

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Sejarah Aneka Usaha Catering

Aneka Usaha Catering merupakan sebuah usaha yang berdiri dari sebuah keinginan dari beberapa ibu rumah tangga yang ingin menciptakan lapangan pekerjaan bagi mereka sendiri dan masyarakat sekitar tempat tinggalnya. Ada empat orang yang mempelopori berdirinya Aneka Usaha Catering yaitu Ibu Martiah, Ibu Surati, Ibu Yunik, dan Ibu Cica. Awalnya mereka bingung terkait usaha apa yang cocok untuk digeluti di daerah pedesaan, akhirnya Ibu Martiah memberikan sebuah ide untuk membuka usaha catering makanan dan ketiga orang tersebut setuju. Apalagi saat itu masih belum ada usaha catering di daerah sekitarnya.

Aneka Usaha Catering berdiri pada tanggal 11 September 2017 yang berlokasi di Desa Tenggarejo Dusun Tenggar RT 01, RW 01. Wilayah ini berada di samping perbatasan Desa Ngepoh Kecamatan Tanggunggunung Kabupaten Tulungagung sehingga bisa sangat mudah dijangkau oleh masyarakat khususnya tetangga desa.

Bentuk usaha ini adalah usaha makanan yang diketuai oleh Ibu Martiah dengan dibantu oleh beberapa orang karyawan. Dalam menjalankan kegiatan usahanya ini Aneka Usaha Catering berlandaskan dengan ajaran Islam sesuai yang diajarkan dalam Al-Qur'an dan Hadits.

Hal yang diajarkan dalam Al-Qur'an akan dijalankan oleh usaha ini, seperti tidak menjual barang-barang maupun makanan yang berbau haram, oleh karena itu semua bahan serta bumbu makanan yang digunakan pada usaha ini dijamin halal.

Dalam pemberian nama Aneka Usaha Catering Ibu Martiah mengambil salah satu ide dari pendapat teman-teman dan tetangga. Karena banyaknya menu makanan yang bisa dipesan di catering ini maka usaha ini diberi nama "Aneka Usaha Catering".

2. Lokasi Aneka Usaha Catering

Lokasi yang dipilih sebagai obyek penelitian yaitu Aneka Usaha Catering yang beralamat di desa Tenggarejo Dusun Tenggara RT 01, RW 01, Samping Perbatasan Desa Ngepoh, Kecamatan Tanggunggunung, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur, Kode Pos 33288. Lokasi Aneka Usaha Catering ini cukup strategis karena berada dipinggir jalan raya dan sangat dekat dengan berbagai lembaga seperti kantor desa, Sekolah Dasar, dan Taman Kanak- Kanak.

3. Tujuan Didirikan Aneka Usaha Catering

Tujuan didirikan Aneka Usaha Catering adalah untuk memperoleh keuntungan, mengembangkan perekonomian masyarakat, serta mengurangi angka pengangguran dalam masyarakat.

4. Visi dan Misi Aneka Usaha Catering

a. Visi

Menjadi produsen makanan catering Terbesar, Berkualitas, dan Terbaik

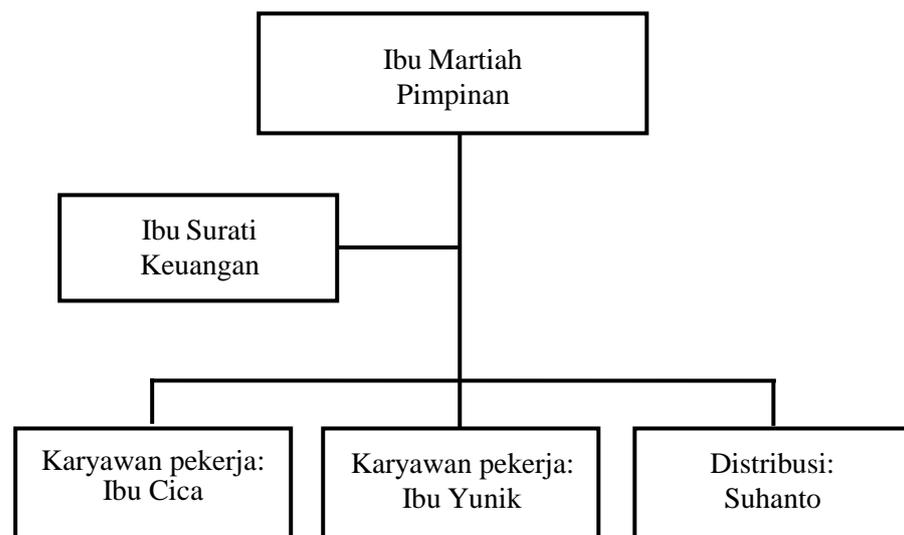
b. Misi

- 1) Mengembangkan kualitas produk
- 2) Menyediakan makanan catering yang berkualitas dengan harga yang terjangkau
- 3) Memperkenalkan produk ke seluruh wilayah sekitar
- 4) Membantu masyarakat sekitar mendapat pekerjaan atau membuka lapangan pekerjaan.

