

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil Objek Penelitian

1. Kelurahan Kepatihan Kec. Tulungagung Kab. Tulungagung

Kepatihan merupakan kelurahan di Kecamatan Tulungagung, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur, yang mempunyai luas wilayah 0,82km² dengan 1,3km ke kota Kecamatan Tulungagung. Mata pencaharian masyarakatnya didominasi oleh wiraswasta (679 orang), lalu diikuti dengan industri pengolahan (303 orang), jasa-jasa (260 orang), konstruksi dan bangunan (188 orang), pertanian (127 orang), angkutan dan komunikasi (36 orang), keuangan, persewaan dan jasa perusahaan (22 orang). Kelurahan Kepatihan terdiri dari 9 RW dan 44 RT. Dengan jumlah penduduk sebanyak 8.581 jiwa.

Secara geografis Kelurahan Kepatihan di lihat dari beberapa aspek tinjauan meliputi:

- 2) Dengan batas-batas wilayah sebagai berikut:
 - a. Batas sebelah utara : Kelurahan Kampung dalam Kecamatan Tulungagung.
 - b. Batas sebelah timur : Kelurahan Bago, Kelurahan Jepun Kecamatan Tulungagung.
 - c. Batas sebelah selatan : Desa Beji Kecamatan Boyolangu

- d. Batas sebelah barat : Kelurahan Karangwaru Kecamatan Tulungagung.

Tabel 1.3
Jumlah Penduduk Kelurahan Kepatihan

| Jenis Kelamin | | TOTAL |
|---------------|-------------|-------------|
| Laki-laki | Perempuan | |
| 4.434 orang | 4.146 orang | 8.581 orang |

Sumber: BPS Profil Kelurahan Kepatihan

2) Profil Warung Pojok Food

a. Warung Pojok Food

Sebelum adanya warung ini awal mulanya iyalah sebuah rumah kosong yang tidak terawat. Lalu beberapa selang kemudian ada sekelompok anak muda yang menyewa tempat tersebut untuk di jadikan usaha angkringan atau warung kopi. Tetapi karena di sekitaran jalan Kepatihan sudah terlalu banyaknya pesaing akhirnya usaha angkringan ini tidak bisa berjalan dengan baik yang mengakibatkan gulung tikar.

Warung pojok food ini adalah warung lesehan yang menjual berbagai macam makanan siap saji mulai dari ikan laut, ayam, sayur-sayuran matang dan juga terdapat jajanan pasar. Warung pojok food ini beralamatkan di Jl. Iswahyudi No. 135, Kepatihan Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur dengan kode pos 66219.

Warung ini buka setiap hari dari pukul 06.00 sampai dengan pukul 21.00, tetapi ada peraturan baru dari pemerintah setempat yang berkaitan dengan jam malam karna adanya Covid-19 maka warung ini tutup lebih awal yaitu pukul 20.00. Warung pojok food ini beralamat di Jl. Iswahyudi No. 135, Kepatihan Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur dengan kode pos 66219.

B. Paparan Data

1. Strategi keberhasilan usaha dagang makanan

Warung pojok food ini beralamat Jl. Iswahyudi No.35 Kepatihan Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung. Warung ini berdiri pada akhir Desember 2018, usaha ini sudah berjalan tiga tahun. Warung pojok food ini merupakan usaha perorangan dengan mengambil tenaga kerja dari lingkungan sekitar yaitu Kauman. Berikut ini strategi yang digunakan oleh warung pojok *food* :

a. *Promotion* (promosi)

Promosi merupakan upaya untuk menawarkan produk atau jasa yang dimana tujuannya untuk mencari calon konsumen untuk membeli dan mengkonsumsi apa yang ditawarkan.

