

BAB V

PEMBAHASAN

Dalam bab ini akan disajikan beberapa uraian pembahasan yang sesuai dengan hasil penelitian serta teori yang disajikan pada bab sebelumnya. Data yang diperoleh ketika penelitian dengan melakukan observasi terkait Analisis Strategi Keberhasilan Usaha Dagang Makanan Bagi Kesejahteraan Masyarakat Di Kepatihan Tulungagung (Studi Kasus Pada Warung Pojok Food Kepatihan Tulungagung) , lalu peneliti melakukan wawancara dengan pemilik, karyawan, dan masyarakat sekitar yang telah menjadi pelanggan Warung Pojok Food. Peneliti juga melihat dokumen-dokumen yang mendukung penelitian ini. Berikut uraian tujuan yang akan dikemukakan dalam penelitian antara lain :

A. Strategi Keberhasilan Usaha Dagang Makanan

Setelah memperoleh data tentang strategi yang diterapkan dalam membantu meningkatkan keberhasilan usaha dagang makanan, maka dapat dipahami bahwa strategi adalah penentu rencana para pemilik usaha dagang makanan yang bertujuan pada jangka panjang dan disertakan penyusunan suatu cara agar tujuan tersebut bisa tercapai. ⁶³ Hal ini sesuai dengan penelitian oleh Irpah Rambe dengan judul penelitiannya “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuat Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Hulu Tebing Tinggi” bahwasannya untuk

⁶³ Umar Husein, *Strategic Management In Action*, (Jakarta :PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), Hal. 31

mempertahankan sebuah usaha harus memiliki kekuatan strategi dari segi produksi.

Jadi sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Husein Umar apabila para pemimpin berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, dan tujuan tersebut berhasil dicapai bisa dikatakan strategi yang digunakan berhasil.

Dalam membantu meningkatkan strategi-strategi keberhasilan usaha dagang makanan dibutuhkan strategi khusus untuk yang harus diterapkan oleh pemilik untuk membantu pemilik untuk meningkatkan keberhasilan usaha dagang makanan. Apabila suatu usaha dapat mencapai tujuan utamanya maka dapat membantu kesejahteraan perekonomian masyarakat.

Dalam membantu meningkatkan keberhasilan usaha pemilik Warung Pojok Food menerapkan beberapa strategi yang dinilai ampuh untuk meningkatkan keuntungan usahanya. Strategi yang diterapkan yaitu dengan mengikuti selera pelanggan yang sering berubah-ubah setiap waktu. Strategi ini adalah strategi pemasaran yang dipakai untuk menarik minat konsumen. Pemasaran ialah proses mengekspos target pelanggan untuk produk melalui taktik dan saluran yang tepat, mengukur reaksi mereka dan tanggapan, dan akhirnya memfasilitasi jalan mereka untuk membeli.

Pemasaran yang baik dapat meningkatkan kemungkinan untuk membeli suatu produk atau jasa untuk memenuhi kebutuhan mereka dengan berulang dan juga harga yang lebih rendah.⁶⁴ Dengan diterapkannya strategi ini

⁶⁴ Darmanto, *Manajemen Pemasaran Untuk Mahasiswa, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*. (Yogyakarta : DEEPUBLISH, 2016), Hal.9

diharapkan dapat lebih menguntungkan dan juga minat selera pelanggan dapat selalu berpihak kepada Warung Pojok *Food*.

Untuk strategi selanjutnya yang harus dilakukan oleh pemilik Warung Pojok Food ialah dengan menjaga kualitas dan kuantitas dari produk yang dihasilkan. Berdasarkan pengalaman pemilik Warung Pojok *Food* apabila selalu menjaga kualitas dan kuantitas dari produk yang dihasilkan maka keuntungan yang didapatkan pun akan bertambah karena pelanggan tidak kecewa dengan apa yang telah disajikan.

Kualitas dan kuantitas ialah hal yang penting yang perlu diingat untuk menarik banyak konsumen, jadi harus memperhatikan dari beberapa unsur yang dijual mulai dari kemasan, rasa, isi produk, dan bahan baku yang terbaik. Kualitas dan kuantitas yang terbaik dari pesaing tentu akan membuat usaha akan selangkah lebih maju.

Strategi selanjutnya yang diterapkan oleh pemilik Warung Pojok *Food* adalah dengan mengembangkan kreatifitas dan inovasi dalam makanannya. Kreatifitas dan inovasi merupakan hal yang penting dalam menjalankan usaha. Oleh karena itu, pemilik Warung Pojok *Food* harus membekali diri dengan memperbanyak ilmu pengetahuan dari berbagai sumber inspirasi.