5. Struktur Organisasi dan Tugasnya

Struktur organisasi merupakan kerangka yang menentukan segenap tugas untuk mencapai tujuan organisasi, struktur organisasi ini sangatlah penting untuk pengembangan Aneka Usaha Catering dimasa yang akan datang. Bentuk Aneka Usaha Catering ini adalah usaha bersama, jadi struktur organisasinya masih sangat sederhana. Berikut adalah bagan struktur organisasi Aneka Usaha Catering.

Bagan 4.1
Struktur Organisasi Aneka Usaha Catering



Pada struktur organisasi di atas dijelaskan bahwa, Aneka Usaha Catering dipimpin oleh ibu Martiah sebagai pimpinan yang bertanggung jawab sekaligus mengontrol pekerja bagian keuangan, karyawan pekerja, maupun bagian distribusi atau pengantar pesanan ke konsumen. Selain mengelola bagian keuangan yang tugasnya adalah mencatat laporan pembukuan, Ibu Surati juga bertugas melayani konsumen yang datang langsung ke tempat usaha. Jadi, Ibu Martiah selaku pemimpin memberikan wewenang kepada Ibu Surati untuk membantu sepenuhnya dalam mengelola usaha karena lokasi usaha berada di rumah Ibu Surati.

B. Temuan Penelitian

Dalam mempertahankan usaha, Aneka Usaha Catering menerapkan beberapa strategi pemasaran yang dimulai dari segmentasi pasar, target pasar, dan positioning pasar. Selain itu, Aneka Usaha Catering juga menerapkan strategi bauran pemasaran yang terdiri dari strategi produk, harga, saluran distribusi, dan promosi.

Dalam memasarkan produknya, langkah pertama yang dilakukan Aneka Usaha Catering adalah melakukan segmentasi pasar. Berikut penjelasan dari Ibu Martiah selagi pemimpin Aneka Usaha Catering:

“Untuk memasarkan makanan catering ini, kami membuka pasar untuk di semua wilayah baik dalam desa maupun kecamatan, tidak ada kriteria khusus untuk wilayahnya, semua dijangkau mas. Olahan makanan kami ini bisa dipesan oleh semua kalangan masyarakat dan siap antar. Menu makanan catering dari kami juga bisa menyesuaikan apa keinginan dari pemesan”.⁴³

⁴³Wawancara Ibu Martiah Pemimpin Aneka Usaha Catering pada 11-Mei-2021, pukul 10.00 WIB.

Dari penjelasan di atas diketahui bahwa pemasaran produk makanan Aneka Usaha Catering tidak memberi kriteria khusus untuk memilih konsumen diberbagai wilayah serta ditujukan untuk semua masyarakat.

Dalam hal target pasar, Aneka Usaha Catering telah melakukan target pasarnya yang ditujukan kepada masyarakat umum baik masyarakat menengah keatas, menengah, dan menengah kebawah dengan cara memberikan produk makanan dengan harga murah kepada masyarakat. Seperti penuturan dari Ibu Martiah selaku pemimpin Aneka Usaha Catering, beliau mengatakan :

“Target pasarnya ditujukan kepada masyarakat umum baik masyarakat menengah keatas, menengah, dan menengah kebawah dengan memberikan produk makanan dengan kualitas yang bagus mas, enak, menarik, lezat, dan yang pasti dengan harga yang murah mas, tapi bukan murahan”.⁴⁴

Untuk mencapai target pasar yang diinginkan oleh Aneka Usaha Catering, haruslah melalui pembentukan strategi bauran pemasaran. Bauran pemasaran merupakan perluasan dari strategi pemosisian yang mencakup aspek produk, harga, distribusi dan promosi. Berikut penjelasan Ibu Martiah selaku pemimpin Aneka Usaha Catering :

“Yang memiliki usaha catering makanan disetiap daerah kan banyak mas, jadi kami memiliki pesaing yang cukup banyak juga tentunya untuk memasarkan makanan pastinya kami memiliki strategi pemasaran tersendiri mas seperti strategi produk, penetapan harga, saluran distribusi, dan promosi yang sesuai dengan kriteria usaha kami”.⁴⁵

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa Aneka Usaha Catering menerapkan strategi pemasaran khusus yaitu strategi bauran pemasaran,

⁴⁴*Ibid.*

⁴⁵*Ibid.*

yaitu menerapkan strategi produk, harga, saluran distribusi dan promosi.