Hal ini diungkapkan oleh Ibu Dewi selaku pemilik Warung Pojok *Food* mengatakan:

*“Strategi yang digunakan untuk menarik pelanggan dengan cara memberikan kupon kepada masyarakat sekitar kepatihan untuk makan gratis sepuasnya agar masyarakat tertarik untuk datang lagi membeli makanan di warung kami. Selain dari memberikan kupon saya selaku pemilik warung juga menggunakan media social sebagai alat untuk mempromosikan makanan yang saya jual”.*⁴⁰

Berdasarkan dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti Warung Pojok *Food* ini melakukan promosi yang menarik yaitu dengan cara memberikan kupon makan gratis untuk masyarakat sekitar warung, bukan hanya untuk masyarakat sekitar tetapi banyak grab juga yang boleh ikut makan disana.

b. Place (tempat)

Place adalah tempat atau wadah yang digunakan untuk memasarkan suatu produk. *Place* merupakan salah satu faktor terpenting dalam *marketing mix* agar pemasaran dilakukan dapat berjalan dengan maksimal dan produk yang ditawarkan dapat berjalan dengan mudah didapatkan oleh konsumen yang membutuhkan.

Hal ini diungkapkan oleh Ibu Dewi selaku pemilik Warung Pojok *Food* mengatakan:

“Warung ini mempunyai tempat yang nyaman untuk berjualan, karena sebelumnya sudah dilakukan renovasi terlebih dahulu. Selain itu karna aksesnya yang gampang banyak anak kuliahan yang selalu makan

⁴⁰ Wawancara dengan Ibu Dewi selaku pemilik Warung Pojok Food pada tanggal 23 Januari 2021

*disini. Warung ini juga strategis karena berada dipinggir jalan dan juga dekat dengan masjid jadi memudahkan para pelanggan ataupun karyawan untuk melakukan ibadah”.*⁴¹

Adapun hal serupa yang disampaikan oleh Ibu Anik selaku pelanggan dari warung ini mengatakan:

*“Tempatnya nyaman untuk berbelanja makanan selain itu mereka menyiapkan tempat untuk cuci tangan dan juga toilet jadi pelanggan yang makan disana tidak bingung kalau ingin mencuci tangan terus juga disediakan kipas angin agar pelanggan merasa nyaman dan tidak kepanasan saat makan disana”.*⁴²

Selain memiliki tempat berjualan yang strategis dimana memudahkan pemilik warung mendapatkan keuntungan. Memberika fasilitas untuk pelanggan tidaklah membuat warung tersebut rugi melainkan mendapatkan nilai plus untuk kenyamanan pelanggan saat membeli makanan disana.

c. Price (harga)

Price merupakan salah satu faktor terpenting dalam menjalankan usaha, selain itu juga sebagai penentu keberhasilan suatu perusahaan karena seberapa besar keuntungan yang didalam perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa.

Hal ini diungkapkan oleh Mbak Amelia selaku karyawan Warung Pojok *Food* mengatakan bahwa:

⁴¹ Wawancara dengan Ibu Dewi selaku pemilik Warung Pojok Food pada tanggal 23 Januari 2021

⁴² Wawancara dengan Ibu Anik selaku pelanggan Warung Pojok Food pada tanggal 24 Januari 2021

*“Dari segi harga warung kami menyesuaikan dari keadaan dengan pendapatan masyarakat sekitar yaitu sasaran kami tidak hanya untuk kaum berada tetapi kaum menengah kebawah. Banyak pelanggan kami yang kembali lagi untuk membeli makanan disini karena selain harganya yang murah dan juga makanan yang di dapat porsinya lumayan banyak”.*⁴³

Pendapat lain pun disampaikan oleh Ibu Yuni selaku pelanggan Warung Pojok *Food* ini mengatakan:

*“Harga makanan disana itu murah-murah kita mau beli sayur Rp.3000 pun boleh terus dapetnya juga lumayan, jadi kalau belanja disana sedikit pun tidak apa-apa”.*⁴⁴

Dari pemaparan narasumber harga yang terdapat di Warung Pojok *Food* ini tidak dipatok mahal, karena disesuaikan dengan pendapatan masyarakat sekitar agar semua kalangan bis menikmati. Tidak hanya kamu berada saja yang dapat menikmati tetapi kaum menengah kebawah pun juga bisa menikmatinya.

d. Product (produk)

Product ialah barang dan jasa yang dapat di perjualbelikan. Produk adalah apapun yang bisa ditawarkan ke sebuah pasar dan bisa memuaskan sebuah keinginan atau kebutuhan.

