

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Deskripsi Objek Penelitian

Usaha krupuk cap ambar 2 merupakan produksi krupuk yang terbuat dari tepung tapioka dan tepung terigu dengan sajian berbagai racikan bumbu pilihan dan telah lulus uji laboratorium dinas kesehatan Kabupaten Tulungagung. Usaha ini berdiri sejak tahun 2011 dan dipimpin oleh Bapak Iyon selaku pemilik usaha. Usaha krupuk cap ambar bertempat di Desa Tawang Sari Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung. Pada awalnya Bapak Iyon selaku pemilik usaha sebelum tahun 2011 bekerja mengikuti usaha orang lain, kemudian dengan berbagai ilmu yang telah diperoleh dari hasil bekerjanya dengan orang lain, beliau berpikir dan memilih untuk mengembangkan ilmu yang telah di dapat dengan membuka usaha sendiri yaitu Usaha Krupuk Cap Ambar 2. Dari ilmu yang telah diperoleh di bidang usaha kemudian dikembangkan dan membuka usaha sendiri melalui proses pembuatan krupuk yang awalnya hanya dilakukan dan di pasarkan oleh sang pemilik usaha sampai akhirnya bisa memiliki karyawan untuk dipekerjakan.

Jumlah karyawan yang dipekerjakan dalam usaha krupuk cap ambar ini ada sekitar 25 orang yang terbagi dari mulai bagian pengeringan krupuk, pengolahan bahan, pengemasan produk, dan pemasaran produk. Untuk proses pengeringan ini menggunakan sinar matahari secara langsung dengan tujuan untuk penyempurnaan krupuk agar lebih mudah untuk digoreng, sehingga setiap hari itu bisa memproduksi sampai 200 kg krupuk krecek yang belum siap dikonsumsi. Ini dilakukan untuk mengantisipasi ketika cuaca yang tidak mendukung seperti waktu hujan karena paparan sinar matahari otomatis tidak muncul, sehingga mempengaruhi pada saat proses pengeringan krupuk, sebab nantinya pasti berpengaruh pada saat proses penggorengan jika krupuk tidak benar-benar kering maka waktu penggorengan pun krupuk tidak bisa mengembang dengan sempurna.

Pemasaran yang dilakukan melalui distributor dan sales dengan melakukan pemasaran produk dilakukan setiap hari hingga mengeluarkan 600 bal produk krupuk untuk didistribusikan. Awalnya dengan modal yang hanya seadanya akhirnya bisa mengembangkan usaha dengan penghasilan setiap hari nya bisa sampai 5 juta sehingga dalam 1 bulan bisa mendapatkan omset sekitar 150 juta, untuk pemasaran yang dilakukan oleh sales dan distributor ini sampai ke penjual makanan seperti warung makan, bakso, restoran dan sebagainya. Pengiriman yang dilakukan ini bisa sampai ke berbagai daerah luar kota seperti Malang, Lamongan, Blitar, Trenggalek,

Bojonegoro, Yogyakarta, Magetan, Ponorogo, Madiun, Nganjuk, Jombang, Plosoklaten, Pacitan dan sampai ke luar daerah lainnya. Pendistribusian ini dilakukan dengan kendaraan mobil box dan sepeda motor yang setiap hari melakukan pemasaran ke setiap kota tersebut.¹²²

2. Visi dan Misi Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung

Usaha Krupuk cap ambar 2 Tulungagung ini mempunyai visi untuk menjadikan usaha ini sebagai produsen krupuk yang terbaik dari segi kualitas, harga, dan pelayanan.

Sedangkan untuk misi dari usaha krupuk cap ambar 2 Tulungagung adalah sebagai berikut:

- a. untuk membuka lapangan pekerjaan dan meningkatkan kesejahteraan bagi lingkungan sekitar maupun untuk kalangan luas.
- b. untuk mengembangkan usaha krupuk cap ambar 2 agar lebih maju dengan produk yang khas meski bersaing dengan produk makanan ringan lainnya tentunya dengan inovasi yang baik.
- c. untuk membangun banyak mitra di berbagai kalangan sebagai sarana untuk memberikan pelayanan terdekat kepada konsumen dengan tujuan utama memenuhi kepuasan dan keinginan pelanggan.¹²³

¹²² Hasil Wawancara dengan Bapak Iyon selaku pemilik usaha Krupuk Cap Ambar 2, Pada tanggal 17 September 2021, Pukul 08.30

¹²³ *Ibid*

3. Produk Usaha Krupuk Cap Ambar 2

Hasil produk yang dibuat oleh usaha krupuk cap ambar 2 ini terdapat 2 jenis macam produk yaitu:

a. Krupuk yang sudah digoreng

Krupuk ini merupakan krupuk yang sudah digoreng dari pihak usaha atau pabrik sehingga dalam proses pemasarannya sudah terbungkus secara rapi dan higienis, sehingga untuk para konsumen tidak perlu repot untuk menggoreng. Krupuk ini lebih banyak diminati karena sudah siap dimakan dengan kemasan yang rapi dan rasa yang tentunya sudah sesuai dengan selera para konsumen.

b. Krupuk krecek atau masih mentah

Krupuk ini merupakan produk yang dihasilkan oleh usaha krupuk cap ambar 2 dengan bentuk yang masih krecek atau belum digoreng. Produk ini dibuat karena ada beberapa konsumen dan distributor yang menginginkan produk ini dikarenakan pasti akan lebih awet dan lebih efisien untuk dikonsumsi.¹²⁴

4. Strategi Pemasaran Usaha Krupuk Cap Ambar 2 dalam Memasarkan Produknya

Perkembangan bisnis di dunia usaha kini memang semakin banyak, persaingan semakin ketat. Sehingga perlu adanya strategi

¹²⁴ Hasil Wawancara dengan Bapak Iyon selaku pemilik usaha Krupuk Cap Ambar 2, Pada tanggal 17 September 2021, Pukul 08.38

pemasaran dalam suatu bisnis usaha sebagai pondasi awal untuk menentukan jalan alur bisnis dalam mencapai tujuan, yang didalamnya banyak dilakukan kegiatan untuk merencanakan, mengevaluasi, dan melaksanakan usaha untuk mencapai rencana tujuan yang sudah ditetapkan yaitu memperoleh laba. Dimana bisnis usaha ditekankan untuk selalui melihat posisi keadaan pasar, minat atau selera konsumen, dan faktor-faktor penghambat atau pendukung untuk melihat sasaran pasar dan target pasar yang akan dituju. Karena perkembangan dan persaingan berjalan beriringan maka strategi pemasaran harus selalui dilihat secara berkala untuk mengantisipasi ketidakmungkinan yang diperkirakan akan terjadi pada waktu tertentu.

Bagi Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung ini strategi pemasaran adalah cara yang digunakan untuk bisa menentukan rencana yang akan digunakan dalam mencapai tujuan usahanya. Karena Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung ini merupakan usaha produksi yang membuat krupuk rasa bawang, yang telah melakukan strategi pemasaran dengan berbagai strategi yang dilakukan untuk mencapai hasil dan tujuan yang direncanakan. Bagi Usaha Krupuk Cap Ambar 2 melaksanakan kegiatan pemasaran dengan melakukan dan mempertimbangkan berbagai strategi yang mampu menunjang kelancaran dalam melaksanakan kegiatan pemasaran.

Usaha Krupuk Cap Ambar 2 dalam menentukan strategi pemasaran dengan langkah melihat sasaran pasar adalah awal untuk melakukan kegiatan bisnis dan untuk mengembangkan usahanya maka dilakukan strategi produk, harga, distribusi dan promosi. Hal ini menciptakan strategi yang memiliki sifat memperkuat antara satu strategi dengan strategi lainnya dengan harapan untuk mencapai suatu keuntungan maksimal yang akan diperoleh oleh perusahaan.

Dalam memasarkan produknya, langkah pertama yang dilakukan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 adalah melakukan segmentasi pasar. Berikut penjelasan dari Bapak Iyon selaku pemilik usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung:

Dalam strategi pemasaran ini awalnya dilakukan dengan memperkenalkan produk dengan melakukan uji coba atau testi terlebih dahulu kepada masyarakat yang ada di sekitar, setelah itu jika pendapat mereka sudah baik dan layak di pasarkan maka kami akan membuat produk ini sesuai takaran bahan dan menggunakan bahan baku yang berkualitas sehingga bisa menarik selera konsumen. seiring berkembangnya produk kami juga memastikan bahwa kemasan juga dibuat dengan baik untuk mempertahankan kualitas dan mutu.¹²⁵

Selain itu untuk segmentasi pasar menurut pemilik usaha menjelaskan bahwa:

Untuk memasarkan produk ini, tidak ada kriteria khusus untuk wilayahnya mbak semua wilayah di Jawa Timur kita jangkau mbak. Produk kami ini bisa dikonsumsi oleh semua kalangan masyarakat baik disegala usia mulai anak-anak, remaja, dewasa, orang tua, bahkan lansia karena produk kami cocok untuk cemilan yang bisa dinikmati bareng-bareng keluarga dan

¹²⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Iyon selaku pemilik Usaha Krupuk Cap Ambar 2, pada tanggal 17 September 2021, pukul 08.30

bisa dinikmati di segala suasana dan juga bisa untuk lauk saat makan.¹²⁶

Produk yang ditawarkan oleh Krupuk Cap Ambar 2 dengan cakupan yang diupayakan dengan luas, yaitu mampu menjangkau berbagai lapisan masyarakat yang dapat dikonsumsi berbagai usia dari mulai anak-anak sampai lansia.

Tanggapan dari Ibu Tini selaku karyawan di Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung:

Untuk target pemasarannya semua lapisan masyarakat dijangkau, karena produk yang kami produksi adalah krupuk maka diupayakan untuk bisa dikonsumsi semua orang baik dari kalangan bawah, menengah maupun atas.¹²⁷

Adapun tanggapan dari Ibu Wiji selaku karyawan terkait target pemasaran produk Krupuk Cap Ambar 2 yaitu:

Untuk target dalam pemasarannya itu tidak ada mbak, jadi semua kalangan kami jangkau mbak sebab bahan dan tekstur krupuk ini juga bagus jadi sangat mudah untuk dikonsumsi. Banyak dari berbagai kalangan masyarakat yang membeli Krupuk Cap Ambar 2 ini.¹²⁸

Terkait dengan ini maka diperkuat dengan tanggapan dari Ibu Imel selaku karyawan terkait target pemasaran produk Krupuk Cap Ambar 2 yaitu:

Untuk target tidak ada mbak. Semua dipasarkan oleh sales, distributor maupun para pelanggan dengan respon yang baik disampaikan ke para konsumen lain. Target nya ya semua kalangan konsumen baik dari bawah, menengah maupun atas

¹²⁶ Wawancara dengan Bapak Iyon selaku pemilik Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 17 September 2021 pukul 09.00

¹²⁷ Wawancara dengan Ibu Tini selaku karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 18 September 2021 pukul 08.20

¹²⁸ Wawancara dengan Ibu Wiji selaku karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 18 September 2021 pukul 08.35

karena krupuk cap ambar 2 ini cocok sebagai cemilan maupun lauk mbak.¹²⁹

Adapun tanggapan dari Ibu Wiwik selaku karyawan Usaha

Krupuk Cap Ambar 2 yaitu:

Tidak ada target mbak dalam penjualan semua karyawan disini bekerja sesuai tugas dan pesanan yang telah ada. Untuk Pemasaran produk yang dijangkau ke semua kalangan baik dari bawah, tengah maupun atas dari umur anak-anak sampai lansia kita jangkau.¹³⁰

Adapun tanggapan dari Ibu Santi selaku karyawan Usaha

Krupuk Cap Ambar 2 yaitu

Tidak ada target mbak semua dijangkau dari usia anak-anak hingga lansia bisa mengonsumsi krupuk ini. Banyak juga mbak para konsumen yang rumahnya jauh yang membeli krupuk ini karena sudah langganan disini.¹³¹

Adapun tanggapan dari Ibu Puji selaku karyawan Usaha

Krupuk Cap Ambar 2 yaitu

Untuk target pemasaran produknya itu untuk semua wilayah mbak khususnya di Jawa Timur, dan untuk semua kalangan baik muda sampai tua mbak. Jadi tidak harus ke beberapa pilihan saja, semua dijangkau oleh krupuk cap ambar 2.¹³²

Adapun tanggapan dari Ibu Nur selaku karyawan Usaha Krupuk

Cap Ambar 2 yaitu

Untuk target dalam pemasaran di semua kalangan mbak jadi sama sales dan distributor itu semua dijangkau ditawarkan produknya baik ke pedagang, toko, warung. Bahkan sampai ada

¹²⁹ Wawancara dengan Ibu Imel selaku karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 18 September 2021 pukul 08.45

¹³⁰ Wawancara dengan Ibu Wiwik selaku karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 18 September 2021 pukul 09.00

¹³¹ Wawancara dengan Ibu Santi selaku karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 18 September 2021 pukul 09.10

¹³² Wawancara dengan Ibu Puji selaku karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 18 September 2021 pukul 09.18

konsumen yang datang langsung ke pabrik untuk membeli secara kilo nan ketika saya tanya info yang mereka dapat ituternyata dari tetangganya. Jadi cukup bisa membantu perkembangan pemasaran krupuk cap ambar 2 ini dari mulut ke mulut karna kualitas krupuk ini berani bersaing meski dengan produk lain yang lebih maju.¹³³

Di lihat dari perkembangan usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yang pesat tidak terlepas dari peran pemilik usaha yang mampu bertahan dan bersaing dalam perekonomian global. Perkembangan usaha juga tidak dapat terlepas adanya faktor-faktor pendukung yang membuat Usaha Krupuk Cap Ambar 2 bisa dapat terus berjalan.

Berhubungan dengan tingginya persaingan, membuat pihak Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung harus mampu menghadapi tantangan dengan memperbaiki faktor-faktor yang menjadi pengaruh bagi para pengusaha yaitu dengan meningkatkan strategi bauran pemasaran, karakteristik wirausaha, kualitas sumber daya manusia dan pengetahuan pengelolaan keuangan dengan tujuan untuk mengembangkan usahanya.

¹³³ Wawancara dengan Ibu Nur selaku karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 18 September 2021 pukul 09.25



Gambar 4.1

Loyalitas karyawan dalam menjaga kualitas produk¹³⁴

Efektifitas pelaksanaan wirausaha sangat berpengaruh pada segmentasi pemasaran. Maka dalam melaksanakan proses pemasaran dibutuhkan pengelolaan serta manajemen inovatif. Hal ini telah dilaksanakan oleh Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung dalam hal peningkatan kualitas dan mutu produksi usaha.