1. Produk

Produk yang diproduksi oleh Aneka Usaha Catering adalah nasi kotak dengan berbagai jenis menu makanan. Menu makanan yang tersedia diantaranya: tiwul lauk pedas, pecel lele, lele goreng, dan tiwul sayur kulup. Semua menu makanan Aneka Usaha Catering ini diproduksi sendiri dan bahan makanan diperoleh dari pasar serta ladang tanaman sendiri. Berikut penuturan dari Ibu Martiah selaku pemimpin Aneka Usaha Catering, beliau mengatakan :

“Menu makanan yang diproduksi Aneka Usaha Catering ini ada empat jenis mas yaitu tiwul lauk pedas, pecel lele, lele goreng, dan tiwul sayur kulup. Setiap jenis makanan memiliki nama dan memiliki rasa yang khas. Untuk kemasan nasi kotak kita memakai dus kotak untuk dijual di toko makanan dan untuk nasi bungkus menggunakan kertas minyak maupun daun pisang, tergantung yang memesan mas”.⁴⁶

Dari penuturan Ibu Martiah dapat diketahui bahwa di Aneka Usaha Catering memproduksi empat jenis makanan yaitu tiwul lauk pedas, pecel lele, lele goreng, dan tiwul sayur kulup. Untuk ketentuan kemasan makanan bisa ditentukan oleh pelanggan sendiri sesuai kebutuhan. Berikut produk makanan yang diproduksi oleh Aneka Usaha Catering:

⁴⁶*Ibid.*

Tabel 4.1
Produk makanan yang diproduksi oleh Aneka Usaha Catering

No	Jenis Makanan	Model Makanan	Berat Bersih
1.	Tiwul lauk pedas	Nasi kotak, nasi bungkus	2,5 ons
2.	Pecel lele	Nasi kotak, nasi bungkus	2,5 ons
3.	Lele goreng	Nasi kotak, nasi bungkus	2,5 ons
4.	Tiwul sayur kulup	Nasi kotak, nasi bungkus	2,5 ons

Sumber: Wawancara bersama Ibu Martiah

Agar suatu produk memiliki daya saing, tentunya harus menciptakan inovasi produk dan *branding* yang unik disebuah produknya. Dalam menginovasikan produk, Aneka Usaha Catering memiliki inovasi tersendiri untuk produknya yaitu menciptakan produk makanan dengan bentuk dan rasa yang khas sesuai lidah orang Jawa serta menggunakan rempah asli orang desa yang bisa dinikmati oleh seluruh masyarakat Tanggunggunung dan Tulungagung. Meskipun diluar sana banyak yang memproduksi jenis makanan atau produk yang sama, namun makanan yang diproduksi oleh Aneka Usaha Catering memiliki cita rasa khas tersendiri dengan harga yang terjangkau. Seperti yang dituturkan oleh Ibu Martiah selaku pemimpin Aneka Usaha Catering, beliau mengatakan:

“Ya pasti ada inovasi tersendiri mas. Walaupun banyak usaha catering diluar sana, yang jelas punya kami dimasak dengan bahan berkualitas dan alat masak yang bersih juga rapi dalam proses memasak makanan cateringnya. Kemudian unggul dari segi khas rasanya. Kami menciptakan khas rasa yang sesuai lidah orang Jawa dengan bumbu rempah asli orang desa seperti, bumbu pedas basah yang saya buat sendiri dengan rasa khas orang desa tapi bisa dinikmati oleh siapapun mas. Pokoknya produk kami ini unggul dalam hal khas rasa yang berbeda dengan harga yang terjangkau mas”⁴⁷.

⁴⁷*Ibid.*

Pertanyaan kepada karyawan Aneka Usaha Catering, tentang kualitas produk makanan di Aneka Usaha Catering. Seperti yang dituturkan oleh Ibu Yunik, beliau mengatakan:

“Kualitas produk makanan disini bagus mas, disini kualitas sangat dijaga apalagi dari segi kebersihannya itu juga sangat dijaga. Semua karyawan disini selalu diingatkan untuk selalu menjaga kebersihan, mengolah makanan dengan baik, mengemas makanan dengan baik supaya kualitas produknya bagus. Jadi, kalau menurut saya kualitas produk makanan di Aneka Usaha Catering ini bagus mas”.⁴⁸

Ibu Surati selaku bagian keuangan Aneka Usaha Catering juga menuturkan:

“Kalau menurut saya sih, sangat bagus mas kualitasnya, bahan makanandan bumbunya juga bagus-bagus, proses pengolahan makanannya juga sangat diperhatikan mas, kebersihannya juga terjaga, makanan cateringnya juga berkualitas mas”.⁴⁹

Peneliti juga mencoba bertanya lagi kepada pembeli makanan catering Aneka Usaha Catering, berikut penuturan dari Ibu Yeti, dan Ibu Eni. Ibu Yeti (konsumen) menuturkan :

“Sudah berlangganan sekitar dua tahun mas. Kualitasnya emang bagus mas, makanan cateringnya juga enak, kemasannya juga bagus dan rapi, jadi gak mudah basi. Makane aku jadi berlangganan disini mas, soale kualitas bagus dan enak, saya suka. biasanya saya memesan buat acaradibalaidesa maupun acara kumpulan untuk acara”.⁵⁰

Ibu Eni (konsumen) juga menuturkan :

“Saya sudah tiga tahun berlangganan diAneka Usaha Catering ini mas,saya suka karena makanan yang memiliki rasa khas enak dan terasa bumbunya juga kemasam yang bersih dan juga rapi”.⁵¹

⁴⁸Wawancara Ibu Yunik karyawan Aneka Usaha Catering pada 11-Mei-2021

⁴⁹Wawancara Ibu Surati bagian keuangan Aneka Usaha Catering pada 11-Mei-2021

⁵⁰Wawancara Ibu Yeti pembeli Aneka Usaha Catering pada 12-Mei-2021

⁵¹Wawancara Ibu Eni pembeli Aneka Usaha Catering pada 12-Mei-2021

Penjelasan dari beberapa tuturan diatas dapat diketahui bahwasannya dengan tetap mempertahankan kualitas produk, konsumen akan terus berlangganan dan merasa ketagihan untuk memesan makanan di Aneka Usaha Catering meski diluar sana banyak usaha catering yang serupa.