⁴³ Wawancara dengan Mbak Amelia selaku karyawan di Warung Pojok *Food* pada tanggal 23 Januari 2021

⁴⁴ Wawancara dengan Ibu Yuni selaku pelangga di Warung Pojok *Food* pada tanggal 24 Januari 2021

Hal ini diungkapkan oleh Mbak Nonik (karyawan) mengungkapkan :

”Warung kami selalu menggunakan bahan baku yang fresh, dalam mengelola makanannya juga menggunakan bahan-bahan yang berkualitas tidak pelit bumbu, makanan setiap hari menunya berganti-ganti agar pelanggan tidak bosan, walaupun makanan di warung kami ini murah tetapi kualitasnya tidak murahan dan juga tetap menjaga kebersihan makanan guna memberikan pelayanan yang terbaik untuk pelanggan.”⁴⁵

Warung Pojok *Food* selalu menggunakan bahan-bahan makanan yang fresh atau bahan makanan yang selalu baru setiap harinya dan juga selalu menjaga kualitas dari rasa makanan tersebut.

1) Kesejahteraan perekonomian masyarakat di

Kepatihan

Masyarakat kepatihan mayoritas mata pencahariannya adalah usaha dagang makanan. Dengan penghasilan rata-rata Rp. 1.500.000 per bulan dimana mereka harus bisa mencukupi kebutuhan setiap harinya. Indikator kesejahteraan perekonomian masyarakat diukur dengan :

⁴⁵ Wawancara dengan Mbak Nonik selaku karyawan di Warung Pojok Food pada tanggal 23 Januari 2021

a. Penyerapan tenaga kerja

Adanya usaha Warung Pojok *Food* juga membutuhkan tenaga kerja yang banyak agar bisa menunjang kelangsungan produksi.

Hal ini yang sama juga diungkapkan oleh Ibu Dewi selaku pemilik warung menjelaskan:

”Kami mengambil karyawan dari sekitaran tempat tinggal kami yaitu di daerah Kauman. Warung kami mempunyai 10 karyawan dengan tugasnya masing-masing yaitu dibagian depan terdapat 2 orang untuk melayani pelanggan dan 1 orang sebagai kasir, lalu 7 orang di bagian belakang mengolah makanan.”⁴⁶

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwa Warung Pojok *Food* ini selain membuka usaha untuk mencari keuntungan mereka juga memberikan peluang kerjaan untuk masyarakat di sekitaran rumah pemilik warung ini

b. Pola Konsumsi

Pola konsumsi adalah berbagai macam informasi yang memberikan gambaran mengenai jenis, jumlah, dan frekuensi bahan makanan yang di konsumsi atau dimakan setiap hari.

Hal ini diungkapkan oleh Ibu Anik selaku pelanggan Warung Pojok *Food* mengungkapkan:

*“Alasan saya membeli lauk pauk untuk dimakan di Warung Pojok *Food* karena harganya murah, varian makanannya banyak jadi tidak monoton, lalu rasa makanannya juga enak sesuai dengan harga yang*

⁴⁶ Wawancara dengan Ibu Dewi selaku pemilik Warung Pojok *Food* pada tanggal 23 Januari 2021

*ditetapkan, dekat dari rumah dan lebih hemat daripada kalau saya masak sendiri dirumah yang bisa menghabiskan banyak uang untuk membeli bumbu dan sayuran”.*⁴⁷

Adanya pola konsumsi ini memberikan informasi berkaitan dengan gambaran makanan yang diinginkan oleh masyarakat. Warung Pojok *Food* menjaga kualitas dagangan mereka sehingga pelanggan melakukan *repeat order* dan memenuhi selera masyarakat.

c. Perumahan dan Lingkungan

Perumahan ialah kumpulan rumah sebagai bagian dari pemukiman, baik perkotaan maupun perdesaan yang di lengkapi dengan prasaran dan sarana. Sedangkan lingkungan adalah segala sesuatu di sekitar individu dan mempengaruhi satu sama lain dan membentuk sistem yang kompleks.

