

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil UD Surya Manalagi

1. Sejarah

Perusahaan kerupuk “UD Surya Manalagi” merupakan bentuk perusahaan perorangan. Dalam operasionalnya perusahaan ini dapat dikatakan sebagai perusahaan yang padat karyawan karena proses produksi masih banyak memerlukan keterampilan tenaga kerja manusia untuk menjalankan peralatan-peralatan produksi yang masih sederhana. Sebelum perusahaan ini berdiri, bapak Suhud sebagai perintis pertama dari usaha kerupuk ini, dulu beliau bekerja di salah satu industri kerupuk yang ada di Kediri sehingga beliau memiliki banyak pengalaman dalam mengolah kerupuk. Selain itu bapak Suhud juga mencari berbagai informasi yang berhubungan dengan usaha yang akan dirintisnya mulai dari perolehan bahan baku yang efisien, proses produksi hingga strategi pemasaran dari produk yang telah dihasilkan. Sekitar tahun 1985 bapak Suhud mulai menjual kerupuk eceran di pasar-pasar, kemudian berdasarkan pengalamannya timbullah niat untuk membangun usaha yang lebih besar dengan diberi nama “Surya Manalagi”. Setelah berjalan beberapa tahun, pengelolaan perusahaan kerupuk ini di teruskan oleh anak-anaknya hingga saat ini.

Perusahaan kerupuk UD Surya Manalagi didirikan sekitar tahun 1985 diatas tanah seluas 1 Ha yang berlokasi di Desa Dawung Kecamatan

Ngadiluwih Kabupaten Kediri dan sekarang dikelola oleh Bapak Rofiq, bapak Rofiq merupakan salah satu putra dari bapak Suhud yang menjadi penerus perusahaan keluarga. Dalam pengelolaannya perusahaan tersebut masih dilakukan secara sederhana dan masih menggunakan manajemen keluarga. Seiring dengan meningkatnya permintaan pasar, pertumbuhan perusahaan kerupuk ini semakin menuju arah yang lebih baik, adanya potensi usaha yang lebih besar yang dulu masih dalam skala home industri dan sekarang sudah menjadi industri pabrik kerupuk. UD Surya Manalagi hingga saat ini memiliki satu cabang yang lokasinya masih dalam satu kecamatan dan memproduksi empat jenis kerupuk yaitu : kerupuk uyel, kerupuk saloyo, kerupuk reng dan kerupuk loreng yang semuanya dikemas dalam karung.

2. Tujuan Umum Perusahaan

1) Tujuan jangka pendek

Tujuan jangka pendek perusahaan merupakan tujuan yang ingin dicapai dalam kurun waktu yang relatif singkat biasanya kurang dari satu tahun. Adapaun tujuan jangka pendek perusahaan kerupuk UD Surya Manalagi sebagai berikut :

- a. Meningkatkan volume penjualan
- b. Menjamin kelancaran proses produksi dan kelangsungan perusahaan
- c. Memperoleh keuntungan.

2) Tujuan jangka panjang

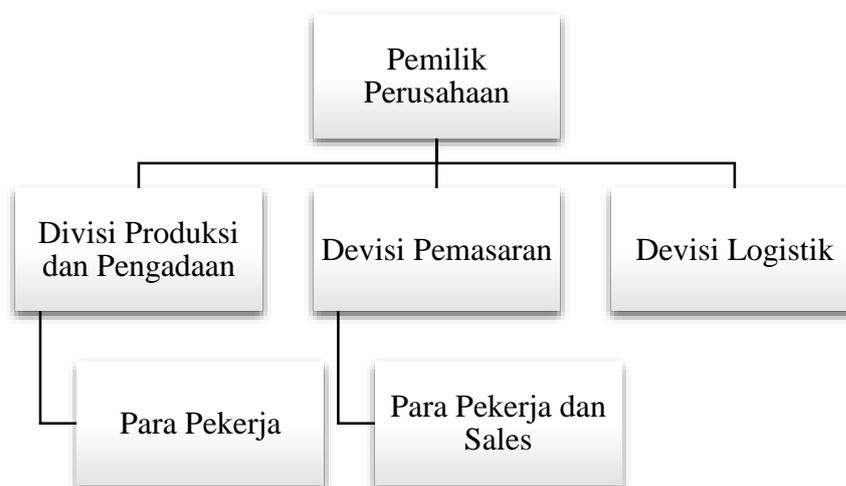
Tujuan jangka panjang merupakan tujuan yang ingin dicapai perusahaan dalam jangka waktu lebih dari satu tahun. Tujuan jangka panjang UD Surya Manalagi adalah :