Target pasarnya ditujukan kepada masyarakat umum mbak baik masyarakat menengah keatas, menengah, dan menengah kebawah dengan memberikan produk dengan kualitas yang bagus mbak, yang enak, renyah dan yang pasti bebas dari bahan pengawet. Karena tidak ada bahan pengawetnya, jadi aman mbak untuk dikonsumsi.¹³⁵

Karakter wirausaha juga berperan penting untuk meningkatkan pengembangan dari usahanya tersebut. Wirausaha umumnya mempunyai sifat yang sama, mereka adalah orang yang mempunyai tenaga, keinginan untuk berinovatif, kemauan menerima tanggung jawab pribadi mewujudkan suatu peristiwa dengan cara yang mereka pilih, dan keinginan untuk berprestasi yang sangat tinggi.

¹³⁴ Dokumentasi Observasi, Loyalitas Karyawan dalam bekerja di Cabang Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada 15 September 2021 pukul 08.30.

¹³⁵ Wawancara dengan Ibu Yanti selaku karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 18 September 2021 pukul 09.35

Sesuai dengan pernyataan Bapak Iyon selaku pemilik Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung.

Loyalitas para sumber daya manusia yang ada atau karyawan pada usaha kami sangat berpengaruh pada kualitas produk mbak. Kami mengutamakan kedisiplinan serta kompeten karyawan dalam melaksanakan tupoksinya. Adapun cara kami untuk memotivasi mereka adalah memberikan *reward* tunjangan dengan tujuan menambah semangat dalam tanggungjawab sebagai karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung.¹³⁶

Strategi pemasaran penting kaitannya demi keberlangsungan suatu usaha. Untuk menguasai pasar maka dibutuhkan suatu strategi pemasaran khusus. Strategi merupakan perencanaan (*planning*) dan manajemen (*manajemen*) untuk mencapai suatu tujuan, untuk mencapai tujuan tersebut strategi tidak hanya berfungsi sebagai peta jalan yang hanya menunjukkan arah saja, melainkan harus mampu menunjukkan bagaimana taktik operasionalnya. Produk yang diproduksi oleh Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung adalah termasuk ke dalam makanan ringan dengan jenis krupuk. Maka paling banyak diminati dari produk Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung adalah krupuk yang sudah digoreng dan siap dikonsumsi. Hal ini dilihat dari hasil wawancara bersama karyawan dan konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung. Menurut Bu Nur selaku karyawan Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Banyak digemari konsumen itu yang sudah digoreng mbak karena kebanyakan konsumen itu sudah tidak ingin repot juga.

¹³⁶ Wawancara dengan Bapak Iyon selaku pemilik Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 16 September 2021 pukul 08.20

Banyak juga dari konsumen yang membeli krupuk yang sudah digoreng sampai berkilo-kilo karena memang lebih praktis.¹³⁷

Ada juga pernyataan dari Bu Santi selaku karyawan Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Produk yang banyak dicari itu yang sudah di goreng mbak karena lebih praktis, untuk yang krecek atau belum digoreng ini biasanya diminati para konsumen mbak untuk dijual lagi dengan brand yang berbeda. Sehingga Krupuk Cap Ambar 2 ini terdapat 2 varian konsumen tinggal menyesuaikan sesuai kebutuhan dan keinginan saja.¹³⁸

Ditambah juga pernyataan dari Bu Wiwik selaku karyawan Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Produk yang banyak diminati adalah yang sudah digoreng mbak karena lebih praktis tidak usah repot untuk menggorengnya. Selain itu juga higienis mbak karena telah disajikan dengan baik dengan kemasan yang aman.¹³⁹

Dilihat dari pernyataan para karyawan di atas maka varian yang diproduksi ada 2 yaitu krupuk yang masih krecek dan krupuk yang sudah digoreng hal ini diciptakan untuk memudahkan para konsumen dalam membeli sehingga bisa disesuaikan dengan kebutuhan atau keinginan para konsumen, semua tergantung pada selera masing-masing individu.

Selain tanggapan dari para karyawan maka ada pernyataan dari para konsumen tentang produk yang dijadikan sebagai favorit untuk

¹³⁷ Wawancara dengan Bu Nur selaku karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 20 September 2021 pukul 09.27

¹³⁸ Wawancara dengan Bu Santi selaku karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 20 September 2021 pukul 09.42

¹³⁹ Wawancara dengan Bu Wiwik selaku karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 20 September 2021 pukul 10.15

dikonsumsi. Menurut Bu Marsiyah selaku konsumen memberikan tanggapan sebagai berikut:

Kalau saya lebih suka yang sudah digoreng mbak jadi sudah gampang tinggal dikonsumsi tidak usah repot untuk menggoreng. Biasanya saya juga beli yang kemasan besar mbak karena memang keluarga saya pecinta krupuk dan ini cocok sebagai cemilan maupun lauk makan mbak.¹⁴⁰

Ditambah pernyataan dari Bu Novi selaku konsumen yaitu sebagai berikut:

Untuk produk yang saya sukai itu lebih ke yang sudah digoreng mbak karena keluarga saya sangat suka dengan krupuk, apalagi krupuk cap ambar ini rasanya bawang enak gurih mbak jadi saya lebih memilih beli yang krecek aja buat stok biar awet juga mbak.¹⁴¹

Untuk memperkuat hasil wawancara maka ada juga pernyataan dari Bu Yati selaku konsumen yaitu:

Produk yang paling saya sukai itu yang krecek mbak karena lebih awet dan bisa saya goreng sendiri sesuai kebutuhan saya, karena keluarga saya juga suka dengan krupuk ini akhirnya milih beli yang krecek aja buat stok dirumah.¹⁴²

Selain itu menurut Bu Risna menyatakan bahwa, “Produk yang menjadi favorit saya adalah krupuk yang sudah digoreng mbak karena lebih praktis tinggal dikonsumsi”.¹⁴³

Dari penyampaian hasil wawancara di atas maka diketahui bahwa 2 varian produk krupuk yang diciptakan oleh Usaha Krupuk

¹⁴⁰ Wawancara dengan Bu Marsiyah selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021 pukul 15.12

¹⁴¹ Wawancara dengan Bu Novi selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021 pukul 10.35

¹⁴² Wawancara dengan Bu Yati selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021 pukul 14.15

¹⁴³ Wawancara dengan Bu Risna selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021 pukul 09.35

Cap Ambar 2 Tulungagung ini memiliki daya tarik masing-masing di hati para konsumennya. Hal ini merupakan salah satu strategi untuk bisa meningkatkan penjualan produk dalam kegiatan pemasarannya karena bisa menciptakan produk dimana para konsumen bisa memilih produk sesuai dengan kebutuhan atau keinginan.

Semua produk Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung diproduksi sendiri dan bahan bakunya diperoleh dari hasil kerja sama dengan para pemasok dari pabriknya secara langsung. Berikut penyampain dari Bapak Iyon selaku pemilik Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung:

Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung ini merupakan nama perusahaan kami mbak dan sudah terdaftar di Lembaga terkait, kalau produknya mempunyai merek tersendiri yaitu ada krupuk cap ambar 2. Merk ini sudah dipatenkan karena kalau tidak segera dipatenkan nanti takutnya bisa diklaim oleh pihak lain dan untuk kemasannya sendiri kami menggunakan kemasan plastik yang khusus yang dikemas dengan rapi. Dari semua produk yang kita hasilkan produk yang bermerek “Krupuk Cap Ambar 2” yang sudah digoreng adalah yang paling banyak digemari oleh masyarakat, karena mungkin bagi mereka lebih mudah, efisien dan tidak merepotkan karena tidak usah repot untuk menggoreng sendiri di rumah.¹⁴⁴

Beberapa produk yang ditawarkan oleh Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung harus keluar atau dikirim ke pasaran dengan kriteria yang telah memenuhi uji kelayakan, atau dinyatakan sesuai dengan ketentuan secara administratif maupun kesehatannya. Tentu saja dengan bahan-bahan yang juga harus terjamin kualitasnya.

¹⁴⁴ Wawancara dengan Bapak Iyon selaku pemilik Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung, pada tanggal 18 September 2021, pukul 08.22

Untuk bahan baku utama tepung terigu dan tapioka kami peroleh dari pabrik secara langsung mbak jadi setiap minggu itu didatangkan langsung ke lokasi pabrik, untuk yang bahan rasa yaitu bawang putih dan bahan-bahan lainnya kami peroleh dari membeli secara langsung di pasar wage tulungagung dengan memilih produk dengan kualitas yang baik. Untuk mempertahankan kualitas produk.¹⁴⁵

Sesuai penjelasan di atas dapat diketahui bahwa memang benar adanya apabila suatu usaha juga memperhatikan kemasan dan merk maka akan menambah nilai pada produk tersebut dan produk akan lebih diminati oleh konsumen. Selain itu dengan mematenkan sebuah usaha dagang dan merek produk akan terhindar dari peniruan merek.

Dalam sebuah kemasan produk tentunya juga harus mencantumkan izin PIRT agar bisat meningkatkan daya saing produk di pasaran serta menjamin mutu produk yang diperjualbelikan. Apalagi kalau penjualannya nanti hingga ke luar negeri, suatu usaha harus memiliki beberapa dokumen penting seperti Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Nomor Pokok Wajib Pokok (NPWP) serta dokumen lain yang dibutuhkan. Berikut penjelasan pemilik usaha yaitu:

Tentunya produk kami ini mencantumkan izin PIRT mbak, karena sangat penting untuk menarik pembeli dan meyakinkan pembeli kalau produk kami ini benar-benar memperhatikan kualitas produknya.¹⁴⁶

¹⁴⁵ *Ibid*

¹⁴⁶ Wawancara dengan Bapak Iyon selaku pemilik Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 18 September 2021 pukul 09.20



Gambar 4.2
Kemasan Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yang
memiliki PIRT dan Nomor Produksi¹⁴⁷

Dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwa kemasan produk Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung sudah mencantumkan izin PIRT yang bertujuan untuk menarik pembeli dan meyakinkan pembeli apabila produknya sangat memperhatikan kualitas.

Selain melakukan inovasi dan branding pada produk, setiap perusahaan pasti selalu menjaga kualitas dari produk yang dimiliki perusahaan agar bisa terus mempertahankan produknya di kancan pasaran. Seperti produk yang dimiliki oleh Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung ini juga lebih mementingkan kualitas dari produk tersebut karena konsumen akan lebih tertarik dengan produk yang berkualitas. Menurut keterangan Bapak Suke menjelaskan sebagai berikut:

Untuk kualitas pasti nomor satu mbak bagi kita, pembeli pasti akan tertarik dengan produk kita apabila produk itu kualitasnya

¹⁴⁷ Dokumentasi Produk Krupuk yang memiliki nomor produksi dengan tujuan menguatkan kualitas, pada 16 September 2021 Pukul 11.00 WIB

baik. Apalagi dalam proses pengolahan juga sudah menggunakan bahan baku yang berkualitas sehingga cita rasa dari krupuk itu enak dan berkualitas serta kemasannya juga bagus dan praktis. Jadi, kami juga mementingkan kualitas dari segi kebersihan dan kesehatannya. Semua proses pengolahannya harus dilakukan secara benar. Kita juga memperhatikan bagian-bagian yang mengolah dan menggoreng supaya kualitas produknya tetap terjaga.¹⁴⁸

Adapun pernyataan dari Bapak Gatot selaku sales Usaha Krupuk

Cap Ambar 2 yaitu:

Selaku sales saya mengakui bahwa kualitas krupuk cap ambar 2 ini memang bagus mbak karena saya juga sudah lama kerja disini jadi saya tahu bagaimana proses krupuk cap ambar ini untuk mengedepankan kualitas agar semakin banyak diminati masyarakat. Dari mulai rasa, pengemasan itu sudah dapat dilihat dan dirasakan mbak para pelanggan saya sudah banyak yang berlanangan dengan krupuk ini karena memang enak dan tidak mengecewakan. Selain itu krupuk cap ambar ini pun sudah terdapat PIRT dan nomer depkes nya jadi aman untuk dikonsumsi semua kalangan mbak.¹⁴⁹

Selain itu, bahan baku yang digunakan untuk memproduksi produk Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung ini juga tidak sembarangan dipilih. Jadi, bahan baku yang digunakan harus diambil sesuai kriteria perusahaan yang berkualitas dan layak untuk diolah. Seperti yang dituturkan oleh pemilik Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung, yang mengatakan :

Bahan yang kita gunakan selalu terpilih mbak, tidak sembarangan pakai saja. Bahan baku yang akan diolah pasti ada kriterianya tertentu mbak, jadi setiap bahan baku ada kriterianya sendiri dan tidak sembarangan memilih. Harus sesuai kriteria perusahaan, supaya bahan baku yang dipilih bisa menjamin hasil produksi yang berkualitas dengan baik mbak. kalau bahannya

¹⁴⁸ Wawancara dengan Bapak Suke selaku sales Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 19 September 2021 pukul 10.10

¹⁴⁹ Wawancara dengan Bapak Gatot selaku sales Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 19 September 2021 pukul 10.40

bagus kan nanti rasa makananya juga enak, itulah kenapa kita selalu selektif memilih bahan produksinya.¹⁵⁰

Berbicara mengenai kualitas produk Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung, pihaknya memberikan jaminan, karena proses produksi dilakukan dengan baik serta kebersihan dalam pengolahan krupuk yang dilaksanakan dengan sesuai tata cara yang baik dan bersih.