Seperti di lingkungan Kepatihan dimana warganya sebagian bekerja sebagai usaha dagang makanan yang dimana dapat mempengaruhi tingkat kesejahteraan perekonomian masyarakat karena di lingkungan tersebut kegiatan ekonomi berjalan.

Hal ini diungkapkan oleh Ibu Yuni (masyarakat sekitar) mengungkapkan :

“Banyak dilingkungan rumah saya di Gang Podo Moro warganya yang menjual makanan siap saji mulai

⁴⁷ Wawancara dengan Ibu Anik selaku pelanggan Warung Pojok Food pada tanggal 24 Januari 2021

*dari ayam geprek, mie goreng, gado-gado, gorengan, rujak ujud dan juga jajanan seperti lumpia, kue basah dan kering. Biasanya mereka mendapatkan pesanan untuk acara-acara tertentu. Jadi banyak kegiatan ekonomi yang dijalankan di lingkungan kami.*⁴⁸

Memulai usaha tidak hanya mempunyai warung atau ruko-ruko besar dipinggir jalan tetapi dirumah pun bisa menjalankan usaha untuk mensejahterahkan ekonomi. Seperti yang dikatakan oleh Ibu Anik kegiatan ekonomi berjalan karna di lingkungannya masyarakat memulai dengan membuka usaha makanan baik makanan ringan maupun makanan berat untuk mensejahterahkan ekonomi.

2) Kelemahan dan Kelebihan Strategi Warung Pojok *Food*

a. Harga

Karena harga yang ditetapkan tidak terlalu mahal maka berdampak pada keuntungan yang didapat tidak terlalu banyak dan itu menjadi kelemahan yang didapatkan yang dilihat dari indikator harga. Sedangkan kelebihan dari strategi harga ini yaitu banyak pelanggan yang membeli makanan di warung ini dikarenakan harganya murah dan porsinya sesuai dengan harganya sehingga keuntungan yang diperoleh stabil.

Hal ini diungkapkan oleh Ibu Dewi selaku pemilik Warung Pojok *Food* mengungkapkan

⁴⁸ Wawancara dengan Ibu Yuni selaku pelanggan di Warung Pojok *Food* pada tanggal 24 Januari 24

*“Karena harga jual yang murah warung kami mendapat keuntungan yang tidak banyak, sebenarnya kami ingin menaikkan harga makanan takut tidak ada yang membeli kesini lagi”.*⁴⁹

Warung Pojok *Food* ini tetap menjual makanan dengan harga yang sewajarnya walaupun demikian warung ini tidak mengurangi porsi yang didapatkan.

b. Promosi

Kelemahan dari promosi Warung Pojok *Food* ini ialah memberikan makan gratis hanya di lingkungan sekitar Kepatihan dan juga Grab yang berada di sekitar warung. Sedangkan kelebihanannya adalah banyak warga yang tertarik dengan promosi ini sehingga banyak yang penasaran untuk membeli setelah tahu rasa dan harga sesuai mendapatkan makanan gratis.

Hal ini diungkapkan oleh Ibu Anik selaku masyarakat sekitar Warung Pojok *Food* mengungkapkan:

*“Memang benar sebelum membuka warung ini si pemilik mengadakan makan gratis dengan cara memberi kupon tetapi untuk kupon tersebut yang mendapatkannya terbatas kayak satu kupon hanya untuk 2 orang saja dan juga tidak bisa dibawa pulang”.*⁵⁰

⁴⁹ Wawancara dengan Ibu Dewi selaku pemilik Warung Pojok *Food* pada tanggal 23 Januari 2021

⁵⁰ Wawancara dengan Ibu Anik selaku pelanggan di Warung Pojok *Food* pada tanggal 24 Januari 2021

Dari paparan diatas Warung Pojok *Food* memberikan kupon terbatas dan juga makanannya tidak bisa dibawa pulang yang dimana berlaku untuk makan di tempat.

c. Produksi

Kelemah dari strategi produk pada Warung Pojok *Food* ini misalkan ada satu makanan yang tidak habis yang akhirnya dibuang karna tidak mungkin dimasak kembali untuk disajikan keesokan harinya. Sedangkan kelebihanannya adalah Warung Pojok *Food* ini selalu menggunakan bahan-bahan yang fresh dan juga di masak saat itu juga.