- a. Mencapai profit yang optimal
- b. Memperbesar produksi dan memperluas daerah pemasaran serta memperkuat posisi perusahaan dalam persaingan di pasar
- c. Meningkatkan reputasi perusahaan
- d. Membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar pabrik dan meningkatkan taraf hidup karyawan

3. Struktur Organisasi dan Tugasnya

Struktur organisasi adalah kerangka yang menunjukkan secara jelas susunan fungsi dan tanggung jawab dalam sebuah organisasi. Berdasarkan hasil observasi di lapangan, UD Surya Manalagi memiliki struktur organisasi secara garis dimana bentuk struktur dengan satuan kekuasaan dan perintah serta tanggung jawabnya berjalan dari atas ke bawah. Adapun skema struktur organisasinya adalah:⁷⁶

⁷⁶ Data dari UD Surya Manalagi tahun 2021

Gambar 4.1**Struktur Organisasi UD Surya Manalagi Tahun 2021**

Sumber : UD Surya Manalagi, diolah 2021

Berdasarkan gambar 4.1 diketahui bahwa struktur organisasi UD Surya Manalagi telah melakukan pembagian tugas kerja meskipun masih sederhana, karena secara keseluruhan pengelolaan perusahaan masih menggunakan sistem keluarga atau manajemen keluarga, dimana pemilik perusahaan langsung berhubungan langsung dengan karyawan atau pekerja tanpa melalui staff atau kepala bagian masing-masing devisi, sehingga tugas dan instruksinya langsung berhubungan dengan para karyawan. Pemilik UD Surya Manalagi adalah Bapak Rofiq yang bertugas sebagai pemilik dan pengelola utama serta sebagai penanggung jawab penuh terhadap pengambilan keputusan yang berkaitan dengan kegiatan industri. Selain sebagai pemilik perusahaan Bapak Rofiq juga bertanggung jawab terhadap produksi, logistik dan pemasaran yang dibantu oleh adiknya yang bernama Ibu Siti Nur Aisyah. Meskipun didalam setiap devisi terdapat banyak para karyawan tetapi belum ada orang yang menjadi

kepercayaan perusahaan atau kepala bagian, sehingga semua keluhan atau kebutuhan dalam proses produksi langsung berkoordinasi ke pimpinan perusahaan. Selain itu dalam proses pemasaran belum mempunyai sales, sehingga logistik dan pemasaran dilakukan sendiri oleh pemilik perusahaan. Jadi karyawan hanya sebagai pekerja yang bekerja di pabrik, seperti penyablonan, penimbangan, pengemasan, dan lain sebagainya. Untuk pembukuan, laporan bulanan dan akhir tahun serta laporan slip penggajian masih dilakukan sendiri oleh pemilik perusahaan bapak Rofiq dan keluarganya.