Kami dapat menjamin kalau soal kualitas produk di sini itu bagus mbak, karena kualitas sangat dijaga. Semua karyawan disini selalu diingatkan untuk selalu menjaga kebersihan, selalu mengutamakan kualitas dan mutu, mengolah krupuk dengan baik dan benar, mengemas krupuk dengan baik supaya kualitas produknya bagus, kalau salah sedikit bisa berubah nanti rasa dan teksturnya. Jadi, kalau menurut saya kualitas produk dari Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung ini terjamin kualitasnya mbak.¹⁵¹

Adapun pernyataan dari Bapak Wendi selaku distributor Usaha Krupuk Cap Ambar 2 yaitu:

Untuk kualitas dari krupuk cap ambar 2 ini memang bagus mbak dan selalu diutamakan karna banyak pelanggan saya di warung-warung itu melihatnya dari kualitas mbak baik kemasan, dan rasanya yang paling disorot. Dari tanggapan warung-warung itu juga bagus mbak responnya selalu positif tentang krupuk cap ambar ini.¹⁵²

Peneliti juga mencoba mewancarai konsumen yang sudah berlangganan di Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung:

Saya sudah lama berlangganan di sini mbak, kalau soal kualitas sudah tidak diragukan lagi, kemasannya efisien, rasa dari dulu

¹⁵⁰ Wawancara dengan Bapak Iyon selaku pemilik Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 18 September 2021 pukul 09.30

¹⁵¹ Wawancara dengan Bapak Heri selaku sales Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 19 September 2021 pukul 10.40

¹⁵² Wawancara dengan Bapak Wendi selaku sales Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 19 September 2021 pukul 11.00

juga tidak pernah berubah, anak-anak saya pun juga suka krupuk disini, disini juga ada krupuk yang masih krecek jadi biasanya saya juga beli yang itu buat stok dirumah.¹⁵³

Adapun wawancara dengan Ibu Ida terkait kualitas dari Krupuk

Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Kualitas produk krupuk ambar 2 ini bagus mbak dikemas dengan praktis serta diberikan keterangan komposisi dan sudah memiliki PIRT yang artinya sudah mendapatkan ijin makanannya jadi bagus sekali mbak dan tidak diragukan lagi kualitasnya.¹⁵⁴

Ada juga tanggapan dari Ibu Risna terkait kualitas dari Krupuk

Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Kualitas Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung sangat baik mbak, dikemas dengan cukup rapi dan rasanya tidak seperti krupuk pada umumnya jadi krupuk cap ambar ini tidak hanya dimakan untuk lauk makan namun juga dimakan untuk cemilan juga nikmat mbak, keluarga saya sangat suka semua dengan krupuk rasa bawang ini.¹⁵⁵

Tanggapan dari Ibu Novi terkait kualitas dari Krupuk Cap

Ambar 2 yaitu:

Setelah saya konsumsi krupuk cap ambar 2 ini mbak menurut saya kualitas nya baik dari segi kemasan rasa sudah pas dan sudah tecantum label depkes, PIRT dan ada komposisinya jadi jelas dan aman untuk dikonsumsi.¹⁵⁶

Tanggapan dari Ibu Marsiyah terkait kualitas dari Krupuk Cap

Ambar 2 yaitu:

¹⁵³ Wawancara dengan Ibu Niken selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021, pukul 15.00

¹⁵⁴ Wawancara dengan Ibu Ida selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021, pukul 10.15

¹⁵⁵ Wawancara dengan Ibu Risna selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021, pukul 09.20

¹⁵⁶ Wawancara dengan Ibu Novi selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021, pukul 11.00

Menurut saya selaku konsumen mbak sudah enak sekali dari rasa nya gurih, renyah, pengemasannya juga baik mbak. Krupuk ini juga sudah aman untuk dikonsumsi karena sudah ada PIRT nya jadi tidak saya ragukan lagi untuk dikonsumsi skeluarga mbak.¹⁵⁷

Penjelasan diatas dapat diketahui bahwa dengan tetap mempertahankan kualitas produk, konsumen akan datang lagi dan pasti akan kembali membeli dan menjadi berlangganan meskipun diluar banyak para pesaing.

Seperti penjelasan pada pernyataan yang sebelumnya, pihak Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung juga menjadikan harga sebagai strategi pemasaran. Harga yang ditentukan oleh Krupuk Cap ambar 2 Tulungagung merupakan harga yang bersahabat dan pas, mengingat peta persaingan dengan produk lainnya yang serupa.

Kalau untuk harga produk kami melihat dari sisi harga bahan baku dulu kemudian ditambah Harga Pokok Penjualan (HPP) lalu ditambah persentase marginnya mbak. Harga yang ditentukan beragam sesuai jenis produk. Untuk harga produknya dijual sesuai harga yang kompetitif dengan lainnya mulai harga krecek dengan Rp 20.000 perkilo mbak. Untuk yang sudah digoreng nanti beda harganya karena kemasannya itu ada yang per bal dengan harga per pcs nya Rp. 2.000 mbak. Tapi kalau mau beli ecer dan jika ingin pesan ya terserah konsumen kami siap melayani.¹⁵⁸

Ada tanggapan terkait dengan harga dari Bapak Suke selaku sales di Usaha Krupuk Cap Ambar 2 yaitu:

Kalau harga yang dipatok untuk saya selaku sales itu beda mbak ya dari konsumen karena saya kan yang keliling dan

¹⁵⁷ Wawancara dengan Ibu Marsiyah selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021, pukul 14.20

¹⁵⁸ Wawancara dengan Bapak Winarto selaku penanggungjawab karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 18 September 2021 pukul 08.50

mengantarkan pesanan jadi harganya itu dari pabrik ke sales itu per pcs nya Rp. 1.400 mbak terus saya jual ke pedagang warung-warung dengan harga per pcs nya Rp. 1.700 jadi dari sini sama-sama dapat laba mbak, tidak ada yng keberatan dan tidak ada yg dirugikan dengan harga segitu ya sudah pas mbak.¹⁵⁹

Ada tanggapan terkait dengan harga dari Bu Niken selaku konsumen di Usaha Krupuk Cap Ambar 2 yaitu:

Untuk harga tentunya sudah pas mbak karena juga sudah diperhitungkan pastinya, dengan harga segitu, karena saya biasanya beli banyak atau dikatakan partai untuk saya jual lagi mbak ke konsumen dengan harga sama Rp. 2.000 per pcs nya. Jadi tidak ada kesenjangan harga antar konsumen, dengan harga segini juga pastinya masih bisa dijangkau para konsumen mbak.¹⁶⁰

Ada tanggapan terkait dengan harga dari Bapak Wendi selaku distributor di Usaha Krupuk Cap Ambar 2 yaitu:

Kalau untuk harga produk krupuk ini dijual dengan harga yang berbeda baik ke sales, distributor, konsumen. untuk harga yang dipatok ke sales dan distributor itu per pcs nya Rp. 1.400 dengan isi 1 bal nya 25 krupuk. Untuk dijual ke konsumen baik dari sales, ditributor maupun pedagang warung-warung itu per pcs nya Rp. 2.000 mbak kalau dari sales atau distributor ke para pedagang untuk dengan harga per pcs nya Rp. 1.700 karena akan dijual oleh para pedagang warung-warung ke konsumen dengan harga Rp. 2.000 per pcs. Jadi intinya dari kita semua sama-sama mendapatkan laba mbak jadi tidak ada yang dirugikan mbak.¹⁶¹

Ada tanggapan terkait dengan harga dari Bapak Heri selaku distributor di Usaha Krupuk Cap Ambar 2 yaitu:

¹⁵⁹ Wawancara dengan Bapak Suke selaku sales Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 19 September 2021 pukul 08.30

¹⁶⁰ Wawancara dengan Bu Niken selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021 pukul 09.10

¹⁶¹ Wawancara dengan Bapak Wendi selaku Distributor Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 19 September 2021 pukul 09.30

Kalau harga dari pabrik ke distributor tentu beda mbak karena distributor dijual lagi dan di pasarkan lagi ke berbagai wilayah. Tapi untuk harga ke konsumen semua sama untuk per pcs nya itu Rp. 2.000 kalau untuk krupuk krecek nya itu per kg nya Rp. 20.000 untuk isi 1 bal nya 25 krupuk mbak untuk harga ya sesuai dengan urutannya mbak kalau dari sales dan distributor itu harganya per pcs Rp. 1.700 mbak untuk dijual lagi ke para pedagang maupun dititipkan ke warung-warung. Nanti sama pihak warung atau pedagang dijual juga dengan harga Rp. 2.000 per pcs nya. Jadi intinya dari kita semua sama-sama mendapatkan laba mbak jadi tidak ada yang dirugikan mbak.¹⁶²

Kesesuaian harga dan kualitas yang diberikan menimbulkan para pelanggan setia membeli produk di Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung. Baik pemasaran lewat sales maupun distributor tetap berjalan dengan baik dengan harga yang telah diukur maka setiap pemasaran produk Krupuk cap Ambar 2 ini selalu laku di pasaran. Seperti penuturan Bu Yati selaku konsumen yaitu:

Menurut saya ya mbak kalau masalah harga disini sudah sesuai dengan kualitas produknya. Harganya juga macam-macam sesuai dengan keinginan konsumen juga boleh. Harga nya juga tidak mahal juga tidak murah jadi pas mbak untuk harga pasaran.¹⁶³

Ditambah lagi pernyataan dari konsumen Bu Ida yaitu:

Kalau disini ya mbak misal kita beli atau pesan banyak pasti kita dapat diskon. Harga yang ditetapkan cukup terjangkau mbak dan sesuai dengan rasa yang diciptakan keluarga saya juga sangat suka dengan produk ini, biasanya dimakan buat cemilan mbak.¹⁶⁴

Ditambah pernyataan dari konsumen Bu Novi yaitu:

¹⁶² Wawancara dengan Bapak Heri selaku Distributor Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 19 September 2021 pukul 09.45

¹⁶³ Wawancara dengan Bu Yati selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 20 September 2021 pukul 15.00

¹⁶⁴ Wawancara dengan Bu Ida selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 20 September 2021 pukul 11.00

Untuk harga tiap pcs nya Rp. 2.000 ini sudah pas mbak, sesuai dengan harga pada umumnya dipasaran. Selain itu juga ada varian yang kreceknya mbak Rp. 20.000 per kg nya. Ini Mudah juga untuk dijangkau masyarakat menengah ke atas atau ke bawah.¹⁶⁵

Ditambah pernyataan dari konsumen Bu Risna yaitu:

Harga yang dipatok sudah sesuai dengan produknya mbak. Harganya juga umum dengan yang lainnya. Sehingga saya selaku konsumen tidak keberatan dengan masalah harganya. Malah saya sering mbak beli banyak dan ada potongan harga juga, jadi sudah langganan mbak disini.¹⁶⁶

Ditambah pernyataan dari konsumen Bu Marsiyah yaitu:

Untuk harga setau saya dari toko itu dipatok per pcs nya Rp. 2.000 untuk yang sudah digoreng, untuk yang masih krecek itu satu kilo nya Rp. 20.000 mbak. Ini menurut saya tidak terlalu mahal ya mbak karena memang sesuai dengan rasa dan kualitasnya. Jadi juga terjangkau kalau dikonsumsi dari kalangan bawah sampai kalangan atas.¹⁶⁷

Ditambah lagi pernyataan dari salah seorang sales Bapak Gatot:

Saya sudah lama mbak menjadi sales disini, arah saya ke daerah Trenggalek, Malang, Pacitan, Bojonegoro, Pare, Blitar kalau ditanya soal kualitas dan harga jangan diragukan lagi disini kualitas terjamin. Warung-warung langganan saya sangat suka dengan krupuk disini. Kemasannya juga bagus tidak mudah melempem. Untuk menjual produk ini kalau di Krupuk Cap ambar 2 Tulungagung tidak ditarget mbak, misal barang sudah ready langsung di ambil dan siap di pasarkan¹⁶⁸

Dari sisi strategi pemasaran melalui kualitas produknya, pihak

Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung juga menentukan agar terus terjadi sebuah inovasi dalam pengembangan produk-produk yang

¹⁶⁵ Wawancara dengan Bu Novi selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 20 September 2021 pukul 11.30

¹⁶⁶ Wawancara dengan Bu Risna selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 20 September 2021 pukul 15.20

¹⁶⁷ Wawancara dengan Bu Marsiyah selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 20 September 2021 pukul 15.40

¹⁶⁸ Wawancara dengan Bapak Gatot selaku Sales Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 14 Juli 2021 pukul 15.00 WIB

dijualnya. Hal ini dilaksanakan agar terus mendorong keberlangsungan produk Krupuk Cap ambar 2 Tulungagung agar tetap mampu bersaing di persaingan yang semakin ketat ini. Menurut pernyataan Bapak Winarto menyatakan sebagai berikut:

Strategi pemasaran produk Krupuk Cap Ambar 2 adalah melakukan inovasi produk yaitu dengan selalu memperbarui produk, kemudian untuk pemasaran produk terjadi dengan sendirinya yaitu melalui mulut ke mulut mbak, kemudian strategi untuk menawarkan produk dari satu toko ke toko lainnya atau dititipkan begitu. Sehingga produk Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung akan mudah untuk dikenal para masyarakat luas khususnya Tulungagung.¹⁶⁹

Selain itu ada juga tanggapan terkait inovasi produk dari Bu

Wiji selaku karyawan Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Selaku karyawan disini saya melihat bahwa krupuk cap ambar ini selalu memberikan produk dengan kualitas yang baik mbak, selalu melihat bahan baku yang bagus dan memperhatikan kemasan agar selalu rapi. Menurut saya ini sudah bentuk inovasi dari produk mbak dengan selalu mempertahankan kualitas, mutu dan pelayanan.¹⁷⁰

Ada juga pernyataan dari Bu Tini selaku karyawan usaha

Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu

Untuk inovasi produk sendiri berasal dari mutu dan kualitas mbak, kami disini semua selalu mempertahankan produk tetap bagus dari rasa dan kemasan selalu diperhatikan mbak. Untuk kemasan sendiri kan pakai alat impulse sealer jadi lebih mudah dan produk tetap aman mbak.¹⁷¹

¹⁶⁹ Wawancara dengan Bapak winarto selaku penanggungjawab Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 18 September 2021 pukul 10.20

¹⁷⁰ Wawancara dengan Bu Wiji selaku karyawan Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 20 September 2021 pukul 09.18

¹⁷¹ Wawancara dengan Bu Tini selaku karyawan Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 20 September 2021 pukul 09.32

Ditambah pernyataan dari Bu Imel selaku karyawan Krupuk

Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Inovasi sendiri menurut saya selaku karyawan itu tetap mempertahankan kualitas dan mutunya mbak. Di Krupuk Cap Ambar 2 ini selalu memilih bahan baku sampai pengemasan dengan teliti mbak, jadi untuk rasa dan kemasan dijamin sudah tidak diragukan lagi.¹⁷²

Untuk memperkuat hasil wawancara maka ada juga pernyataan dari Bu Wiwik selaku karyawan Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Dengan memberikan kualitas yang baik mbak dari segi rasa dan bahan-bahan yang digunakan itu harus dipilih yang bagus untuk menghasilkan produk yang sesuai dengan keinginan konsumen. selain itu dari kemasan juga mbak ada inovasi dengan mencantumkan label halal, Depkes dan P-IRT ini juga strategi untuk menarik minat konsumen mbak.¹⁷³

Ditambah dengan pernyataan dari Bu Nur selaku karyawan Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Untuk inovasi produk sendiri tetap dari mempertahankan kualitas produk mbak. Karena kalau krupuk itu inovasinya bukan seperti makanan yang lain mbak, jadi tetap mempertahankan rasa yang sesuai dengan selera konsumen yang terbuat dengan bahan pilihan itu sudah bisa mengembangkan produk. Apalagi krupuk cap ambar 2 ini sudah terdaftar di PIRT dan Depkes jadi sudah dipastikan tidak ada bahan berbahaya yang digunakan mbak.¹⁷⁴