Ide kreatif dapat menjadi sumber dalam menciptakan suatu inovasi produk tertentu sehingga akan memberikan peluang yang lebih sukses. Kreatifitas apabila dikembangkan lebih baik lagi makan usaha dagang makanan ini akan melaju pesat dibandingkan dengan usaha-usaha pesaing yang ada. Dengan ini kreatifitas dan inovasi yang ditawarkan maka akan meningkatkan

kepercayaan pelanggan dan mereka tidak merasa bosan dengan makanan yang disajikan di Warung Pojok *Food* ini.

Selain mengembangkan kreatifitas dan inovasi adapun strategi yang dipakai oleh Warung Pojok *Food* ini adalah manajemen bisnis. Manajemen merupakan hal yang sangat penting dalam mengelola atau menjalankan suatu usaha. Salah satu hal yang berkaitan dengan manajemen ialah manajemen keuangan, yang dimana pemilik Warung Pojok *Food* harus bisa manage keuangan dengan baik dan benar, Karena kalau sampai lalai dalam mengatur keuangan maka tingkat resiko yang didapatkan akan tinggi. Perlunya mengatur keuangan agar bisa melihat pengeluaran yang dikeluarkan untuk membeli bahan-bahan baku yang digunakan untuk memasak makanan dan juga untuk melihat seberapa besar keuntungan yang didapatkan. Membuka usaha dagang makanan seperti ini pastinya membutuhkan modal yang tidak sedikit karena apabila menggunakan modal sedikit maka kebutuhan untuk membeli perlengkapan yang dibutuhkan akan kurang dan tidak memadai. Manajemen yang baik perlu dilakukan karena itu merupakan salah satu cara yang dilakukan untuk mempertahankan usaha, ketika membuka sebuah usaha yang perlu dipikirkan selain keuntungan pribadi adalah kesejahteraan para karyawan yang tergabung ke dalam usaha yang didirikan. Usaha yang didirikan selain diharapkan untuk mendapatkan keuntungan juga guna membantu memberdayakan orang lain atau karyawan yang menjadi bagian dari usaha, hal ini berkaitan dengan penelitian oleh Oktaviani Rahmawati dengan judul penelitiannya “Upaya Peningkatan Kesejahteraan Perekonomian

Masyarakat Melalui Usaha Kripik Belut Di Kelurahan Sidoagung Kecamatan Godean” bahwasannya usaha yang didirikan bertujuan untuk mengurangi pengangguran terutama di daerah sekitar tempat usaha itu berada. Dengan banyaknya tenaga kerja yang terserap maka dapat berdampak pada kesejahteraan perekonomian masyarakat. Adapun dampak kesejahteraan perekonomian masyarakat di Kepatihan adalah meningkatnya pendapatan yang didapatkan dalam menjalankan usaha yang berada disekitar lingkungan, terciptanya peluang pekerjaan untuk masyarakat yang tidak mendapatkan pekerjaan sebelumnya, berubahnya pola pikir masyarakat untuk bisa menjadi lebih dewasa.

Adapun strategi yang digunakan selain strategi di atas yaitu strategi promosi. Promosi adalah upaya untuk menawarkan suatu produk dengan tujuan untuk menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya, dengan adanya promosi mengharapkan kenaikan angka penjualan. Berkat adanya promosi ini Warung Pojok *Food* mengalami kenaikan angka penjualan yang bisa dikatakan kalau strategi ini berhasil. Promosi yang dilakukan oleh pemilik Warung Pojok *Food* ini berupa memberikan kupon gratis makan sepuasnya untuk masyarakat Kepatihan dan grab yang berada disekitaran warung. Setelah masyarakat mengetahui cita rasa makanan yang tersedia di Warung Pojok *Food* ini mereka tidak ragu-ragu untuk kembali membeli makanan disana karena harga yang murah, makanannya beraneka macam dan yang pasti rasanya yang enak. Selain dengan membagikan kupon pemilik Warung Pojok *Food* juga menggunakan

media sosial sebagai alat untuk mempromosikan makanan yang dijual. Media social ialah sebuah media online dengan para penggunanya bisa dengan mudah berpartisipasi, berbagi dan menciptakan isi meliputi blog, jejaring social, wiki, forum dan dunia virtual. Blog, jejaring social dan wiki merupakan betuk media social yang paling umum digunakan oleh masyarakat di seluruh dunia. Selanjutnya pemilik Warung Pojok *Food* ini menggunakan strategi harga. Harga merupakan salah satu faktor penting dalam menjalankan suatu usaha. Harga yang diterapkan di Warung Pojok *Food* ialah dengan menyesuaikan pendapatan masyarakat sekitar yang menjadi pangsa pasar dari usaha dagang makanan ini. Dengan strategi harga yang ditetapkan membantu juga dalam menstabilkan keuntungan yang diperoleh dari Warung Pojok *Food*, karena dengan kisaran harga yang seperti itu masyarakat tidak merasa keberatan untuk selalu menjadi pelanggan dari Warung Pojok *Food*. Hal ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh A. Ghofar Purbaya dengan judul penelitiannya adalah “Strategi Peningkatan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat: Kasus Pengusaha Krupuk Dan Camilan Hasil Laut di Pantai Kenjeran Lama Surabaya” bahwasannya dalam membantu sistem pemasaran haruslah melihat bagaimana kondisi kesejahteraan perekonomian masyarakat.