Hal ini diungkapkan oleh Ibu Dewi pemilik Warung Pojok *Food* mengungkapkan:

*“Kalau makanannya masih sisa ada yang bisa dibawa pulang dan ada juga yang dibuang karena tidak bisa bertahan lama biasanya itu sayuran yang tidak bertahan lama tetapi warung kami tetap menggunakan bahan-bahan yang fresh untuk produksinya. Kalau kendala yang lain itu pada saat awal Pandemi Covid-19 warung jadi sepi terus menurun pendapat tetapi itu di awal saja selanjutnya kembali ramai lalu pendapatan tidak menurun dan yang paling penting warung kami tidak ada yang memberhentikan karyawan, jadi sampai sekarang karyawan kami masih sama seperti awal buka”.*⁵¹

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwa Warung Pojok *Food* walaupun warung ini sempat mendapat kendala karna adanya Covid-19 tetapi tidak memberhentikan karyawannya.

⁵¹ Wawancara dengan Ibu Dewi selaku pemilik Warung Pojok *Food* pada tanggal 23 Januari 2021

d. Tempat

Kelemahan dari strategi di Warung Pojok *Food* yaitu tempatnya yang berada dipinggir jalan pas lampu merah mengakibatkan kebisingan karena banyaknya motor yang lewat dan juga mengakibatkan polusi. Sedangkan kelebihanannya ialah tempatnya strategis dan juga gampang dijumpai oleh pelanggan yang ingin membeli makanan disini.

Hal diungkapkan oleh Ibu Yuni selaku masyarakat sekitar mengungkapkan:

“Tempatnya itu tidak terlalu sempit terus dipinggir jalan juga jadi orang-orang yang berhenti pas di lampu merah bisa tahu kalau ada warung yang menjual makanan disitu”.⁵²

Warung Pojok *Food* ini memilih tempat yang strategis untuk berjualan walaupun banyaknya motor dan mobil yang lewat tetapi tidak mengurangi jumlah pelanggan untuk membeli makanan disana

2. Hambatan Dan Cara Mengatasi Strategi Keberhasilan Usaha Dagang Makanan Bagi Kesejahteraan Perekonomian Masyarakat

Sebuah usaha dagang makanan tidak selalu dapat berdiri kokoh, hambatan akan selalu muncul untuk menguji perkembangan sebuah usaha yang dijalankan layaknya. Hambatan datang untuk dihadapi bukan

⁵² Wawancara dengan Ibu Yuni selaku pelanggan di Warung Pojok Food pada tanggal 24 Januari 2021

untuk dihindari, semakin hambatan dihadapi maka akan memberikan jalan baru untuk usaha tersebut, seperti yang dikatakan oleh Ibu Dewi:

*“Kalau hambatan yang warung kami alami itu selain banyaknya pesaing baru yang muncul tetapi ada juga hambatan seperti ketika harga bahan baku yang melonjak tinggi”.*⁵³

Pendapat serupa juga disampaikan oleh Ibu Anik selaku pelanggan

Warung Pojok Food :

*“Emang banyak disekitaran sini yang membuka usaha seperti Warung Pojok Food tetapi saya pribadi lebih suka beli makanan disana karena rasanya sesuai sama lidah saya”.*⁵⁴

Selain banyaknya pesaing yang muncul adapun hambatan lain yang di alami oleh Warung Pojok Food ini, hal ini disampaikan oleh Mbak Amelia selaku karyawan :

*“Biasanya kalau makanan masih sisa itu bisa dibawa pulang tapi kalau makanan yang tidak bertahan lama biasanya dibuang karna tidak mungkin diperjualkan kembali. Soalnya diwarung kami selalu menggunakan bahan baku yang fresh”.*⁵⁵

Selain hambatan diatas ada hambatan lain yang dialami oleh Warung Pojok Food ini apalagi pada saat Pandemi Covid-19 yang disampaikan oleh Ibu Dewi :