Sedangkan untuk cangkupan pemasaran dan pendistribusian, pihak Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung mampu menembus pasar

¹⁷² Wawancara dengan Bu Imel selaku karyawan Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 20 September 2021 pukul 10.12

¹⁷³ Wawancara dengan Bu Wiwik selaku karyawan Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 20 September 2021 pukul 10.22

¹⁷⁴ Wawancara dengan Bu Nur selaku karyawan Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 20 September 2021 pukul 09.10

regional Jawa Timur, pihak Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung menerapkan pengiriman barang atau distribusi secara langsung dan tidak dengan menggunakan jasa pengiriman barang. Dilihat dari hasil wawancara bersama Bapak Wendi selaku distributor menjelaskan sebagai berikut:

Untuk pendistribusian produk Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung itu tidak hanya dalam kota saja atau di Tulungagung saja, tetapi sudah sampai ke luar kota mbak seperti Surabaya, Blitar, Kediri, Trenggalek, Ponorogo, Pacitan, Kediri, Magetan, dan lain-lain.¹⁷⁵

Berbagai strategi yang dilaksanakan oleh Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung merupakan sebuah upaya atau bentuk pemberian pelayanan secara maksimal untuk para konsumen. Karena ini adalah strategi kunci bagi sebuah usaha untuk tetap menjalin hubungan yang baik dan solid antara penjual dan pembeli. Menurut pernyataan Bapak Heri selaku distributor yaitu:

Tentunya kami memberikan pelayanan yang bagus mbak. Kalau pelayanannya bagus, konsumen akan jadi puas saat membeli produk kita. Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung juga melayani return barang apabila barang tidak sesuai pesanan atau rusak, tetapi kita selalu mengecek kualitas barangnya terlebih dahulu kok sebelum diantar ke konsumen mbak. Selain itu, untuk konsumen yang langsung datang ke pabrik atau kantor diperkenankan mencoba testi krupuknya sebelum dibeli, supaya konsumen lebih yakin.¹⁷⁶

Ditambah pernyataan dari Bapak Wendi selaku distributor Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

¹⁷⁵ Wawancara dengan Bapak Wendi selaku distributor Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 19 September 2021 pukul 11.30

¹⁷⁶ Wawancara dengan Bapak Heri selaku distributor Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 19 September 2021 pukul 11.10

Pelayanan yang diberikan bagus mbak. Dilihat dari produk yang selalu dikemas dengan rapi dan selalu memberikan barang yang baru. Selaku distributor saya juga melayani pengembalian barang karena produk tidak laku dalam beberapa hari.¹⁷⁷

Ditambah pernyataan dari Bapak Gatot selaku sales Usaha

Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Untuk pelayanan semua karyawan baik sales maupun distributor itu diterapkan sikap jujur dan bertanggungjawab mbak jadi tetap diutamakan ramah kepada para konsumen juga menjalin silaturahmi yang baik. Ini juga salah satu hal yang bisa membuat Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung ini tetap solid dengan para pelanggannya. Sebab jika ada produk yang tidak sesuai atau sudah tidak laku berhari-hari maka kita akan lakukan return barang dan menggantinya dengan yang baru mbak.¹⁷⁸

Ada juga pernyataan dari Bapak Suke selaku sales Usaha

Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Untuk pelayanan itu kami selaku sales juga tetap menerapkan kejujuran, tanggung jawab dan disiplin mbak. Karena dari pabrik pun juga sudah selalu dingatkan untuk tetap bekerja dengan baik dan benar mbak. Jadi saya selaku sales itu juga selalu bersikap ramah kepada para pelanggan mbak jika ada saran dan komen dari mereka kami terima tapi kebanyakan itu respon nya positif semua mbak. Selain itu kami selaku sales juga menerapkan jika ada produk yang tidak sesuai atau sudah tidak laku berhari-hari maka kita akan lakukan return baranag dan menggantinya dengan yang baru mbak.¹⁷⁹

Hal ini diperkuat dengan pernyataan dari beberapa konsumen,

menurut Bu Niken selaku konsumen yaitu:

Pelayanan pada Krupuk Cap Ambar 2 ini sangat baik mbak semua karyawan dan penjual nya ramah sopan dan setia melayani pelanggan dengan sepenuh hati. Saya suka mbak

¹⁷⁷ Wawancara dengan Bapak Wendi selaku distributor Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 19 September 2021 pukul 11.35

¹⁷⁸ Wawancara dengan Bapak Gatot selaku sales Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 19 September 2021 pukul 09.20

¹⁷⁹ Wawancara dengan Bapak Suke selaku sales Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 19 September 2021 pukul 09.38

membeli krupuk disini, karena kualitas dan pelayanannya memang tidak diragukan lagi dan pantas untuk dijadikan langganan.¹⁸⁰

Ada juga pernyataan dari Bu Risna selaku konsumen di Usaha

Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Untuk pelayanannya saya tidak tau secara pasti mbak ya karena saya beli nya di toko dekat rumah, tapi dengan melihat kualitas produknya saya rasa pelayanannya sangat baik mbak. Kalau tidak baik maka tidak akan mungkin rasanya bisa seenak ini dan saya selalu kembali lagi kesini untuk membeli krupuk rasa bawang ini.¹⁸¹

Ada lagi pernyataan dari Bu Ida selaku konsumen di Usaha

Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Pelayanan nya ramah mbak saya selaku konsumen pun juga tidak sungkan untuk bertanya-tanya tentang produk ini, selain itu juga ada testi makanan nya mbak jadi bisa tau gimana rasa dan kualitas nya, jika nanti produk yang diterima tidak sesuai pun juga bisa di balikan mbak untuk minta yang sesuai.¹⁸²

Ditambah juga pernyataan dari Bu Marsiyah selaku konsumen

di Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Ketika saya membeli secara langsung di sana itu tanggapan dan pelayanannya baik mbak, para karyawan dan pemiliknya sangat ramah sehingga juga dipastikan akan tetap menjadikan krupuk ini sebagai salah satu produk favorit saya sekeluarga mbak.¹⁸³

Ditambah lagi pernyataan dari Bu Novi selaku konsumen di

Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

¹⁸⁰ Wawancara dengan Bu Niken selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021 pukul 08.20

¹⁸¹ Wawancara dengan Bu Risna selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021 pukul 09.12

¹⁸² Wawancara dengan Bu Ida selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021 pukul 10.11

¹⁸³ Wawancara dengan Bu Marsiyah selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021 pukul 15.00

Saya tau Krupuk Cap Ambar 2 ini dari toko kelontong di dekat rumah saya, maka sepengetahuan saya pastinya pelayanannya baik karena produk ini dilihat dari kemasan, rasa dan harganya itu sudah cocok mbak. Dari kualitas saja sudah bisa dirasakan mbak jadi otomatis pelayanannya sendiri juga baik dari proses pembuatan sampai pemasaran ke konsumen sampai dengan baik dan aman produknya.¹⁸⁴

Untuk memperkuat pernyataan di atas maka ada juga pernyataan dari Bu Yati selaku konsumen di Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Untuk pelayanan disini sangat ramah mbak, pemilik serta karyawannya ramah-ramah. Sebelum membeli ada testinya juga. bagus mbak pelayanannya, misal ada barang yang tidak sesuai maka bisa mengembalikan dan diganti dengan barang yang baru.¹⁸⁵

Dari berbagai uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa untuk strategi yang dilaksanakan oleh Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung dalam meningkatkan pemasaran produknya yaitu dengan menentukan strategi secara menyeluruh dan kompleks agar tercipta suatu kenyamanan untuk konsumen dengan tujuan menciptakan loyalitas konsumen untuk tetap menjadikan produk Krupuk Cap Ambar 2 ini sebagai produk favorit dengan cita rasa, kualitas, mutu dan pelayanan yang baik di hati para konsumen.

Terdapat beberapa aspek yang menjadi strategi dalam memasarkan produk Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung, yaitu pertama berhubungan dengan kualitas barangnya dinilai dari segi

¹⁸⁴ Wawancara dengan Bu Novi selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021 pukul 10.25

¹⁸⁵ Wawancara dengan Bu Yati selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021 pukul 14.20

produk ataupun kelengkapan administrasinya, kedua berhubungan dengan harga barang yang dijual, konsep pelayanan yang dilaksanakan, hingga jaminan terhadap produk yang di pasarkan ke konsumen untuk tetap aman.

Melihat strategi promosi oleh pihak Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung turut memasarkan produk-produk dengan memanfaatkan media sosial, peran para karyawan, sales, dan distributor hingga konsumen untuk tetap bisa menawarkan produk ke berbagai kalangan di wilayah-wilayah yang ada di Jawa Timur adalah salah satu sisi positif yang ditimbulkan dari adanya usaha bisnis. Hal ini tentunya pasti akan berdampak pada kesejahteraan semakin banyak membuka usaha tentunya semakin membuka lebar kesempatan kerja bagi yang membutuhkan. Tentunya semakin banyak peran karyawan yang ada akan membantu Usaha Krupuk Cap Ambar 2 dalam mengembangkan usahanya melalui pemasaran produk dengan promosi secara langsung ke berbagai kalangan dan wilayah di Jawa Timur. Hal ini diharapkan agar memiliki manfaat kepada penjualan yang dilaksanakan oleh Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung. Menurut Bapak Wendi selaku distributor di Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung menyampaikan bahwa:

Promosinya juga dilakukan di sosial media mbak agar bisa memperluas jaringan pasar, kayak Facebook dan Instagram tetapi lebih sering melakukan promosi itu lewat para sales jadi sales-sales ini terjun langsung ke lokasi dimana ke tempat-

tempat warung, toko kelontong, restoran, dan tempat lainnya yang dirasa banyak pembeli mbak.¹⁸⁶

Selain itu Bapak Wendi juga menyampaikan saluran distribusi yang dijalankan setiap kali melakukan pemasaran yaitu:

Untuk pendistribusian produk krupuk cap ambar 2 Tulungagung itu tidak hanya dalam kota saja tetapi sudah sampai ke luar kota mbak seperti Surabaya, Kediri, Trenggalek, Pacitan, Ponorogo, Wonogiri, Madiun, Magetan, pokoknya lingkup regional Jawa Timur kami lakukan pemasaran mbak. Jadi untuk sistem pengirimannya itu setiap 2 hari sekali jadi ketika pergi melakukan pengiriman itu menginap satu malam dan kembali keesokan harinya mengingat jalan yang ditempuh juga jauh mbak. Jadi setiap 2 kali sehari pengiriman dilakukan.¹⁸⁷

Ditambah pernyataan dari Bapak heri selaku distributor Usaha krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Promosinya lebih sering dilakukan lewat para sales mbak jadi sales-sales ini terjun langsung ke lokasi dimana ke tempat-tempat warung, toko kelontong, restoran, dan tempat lainnya yang dirasa banyak pembeli mbak, kalau melalui media sosial juga ada tapi lebih efisien untuk terjun langsung karena bisa tau secara pasti tentang pendapat dan respon para konsumen mbak.¹⁸⁸

Ditambah pernyataan dari Bu Novi selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Saya mengetahui produk krupuk ini dari mulut ke mulut mbak, yang awalnya dari penjual warung di dekat rumah saya dan produk yang menjadi favorit saya dua-duanya mbak karena yang digoreng juga lebih praktis namun saya juga suka dengan yang belum digoreng karena buat persediaan di rumah dan dapat

¹⁸⁶ Wawancara dengan Bapak Wendi selaku distributor Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 19 September 2021 pukul 11.35

¹⁸⁷ *Ibid*

¹⁸⁸ Wawancara dengan Bapak Heri selaku distributor Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 19 September 2021 pukul 11.48

disimpan lebih lama dibandingkan dengan krupuk yang sudah digoreng.¹⁸⁹

Ditambah lagi pernyataan dari Bu Yati selaku konsumen

Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Saya mengetahui produk ini karena ada tetangga saya yang juga mengonsumsi mbak, melihat tanggapan tetangga yang bagus akhirnya saya mencoba untuk membeli karena di toko dekat rumah kebetulan juga menjual yang krecek mbak jadi lebih dekat juga dan gampang jika ingin membeli kadang juga langsung mampir ke pabriknya langsung.¹⁹⁰

Ada juga tanggapan dari Bu Risna selaku konsumen Krupuk cap

Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Saya mengetahui krupuk ini dari toko dekat rumah saya mbak. Ketika saya membeli sembako saya melihat krupuk ini lalu saya mencoba untuk membelinya, akhirnya jadi ketagihan buat cemilan enak mbak.¹⁹¹

Ada juga tanggapan dari Bu Ida selaku konsumen Krupuk cap

Ambar 2 Tulungagung yaitu:

saya mengetahui ini waktu belanja sembako di dekat rumah mbak makanya saya tertarik untuk mencoba akhirnya beli setelah saya coba ternyata enak, renyah, gurih mbak. Keluarga saya dirumah juga suka semua mbak jadi favorite banget ini kadang beli yang krecknya untuk buat stok dirumah mbak sangat efisien.¹⁹²

Ada juga tanggapan dari Bu Marsiyah selaku konsumen Krupuk

cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

¹⁸⁹ Wawancara dengan Bu Novi selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021 pukul 11.10

¹⁹⁰ Wawancara dengan Bu Yati selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021 pukul 14.20

¹⁹¹ Wawancara dengan Bu Risna selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021 pukul 09.18

¹⁹² Wawancara dengan Bu Ida selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021 pukul 08.40

saya mengetahui produk ini dari tetangga saya mbak karena mereka merekomendasikan krupuk ini lalu saya mencoba membelinya, ternyata benar rasanya sangat enak. Jadi saya kalau beli biasanya langsung ke pabriknya mbak.¹⁹³

Ditambah lagi pernyataan dari Bapak Winarto selaku penanggungjawab Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Biasanya untuk distribusi pemasaran produk memang dilakukan oleh para sales dan distributor mbak secara langsung kepada konsumen, promosi ini sangat bagus untuk mempromosikan kepada masyarakat karena kita bisa berinteraksi langsung dengan para konsumen mbak, sehingga juga banyak para konsumen yang langsung berkunjung kesini untuk membeli krupuk.¹⁹⁴

Jadi bisa dilihat dari penjelasan diatas bahwa memang dengan adanya promosi dari media sosial dan para sales serta karyawan bahkan ada juga yang mendengar dari informasi mulut ke mulut hal ini berdampak kepada Usaha Krupuk Cap Ambar 2 ini untuk bisa menambah dan memperluas jaringan pemasaran serta mempermudah masyarakat dalam mencari sebuah informasi.