Adapun jumlah tenaga kerja perusahaan kerupuk UD Surya Manalagi pada tahun 2021 berjumlah 75 orang, dan diantaranya sebagai berikut :⁷⁷

Tabel 4.1

Jumlah Karyawan UD Surya Manalagi

No.	Nama	Jabatan	Jumlah
1.	Muhammad Rofiq	Pemilik Perusahaan	1
2.	Siti Nur Aisyah	Pengelola Perusahaan	1
3.	Muhammad Mufid	Devisi Produksi	1
4.	Sugianto	Devisi Produksi	1
5.	Rowi	Devisi Produksi	1
6.	Saikhul Anwar	Devisi Produksi	1
7.	Jendik	Devisi Produksi	1
8.	Sudayat	Devisi Produksi	1
9.	Miftah	Devisi Produksi	1
10.	Bambang	Devisi Produksi	1
11.	Suyatmono	Devisi Produksi	1
12.	Agus Suroso	Devisi Pemasaran	1
13.	Budi	Devisi Pemasaran	1
14.	Fatkhul Qorib	Devisi Pemasaran	1
15.	Mursidi	Devisi Pemasaran	1
16.	Sutrisno	Devisi Pemasaran	1
17.	Muhammad Iqbal	Devisi Pemasaran	1

⁷⁷ Data dari UD Surya Manalagi tahun 2021

18.	Murtiah	Devisi Pemasaran	1
19.	Maesaroh	Produksi (pengemasan)	1
20.	Katimo	Produksi (pengemasan)	1
21.	Dewi	Produksi (pengemasan)	1
22.	Nur Huda	Produksi (pengemasan)	1
23.	Fatih	Produksi (pengemasan)	1
24.	Sugiono	Devisi logistik	1
25.	Marwan	Devisi logistik	1
26.	Wawan	Devisi logistik	1
27.	Subagiyo	Devisi logistik	1
28.	Mursidi	Devisi logistik	1

Sumber : Data Karyawan UD Surya Manalagi Tahun 2021

B. Temuan Penelitian

1. Strategi Marketing Mix Yang Diterapkan UD Surya Manalagi

Perusahaan kerupuk UD Surya Manalagi dalam mengembangkan kegiatan usahanya menetapkan strategi pemasaran yang bertujuan untuk mencapai keberhasilan perusahaan didukung dengan pemilihan produk yang berkualitas dengan harga yang efektif terjangkau, saluran distribusi yang baik dan lancar, dan promosi yang efektif serta memberikan pelayanan yang memuaskan konsumen. Dengan demikian, bahwa UD Surya Manalagi sudah menerapkan strategi bauran pemasaran atau marketing mix 4P yang terdiri dari produk (*product*), harga (*price*), tempat atau distribusi (*place*), dan promosi (*promotion*).

a. Produk (*product*)

Produk yang dihasilkan UD Surya Manalagi ada tiga macam, yaitu : kerupuk uyel, kerupuk saloyo, dan kerupuk loreng. Untuk menghasilkan kualitas kerupuk yang baik maka kualitas jenis bahan baku juga harus yang baik, bahan baku utama yang digunakan oleh UD Surya Manalagi dalam

pembuatan kerupuk adalah tepung tapioka yang diambil langsung dari pabrik tepung dan bahan pembantu lainnya seperti tepung terigu, garam, penyedap rasa, bawang putih, zat pewarna alami dan air.

UD Surya Manalagi memiliki dua jenis tingkat kualitas produk, yaitu:

1. Kualitas tingkat I

Pada kualitas tingkat I ini, diameter kerupuk yang dihasilkan berukuran lebih besar dan dijual dengan harga lebih tinggi di banding dengan tingkat II. Ciri dari kualitas tingkat I ini adalah selain pada ukurannya juga pada tingkat rasa, dimana kerupuk memiliki rasa lebih enak, gurih dan renyah.

2. Kualitas tingkat II

Pada kualitas tingkat II, kerupuk yang dihasilkan berukuran lebih kecil dan dijual dengan harga yang lebih umum atau strandart. Ciri kerupuk dari kualitas tingkat II adalah memiliki rasa yang sederhana tidak terlalu pekat, tetapi tetap gurih dan renyah.