2. Harga

Strategi pemasaran yang selanjutnya dilakukan oleh perusahaan dalam menawarkan produk adalah penentuan harga. Penentuan harga bertujuan untuk mencapai tingkat hasil penerimaan penjualan maksimum. Seperti yang ditetapkan oleh Aneka Usaha Catering dalam penentuan harga dilakukan dengan cara menghitung biaya bahan makananditambah tenaga dalam proses bekerja. Berikut penuturan dari Ibu Martiah, selaku pemimpin Aneka Usaha Catering, beliau mengatakan:

“Dalam penentuan harga produk kami ya melihat dari sisi harga bahan makanandulu kemudian ditambah Harga tenaga dalam bekerja mas. Harga yang ditentukan beragam mas, sesuai jenis produknya tergantung kualitas dan tingkat kesulitan mendapatkan bahan makanandan memasaknya tersebut. Kalau bahan makanandan pembuatannya sulit harganya juga mahal mas, begitupun sebaliknya. Untuk harga produknya dijual sesuai pesanan pelanggan, biasanya mulai harga Rp 10.000 – Rp 15.000 mas, menyesuaikan permintaan pelanggan”⁵².

Semakin banyak persaingan usaha catering yang sama tidak membuat Ibu Martiah selaku pemimpin Aneka Usaha Catering berfikir untuk menjual produknya dengan harga mahal, justru dengan menjual

⁵²Wawancara Ibu Martiah Pemimpin Aneka Usaha Catering pada 11-Mei-2021

berdasarkan kualitas produk dan penetapan harga yang kompetitif dengan lainnya akan membuat lebih menarik konsumen. Kesesuaian harga dan kualitas yang diberikan menimbulkan pelanggan setia mengambil produk makanan di Aneka Usaha Catering ini, seperti penuturan beberapa konsumen yang telah berlangganan. Ibu Yeti (Konsumen) mengatakan :

“Menurutku hargane sesuai pasaran mas, harga sama kualitasimbang dan umumlah mas. Kalau menurutku harganya malah murah dan bisa melayani sesuai kantong juga dari pada yang lainnya mas. Ndek situ kan hargane macam-macam mas sesuai pesanan kita”.⁵³

Ibu Eni (konsumen) juga mengatakan :

“Sudah sesuai pasaran sih mas, disitu harga cateringnya sesuai kualitasnya, ya gak mahal ya gak murah. Sesuai sama kualitasnya mas”.⁵⁴

Selain harga ditentukan berdasarkan kualitas dan pesanan, Aneka Usaha Catering juga menentukan harga produknya dengan memberi harga diskon berdasarkan jumlah banyaknya dari pembelian. Berikut penjelasan Ibu Martiah selaku pemimpin Aneka Usaha Catering, beliau mengatakan:

“Pasti ada potongan harga khusus untuk pemesanan dalam jumlah banyak mas, semakin banyak jumlah pembeliannya diskon yang didapat juga banyak mas. Tergantung konsumennya mas, biasanya banyak yang nawar juga sih konsumennya, yang terpenting saya melayani sesuai pesanan harga konsumen”.⁵⁵

Peneliti juga mencoba bertanya lagi kepada Ibu Surati selaku karyawan bagian keuangan dengan pertanyaan yang sama, berikut penuturannya:

⁵³Wawancara Ibu Yeti pembeli Aneka Usaha Catering pada 12-Mei-2021

⁵⁴Wawancara Ibu Eni pembeli Aneka Usaha Catering pada 12-Mei-2021

⁵⁵Wawancara Ibu Martiah Pemimpin Aneka Usaha Catering pada 11-Mei-2021

“Iya ada mas, Kalau pesan banyak nanti dapat diskon konsumennya”.⁵⁶

Dalam pemaparan tersebut sudah jelas bahwasannya dalam penentuan harga diimbangi dengan kualitas yang diberikan dan jumlah banyaknya pesanan. Aneka Usaha Catering mempunyai harga tersendiri karena harga yang ditentukan sesuai kualitas dan sesuai harga permintaan konsumen. Produk makanan Aneka Usaha Catering memberikan kualitas unggul dan harga yang sesuai dengan kualitas yang diberikan serta sesuai dengan harga permintaan pemesan. Selain itu disini juga memberi potongan harga khusus untuk pembelian dengan jumlah banyak.