Beberapa hal di atas adalah sebuah strategi-strategi yang ditemukan dan dilaksanakan oleh Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung dalam memasarkan produknya sebagai perusahaan yang termasuk dalam makanan ringan, mengingat potensi persaingan yang ketat maka pihak Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung juga terus melaksanakan inovasi-inovasi tertentu agar produknya tetap eksis di tengah masyarakat luas.

¹⁹³ Wawancara dengan Bu Marsiyah selaku konsumen Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 22 September 2021 pukul 15.15

¹⁹⁴ Wawancara dengan Bapak Winarto selaku penanggungjawab karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 18 September 2021 pukul 10.12

5. Strategi Pemasaran Usaha Krupuk Cap ambar 2 dalam Menghadapi Persaingan Bisnis

Bisnis atau usaha merupakan suatu pekerjaan yang memerlukan suatu taktik atau cara untuk terus bisa mengembangkan suatu produk yang telah dibuat. Maka suatu perusahaan usaha harus bisa memasarkan produknya baik dari bidang barang maupun jasa kepada konsumen agar bisa menarik minat mereka untuk mengonsumsi layanan barang atau jasa. Untuk itu sangat dibutuhkan suatu pemasaran dengan cara yang tepat. Agar suatu bidang yang telah ditekuni bisa memiliki prospek yang panjang tidak hanya untuk jangka yang pendek, bahkan harus bisa mengikuti perkembangan jaman maupun *trend* yang sedang terkenal di kalangan masyarakat. Adanya pelaku bisnis yang bermunculan dengan berbagai produk yang ditawarkan maka wajib bagi pelaku usaha untuk menerapkan strategi pemasaran yang inovatif agar bisa bersaing dan melangsungkan roda kinerjanya dengan mempertahankan loyalitas konsumen terhadap produk yang ditawarkan. Meningkatnya kuantitas produk dan pelaku bisnis di pasar maka tingkat persaingan semakin meningkat tajam dari tahun ke tahun. Peneliti memperoleh pernyataan dari Bu Nur terkait dengan adanya inovasi dalam menghadapi persaingan bisnis yaitu:

Inovasi produk sendiri bisa dilakukan untuk meningkatkan penjualan mbak dimana akan ada sesuatu yang baru dalam produk entah dari model kemasan, varian, ukuran, untuk tetap menarik minat konsumen serta mempertahankan loyalitas

konsumen. Untuk Krupuk Cap Ambar 2 ini inovasi yang dibuat dengan selalu mempertahankan kualitas yaitu dari segala sisi mbak baik produk, pelayanan maupun pendistribusian.¹⁹⁵

Dalam dunia bisnis pastinya tidak jauh dari suatu persaingan bisnis, maka dapat dikatakan bahwa jika sudah berani untuk melangkah ke dalam dunia perbisnisan maka akan berhadapan dengan banyaknya para pesaing dengan itu maka akan banyak para pelaku usaha yang menggunakan berbagai macam cara atau strategi yang digunakan untuk mencapai sebuah kemenangan dalam arti dunia bisnis adalah mencapai keuntungan dengan hasil yang sebesar-besarnya. Bahkan, yang seringkali terjadi adalah sebuah persaingan yang tidak sehat artinya para pelaku bisnis melakukan persaingan dengan meghalalakan segala cara untuk merebut konsumen sehingga bisnis yang dijalankan akan cepat laku dan bisa memperoleh laba atau keuntungan yang besar. Persaingan tidak mengenal belas kasihan. Seperti pernyataan pemilik usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung sebagai berikut:

Namanya usaha pasti dimana-mana ada pesaingnya mbak, tapi saya tetap melakukan usaha ini dengan baik mbak, katkanlah pasti ada usaha lain yang berusaha untuk tetap laris dengan menggunakan cara apa saja tapi saya ya tetap pasrah mbak karena kalau sudah rejeki pastinya tidak kemana yang penting kan sudah berusaha. Semua sudah ada takarannya masing-masing mbak, tinggal menjalankan prosesnya saja. Yang utama pokoknya tetap mengutamakan kualitas, mutu dan pelayanan mbak. Nanti konsumen juga akan tahu kualitas mana yang baik

¹⁹⁵ Wawancara dengan Bu Nur selaku karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 20 September 2021 pukul 11.05

untuk dibeli.¹⁹⁶

Menurut pernyataan di atas diketahui jika setiap usaha pasti ada pesaing bisnisnya, ada kompetitor yang biasanya melakukan hal curang atau tidak baik untuk menarik minat konsumen, tetapi pemilik Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung tetap untuk mengutamakan kualitas produknya karena menurutnya dengan cara itu adalah hal untuk bisa dijadikan sebagai strategi dalam menghadapi persaingan bisnis yang ada di pasaran. Ada juga pernyataan menurut pemilik usaha terkait dengan hal-hal yang pernah dialami dalam persaingan bisnis yaitu sebagai berikut:

Dalam persaingan bisnis itu rata-rata semua mengandalkan di harga mbak, kadang ada beberapa bisnis yang sengaja memberikan harga yang sangat murah untuk bisa menarik banyak konsumen, tapi kualitasnya juga asal-asalan. Kadang juga ada bisnis yang memberikan merk nama yang sama tapi disini untuk mengantisipasi kejadian tersebut sudah kami persiapkan mbak dengan membuat cap atau merk dengan nama lagi jadi ketika pemasaran di mulai itu jika dalam satu tempat warung atau toko ada merk yang sama maka kita akan pasarkan merk yang lain mbak jadi pemasaran produk kami tidak terhalangi lagi. Kalau untuk harga kita sesuai kan dengan kualitas dan harga pasaran yang pas mbak agar konsumen juga bisa melihat bahwa harga juga membawa kualitas produk.¹⁹⁷

Dengan persaingan di pasar yang cukup ketat seperti pernyataan di atas, maka pihak Krupuk Cap Ambar 2 lebih tetap mengedepankan inovasi dan kualitas produk maka dengan cara seperti itu, menurut beliau akan bisa tetap eksis meski banyak pesaing di luaran sana yang

¹⁹⁶ Wawancara dengan Bapak Iyon selaku pemilik Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 17 September 2021 pukul 08.38

¹⁹⁷ Wawancara dengan Bapak Iyon selaku pemilik Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 18 September 2021 pukul 08.45

juga menggunakan berbagai strategi untuk menarik konsumen. Hal ini dibuktikan oleh hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bu Yanti selaku karyawan Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu:

Untuk inovasi produk itu dilakukan dengan selalu mengutamakan kualitas mbak, dengan menjaga produk untuk tetap aman sampai di tangan konsumen. Hal ini juga untuk selalu mempertahankan loyalitas konsumen karena tetap mengunggulkan kualitas.¹⁹⁸

Untuk memperkuat pernyataan di atas maka ada juga hasil wawancara dengan Bapak Winarto selaku penanggungjawab karyawan Krupuk Cap Ambar 2 yaitu:

Strategi yang digunakan untuk bisa bersaing maka Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung selalu memberikan yang terbaik kepada konsumen dengan menjaga silaturahmi antar penjual dan pembeli ini juga strategi mbak buat memperkuat jaringan pasar agar tetap bisa bersaing dengan produk yang lain. Serta tetap melakukan pemasaran di berbagai daerah khususnya di Jawa Timur ini mbak.¹⁹⁹

Dilihat dari pernyataan yang ada maka diketahui jika memang strategi yang efektif digunakan oleh Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung adalah selalu memberikan kualitas, mutu dan pelayanan yang terbaik kepada konsumen, hal ini adalah cara untuk menarik serta mempertahankan loyalitas konsumen dalam menghadapi persaingan bisnis yang ada.

Adapun tanggapan dari pemilik usaha terkait dengan

¹⁹⁸ Wawancara dengan Bu Yanti selaku karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 20 September 2021 pukul 11.15

¹⁹⁹ Wawancara dengan Bapak Winarto selaku penanggungjawab karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 18 September 2021 pukul 10.32

persaingan bisnis antar para pedagang yaitu sebagai berikut:

Kalau memikirkan persaingan bisnis itu tidak ada habisnya mbak, untuk itu ya tetap fokus di depan dengan berpikir untuk tetap bisa mempertahankan dan mengembangkan produk saja. Kalau produk krupuk banyak di luar sana tapi kalau sudah waktunya rejeki datang ya tetap saja bisa datang dari mana saja jalannya yang penting tetap berusaha mbak.²⁰⁰

Ditambah dengan tanggapan dari karyawan terkait pesaing bisnis yang ada dalam setiap usaha, menurut Bu Wiwik menyatakan “Persaingan bisnis itu selalu ada mbak tapi menurut saya dari Krupuk Cap Ambar 2 ini selalu menghadapinya dengan santai tapi serius.”²⁰¹ Dari pernyataan karyawan ini dapat dilihat jika setiap usaha memiliki cara atau strategi yang sangat berbeda-beda dalam menghadapi persaingan bisnis nya. Adapun tanggapan dari sales dan distributor Krupuk Cap Ambar 2, menurut Bapak Gatot selaku sales menyatakan bahwa: “Dengan cara berprasangka baik *husnudzon*, merupakan salah satu cara pemilik Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung dalam menghadapi pesaing.”²⁰² Seperti pernyataan sales maka prinsip menjaga kualitaslah yang selalu dijadikan pegangan. Di Tulungagung pesaing sesama pengusaha krupuk dalam kota maupun luar kota itu sangat banyak. Seperti pernyataan dari Bapak Suke selaku sales di Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yang menyatakan bahwa:

Persaingan di Tulungagung cukup ketat, selain kita punya

²⁰⁰ Wawancara dengan Bapak Iyon selaku pemilik Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 17 September 2021 pukul 08.20

²⁰¹ Wawancara dengan Bu Wiwik selaku karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 20 September 2021 pukul 09.20

²⁰² Wawancara dengan Bapak Gatot selaku sales Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 19 September 2021 pukul 10.28

pesaing sesama produk di dalam kota, kita juga ada yang dari luar kota, khususnya Blitar, Trenggalek, Kediri tapi mereka melakukan pemasaran dengan memberikan produk dengan cita rasa yang berbeda.²⁰³

Dari paparan Bapak Suke di atas, dapat disimpulkan bahwa persaingan bisnis krupuk di Tulungagung cukup ketat, selain dari sesama pengusaha krupuk dengan varian rasa bawang di wilayah Tulungagung, pesaing juga berasal dari luar kota yaitu tepatnya dari wilayah karisidenan meskipun segmentasi pasarnya berbeda karena kualitas barangnya yang kurang bagus, Bapak Suke tetap menganggap pesaing dari luar kota tersebut sebagai *competitor* dari produknya.



Gambar 4.3
Produk Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung terdapat di Toko
Daerah Tulungagung²⁰⁴

Pernyataan diatas diperkuat oleh pendapat dari Bapak Winarto yang berkaitan dengan daya saing produksi serta persamaan produk.

²⁰³ Wawancara dengan Bapak Suke selaku sales Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 19 September 2021 pukul 10.42

²⁰⁴ Dokumentasi Konsumen Produk Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung di Warung Pecel Plosokandang Sumbergempol pada tanggal 17 September 2021 pukul 08.00

Produk dari kami memiliki kesamaan dari produk lain seperti kemasan, bentuk produk dan harga. Namun yang membedakan adalah racikan bumbu serta cita rasa produk. Hal ini sangat dikenal oleh masyarakat terkhusus pada konsumen yang telah bekerjasama dengan produk dari usaha krupuk kami.²⁰⁵

Pernyataan dari Bapak Winarto diatas memberikan informasi bahwa strategi persaingan bisnis produk Usaha Dagang Krupuk Cap Ambar 2 Desa Tawang Sari Tulungagung yaitu dengan mempertahankan cita rasa produk. Hal ini mampu mempertahankan eksistensi serta daya saing usaha. Daya saing usaha sangat berperan dalam pengembangan produksi usaha. Hal tersebut telah dinyatakan oleh Bapak Iyon selaku pemilik usaha sebagai berikut.

Kualitas produk kami diantaranya yaitu mempertahankan cita rasa, mempertahankan kondisi pengemasan yang akan berpengaruh pada kualitas produksi. Selain itu, akan berpengaruh pada minat konsumen. Kami juga memberikan selalu melaksanakan inovasi dalam bersaing bisnis yaitu dengan meningkatkan regulasi pemasaran pada produk kami seperti mengajak kerjasama antar warung dan toko-toko di berbagai penjuru wilayah kabupaten.²⁰⁶

Berdasarkan pernyataan diatas strategi dalam bersaing bisnis Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu dengan mempertahankan eksistensi dan kualitas produksi dengan tujuan memberikan kepuasan pada konsumen serta terjalin kerjasama yang berkelanjutan atau *continue*. Pemasaran produk dalam kurun waktu yang telah ditentukan dan jumlah produk menjadi salah satu bukti representatif keefektifan pelaksanaan bisnis. Hal ini diungkapkan oleh

²⁰⁵ Wawancara dengan Bapak Winarto selaku penanggungjawab karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 18 September 2021 pukul 09.42

²⁰⁶ Wawancara dengan Bapak Iyon selaku pemilik Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 17 September 2021 pukul 08.00

Bapak Gatot selaku karyawan sales atau distributor pemasaran.

Pengiriman produk krupuk kami dalam satu hari bisa mengirim sekitar 600 bal dalam satu Box mobil mbak, kami biasa mengirim di beberapa daerah di luar kabupaten tulungagung, seperti Bojonegoro, Trenggalek dan Rembang Jawa Tengah. Hal ini bisa menjadi bukti bahwa pemasaran produksi kami tetap berjalan dengan normal mbak. Selain itu kami memiliki kontak atau jaringan diberbagai tempat yang rutin menerima produk krupuk kami.²⁰⁷



Gambar 4.4
Pemasaran Produk dalam Waktu dan Jumlah yang ditentukan²⁰⁸

Pemasaran produk secara berkelanjutan membutuhkan inovasi serta daya tarik bagi konsumen. Pemasaran yang dilaksanakan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung memiliki berbagai macam jenis dengan tujuan memberi kesempatan bagi konsumen memilih produk. Seperti produk matang dan produk yang mentah. Hal ini disampaikan oleh Bapak Winarto selaku penanggung jawab produksi dan karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung.