“Pas awal Pandemi Covid-19 warung kami menjadi sepi karena banyak orang yang takut keluar untuk membeli makanan dan juga karena adanya peraturan dari pemerintah yang menjadikan pendapatan warung kami menjadi menurun tetapi walaupun begitu saya selaku pemilik warung tidak memberhentikan karyawan saya karena apabila diberhentikan warung ini juga tidak berjalan dengan baik, setelah beberapa hari

⁵³ Wawancara dengan Ibu Dewi selaku pemilik Warung Pojok Food pada tanggal 23 Januari 2021

⁵⁴ Wawancara dengan Ibu Anik selaku pelanggan di Warung Pojok Food pada tanggal 24 Januari 2021

⁵⁵ Wawancara dengan Mbak Amelia selaku karyawan Warung Pojok Food pada tanggal 23 Januari 2021

*warung kami kembali ramai dan pendapatan juga menjadi bertambah”.*⁵⁶

Hal ini juga disampaikan juga oleh Mbak Nonik selaku karyawan :

*“Semenjak adanya Pandemi hygenitas masyarakat semakin bertambah sehingga untuk membeli makanan siap saji mereka akan berpikir dua kali, itu juga membuat pendapatan warung menjadi menurun”.*⁵⁷

Pendapat yang sama juga disampaikan oleh Ibu Yuni selaku pelanggan Warung Pojok *Food* mengatakan:

*“Semenjak adanya Pandemi saya memasak sendiri dirumah daripada beli diluar karena saya takut kebersihan makanan yang kurang sehingga dapat mengancam keluarga saya”.*⁵⁸

Pandemi *Covid-19* memberikan banyak hambatan bagi banyak usaha salah satunya di Warung Pojok *Food* yang mengakibatkan penurunan keuntungan dari warung itu sendiri. Cara berpikir masyarakat yang menjadi lebih waspada saat adanya Pandemi *Covid-19* dan juga lebih selektif dalam memilih apa yang akan dikonsumsinya.

Dengan adanya Pandemi *Covid-19* ini pemilik harus memutar otak untuk mengatasi hambatan-hambatan yang terjadi agar kerugian tidak terus – menerus menyerang usahanya. Beberapa cara yang tepat untuk mengatasi hambatan yang dipilih oleh pemilik warung agar tidak membuat hambatan semakin membur menjadi satu dengan usaha makanan siap saji ini, seperti yang disampaikan oleh Ibu Dewi:

⁵⁶ Wawancara dengan Ibu Dewi selaku pemilik Warung Pojok Food pada tanggal 23 Januari 2021

⁵⁷ Wawancara dengan Mbak Nonik selaku karyawan Warung Pojok Food pada tanggal 23 Januari 2021

⁵⁸ Wawancara dengan Ibu Yuni selaku pelanggan Warung Pojok Food pada tanggal 24 Januari 2021

*“Saya selaku pemilik warung mengikuti protocol kesehatan dalam memasak menu yang akan saya jual agar masyarakat dapat percaya bahwa makanan yang saya jual terjamin kebersihan dan kesehatannya”.*⁵⁹

Hal lain juga disampaikan oleh Mbak Amelia selaku karyawan :

*“Warung kami juga mengitu protocol yang ditetapkan oleh pemerintah yaitu dengan menyediakan tempat cuci tangan untuk pelanggan sebelum memasuki warung dan seluruh karyawan memakai masker dan sarung tangan dalam melayani pelanggan”.*⁶⁰

Selain pendapat karyawan adapun pendapat dari Ibu Anik selaku pelanggan dari Warung Pojok Food ini mengatakan:

*“Warung ini menerapkan protocol kesehatan dengan baik karna demi menjaga keamanan bersama dan juga para karyawannya dalam melayani pelanggan memakai masker agar pelanggan merasa aman”.*⁶¹

Pendapat tersebut membuktikan bahwa adanya Pandemi Covid-19 bukan menjadi suatu halangan untuk terus mengembangkan usaha makanan siap saji ini.