Untuk strategi selanjutnya yang diterapkan Warung Pojok *Food* dalam membantu meningkatkan keuntungan ialah pemilihan tempat yang strategis untuk berjualan dan dapat dijangkau dengan mudah. Warung Pojok *Food* berlokasi di Kepatihan Tulungagung. Warung Pojok *Food* ini berada di pinggir jalan yaitu dekat dengan perempatan lampu merah, selain itu juga

tempat ini berdekatan dengan masjid yang memudahkan para pemilik maupun pelanggan untuk melakukan ibadah. Warung ini memiliki tempat yang lumayan asri karena sebelumnya telah melakukan renovasi, dan juga warung ini mempunyai tempat parkir yang cukup untuk memarkir motor. Dengan pemilihan tempat yang strategis ini menjadikan Warung Pojok *Food* ini memiliki banyak pelanggan yang tidak hanya berasal dari masyarakat sekitar.

Strategi terakhir yang digunakan Warung Pojok *Food* ini adalah dengan menciptakan produk-produk yang akan dijual. Warung Pojok *Food* dalam berjualan menggunakan bahan baku yang fresh, yang dimana dalam mengelola makanan yang akan dijual ini menggunakan bahan-bahan yang berkualitas dan juga menggunakan berbagai macam bumbu sebagai pelengkap dari cita rasa makanan. Dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas diharapkan untuk tetap menjaga kepuasan pelanggan atas makanan yang dijual selain itu diharapkan juga sebagai peningkatan keuntungan.

Dengan adanya strategi yang dipakai selain dapat membantu pemilik warung juga dapat menolong supplier yang menjadi bagian dari warung pojok food yang juga ikut merasakan dampak adanya pandemic. Berikut tabel perbandingan pendapatan supplier makanan warung pojok food sebelum dan sesudah adanya pandemic.

Tabel 1.4

Tabel Perbandingan Pendapatan Supplier Makanan Sebelum Dan Sesudah Adanya Pandemi Covid-19 Di Warung Pojok Food

NO	Nama Supplier	Pendapatan Sebelum Pandemi	Pendapatan Sesudah Pandemi
1.	Ibu Yanti	Rp. 300.000	Rp. 175.000
2.	Ibu Ayu	Rp. 220.000	Rp. 165.000
3.	Ibu Karyati	Rp. 150.000	Rp. 80.000
4.	Ibu Niken	Rp. 100.000	Rp. 60.000

Dari tabel diatas menjelaskan bahwa pendapatan supplier makanan pada Warung Pojok Food ini mengalami penurunan di masa pandemic namun berkat strategi yang diterapkan oleh pemilik warung lambat laun dapat meningkat mesti belum seperti sedia kala.

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

Dalam menjalankan usaha dagang makanan ini tentu saja selalu ada hambatan yang akan menggoyahkan stabilitas keberlangsungan usaha. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Hambatan adalah rintangan.⁶⁵ Hambatan dapat mencegah suatu pencapaian yang telah dirancang. Untuk menjadi maju memang banyak sekali hambatan yang datang, dan hambatan ini harus dihadapi bukan untuk dihindari. Berikut ini hambatan yang muncul dalam proses keberhasilan usaha dagang makanan Warung Pojok Food terhadap strategi keberhasilan usaha dagang makanan bagi kesejahteraan perekonomian masyarakat:

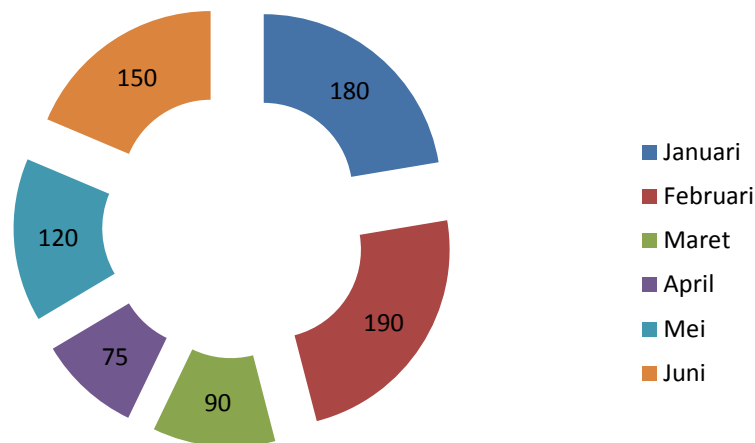
⁶⁵ Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), dalam <http://kbbi.web.id/hambatan>, diakses pada tanggal 10 Maret 2020