²⁰⁷ Wawancara dengan Bapak Gatot selaku karyawan sales Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 15 September 2021 pukul 11.00

²⁰⁸ Dokumentasi Pengiriman Pemasaran Produk Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung di Pabrik Pusat Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 17 September 2021 pukul 14.00

Kami memiliki dua jenis produk mbak, yaitu krupuk siap saji dan krupuk mentah. Hal ini kami pilih menjadi dua jenis yaitu krupuk yang matang artinya siap disajikan dan krupuk yang masih mentah. Produktifitas ke dua jenis ini sangat pesat dan seimbang, sehingga pemasaran kami tetap berjalan secara kondusif. Pelaksanaan pemasaran bahkan sampai luar daerah serta minat konsumen melebihi kapasitas produk.²⁰⁹

Pernyataan di atas memberikan informasi bahwa pemasaran produksi Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung tidak hanya satu jenis. Terdapat dua jenis produk krupuk yaitu krupuk siap saji atau matang dan produk yang mentah. Hal ini dilaksanakan dengan tujuan memenuhi pesanan dan daya tarik konsumen. Pernyataan di atas diperkuat oleh pendapat Bapak Wendi selaku karyawan bagian distributor produk.

Produk yang disajikan berupa krupuk mentah dan krupuk siap saji mbak, pengiriman dua jenis produk ini juga sama-sama seimbang dan memenuhi target bahkan pemesannya melebihi terget awal. Ini menjadi bukti strategi yang relevan dalam upaya meningkatkan produktifitas dalam bersaing usaha.²¹⁰

Pernyataan diatas diperkuat oleh Ibu Puji selaku karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung.

Produk Krupuk Cap Ambar 2 ini selalu ada inovasi mbak tanpa mengurangi kualitas dan juga cita rasa produk. Daya tarik konsumen sangat pesat baik produk mentah serta produk yang sudah matang. Bahkan satu hari bisa mencapai target yaitu lebih dari 300 box kemasan krupuk matang dan mentah.²¹¹

Inovasi produksi usaha yang dilaksanakan oleh Ambar 2

²⁰⁹ Wawancara dengan Bapak Winarto selaku penanggungjawab karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 18 September 2021 pukul 09.00.

²¹⁰ Wawancara dengan Bapak Wendi selaku karyawan distributor produk di Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 15 September 2021 pukul 15.00

²¹¹ Wawancara dengan Bu Puji selaku karyawan pengemasan produk di Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 15 September 2021 pukul 08.00

berperan mengembangkan dan mempertahankan eksistensi pemasaran produksi usaha.



Gambar 4. 5
Jenis produksi krupuk mentah yang siap dipasarkan²¹²

Berbagai jenis harga, jenis produk dan jenis kemasan telah didistribusikan dengan efektif diberbagai jaringan wilayah yang ada. Persaingan pemasaran akan berkembang pesat disaat pelaku usaha melaksanakan pengelolaan usaha dengan baik dan benar dengan melihat peluang, ancaman, kesempatan dan keunggulan produksi.

Dalam kegiatan bisnis usaha perlu adanya pengelolaan keuangan yang baik secara finansial untuk mendukung perkembangan bisnis utamanya dalam melaksanakan kegiatan pemasaran untuk menghadapi persaingan bisnis sehingga dapat melaksanakan usaha dengan efektif dan efisien. Kesiapan secara finansial ini yang akan mendukung

²¹² Dokumentasi Produk Krupuk Jenis Mentah yang akan dikirim di luar Daerah pada tanggal 14 September 2021 pukul 10.00

jalannya kegiatan pemasaran dalam jangka yang panjang. Hal ini dibuktikan dengan pernyataan dari Bapak Winarto selaku penanggung jawab di Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung.

Dalam pengelolaan keuangan kami tidak terlepas dari administrasi mbk sebagai tolak ukur dan catatan mengenai jumlah pengeluaran, pembelian bahan baku, dan lain-lain hal ini bertujuan agar keuangan yang keluar masuk bisa tetap stabil, sehingga bisa tetap sesuai dengan tujuan yang telah direncanakan mbk.²¹³

Pelaksanaan wirausaha dalam mengoptimalkan pemasaran hal yang perlu diperhatikan yaitu mampu mengetahui beberapa faktor pendukung dan faktor penghambat dengan tujuan pelaksanaan usaha bisa efektif. Sesuai dengan pernyataan dari Bapak Iyon selaku pemilik usaha mengatakan beberapa faktor pendukung dalam pelaksanaan usaha sebagai berikut.

Untuk faktor pendukung dari usaha kami ini adanya banyak jaringan atau mitra seperti distributor dan sales ini membantu kami dalam pemasaran produksi karena kegiatan usaha kami ini sifatnya langsung untuk di pasarkan melalui sales atau distributor ke berbagai kalangan masyarakat, baik rumahan maupun warung atau toko. Selain itu juga karena kami mengutamakan kualitas jadi banyak juga para konsumen yang datang langsung untuk membeli. Hal ini karena adanya faktor pemasaran dari konsumen satu ke konsumen lainnya atau sering disebut dengan informasi dari mulut ke mulut sehingga bisa dikenal banyak orang.²¹⁴

Pernyataan diatas diperkuat oleh Bu Santi selaku karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung.

Faktor pendukung dalam pelaksanaan pemasaran usaha yaitu menjaga produktifitas mbak. Krupuk atau produk yang tidak

²¹³ Wawancara dengan Bapak Winarto selaku penanggungjawab Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 03 November 2021 pukul 09.40

²¹⁴ Wawancara dengan Bapak Iyon selaku pemilik Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 16 September 2021 pukul 10.00

mudah *mlempem* (tidak renyah) berpengaruh pada penjualan mbak. Pengemasan dengan teliti serta cermat dalam penggorengan berpengaruh pada warna kesegaran produk. Hal ini menjadi bukti kualitas produk dalam pemasaran usaha masih terjaga dengan baik. Kemudian kami juga memiliki jaringan atau kemitraan usaha mbak dengan tujuan menjadi pelanggan dalam pengiriman produk.²¹⁵

Pelaksanaan kewirausahaan mampu terlaksana dengan optimal apabila sarana dan prasarana memadai. Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung memiliki beberapa armada untuk mengoptimalkan pengiriman produksi usaha di berbagai daerah. Sesuai pernyataan dari Bapak Suke selaku sales pengiriman produksi usaha.

Pengiriman barang dalam jarak yang jauh membutuhkan armada mobil *pick-up* mbak. Alhamdulillah Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung memiliki armada yang memadai. Hal ini menjadi pendukung keoptimalan dalam pengiriman produksi. Tidak hanya satu armada mbak, namun terdapat armada yang relevan dalam pengiriman produk.²¹⁶

Berdasarkan pernyataan di atas berkaitan dengan faktor pendukung dalam pengiriman produksi Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung harus memiliki sarana dan prasarana yang memadai. Hal ini menjadi faktor pendukung dalam peningkatan mutu dan kualitas produksi usaha. Berikut merupakan data sarana dan prasarana Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung.

²¹⁵ Wawancara dengan Bu Santi selaku karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 17 September 2021 pukul 09.00

²¹⁶ Wawancara dengan Bapak Suke selaku karyawan sales Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 15 September 2021 pukul 08.00

No	Nama Sarana/Prasarana	Jumlah	Keterangan
1.	Armada <i>Pick-up</i> Box	5	Layak
2.	Armada Mobil	4	Layak
3.	Armada Motor	6	Layak
4.	Big Mixer Adonan	4	Layak
5.	Freezer Box <i>Coll</i>	8	Layak
6.	<i>Automatic Cracer Cutter</i>	3	Layak
7.	<i>Cooker Cracer</i>	4	Layak
8.	Kompor Gass	7	Layak
9.	<i>Impulse Sealer</i>	20	Layak
10.	Tempat Penggorengan	1	Layak
11.	Tempat Pengolahan	1	Layak

Tabel 4.1 Data Sarana dan Prasarana Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung Tahun 2020-2021

Optimalisasi pelaksanaan pemasaran usaha dalam meningkatkan produktifitas usaha berpengaruh pada kualitas produk. Selain itu pengusaha harus mengetahui beberapa faktor penghambat dalam pemasaran usaha. Hal tersebut telah dikatakan oleh Bapak Iyon selaku pemilik Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung.

Untuk faktor penghambat sendiri kami menyadari mbak bahwasannya sarana dan prasarana yang kami miliki itu kurang seperti kami tidak memiliki teknologi yang canggih seperti oven untuk pengeringan krupuk dan hanya mengandalkan sinar matahari, selain itu juga kurangnya alat transportasi karena kendaraan pick up yang terbatas karena hanya punya 2 pick up dan 1 mobil untuk para sales, ada juga dari segi sdm karyawan mbak karena dulu pernah ada karyawan yang memberikan data penjualan yang tidak jujur sehingga merugikan kami mbak, dari faktor penghambat ini saya selaku pemilik usaha juga masih berusaha untuk memperbaikinya menjadi lebih baik dari segi sistem dan strategi pemasarannya sendiri.²¹⁷

Pelaksanaan pemasaran bisnis usaha memiliki beberapa faktor penghambat secara eksternal. Berkaitan dengan sarana dan prasarana Bapak Winarto selaku penanggung jawab pabrik dan karyawan.

²¹⁷ Wawancara dengan Bapak Iyon selaku pemilik Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 15 September 2021 pukul 08.00

Kami perlu inovatif mbak kaitannya dengan pengembangan sarana pabrik dalam pengolahan adonan yang nantinya dibuat krupuk yaitu kurangnya alat canggih berupa oven yang digunakan untuk mengeringkan krupuk. Saat ini kami masih menggunakan pengeringan melalui sinar matahari. Jika terjadi hujan maka pengeringan tidak akan maksimal.²¹⁸

Selain sarana dan prasarana, faktor penghambat dalam pemasaran produksi usaha yaitu terdapat pesaing yang semakin inovatif dalam produksi usaha. Jika pengelolaan usaha tidak melaksanakan inovatif produk maka akan menghambat pemasaran produksi. Hal ini dinyatakan oleh Bapak Wendi selaku distributor pemasaran usaha.

Pesaing usaha krupuk di Tulungagung maupun di luar kota bahkan wilayah sangat banyak mbak, sehingga pesaing ini berpengaruh pada pemasaran dan penjualan produk krupuk kami. Beberapa pesaing usaha bahkan telah menawarkan produk dengan varian harga tertentu dengan tujuan melayani dan menguasai wilayah pemasaran.²¹⁹

Pesaing pelaksanaan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung sangat banyak terutama di wilayah Jawa Timur. Pelayanan dan pemasaran usaha umumnya dilaksanakan melalui pemasaran di media sosial atau pasar *online*. Lemahnya pemasaran di media sosial dinyatakan oleh Bu Santi selaku karyawan.

Pemasaran yang kami laksanakan hanya melalui sales dan distributor mbak, selain itu kami hanya menggunakan media *WhatsApp* dalam mendapatkan kelembagaan mitra. Kami pernah memasarkan melalui media *Facebook* namun sampai saat ini berhenti karena pengelolaan pemasaran melalui media sosial

²¹⁸ Wawancara dengan Bapak Winarto selaku penanggungjawab pabrik dan karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 15 September 2021 pukul 08.00

²¹⁹ Wawancara dengan Bapak Wendi selaku Distributor Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 15 September 2021 pukul 08.00

kurang optimal.²²⁰

Media sosial dalam berwirausaha berperan mengembangkan produk yang ada dengan strategi dan inovasi yang menarik di masyarakat media. Berkaitan dengan pemasaran media sosial, Bapak Gatot selaku distributor memberikan pernyataan sebagai berikut.

Kami memasarkan produk memang hanya melalui sales dan distributor serta media sosial *WhatsApp* mbak. Jika kami memanfaatkan media baik itu *Facebook, Instagram, shopee dan Marketing Place* yang lain maka harapannya semakin besar. Alhamdulillah, rencana kami untuk tahun 2022 kedepan akan kita inovasi melalui media sosial.²²¹

Peluang pemasaran global di bidang kewirausahaan memiliki sinergi yang sangat besar dalam pemasaran usaha. Selain itu pemasaran di media sosial memberikan peluang bagi konsumen untuk melihat beberapa jenis produk.

6. Strategi Pemasaran dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Ditinjau dari Etika Bisnis Islam

Setiap lembaga perusahaan tentunya mempunyai suatu tujuan tersendiri yang merupakan motivasi serta strategi bagi pendirinya. Demikian pula dengan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung. Usaha krupuk tersebut tentunya memiliki tujuan, pemetaan pasar dan strategi pemasaran yang relevan dalam pemasaran. Setiap pebisnis

²²⁰ Wawancara dengan Bu Santi selaku karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 15 September 2021 pukul 08.00

²²¹ Wawancara dengan Bapak Gatot selaku sales dan karyawan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 15 September 2021 pukul 08.00

muslim harus memperhatikan hukum-hukum Islam yang berkaitan dengan etika dalam berbisnis. Dalam etika berbisnis haruslah sesuai dengan kenyataan tanpa memanipulasi. Misalnya dalam memberikan *sample* produk “kualitas” dan timbangan atau ukuran. Selain itu sikap dan keramahan dalam melayani konsumen merupakan salah satu tolok ukur keberhasilan dalam mengelola strategi pemasaran.

Persaingan dalam dunia bisnis untuk para usahawan tentunya sudah menjadi hal yang biasa dan tidak bisa dihindari tugas utama seorang usahawan adalah melaksanakan inovasi dalam strategi pemasaran. Dalam menghadapi persaingan bisnis, pebisnis wajib melakukan kegiatan pemasarannya dengan lebih efektif dan efisien. Kegiatan pemasaran tersebut membutuhkan implementasi konsep yang tepat dalam pemasaran mendasar sesuai dengan kepentingan pemasar dan kebutuhan serta keinginan konsumen.