3. Saluran Distribusi

Saluran distribusi merupakan aktivitas perusahaan yang sangat penting dalam penyaluran produk agar produknya sampai ditangan konsumen. Hal ini, setiap perusahaan harus ada saluran distribusinya, seperti Aneka Usaha Catering itu sendiri. Berikut penuturan Ibu Martiah selaku pemimpin Aneka Usaha Catering mengenai saluran distribusinya, beliau mengatakan :

“Untuk penjualannya kami lakukan secara langsung kepada konsumen yang datang langsung kesini mas, juga melayani dan menyediakan jasa pengiriman barang bagi konsumen yang membeli lewat online atau pesan pribadi dengan biaya pengiriman ditanggung konsumen mas”.⁵⁷

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa Aneka Usaha Catering mendistribusikan produk-produknya secara langsung kepada konsumen yang datang ke lokasi dan juga melayani pengantaran pesanan baik yang memesan secara langsung maupun online.

⁵⁶Wawancara Ibu Surati bagian keuangan Aneka Usaha Catering pada 11-Mei-2021

⁵⁷Wawancara Ibu Martiah Pemimpin Aneka Usaha Catering pada 11-Mei-2021

Dalam kegiatan distribusi, perusahaan harus memberikan pelayanan yang baik dengan konsumen. Pelayanan yang baik kepada konsumen akan memberikan nilai lebih pada sebuah usaha. Aneka Usaha Catering telah mengutamakan kepuasan pelanggan agar produk makanan Aneka Usaha Catering mendapatkan tempat di hati para konsumen. Hal ini dirasakan oleh Ibu Yeti selaku konsumen di Aneka Usaha Catering yang mengatakan bahwa:

“Aneka Usaha Catering pelayanannya bagus sekali mas, pemilik dan karyawannya ramah-ramah. Saat ada makanan yang bermasalah, kayak pesanannya tidak sesuai dengan yang saya beli maupun ada yang kurang, Aneka Usaha Catering tetap masih melayani return makanan. Kalau seperti ini saya sebagai konsumen ya merasa puas sekali mas”.⁵⁸

Seperti pendapat Ibu Yeti, Ibu Eni sebagai konsumen Aneka Usaha Catering juga mengatakan bahwa :

“Pelayanannya bagus mas, orang-orangnya ramah semua. Jadi, malah tidak sungkan kalau mau tanya-tanya gitu mas. kadang disuruh mencicipi dulu sebelum memesannya mas. Ya puas sekali pelayanannya mas”.⁵⁹

Hal tersebut dibenarkan oleh ibu Martiah selaku pemimpin Aneka Usaha Catering, beliau menuturkan bahwa:

“Tentunya kami memberikan pelayanan yang bagus mas. Kalau pelayanannya bagus, konsumen akan jadi puas saat membeli makanan catering kita. Aneka Usaha Catering juga melayani return barang apabila barang tidak sesuai pesanan atau rusak, tetapi kita selalu mengecek kualitas barangnya terlebih dahulu kok sebelum diantar ke konsumen mas tetapi namanya juga manusia tak luput dari lupa. Selain itu, untuk konsumen yang langsung datang kelokasi diperkenankan melihat dan mencicipi makanannya agar bisa memilih untuk dipesan mas”.⁶⁰

⁵⁸Wawancara Ibu Yeti pembeli Aneka Usaha Catering pada 12-Mei-2021

⁵⁹Wawancara Ibu Eni pembeli Aneka Usaha Catering pada 12-Mei-2021

⁶⁰Wawancara Ibu Martiah Pemimpin Aneka Usaha Catering pada 11-Mei-2021

4. Promosi

Promosi merupakan aktivitas pemasaran yang paling aktif dilakukan oleh perusahaan agar masyarakat mengenal dan tertarik dengan sebuah produk yang dipasarkan. Dalam memasarkan produk, Aneka Usaha Catering juga melakukan promosi. Berikut penjelasan dari Ibu Martiah pemimpin Aneka Usaha Catering, beliau mengatakan:

“Tentu mas, kami juga melakukan promosi untuk memasarkan produk kami. Promosinya dilakukan dari mulut ke mulut dan tatap muka secara langsung dengan konsumen, dan dengan cara mengaplud disosial media maupun digrub-grub wa yang ada”.⁶¹

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa salah satu kegiatan promosi yang dilakukan oleh Aneka Usaha Catering adalah melakukan promosi dari mulut ke mulut dan bertatap muka secara langsung dengan konsumen. Selain itu promosi juga dilakukan secara online melalui berbagai sosial media seperti facebook, instagram, dan status WhatsApp. Tentunya dalam meningkatkan penjualan produk saat bertatap muka langsung dengan konsumen, perusahaan pasti melakukan berbagai cara untuk meyakinkan konsumen pada produk yang dipasarkan. Berikut penjelasan dari Ibu Martiah selaku pemimpin Aneka Usaha Catering, beliau mengatakan:

“Ketika berhadapan langsung dengan konsumen, kami memberikan penawaran produk berupa potongan harga untuk pembelian dan waktu tertentu mas, memberi sampel produk secara gratis untuk dicicipi, seperti itu mas”.⁶²