Adapun hasil wawancara yang peneliti lakukan terkait dengan produk yaitu sebagai berikut :

Pertanyaan 1 : Bagaimana strategi yang dilakukan terkait dengan produk agar dapat menarik pembeli dan menjadi pelanggan tetap ?

Tabel 4.2

Triangulasi Data Strategi Produk

No.	Nama Informan	Jawaban
1.	Muhammad Rofiq	<p>Saya itu menjual kerupuk mentah, maksudnya itu krecek kerupuk, jadi nanti pembeli yang menggoreng sendiri kerupuknya. Saya dalam berbisnis selalu menjaga kualitas bahan baku untuk pembuatan kerupuk. Kepuasan konsumen itu nomor satu bagi saya, jika konsumen puas dengan rasa dan kualitas produk saya, maka secara tidak langsung konsumen akan berlangganan terus kepada saya. Alhamdulillah, sampai sekarang beberapa konsumen pertama saya tetap berlangganan ke saya sampai sekarang.⁷⁸</p>
2.	Siti Nur Aisyah	<p>Jadi begini mbak.. kerupuk yang saya jual itu saya sesuaikan dengan selera konsumen, pembeli itu kebanyakan menyukai rasa yang gurih, baumbunya kerasa dan mudah digoreng, jadi saya selalu menjaga kualitas produk, itu menjadi faktor utama atau andalan perusahaan saya hingga bisa bertahan sampai sekarang. Meskipun dalam segi yang lainnya belum begitu maksimal, seperti proses pengemasan disini itu menggunakan kemasan karung atau sak belum menggunakan kemasan yang dari plastik. Karena perusahaan saya ini menjual krecek kerupuk dengan berat kwintal bukan kilogram kan kalau kemasan plastik dengan ukuran besar sangat susah nyarinya, jadi saya dan mas Rofiq itu sampai sekarang masih menggunakan kemasan sak (karung), tapi saya mulai mencoba mengemas dengan kemasan plastik yang 5 kilogram itu mbak. Terus proses pemilihan bahan baku kerupuk itu juga saya perhatikan benar-benar mbak.. karena bahan dasar dari</p>

⁷⁸ Hasil Wawancara Dengan Bapak Rofiq Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 5 Oktober 2021 Pukul 19.00 WIB Di Rumah Bapak Rofiq.

		kerupuk itu tepung tapioka dan ga semua jenis ketela bisa menghasilkan kualitas kerupuk yang baik. Di perusahaan saya proses pemilihan bahan baku itu namanya sortir, istilahnya seperti memfilter bahan dasar gitu mbak. ⁷⁹
3.	Muhammad Mufid	Disini kan saya tugasnya membuat kerupuk ya mbak.. kerupuk yang saya buat itu bagus bahan bakunya mbk, saya kan sudah bertahun-tahun kerja disini jadi saya bisa membedakan mana tepung yang bagus mana tepung yang kurang bagus, nah kalau yang kurang bagus itu nanti tidak kami proses. Jadi saya dan teman-teman itu hanya memproses tepung yang bagus karena nanti hasilnya juga akan bagus mbak. ⁸⁰
	Kesimpulan	Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa perusahaan kerupuk UD Surya Manalagi selalu mengutamakan kualitas produk, mulai dari bahan baku sampai proses pembuatan krecek kerupuk sehingga produk yang dihasilkan bisa memuaskan pelanggan.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi di lapangan sesuai tabel 4.B.1.1 bahwa Bapak Rofiq selaku pemilik perusahaan kerupuk UD Surya Manalagi dalam menjalankan bisnis nya selalu mengutamakan kebersihan dan kedisiplinan serta kejujuran. Karena dengan begitu akan memicu etos kerja para karyawannya sehingga lebih bertanggung jawab terhadap pekerjaan sesuai dengan tugasnya masing-masing. Bapak Rofiq selalu

⁷⁹ Hasil Wawancara Dengan Ibu Siti Nur Aisyah Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 6 Oktober 2021 Pukul 20.00 WIB Di Rumah Ibu Aisyah.