Dalam dunia bisnis, para wirausahawan harus memahami dalam ajaran Islam dianjurkan agar para umatnya untuk melakukan perlombaan dalam mencari kebaikan disegala hal yaitu *fastabiqul khairat*, termasuk diantaranya dalam hal berbisnis. Oleh karena itu, walaupun sedang mengalami kondisi persaingan, pedagang muslim bisa berusaha menghadapinya dengan berbagai cara dan tanpa merugikan orang lain. Islam mengatur penganutnya tentang bagaimana cara berbisnis yang baik dan benar dengan tujuan hasil dari usaha tersebut menjadi *halal* dan berkah. Islam memiliki etika

tersendiri bagi penganutnya dalam berbisnis. Islam sebagai sebuah aturan hidup yang khas, telah memberikan aturan-aturan yang rinci untuk menghindarkan munculnya permasalahan akibat praktik persaingan yang menyimpang. Sebagaimana dari hasil wawancara mengenai strategi pemasaran Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung dengan Bapak Iyon, pemilik perusahaan, yang mengungkapkan bahwa:

Seperti yang saya katakan tadi, kita menggunakan strategi promosi dan memperluas jaringan, menjaga kualitas produk, tempat yang strategis mudah dijangkau masyarakat seperti itu, terutama kualitas produk Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung. untuk strategi produk saing berinovasi mbak, kita ada tiga varian jenis yaitu krupuk siap saji dan krupuk mentah. yang paling diminati masyarakat yaitu krupuk siap saji atau krupuk matang. saya lebih mementingkan kualitas yaitu dari segi cita rasa khas dari kami serta pengemasan produk. karena saya tidak mau konsumen kecewa, ketika saya menurunkan harga tetapi dengan kualitas yang berbeda saya yakin mereka akan kecewa.²²²

Pernyataan tersebut diatas menunjukkan strategi pemasaran dengan menerapkan strategi produk, strategi promosi dan strategi tempat/ saluran distribusi, dengan strategi yang dilakukan adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Strategi tersebut dilakukan untuk persaingan usaha krupuk. Persingan bisnis di Tulungagung cukup ketat sehingga perusahaan harus kooperatif dalam merencanakan dan melaksanakan strateginya untuk mempertahankan *branded* perusahaan. Sesuai dengan hasil wawancara dengan Bapak Winarto selaku

²²² Wawancara dengan Bapak Iyon selaku pemilik Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 15 September 2021 pukul 08.00

penganggungjawab karyawan dan tenaga usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung.

Ya namanya usaha seperti usaha krupuk ataupun usaha lain dan sebagainya, persaingan usaha sudah pasti ada yang nakal, ya kalau krupuk Ambar 2 tidak berpengaruh pada yang seperti itu, kita fokus di kualitas dan harga kita punya harga sendiri. Nanti yang berbicara adalah kualitas itu sendiri. Persaingan bisnis cukup ketat, selain kita bersaing UMKM krupuk di Tulungagung kita juga bersaing dengan produk-produk dari luar kota. Persaingan bisnis banyak contohnya harga yang dianjlokkan atau diturunkan tidak sesuai dengan harga pasar secara tidak langsung dia mematikan harga pasaran krupuk yang lain, termasuk punya saya, pesaing itu emang kayak gitu saya juga memaklumi, tapi dia tidak sadar bahwa nanti kualitaslah yang berbicara jadi kalau menghadapi pesaing ya gitu saya harus mempertahankan produk saya dengan kualitas yang sebaik mungkin.²²³

Seperti pernyataan diatas strategi-strategi yang dilakukan perusahaan Bapak Iyon selain strategi yang digunakan mampu membuat konsumen tertarik dengan produk Krupuk Cap Ambar 2. Strategi mempertahankan kualitas atau meningkatkan kualitas produk adalah salah satu cara menghadapi persaingan bisnis. Berdasarkan hasil wawancara di lapangan yang dilakukan peneliti secara langsung tentang strategi dalam mengadapi persaingan bisnis didapatkan keterangan bahwa:

Alhamdulillah mbak, responsif para konsumen pasar bagus, dulu itu ketika masih awal berwirausaha, sebelum dengan manajemen yang baru, masyarakat belum mengenal Krupuk Ambar 2 ada disini, dengan menggunakan strategi yang saya gunakan akhirnya konsumen masyarakat jadi tau kalau krupuk rasa bawang ada disini dulu tidak *go* atau keluar dan hanya disini, sekarang saya istilahkan strategi menjemput bola kalau dulu

²²³ Wawancara dengan Bapak Winarto selaku penanggungjawab Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 17 September 2021 pukul 11.00

hanya menunggu bola. Setelah menggunakan strategi baru dan manajemen baru responnya bagus yang dulunya satu masak itu pun dengan volume yang jauh dengan sekarang, sekarang kan kita sekali masak dalam sehari bisa 1-2 kwintal dulu itu sekali masak hanya 1 kwintal tidak ada.²²⁴

Dari penjelasan Bapak Winarto dapat disimpulkan bahwa penerapan strategi promosi, produk, saluran distribusi membuat peningkatan yang jauh dari manajemen sebelumnya, dari awal produksi dua kali masak setelah mengganti manajemen menjadi empat kali masak. Bapak Iyon juga menyatakan bahwa ketika memasarkan produknya yaitu Krupuk Cap Ambar 2 ini beliau menerapkan prinsip-prinsip Islam didapatkan keterangan bahwa:

Ya tentu saja saya lebih mementingkan pedoman Islam, kan sudah dicontohkan oleh Rosululloh SAW bahwa etika-etika Islam yaitu (*shidiq*) jujur, amanah dan adil, pasti yang saya tulis di pengolahan krupuk semua sesuai dengan yang saya lakukan tidak ada istilah saya mengakali dengan kecurangan atau apapun itu yang tidak sesuai dengan aturan Islam. Insyaallah semua proses pemasakan, bahan-bahannya bersertifikat halal, sesuai dengan syariat Islam.²²⁵

Dari paparan diatas dengan menerapkan prinsip-prinsip yang jujur menggunakan etika-etika Islam Bapak Iyon selaku pemilik krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung, beliau secara terang-terangan memberi informasi apa saja bahan yang digunakan selama proses pembuatan sampai siap kemas.

Penguatan kualitas produk di Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung memiliki penguatan yang sesuai syariat Islam yaitu

²²⁴ *Ibid*

²²⁵ Wawancara dengan Bapak Iyon selaku pemilik Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 18 September 2021 pukul 09.00

dengan membuktikan kelayakan produk dengan istilah Halal. Sesuai pernyataan dari Bapak Yon selaku pemilik usaha.

lampira.²²⁶

Persaingan usaha dalam pemasaran berkembang pesat dan mengikuti perkembangan zaman. Strategi berperan mengoptimalkan pengelolaan pemasaran dengan berbagai formulasi strategi yang diterapkan. Etika berbisnis perlu dicermati dan diterapkan utamanya dalam melayani konsumen dilapangan. Sesuai dengan pernyataan Bapak Gatot selaku sales usaha.

Pengiriman produk diberbagai daerah, saya tetap berupaya dan berusaha maksimal dalam melayani konsumen. Hal ini juga termasuk prinsip amanah dalam bekerja mbak. Saya bertahun-tahun menjadi sales merasakan hikmah dari sikap dan sifat amanah ini. Selain itu saya tidak melupakan dan menjaga produk yang kami kirim untuk menjaga kualitas agar tetap bagus mbak.²²⁷

Etika berbisnis yang berkaitan dengan kaidah Islam sangat dikembangkan dan diutamakan oleh para karyawan. Hal ini dinyatakan oleh Bapak Iyon selaku pemilik usaha.

Dulu pernah ada mbak, karyawan yang tidak amanah dalam menjalankan tugas dan tupoksinya sebagai sales. Ia mengambil beberapa hasil dan tidak memberikan laporan secara benar. Ini menjadi kejanggalan dan hambatan dalam beretika bekerja atau berbisnis dalam Islam. Akhirnya kami harus mengambil kebijakan untuk *me-resign* sales tersebut dan menggantikan yang lebih amanah dalam melaksanakan tugasnya.²²⁸

²²⁶ Wawancara dengan Bapak Iyon selaku pemilik Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 03 November 2021 pukul 09.00

²²⁷ Wawancara dengan Bapak Iyon selaku pemilik Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 18 September 2021 pukul 09.00

²²⁸ Wawancara dengan Bapak Gatot selaku sales Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 17 September 2021 pukul 08.45

Kualitas sumber daya manusia perusahaan besar harus memegang prinsip loyalitas serta tanggungjawab yang besar. Islam memberikan motivasi kepada setiap individu dengan motivasi untuk memberikan etos kerja dengan tujuan memaksimal pengelolaan pemasaran. Perusahaan akan berjalan secara kondusif jika formulasi strategik terlaksana dengan kondusif. Sesuai dengan pernyataan Bapak Winarto selaku penanggungjawab Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung.

Alhamdulillah mbak, peraturan seluruh karyawan telah kita tetapkan dengan tujuan membentuk komitmen seluruh karyawan pabrik dan produksi. Teliti dalam pengolahan serta pengemasan produk menjadi faktor utama keberhasilan peningkatan produksi kami. Kemudian ketepatan waktu sebagai bentuk kedisiplinan para karyawan. Hal ini juga sebagai wujud rasa amanah mbak saat bekerja.²²⁹

Etika bisnis Islam sangat berpengaruh pada kualitas sumberdaya manusia yang ada. Lembaga perusahaan Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung mengutamakan strategi pemasaran bisnis sesuai kaidah-kaidah Islam. Dalam pengembangan jaringan pemasaran prinsip yang diterapkan yaitu meneladani sikap dan sifat dari Rosulullah SAW. meliputi *shidiq* dengan prinsip kejujuran dengan penguatan loyalitas karyawan dalam pengembangan sikap dan sifat *amanah* dengan prinsip dapat dipercaya dalam menyampaikan produksi usaha utamanya di karyawan atau sales. Hal ini diperkuat dalam prinsip

²²⁹ Wawancara dengan Bapak Winarto selaku Penanggungjawab Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung pada tanggal 14 September 2021 pukul 10.00

etika bisnis dalam pemasaran yaitu sifat dan sikap *fatonah* dengan prinsip kecerdasan dalam pengelolaan strategik dengan formulasi yang tepat diperkuat dengan sikap dan sifat *tabligh* dengan prinsip menyampaikan dengan tanggungjawab serta menyampaikan kualitas produk yang berkualitas baik.

B. Temuan Penelitian

Temuan penelitian di atas dapat peneliti tuangkan dalam deskripsi analisis data sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran Usaha Krupuk Cap Ambar 2 dalam Memasarkan Produk

Strategi pemasaran usaha yang dilaksanakan oleh Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung dalam memasarkan produknya yaitu dengan menggunakan dan menentukan strategi secara menyeluruh dan relevan dengan kondisi pasar.

Kualitas dan kuantitas produksi menjadi aspek penentu meningkatnya daya saing antar lembaga usaha. Selain itu varian harga produk dan jenis produk, konsep pengelolaan pelayanan yang dilaksanakan, hingga jaminan keteririman barang dengan kualitas yang tepat. Beberapa aspek tersebut menjadi representasi strategi yang dilaksanakan oleh Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung dalam strategi pemasaran produk serta diperkuat dengan inovatif dalam formulasi strategi pemasaran. Berikut ini merupakan penjelasan

mengenai langkah-langkah strategi pemasaran yang dilakukan oleh Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung.

a. Segmentasi Pasar

Dalam segmentasi pasar, kriteria yang ditentukan oleh Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung adalah:

- 1) Berdasarkan geografis, secara geografis Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung tidak memberikan kriteria khusus untuk memilih konsumen diberbagai wilayah
- 2) Berdasarkan demografis, secara demografis Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung memilih konsumen mulai dari remaja, dewasa dan orangtua karena ingin produk yang bisa dinikmati oleh semua kalangan.
- 3) Berdasarkan psikografis, Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung membidik konsumen yang menginginkan produk sebagai makanan krupuk sehari-hari.
- 4) Berdasarkan perilaku, secara perilaku tidak ada segmentasi yang ditetapkan oleh Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung.

b. Target Pasar

Pelaksanaan usaha dalam pemasaran bisnis mengenai target pasar dalam hal ini Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung telah melakukan targetnya yang didasarkan kepada masyarakat umum baik masyarakat kelas, menengah, menengah keatas, dengan memberikan

produk krupuk yang berkualitas kepada masyarakat yang menginginkan cemilan krupuk yang enak, lezat, dan terbebas dari bahan pengawet.

c. Posisi Pasar

Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung merupakan solusi yang tepat bagi konsumen yang menginginkan produk krirambakkrupuk yang diminati oleh para konsumen baik dari warung kelontong , toko, restoran dengan produk yang berkualitas.

d. Strategi Bauran Pemasaran

Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung menerapkan strategi pemasaran lainnya yaitu Bauran pemasaran, dengan menerapkan strategi produk, harga, saluran distribusi dan promosi.

1) Strategi Produk

Produk yang dipasarkan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung ada dua jenis yaitu krupuk krecek dan krupuk matang atau krupuk yang telah digoreng. Dalam pelaksanaan pemasaran suatu produk berpotensi dan memiliki daya saing, tentunya harus menciptakan inovasi produk dan *branding* yang unik di sebuah produknya. Dalam menginovasikan produk, Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung memiliki inovasi tersendiri untuk produknya yaitu menciptakan produk krupuk dengan varian rasa dan tekstur yang tepat dan diminati kalangan konsumen. Meskipun diluar sana banyak yang memproduksi produk yang sama, tetapi

produk Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung memiliki varian rasa yang berbeda dengan harga terjangkau.

Kualitas produk dalam memperhatikan kemasan dan *branded* dengan cara mematenkan nama usaha dan *merk* yang ada dengan tujuan terhindar dari peniruan *merk*. Semua merek produk Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung telah dipatenkan. Dalam memperhatikan kemasan, Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung telah mencantumkan izin PIRT dengan tujuan dapat mengembangkan pemasaran produk serta menjamin mutu atau kualitas produk yang diperjualbelikan. Ukuran kemasan produk Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung juga memiliki berbagai macam ukuran dan melayani permintaan ukuran produk, sehingga konsumen akan memiliki pilihan produk yang akan dibeli sesuai ukuran yang diinginkan.

Pelaksanaan Strategi produk lainnya yang diterapkan oleh Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu mengutamakan kualitas produknya dengan cara pemilihan bahan baku yang terbaik. Selain pemilihan bahan baku yang terbaik, dalam menjaga kualitas produk krupuk, Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung selalu mengontrol dan memberikan pengawasan terhadap proses pengolahan krupuk hingga pengemasan dan selalu menjaga produk supaya lebih higienis. Selain itu loyalitas karyawan dalam pendistribusian produk di berbagai wilayah sangat diutamakan. Hal

ini dibuktikan dengan ketepatan dan kesesuaian produk yang telah dikirim.

2) Strategi Harga

Strategi penetapan harga yang digunakan oleh Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung adalah dengan cara menghitung biaya bahan baku ditambah Harga Pokok Penjualan (HPP) kemudian ditambah persentase *margin*. Penentuan harga yang ditetapkan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung juga dilakukan dengan cara menetapkan harga berdasarkan kualitas produk dengan penetapan harga yang kompetitif dengan produk pesaing lainnya. Selain harga ditentukan berdasarkan kualitas, Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung juga menentukan harga produknya dengan memberi harga diskon berdasarkan jumlah pembelian.

3) Strategi Saluran Distribusi

Strategi saluran distribusi yang diterapkan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu dengan mendistribusikan produk-produknya secara langsung kepada konsumen yang datang ke pabrik dan pihak Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung juga menerapkan pengiriman barang atau distribusi secara langsung seperti Bojonegoro, Sidoarjo, Surabaya, Probolinggo, Trenggalek, Kediri, Blitar, Tulungagung dan daerah lainnya.