C. Temuan Penelitian

1. Strategi keberhasilan usaha dagang makanan

Berdasarkan penjelasan diatas dapat diketahui bahwa menjalankan usaha makanan siap saji ini diperlukan strategi-strategi khusus untuk membantu usaha makanan siap saji ini berkembang dan mencapai

⁵⁹ Wawancara dengan Ibu Dewi selaku pemilik Warung Pojok Food pada tanggal 23 Januari 2021

⁶⁰ Wawancara dengan Mbak Amelia selaku karyawan Warung Pojok Food pada tanggal 23 Januari 2021

⁶¹ Wawancara dengan Ibu Anik selaku pelanggan di Warung Pojok Food pada tanggal 24 Januari 2021

keberhasilan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan oleh pemilik usaha.

Strategi yang diterapkan oleh Warung Pojok *Food* yang pertama promosi. Strategi promosi digunakan untuk menawarkan produk atau jasa yang dimana tujuannya mencari calon konsumen untuk membeli dan mengkonsumsi makanannya. Dengan cara ini memudahkan Warung Pojok *Food* berharap agar usahanya berjalan sesuai keinginan. Kegiatan promosi yang dilakukan dengan cara memberi makanan gratis pada masyarakat kepatihan untuk menarik minat dan masyarakat dapat mencoba rasa dari makanan yang diperjualbelikan di warung tersebut, dengan awal mencoba diharapkan masyarakat dapat ketagihan dengan rasa yang disajikan.

Selain itu adapun strategi produksi dalam menunjang keberhasilan warung ini dengan menggunakan bahan-bahan yang *fresh* dan dalam pengelolaan makanan pun menggunakan bumbu-bumbu dan bahan yang berkualitas agar tidak merubah rasa selera masyarakat. Dalam produksi ini juga Warung Pojok *Food* selalu mengganti menu makanan setiap harinya agar pelanggan yang datang tidak bosan dengan menu yang disajikan. Dalam memproduksi makanan Warung Pojok *Food* tetap menjaga kualitas dan kebersihan makanan tersebut dengan aman.

Selain produksi adapun strategi yang diterapkan oleh Warung Pojok *Food* yaitu dalam penetapan harga. Dalam menjalankan usaha penetapan harga merupakan faktor terpenting. Dengan menetapkan harga

menjadi penentu keberhasilan suatu usaha dagang makanan siap saji karena seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh warung ini tergantung oleh tingkat jumlah penjualan dari warung tersebut.

Letak dari usaha juga merupakan faktor penting dalam menentukan keberhasilan dalam menjalankan usaha. Warung Pojok *Food* memiliki tempat yang sangat strategis untuk berjualan yaitu memiliki tempat usaha di pinggir jalan, yang dimana masyarakat bisa melihat adanya warung yang menjual makanan siap saji dan mudah ditemukan oleh pelanggan dari berbagai arah. Tempat yang strategis memiliki tingkat keuntungan yang besar yang didapatkan oleh pelaku usaha dan juga bisa memajukan usaha tersebut lebih dikenal banyak orang.

Adanya strategi-strategi yang di terapkan oleh Warung Pojok *Food* ini mengharapkan adanya keuntungan yang besar dan juga bisa memajukan usaha dagang makanan siap saji ini.

2. Hambatan Dan Cara Mengatasi Strategi Keberhasilan Usaha

Dagang Makanan Bagi Kesejahteraan Perekonomian Masyarakat

Dalam pengembangan usaha dagang makanan siap saji terhadap upaya peningkatan keuntungan suatu usaha terdapat kendala yang selalu muncul. Kendala yang dirasakan pemilik Warung Pojok *Food* ini adalah banyak pesaing yang muncul disekitaran tempat berjualan.

Hal ini menyebabkan banyaknya pesaing yang memproduksi makanan serupa seperti yang jual oleh Warung Pojok *Food*. Yang ditakutkan adalah menurunnya minat konsumen yang dapat menurunkan

tingkat penjualan. Agar tidak kalah saing yang dilakukan pemilik adalah tetap menjaga kualitas dan kuantitas makanan yang dihasilkannya serta percaya kepada Allah SWT bahwa rezeki setiap umatnya telah diatur dan tidak mungkin tertukar.