⁶¹*Ibid.*

⁶²*Ibid.*

Peneliti juga menanyakan pertanyaan yang sama dengan karyawan Aneka Usaha Catering yang biasanya ikut kegiatan promosi. Berikut penjelasan Ibu Cica selaku karyawan Aneka Usaha Catering, mengatakan bahwa:

“Biasanya promosi yang dilakukan itu Aneka Usaha Catering ikut kegiatan kumpulan maupun acara lainnya, bertatap muka langsung dengan masyarakat yang ada. memberi sampel produk secara gratis mas, supaya masyarakat jadi tahu betul bagaimana produk dari Aneka Usaha Catering, sehingga kalau rasanya enak, pembeli pasti mau memesan nasi cateringnya”.⁶³

Penjelasan di atas dapat diketahui bahwa Aneka Usaha Catering melakukan bebarapa promosi untuk meningkatkan penjualan saat bertatap muka secara langsung dengan konsumen dengan cara memberikan penawaran produk berupa potongan harga untuk pembelian dan waktu tertentu, memberi sampel produk secara gratis supaya konsumen akan tertarik dengan produk yang ditawarkan Aneka Usaha Catering.

Selain melakukan tatap muka secara langsung dengan konsumen, Aneka Usaha Catering juga melakukan promosi produknya melalui sosial media seperti facebook, instagram, dan status WhatsApp. Berikut penuturan dari Ibu Martiah selaku pemimpin Aneka Usaha Catering:

“Promosinya juga dilakukan disosial media mas agar bisa memperluas jaringan pasar, kayak Facebook dan Instagram tetapi lebih sering melakukan promosi di Facebook mas, soalnya banyak orang yang menggunakan akun facebook dan peminat serta pembelinya kebanyakan juga dari Facebook. Pembelinya dari mana-mana mas, ada yang berasal dari campurdarat, besole. Semua pembeli itu biasanya taunya dari facebook mas. Selain itu ada juga yang tahu catering ini dari status whatsapp mas”.⁶⁴

⁶³Wawancara Ibu Cica karyawan Aneka Usaha Catering pada 11-Mei-2021

⁶⁴Wawancara Ibu Martiah Pemimpin Aneka Usaha Catering pada 11-Mei-2021

Seperti yang dikatakan oleh beberapa karyawan Aneka Usaha Catering, bahwa promosinya juga dilakukan melalui sosial media seperti Facebook, Instagram dan WhatsApp. Berikut penuturannya:

Ibu Yunik (Karyawan) mengatakan :

“iya mas, promosinya juga melalui sosial media kayak Facebook mas. Biasanya pemimpinnya sendiri yang melakukannya mas”.⁶⁵

Ibu Surati (karyawan bagian keuangan) mengatakan :

“Iya mas, melalui Facebook dan Instagram mas. tapi peminatnya lebih banyak dari Facebook mas. Jadi Ibu Martriah sendiri yang melakukan promosi di onlinenya mas”.⁶⁶

Melakukan kegiatan promosi akan memperluas jaringan pasar dan mempermudah konsumen mengetahui produk yang dipasarkan oleh perusahaan. Banyak konsumen Aneka Usaha Catering yang berasal dari sosial media. Seperti yang dirasakan oleh Ibu Eni selaku konsumen yang mengetahui produk makanan catering Aneka Usaha Catering dari Facebook. Berikut penjelasannya:

“Ya aku taunya dari Facebook itu mas liat-liat beranda Facebook gitu, trus ada yang promosi tentang makanan cateringnya Ibu Martiah yang katanya rasanya khas desa dan melayani porsi sesuai konsumen. Terus saya jadi tertarik mas, saya datang saja langsung ke lokasinya mas. Setelah itu jadi berlangganan hingga sekarang mas”.⁶⁷

Jadi dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa memang benar dengan melakukan promosi melalui sosial media akan memperluas jaringan pasar dan mempermudah masyarakat mengetahui produk yang ditawarkan.

⁶⁵Wawancara Ibu Yunik karyawan Aneka Usaha Catering pada 11-Mei-2021

⁶⁶Wawancara Ibu Surati bagian keuangan Aneka Usaha Catering pada 11-Mei-2021

⁶⁷Wawancara Ibu Eni Konsumen Aneka Usaha Catering pada 12 Mei 2021

C. Analisis Data

1. Strategi Pemasaran Aneka Usaha Catering

Dari data di atas, peneliti dapat menganalisis bahwa dalam upaya meningkatkan daya saing usaha, Aneka Usaha Catering telah melakukan strategi pemasaran yang tepat agar dapat mengenai pasar sasaran yaitu dengan menerapkan langkah segmentasi pasar, target pasar dan *positioning* pasar serta bauran pemasaran. Berikut penjelasan mengenai langkah-langkah strategi pemasaran yang dilakukan Aneka Usaha Catering, yaitu:

a. Segmentasi Pasar

Dalam segmentasi pasar, kriteria yang ditentukan oleh Aneka Usaha Catering, yaitu:

- 1) Berdasarkan geografis; secara geografis Aneka Usaha Catering tidak memberi kriteria khusus untuk memilih konsumen di berbagai wilayah.
- 2) Berdasarkan demografis; secara demografis Aneka Usaha Catering memilih konsumen mulai anak-anak usia remaja, dewasa dan orang tua karena perusahaan ingin produk yang bisa dinikmati oleh semua kalangan tanpa membatasi usia, jenis kelamin, ataupun hasil pendapatan kerja calon pembeli sebagai segmen pasarnya.
- 3) Berdasarkan psikografis; secara psikografis Aneka Usaha Catering membidik konsumen yang menginginkan cemilan catering sebagai cemilan sehari-hari dan oleh-oleh.

4) Berdasarkan Perilaku; secara perilaku tidak ada segmentasi yang ditetapkan oleh Aneka Usaha Catering.

b. Target Pasar

Dalam hal target pasar, Aneka Usaha Catering telah melakukan target pasarnya yang didasarkan kepada masyarakat umum baik masyarakat menengah keatas, menengah, dan menengah kebawah, dengan cara memberikan produk makanan yang berkualitas kepada masyarakat yang menginginkan makanan yang enak dengan harga yang bersahabat.

c. *Positioning* Pasar

Aneka Usaha Catering merupakan solusi yang tepat bagi konsumen yang menginginkan makanan enak dan murah.

d. Strategi Bauran Pemasaran

Aneka Usaha Catering menerapkan strategi pemasaran lainnya yaitu strategi bauran pemasaran, dengan menerapkan strategi produk, harga, saluran distribusi dan promosi.

1) Strategi Produk

Produk yang dipasarkan Aneka Usaha Catering ada empat jenis yaitu tiwul lauk pedas, pecel lele, lele goreng, dan tiwul sayur kulup. Agar suatu produk memiliki daya saing, tentunya harus menciptakan inovasi produk dan *branding* yang unik di sebuah produknya. Dalam menginovasikan produk, Aneka Usaha Catering memiliki inovasi tersendiri untuk

produknya yaitu menciptakan menu makanan yang sesuai dengan lidah orang Jawa dan tambahan bumbu rempah asli orang desa yang bisa dinikmati oleh seluruh masyarakat Indonesia. Meskipun diluar sana banyak yang memproduksi produk yang sama, tetapi produk Aneka Usaha Catering memiliki keistimewaan rasa tersendiri dengan harga terjangkau.

Strategi produk lainnya yang diterapkan oleh Aneka Usaha Catering yaitu selalu mengutamakan kualitas produknya dengan cara pemilihan bahan makanan yang terbaik. Selain pemilihan bahan makanan yang terbaik, dalam menjaga kualitas masakan Aneka Usaha Catering selalu mengontrol proses memasak hingga pengemasan dan selalu menjaga kebersihan.

Untuk menjaga kualitas produk, pimpinan dan karyawan yang sudah lama bekerja di Aneka Usaha Catering juga membimbing dan mengawasi hasil kinerja karyawan baru dalam pengolahan dan pengemasan makanan supaya karyawan baru bisa mengolah pesanan dengan benar dan bagus sesuai ketentuan.

2) Strategi Harga

Strategi penetapan harga yang digunakan oleh Aneka Usaha Catering adalah dengan cara menghitung biaya bahan makanan ditambah Harga Pokok Penjualan (HPP) kemudian ditambah persentase *margin*. Penentuan harga yang ditetapkan

oleh Aneka Usaha Catering juga dilakukan dengan cara menetapkan harga berdasarkan kualitas produk dengan penetapan harga yang kompetitif dengan produk pesaing lainnya. Selain harga ditentukan berdasarkan kualitas, Aneka Usaha Catering juga menentukan harga produknya dengan memberi harga diskon berdasarkan jumlah pembelian.

3) Strategi Saluran Distribusi

Strategi saluran distribusi yang diterapkan oleh Aneka Usaha Catering yaitu dengan mendistribusikan produk-produknya secara langsung kepada konsumen yang datang ke Aneka Usaha Catering, dan juga melayani dan menyediakan jasa pengiriman barang bagi konsumen yang lokasi tujuannya jauh dan membeli lewat *online* atau pesan pribadi. Dalam kegiatan distribusi, Aneka Usaha Catering lebih mengutamakan kepuasan pelanggan agar produk-produk Aneka Usaha Catering mendapatkan tempat dihati para konsumen. Pelayanan yang baik terhadap konsumen akan memberikan nilai lebih pada usaha Aneka Usaha Catering.

4) Strategi Promosi

Strategi promosi yang digunakan Aneka Usaha Catering adalah melakukan promosi dari mulut ke mulut dan bertatap muka secara langsung dengan konsumen melalui kegiatan bazar dan pameran- pameran dengan cara memberikan penawaran

produk berupa potongan harga untuk pembelian dan waktu tertentu, memberi sampel produk secara gratis supaya konsumen akan tertarik dengan produk yang ditawarkan Aneka Usaha Catering.