Dalam kegiatan distribusi Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung telah memiliki lokasi atau tempat yang cukup luas yang digunakan untuk melakukan proses pengolahan produk sampai pemasaran sehingga tetap mengutamakan kepuasan produk-produk untuk menarik hati para konsumen. Pelayanan yang baik terhadap konsumen akan memberi nilai lebih pada usaha Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung

4) Strategi Promosi

Strategi promosi yang digunakan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung adalah dengan melakukan promosi dari mulut ke mulut dan bertatap muka secara langsung dengan konsumen melalui toko-toko kelontong dan warung dengan cara memberikan penawaran produk berupa potongan harga untuk pembelian dan waktu tertentu.

Selain melakukan tatap muka langsung dengan konsumen, Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung juga melakukan promosi produknya melalui media sosial seperti *Facebook* dan *WhatsApp* antar mitra usaha. Hal ini dilakukan untuk memperluas jaringan pasar. Melalui *Facebook*, konsumen akan mengetahui produk yang dipasarkan oleh Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung serta banyak peminat dan pembelinya berasal dari kota-kota.

2. Strategi Pemasaran Usaha Krupuk Cap Ambar 2 dalam Menghadapi Persaingan Bisnis

Penerapan strategi yang dilaksanakan oleh Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung dalam menghadapi persaingan bisnis tentu saja turut mengalami berbagai hambatan dan faktor-faktor yang mendukung upaya tersebut. Penerapan strategi yang dilaksanakan oleh Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung dalam pengembangan bisnisnya tentu saja turut mengalami berbagai hambatan ataupun faktor-faktor yang mendukung upaya tersebut. Utamanya berhubungan dengan faktor yang menghambat maka pihak Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung juga berupaya menyelesaikannya persoalan tersebut, agar tidak menjadi kendala yang menghambat proses pengembangan bisnis dalam menghadapi persaingan yang dilaksanakan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung. Inovasi serta giat dalam mempertahankan kualitas produk mulai pengolahan, pengemasan serta pelayanan pemasaran menjadi faktor penentu dalam pengembangan bisnis serta faktor peningkatan daya saing produk usaha.

Berikut faktor pendukung dan penghambat kegiatan pemasaran dalam pencapaian formulasi strategi Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung yaitu sebagai berikut:

- a. Faktor Pendukung
 - 1) Kualitas produk

Peningkatan kualitas produk Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung, bahwa kualitas produk memang menjadi unggulan dalam memasarkan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung, Hal ini dibuktikan dengan nama *Brand* “krecek” yang dari dulu sampai sekarang masih tetap terkenal dan digemari warga sekitar dan juga luar daerah bahkan hingga negara tetangga, dikarenakan kualitas dan kuantitas produk yang masih terjaga sampai saat ini.

2) Jaringan pasar yang luas / Mitra Usaha

Jaringan pasar berperan penting dalam pengembangan sebuah usaha yang didirikan. Perusahaan tidak dapat berdiri sendiri tanpa bantuan dari pihak lain seperti pemasok, pelanggan, maupun pedagang perantara. Semakin luas jaringan pasar yang dimiliki, maka target penjualan juga akan semakin besar.

Seperti halnya jaringan pasar yang dimiliki Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung ini cukup luas, sehingga tidak salah kalau penjualan produk Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung selalu meningkat.

3) Sosial media

Sosial media adalah media yang relatif tidak mahal yang digunakan untuk mengkombinasikan teknologi dengan interaksi sosial melalui gambar dan kata-kata. Media ini biasanya

menggunakan internet untuk menjalankannya, seperti *Facebook*, dan lain-lain.

Sama halnya dengan pemasaran yang digunakan oleh Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung, salah satunya juga menggunakan sosial media *Facebook* dan *WhatsApp*. Dengan adanya sosial media tentunya akan mempermudah berkomunikasi dengan sesamanya, pelanggan, dan calon pelanggan dan mempermudah dalam proses pemasaran dan mempercepat transaksi, dan tentunya akan menghemat biaya dan waktu, dan juga lebih memudahkan secara detail dan cepat tentang kualitas dan kuantitas produk Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung.

4) Perizinan Usaha dan Produk

Perizinan usaha adalah hal yang penting dalam kegiatan operasional suatu usaha, baik itu usaha perorangan, usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) atau usaha berskala besar. Perizinan usaha diciptakan untuk mempermudah kegiatan penjualan baik dalam negeri.

Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung ini juga telah memiliki perizinan usaha. Setiap produk memiliki perizinan produk, seperti surat izin PIRT. Sehingga perizinan produk itu juga sangat penting bagi suatu perusahaan agar dapat meningkatkan daya saing produk di pasaran serta menjamin

mutu produk yang diperjualbelikan.

5) Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan dalam berwirausaha berperan mengelola keuangan yang bersifat *input* dan *output* bertujuan mengoptimalkan pemasaran bisnis. Pelaksanaan manajemen keuangan pada Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung sangatlah efektif. Hal ini dibuktikan dengan terlaksananya administrasi keuangan dalam pemasaran produk usaha. Dengan adanya pengelolaan keuangan yang efektif mampu mencapai program yang telah direncanakan.

b. Faktor Penghambat

1) Ketersediaan Bahan baku

Bahan baku merupakan faktor penting yang ikut menentukan tingkat harga pokok dan kelancaran proses produksi usaha. Untuk memperoleh bahan baku dalam pembuatan krupuk di Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung cenderung sangat mudah, tetapi ketersediaan bahan baku tidak selalu melimpah terkadang bisa kehabisan bahan baku yang dikarenakan banyaknya permintaan suatu produk. Ketika permintaan produk meningkat tetapi bahan bakunya minim akan menghambat proses penjualan pembuatan kerupuk.

2) Faktor Harga

Harga dijadikan sebagai penentu utama dalam menentukan

minat para konsumen dan juga menjadi penentu keberlangsungan barang yang diproduksi. Apabila harga yang ditentukan relatif rendah tentunya minat konsumen juga akan semakin meningkat yang pada intinya harga penjualan barang produksi harus lebih tinggi dari harga pembelian bahan baku dan biaya produksi. Harga yang naik turun dari produk Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung disebabkan karena harga bahan baku yang tidak menentu dan naik turun serta biaya produksi yang sering berubah.

3) Faktor Pesaing

Tidak dapat dipungkiri bahwa faktor pesaing merupakan faktor penghambat dalam kegiatan memasarkan produk yang diproduksi Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung. Faktor pesaing berasal dari pengusaha yang memiliki produk barang yang sama dan sejenis. Beberapa para pengusaha dalam bidang yang sama yaitu krupuk, baik dari daerah sekitar atau dari luar daerah yang sebagian para pengusahanya memiliki ciri khas dalam produk yang dibuat semisal dalam hal kualitas, kuantitas, varian rasa, dan harga yang relatif berbeda.

4) Keterlambatan dalam pengiriman barang pesanan

Keterlambatan dalam pengiriman barang pesanan karena kurangnya kurangnya beberapa alat-alat yang modern untuk membantu proses produksi sehingga akan menghambat proses penjualan selanjutnya, karena apabila proses pengiriman barang

lambat akan menjadi nilai *minus* bagi perusahaan dan bentuk transportasi yang tidak tepat waktu serta keadaan pasar yang tidak menentu.

5) Keterbatasan sarana dan prasarana

Pengolahan bahan di Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung sangat melimpah terlebih dalam pencapaian target produksi penjualan. Kebutuhan sarana seperti alat pemanas produk seperti Mesin *Oven* yang bertujuan menanak adonan krupuk supaya matang dengan sempurna. Sementara pemanasan saat ini hanya menggunakan sinar dari matahari yang memiliki resiko yaitu datangnya musim penghujan.

3. Strategi Pemasaran dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Ditinjau dari Etika Bisnis Islam

Pemasaran produk usaha dalam meningkatkan dan mempertahankan pesaing bisnis usaha sesuai etika dalam perspektif etika bisnis Islam menjadi pondasi utama pembentukan loyalitas para karyawan usaha. Keberhasilan bisnis Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung berpengaruh pada loyalitas dan kualitas produksi usaha.

Pelaksanaan strategi usaha bisnis membutuhkan formulasi strategi yang tepat. Formulasi berperan memberikan solusi dari problematika yang dihadapi dalam mengoptimal pemasaran produk usaha. Berikut formulasi strategi pemasaran Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung

dalam menghadapi persaingan bisnis ditinjau dari etika bisnis Islam sebagai berikut:

1. Formulasi strategi internal

Penetapan formulasi strategi internal Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung menjadi budaya yang harus dilaksanakan dan dipahami setiap karyawan usaha. Hal ini bertujuan meningkatkan loyalitas karyawan usaha dalam melaksanakan etos kerja.

a. Memperkuat Kualitas Produk

Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung telah memberikan penguatan kualitas produk dalam pemasaran usaha dengan tujuan meningkatkan daya tarik bagi masyarakat luas. Produk yang berkualitas tinggi menjadi bukti etos kerja karyawan maksimal dalam bekerja. Islam telah memberikan motivasi kepada manusia untuk memperkuat loyalitas dalam bekerja. Selain itu faktor halal dalam bahan baku yang digunakan adalah salah satu pendukung bagi suatu produk dalam kegiatan pemasarannya untuk menghadapi persaingan bisnis.

Dalam Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung ini dalam memilih bahan baku menggunakan bahan-bahan yang halal tanpa memberikan tambahan bahan yang dilarang dalam Islam seperti minyak yang digunakan adalah minyak goreng yang halal tanpa ada kandungan minyak hewani babi. Sehingga dalam pengolahan produknya dijamin tanpa menggunakan bahan-bahan yang

berbahaya maupun bahan-bahan yang diharamkan oleh Islam.

b. Meningkatkan Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber daya manusia yang baik memberikan kontribusi dalam menciptakan, meningkatkan dan menginovasi kualitas produk usaha yang unggul. Persaingan bisnis usaha yang ditinjau dalam etika bisnis Islam Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung menerapkan sikap dan sifat yang ada pada Rasulullah SAW yaitu *Shidiq* berarti jujur. Jujur dalam bekerja dan berwirausaha tentunya menjadi hal yang harus dipegang teguh oleh setiap sumber daya manusia yang ada. Sikap dan sifat *Amanah* dimiliki karyawan usaha dengan tujuan mengoptimalkan pelaksanaan produksi usaha meliputi karyawan pabrik, sales dan distributor usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulugagung. Hal tersebut diperkuat oleh loyalitas sumber daya manusia yang melaksanakan tugas dan tupoksinya dalam bekerja dalam artian sikap dan sifat *Tabligh* yaitu menyampaikan. Ketepatan dalam berbisnis usaha dan bekerja karyawan merupakan salah satu kemahiran atau kelayakan dalam bekerja. Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung mengapresiasi setiap karyawan usaha yang memiliki potensi para karyawan usaha. Dalam hal ini penerapan sikap dan sifat yang diajarkan oleh Rasulullah SAW yaitu *Fathonah* yang berarti cerdas. Cerdas dalam aspek kinerja dan menjaga kualitas untuk mengembangkan dan menguatkan persaingan bisnis.

c. Optimalisasi Pelayanan Bisnis

Faktor penghubung mitra usaha yaitu perluasan jaringan dalam pemasaran sangat relevan dilaksanakan oleh lembaga perusahaan dengan tujuan mengoptimalkan pemasaran usaha. Selain itu pelayanan dalam berwirausaha harus harmonis. Layanan usaha yang harmonis telah menjadi budaya antar lembaga usaha. Hal ini dilaksanakan oleh Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung. Berikut bentuk strategi dalam pelayanan usaha. *Pertama* perluasan mitra usaha dalam daerah maupun luar daerah. Islam telah mengajarkan dan memotivasi manusia untuk memperluas hubungan antar manusia satu dengan manusia lainnya. Hal ini mampu menjalin *silaturahmi* antar mitra usaha dengan tujuan mempererat hubungan usaha. *Kedua* ketepatan waktu pengiriman produk terhadap konsumen. Kualitas produk tidak hanya pada ciri khas rasa maupun *brand* yang diterima. Ketepatan dalam pengiriman produk terhadap konsumen dan mitra lembaga usaha sangat berperan dalam penguatan kualitas produk dalam bisnis.

2. Formulasi strategi eksternal

Optimalisasi strategi Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung tidak terlepas dari formulasi strategi yang relevan. Formulasi strategi secara eksternal perlu dikembangkan dan dioptimalisasikan dengan tujuan mempertahankan *brand* produk

dalam pemasaran global.

a. Optimalisasi Media

Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung dalam perluasan produk pemasaran tidak hanya dilakukan secara kontak perseorangan. Namun lembaga usaha tersebut memperluas produk melalui media seperti *Facebook* dan *WhatsApp*. Hal ini sesuai ajaran Islam untuk memperluas komunikasi antar umat dan membagikan suatu hal yang bermanfaat.

b. Pengendalian Mutu Sumber Daya Manusia dalam Pemasaran

Peluang bisnis yang efektif dan kondusif secara representatif terlihat dalam strategi pemasaran bisnis dengan tujuan menghadapi persaingan bisnis usaha. Pemasaran yang dilaksanakan oleh Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung mampu bersaing di berbagai daerah maupun luar daerah. Hal ini menjadi bukti bahwa kualitas produk Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung relevan kondusif. Islam memberikan motivasi terhadap umat muslim untuk bersaing sehat dan bersaing bersih dalam memperoleh suatu hal yang terbaik. Hal ini secara representatif sesuai ajaran Al-Qur'an yaitu *Fastabiqul Khoirot* dengan makna berlomba menjadi yang terbaik. Pihak manajemen lembaga perusahaan tersebut secara rutin dalam penerimaan gaji karyawan tidak terlepas dari *contolling* untuk memperbaiki kualitas sumber daya manusia maupun kualitas pemasaran

produk.

c. Evaluasi Strategi

Sebagaimana peneliti memperoleh temuan data dengan teknik observasi serta wawancara mendalam (*deep interview*) evaluasi strategi pemasaran dalam menghadapi persaingan bisnis yaitu dengan memberikan motivasi kepada sumber daya manusia yang ada, selain itu pimpinan Usaha Krupuk Cap Ambar 2 Tulungagung rutin mengontrol dan mengawasi administrasi pemasaran atau laporan hasil pemasaran. Pimpinan lembaga usaha tersebut juga memperluas jaringan dan inovasi produk dengan tujuan mempertahankan jaringan mitra usaha yang telah bekerja sama.