⁸⁰ Hasil Wawancara Dengan Bapak Muhammad Mufid Sebagai Salah Satu Karyawan Bidang Produkdi UD Surya Manalagi Pada Tanggal 8 Oktober 2021 Pukul 19.30 WIB Di Rumah Bapak Mufid.

berusaha memberikan pelayanan yang terbaik kepada para karyawan dan konsumennya, dari segi produk bapak Rofiq selalu menyediakan barang dengan kualitas yang baik. Sehingga dengan begitu para konsumen akan tetap percaya dan berlangganan kepada bapak Rofiq hingga akhirnya citra perusahaan akan tertanam dibenak para konsumennya. Meskipun diluar persaingan antar usaha yang sejenis sangat ketat, bapak Rofiq tetap percaya diri dan selalu berusaha menjaga kualitas bahan kerupuk dan beliau percaya bahwa rezeki sudah di atur oleh Allah SWT sang Maha Pencipta Bumi dan Segala isinya.

Dalam hal ini untuk tetap survive di dalam persaingan industri, UD Surya Manalagi selalu menjaga dan meningkatkan kualitas produk baik dari segi kualitas maupun kuantitas produk. Hal tersebut juga selaras dengan penjelasan Ibu Aisyah selaku adik dari Bapak Rofiq yang juga mengelola UD Surya Manalagi, yang menyatakan bahwa UD Surya Manalagi dalam membuat produk itu selalu disesuaikan dengan selera konsumen tentunya dengan kualitas bahan yang baik, karena dengan begitu konsumen akan merasa lebih puas. Kemudian penjelasan dari Ibu Siti Nur Aisyah diperkuat dengan pernyataan dari salah satu karyawan di divisi produksi yang bernama Bapak Mufid, beliau juga menjelaskan hal sama yaitu mengutamakan kualitas produk dengan memilih bahan baku yang terbaik. Hal tersebut juga didukung oleh pendapat dari praktisi pemasaran bahwa memang sebuah produk harus memiliki diferensiasi dan

memiliki values lebih yaitu dengan salah satunya tingkat kualitas suatu bahan.

Selain itu berdasarkan hasil observasi UD Surya Manalagi dalam proses pengemasan produk dilakukan secara bertahap, adapun tahap-tahapannya adalah sebagai berikut :

1. Tahap Penyablonan

Tahap ini adalah proses awal untuk memberi warna atau gambar dengan menggunakan screen dengan cat berwarna merah. Kemudian dibiarkan hingga mengering agar mudah untuk di potong.

2. Tahap Pemotongan

Tahap kedua adalah tahap pemotongan, plastik yang sudah disablon lalu di potong sesuai dengan ukuran yang telah ditentukan. Setelah itu diletakkan pada mesin las tepat pada salah satu ujung plastik agar plastik bisa ditutup rapat. Tahap ini bertujuan untuk agar kerupuk tetap renyah. Setelah dilas dan ditata rapi plastik dihitung sebanyak 100 buah dan diikat dengan karet agar memudahkan perhitungan bagi karyawan.

3. Tahap Pembungkusan

Tahap selanjutnya adalah tahap pembungkusan, tahap ini kerupuk yang sudah di goreng dimasukkan dalam plastik yang sudah disablon dan press sesuai dengan ukurannya. Kerupuk dimasukan dalam plastik dan ditata rapi, dalam satu plastik berisi 10 ikat kerupuk kwalitas 2 dan sebanyak 5 ikat untuk kerupuk berkwalitas 1. Tujuan

pembungkusan ini adalah untuk memberikan kemudahan dalam tahap pengepakan.