Selain melakukan tatap muka langsung dengan konsumen, Aneka Usaha Catering juga melakukan promosi produknya melalui sosial media seperti Facebook, whatsApp, dan Instagram. Hal ini dilakukan untuk memperluas jaringan pasar. Melalui akun Facebook, konsumen akan mengetahui produk yang dipasarkan oleh Aneka Usaha Catering serta banyak peminat dan pembelinya berasal dari luar wilayah.

2. Faktor Pendukung dan Penghambat Penerapan Strategi Pemasaran Aneka Usaha Catering

Berikut faktor pendukung dan penghambat kegiatan pemasaran Aneka Usaha Catering yaitu sebagai berikut:

a. Faktor Pendukung

1) Kualitas Produk

Sama halnya dengan apa yang ada di Aneka Usaha Catering, bahwa kualitas produk memang menjadi unggulan dalam memasarkan produk makanan Aneka Usaha Catering, Hal ini dibuktikan dengan banyaknya pelanggan setia dari Aneka Usaha Catering dari dulu sampai sekarang yang masih setia untuk memesan makanan disetiap kegiatan maupun acara dikarenakan

kualitas dan kuantitas produk yang masih terjaga sampai saat ini.

2) Jaringan Pasar yang Luas

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 Aneka Usaha Catering ini cukup luas, sehingga tidak salah kalau penjualan produk Aneka Usaha Catering selalu meningkat. Serta Aneka Usaha Catering memiliki banyak pemasok bahan makanandan pelanggan yang semakin bertambah.

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, Instagram, WhatsApp, dan lain-lain.

Sama halnya dengan pemasaran yang digunakan oleh Aneka Usaha Catering, salah satunya juga menggunakan sosial media Facebook dan Instagram. 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 Aneka Usaha Catering.

b. Faktor Penghambat

1) Kurangnya Tenaga Kerja

Tenaga merupakan faktor penting dalam sebuah usaha catering. Saat pesanan banyak sementara tenaga kerja sedikit juga dapat menjadi salah satu kelemahan atau penghambat dalam suatu usaha. Tenaga kerja mempengaruhi cepat atau tidaknya dalam memenuhi permintaan pembeli. Dalam usaha catering pelanggan akan lebih senang jika pesannya diantar tepat waktu sesuai kualitas pesanan awal. Namun Aneka Usaha Catering masih kekurangan tenaga kerja ketika permintaan produk meningkat sementara tenaga kerja masih kurang.

2) Faktor Harga

Harga dijadikan sebagai penentu utama dalam menentukan minat para konsumen dan juga menjadi penentu keberlangsungan makanan yang diproduksi. Apabila harga yang ditentukan relatif rendah tentunya minat konsumen juga akan semakin meningkat yang pada intinya harga penjualan makanan

produksi harus lebih tinggi dari harga pembelian bahan makanan dan biaya produksi. Harga yang naik turun dari produk Aneka Usaha Catering disebabkan karena harga bahan makanan 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 Aneka Usaha Catering. Faktor pesaing berasal dari pengusaha yang memiliki produk barang yang sama dan sejenis. Beberapa para pengusaha dalam bidang yang sama yaitu catering dari daerah sekitar yang sebagian para pengusahanya memiliki ciri khas dalam produk yang dibuat semisal dalam hal kualitas, kuantitas, rasa, dan harga yang relatif berbeda.

4) Keterlambatan dalam Pengiriman Barang Pesanan

Keterlambatan dalam pengiriman barang pesanan akan menghambat proses penjualan selanjutnya, karena apabila proses pengiriman barang lambat akan menjadi nilai *minus* bagi perusahaan di mata konsumen. Keterlambatan dalam pengiriman barang pesanan Aneka Usaha Catering dikarenakan karena jumlah tenaga yang kurang, jenis transportasi, serta keadaan pasar yang tidak menentu.

3. Efektifitas Strategi Pemasaran Aneka Usaha Catering

Kenaikan jumlah produksi dan jumlah penjualan merupakan bukti nyata bahwa Aneka Usaha Catering merupakan perusahaan yang mampu mengembangkan usahanya dan menjadi perusahaan yang kuat melewati persaingan yang ketat ini. Berdasarkan penghitungan peningkatan jumlah produksi dan jumlah penjualan ini disebabkan karena Aneka Usaha Catering telah memperluas dan mengembangkan strategi pemasarannya, yang awalnya hanya menitipkan ke warung-warung terdekat saja sekarang sudah melakukan penjualan melalui kegiatan bazar, pameran dan sosial media yaitu Facebook dan Instagram. Selain itu produk Aneka Usaha Catering mulai menambah inovasi menu terbaru pada cateringnya.

Dari tahun ke tahun kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh Aneka Usaha Catering dilakukan secara terus-menerus. Selain itu kualitas produk yang dihasilkan juga semakin di tingkatkan, sehingga mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan catering lainnya. Dari data di atas dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh Aneka Usaha dan mengalami peningkatan dan penurunan di setiap tahunnya.