Selain itu adapun kendala yang dirasakan pemilik Warung Pojok *Food* ini adalah ketika awal Pandemi *Covid-19* membuat warung mereka sepi dan mengalami penurunan pendapatan, yang biasanya makanan terjual habis sekarang menyisakkan banyak makanan yang pada akhirnya dibawa pulang oleh karyawan dan juga ada yang dibuang karena tidak bertahan lama. Karena masyarakat takut untuk keluar rumah dan juga mengkhawatirkan kebersihan dalam memproduksi makanan.

Adapun cara untuk mengatasi hambatan dalam penerapan strategi keberhasilan usaha dagang makanan bagi kesejahteraan perekonomian masyarakat yaitu dengan cara mengetahui hambatan yang ada maupun muncul pada strategi keberhasilan usaha dagang makanan bagi kesejahteraan perekonomian masyarakat dengan baik adalah hal yang sangat penting, karena ditemukannya hambatan-hambatan yang ada akan mudah untuk mencari solusi. Salah satu solusi yang dilakukan adalah pemilik mencoba selalu memberi variasi terhadap barang dagangannya agar pelanggan tidak merasa bosan terhadap menu yang disajikan.

Memvariasi produk adalah cara yang dilakukan untuk mengikuti minat pelanggan yang berubah-ubah setiap waktunya, dengan

memvariasi produk pula diharapkan dapat membantu mempertahankan citra Warung Pojok *Food* ini ditengah ramainya persaingan yang ada. Solusi lain yang dilakukan dalam mengatasi hambatan yang dilakukan oleh pemilik Warung Pojok *Food* adalah lebih meningkatkan kebersihan dalam memproduksi makanan, ditengah pandemic yang melanda dunia saat ini kebersihan adalah hal utama yang harus ditekankan.

Hal lain yang dilakukan adalah seluruh karyawan dalam melayani pelanggan adalah mereka tak lupa selalu mengenakan masker dan sarung tangan demi menjaga keamanan bersama dan demi menjaga kepercayaan dari pelanggan. Selain itu juga memelakukan promosi yang menarik agar masyarakat lebih tertarik untuk membeli makanan disana.

Islam selalu menganjurkan umatnya untuk berserah diri kepada Allah SWT apabila mendapatkan masalah atau mengalami kegagalan pada usahanya. Sebagaimana firman Allah SWT. dalam Al-Quran surat al-Baqarah ayat 286:

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۗ لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ ۗ رَبَّنَا لَا تُؤَاخِذْنَا إِن نَّسِينَا ۚ أَوْ أَخْطَأْنَا ۗ رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا ۖ إِصْرًا ۖ كَمَا حَمَلْتَهُ عَلَى الَّذِينَ مِن قَبْلِنَا ۗ رَبَّنَا وَلَا تُحَمِّلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ ۗ وَاعْفُ عَنَّا ۗ وَارْحَمْنَا ۗ إِنَّكَ مَوْلَانَا فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ

Artinya: “Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Dia mendapat (pahala) dari (kebajikan) yang dikerjakannya dan dia mendapat (siksa) dari (kejahatan) yang diperbuatnya. (Mereka berdoa), “Ya Tuhan kami, janganlah

Engkau hukum kami jika kami lupa atau kami melakukan kesalahan. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau bebani kami dengan beban yang berat sebagaimana Engkau bebani kepada orang-orang sebelum kami. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau pikulkan kepada kami apa yang tidak sanggup kami memikulnya. Maafkanlah kami, ampunilah kami, dan rahmatilah kami. Engkaulah pelindung kami, maka tolonglah kami menghadapi orang-orang kafir.” (Q.S. al-Baqarah: 286)⁶²

Ayat diatas menunjukkan bahwa Allah SWT tidak akan memberikan beban kepada seseorang kecuali dengan kemampuan orang tersebut. maka dari itu, selau berfikir positif dalam menghadapi masalah, yakinkan diri bahwa bisa menghadapi semuanya. Jangan pernah menyerah dan teruslah berusaha untuk mendapatkan kekayaan.

⁶² Departemen Agama RI Al-Quran dan Terjemahan, (Bandung: CV Diponegoro, 2010), Hal. 23