4. Tahap Pingkatan

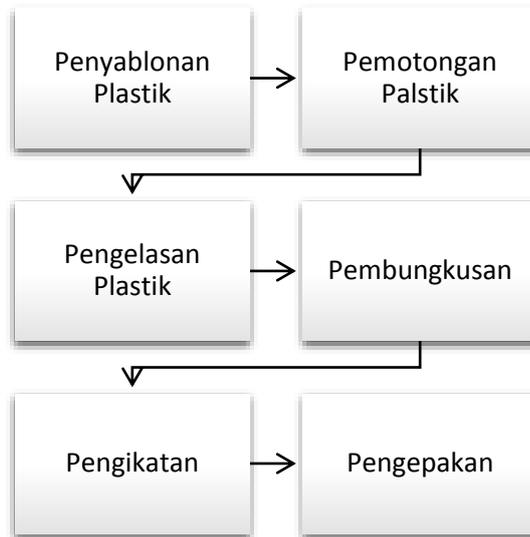
Dalam tahap ini kerupuk yang sudah dimasukkan dalam plastik diikat dengan menggunakan karet yang sudah dipotong-potong, hal ini dilakukan untuk memudahkan pengikatan karena sisa plastik terlalu pendek dan tidak mungkin untuk dilakukan pengepressan.

5. Tahap Pengepakan

Yang terakhir adalah tahap pengepackkan, pengepakan dilakukan untuk memudahkan pemasaran dan kelihatan lebih menarik serta mudah diangkat.pada tahap ini dilakukan dengan mesin packing dengan tenaga manusia, selanjutnya diikat dan dimasukkan dalam kardus. Dan siap jual.

Untuk memperjelas proses kemasan produk, maka disajikan tahap-tahapnya sebagai berikut:⁸¹

⁸¹ Data dari UD Surya Manalagi tahun 2021

Gambar 4.2**Tahap Kemasan**

Sumber : UD Surya Manalagi, diolah 2021

Berdasarkan tabel 4.B.1.2 diketahui bahwa UD Surya Manalagi dalam proses pengemasan produk melalui beberapa tahap, mulai dari penyablonan plastik sampai pengepakan produk. Dimana semua proses masih menggunakan tenaga manusia, dan proses penyablonan menggunakan mesin dengan tenaga manusia yang menjalankannya.

Pertanyaan 2 : Apakah UD Surya Manalagi selalu melakukan *quality control* terhadap setiap produknya ?

Tabel 4.3**Triangulasi Data Quality Control**

No.	Nama Informan	Jawaban
1.	Muhammad Rofiq	Iya mbak.. saya selalu mengecek krecek kerupuk yang akan di distribusikan,

		karena saya menjaga nama perusahaan agar konsumen tidak kecewa. Kadang kalau saya repot yang cek krecek nya ya adik saya kalau tidak ya karyawan saya mbak. ⁸²
2.	Muhammad Mufid	Iya mbak.. kadang saya pernah ditugaskan untuk ngecek barang kalau pak Rofiq dan bu Aisyah sedang pergi. Kadang juga saya sama teman saya yang ngecek krecek kerupuk. Saya cek mulai dari kemasannya ada yang lecet atau tidak terus juga kreceknnya bersih atau tidak terus labelnya juga mbk. Kalau misal ada yang cacat atau rusak saya sisihkan terus nanti dilaporkan ke pak Rofiq mbk, biasanya kalau yang cacat itu selagi bisa diperbaiki akan kami perbaiki. ⁸³
3.	Fatkhul Qorib	Benar mbak.. saya kalau akan memasarkan krecek kerupuk sudah dalam keadaan siap dipasarkan. Jadi saya tidak perlu repot-repot mengecek satu persatu barangnya karena sudah di cek terlebih dahulu di pabrik. ⁸⁴
	Kesimpulan	Berdasarkan ketiga pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa UD Surya Manalagi selain menjaga kualitas produk juga melakukan quality control untuk setiap produk yang akan dipasarkan, dengan begitu kemungkinan kesalahan atau cacat produk sangat sedikit.

⁸² Hasil Wawancara Dengan Bapak Rofiq Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 5 Oktober 2021 Pukul 19.00 WIB Di Rumah Bapak Rofiq.