1. Layaknya pada usaha makanan pada umumnya Warung Pojok *Food* ini mengalami hambatan yang mengganggu. Hambatan yang datang diantaranya muncul banyaknya pesaing yang memproduksi dan menjual produk yang sama. Namun munculnya pesaing ini merupakan hal yang wajar dalam menjalankan suatu usaha terutama usaha makanan ini. Cara yang harus dilakukan oleh pemilik Warung Pojok *Food* ini adalah dengan meningkatkan kreativitas serta menciptakan makanan baru yang tidak dijual di warung-warung lain, selain itu juga harus meningkatkan kualitas dan kuantitas dari makanan yang akan dijual. Kenaikan harga bahan baku yang melonjak tinggi. Kenaikan harga salah satu hal yang tidak diinginkan oleh para pelaku usaha, karena kenaikan harga membuat para pelaku usaha berpikir ulang agar dapat menyeimbangkan agar produk yang dijual tetap pada awalnya dan keuntungan yang diperoleh tidak berkurang. Namun hal itu merupakan hal yang sulit dilakukan, jika posisinya harga barang baku mengalami kenaikan maka berdampak pada kenaikan produk yang dijual atau pada berkurangnya keuntungan yang diperoleh oleh pemilik usaha. Ketika hal seperti ini dialami oleh pemilik usaha Warung Pojok *Food*, hal yang dilakukan untuk mengatasinya adalah dengan cara mengganti dengan barang substitusi, contohnya biasanya menggunakan bahan baku kangkung untuk menu yang akan dijual tetapi ketika kangkung mengalami kenaikan harga maka digunakan bahan baku pengganti untuk melengkapi dagangannya.

2. Untuk hambatan selanjutnya yang datang adalah adanya virus *Covid-19* yang menyerang seluruh dunia. Virus ini menyebabkan kelumpuhan ekonomi. Karena virus ini cepat menular dari segala arah melalui kontak dengan benda yang sering tersentuh, tidak menjaga kebersihan tangan, tidak menjaga kebersihan setelah berpergian, tidak menerapkan etika batuk dan bersin, terjadi interaksi dengan banyak orang dan tidak isolasi diri setelah kembali dari wilayah pandemic. Adanya pandemic ini membuat Warung Pojok *Food* menjadi sepi karena masyarakat takut untuk keluar rumah dan juga berinteraksi dengan orang, mereka takut akan tertular virus corona dan kesehatannya terancam. Ketika masyarakat memilih untuk berdiam dirumah secara tidak langsung berdampak pada penurunan penjualan serta keuntungan dari Warung Pojok *Food*. Untuk mengatasi masalah ini pemilik Warung Pojok Food menerapkan kebersihan yang ekstra yaitu dengan mengikuti protocol kesehatan yang telah ditetapkan oleh pemerintah agar masyarakat percaya bahwa makanan yang diperjualbelikan terjamin kebersihan dan kesehatannya di era Pandemi *Covid-19*.

Berikut diagram kepadatan pengunjung Warung Pojok *Food* :

Diagram Kepadatan Pengunjung Warung Pojok Food



Dari diagram diatas dilihat bahwa kepadatan pengunjung yang datang berkurang dalam kurun waktu diatas. Penurunan ini terjadi karena adanya pandemic yang menguji seluruh lapisan masyarakat. Pandemi membuat masyarakat takut untuk keluar dari rumah dan bersosialisasi dengan orang lain, sehingga pelanggan yang biasa datang untuk menikmati makanan yang tersedia di warung Pojok *Food* memilih berdiam diri dirumah dan mengolah makanannya sendiri sehingga membuat penurunan pada jumlah pengunjung datang. Bisa dilihat pada bulan Januari dimana kepadatan pengunjung sebesar 180 pengunjung, lalu pada bulan Februari mengalami peningkatan sebesar 190 pengunjung, pada bulan Maret dimana virus corona ini mulai menyerang mengakibatkan penurunan pengunjung sebesar 90 masih sama seperti bulan Maret bulan April masih mengalami penurunan sebesar 75 pengunjung. Kemudian pada bulan Mei mulai mengalami peningkatan pengunjung sebesar 120 dan bulan Juni 150 pengunjung.