⁸³ Hasil Wawancara Dengan Bapak Muhammad Mufid Sebagai Salah Satu Karyawan Bidang Produkdi UD Surya Manalagi Pada Tanggal 8 Oktober 2021 Pukul 19.30 WIB Di Rumah Bapak Mufid.

⁸⁴ Hasil Wawancara Dengan Bapak Fatkhul Qorib Sebagai Salah Satu Karyawan Bidang Pemasaran UD Surya Manalagi Pada Tanggal 9 Oktober 2021 Pukul 20.10 WIB Di Rumah Bapak Qorib.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi UD Surya Manalagi juga melakukan *quality control* pada produknya. Hal ini sesuai dengan penjelasan yang diungkapkan oleh Bapak Rofiq, yaitu selalu mengecek ulang setiap produk yang akan di pasarkan hal ini dilakukan untuk menjaga nama baik perusahaan agar konsumen tidak akan kecewa. Ungkapan ini juga senada dengan salah satu karyawan UD Surya Manalagi yang bernama Muhammad Mufid, yang menuturkan bahwa bapak Mufid juga pernah ditugaskan untuk mengecek barang yang akan di distribusikan jika pempinan sedang sibuk, beliau mengecek kemasan sampai cacat tidaknya produk. Hal ini juga sama dengan pernyataan dari satu karyawan UD Surya Manalagi dari divisi pemasaran yang bernama Fatkhul Qorib bahwa beliau tidak perlu lagi mengecek produk yang sudah masuk pick-up atau truk karena sebelumnya pasti sudah dicek oleh rekannya di dalam pabrik.

b. Harga (*price*)

Harga adalah sejumlah nilai yang harus dibayarkan untuk membeli suatu barang. Penentuan harga sangat penting dalam sebuah perusahaan karena harga akan berpengaruh terhadap laku tidaknya suatu produk dan mempengaruhi volume penjualan. Adapun hasil wawancara yang peneliti lakukan terkait dengan harga adalah:

Pertanyaan: Bagaimana cara perusahaan melakukan strategi terkait harga dan penetapan harga dalam melakukan persaingan bisnis ?

Tabel 4.4

Triangulasi Data Strategi Harga

No.	Nama Informan	Jawaban
1.	Muhammad Rofiq	Saya menjual produk saya seharga Rp.13.400,- per kg, harga ini saya peroleh dari mempertimbangkan berapa jumlah biaya produksi dan harga krecek kerupuk di pasaran. Untuk biaya produksi kalau dari bahan bakunya saja itu Rp.5600,- harga segini juga bisa naik turun mbak. ⁸⁵
2.	Siti Nur Aisyah	Saya menjual krecek dengan harga Rp. 13.400,- per kg mbak.. harga ini tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah, kalau dipasaran harga ini standart mbk.. ⁸⁶
3.	Dewi Fitria	Saya membeli krecek di UD Surya Manalagi seharga Rp.13.400,- per kg Mbak, dengan harga segitu menurut saya sama dengan harga-harga dilainnya. Cuma selisih 500 rupiah saja. Lebih mahal di UD Surya Manalagi tetapi di sini kreceknnya lebih enak gurih dan renyah. Jadi bagi saya selisih 500 rupiah tidak masalah mbk. ⁸⁷
	Kesimpulan	Dari pernyataan keempat informan diatas, dapat disimpulkan bahwa Harga jual krecek yang dijual UD Surya Manalagi adalah Rp.13.400,- per kg. Harga yang diambil oleh UD Surya Manalagi terbilang standar dan sesuai dengan harga yang ada di pasaran meskipun memiliki

⁸⁵ Hasil Wawancara Dengan Bapak Rofiq Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 5 Oktober 2021 Pukul 19.00 WIB Di Rumah Bapak Rofiq.

⁸⁶ Hasil Wawancara Dengan Ibu Siti Nur Aisyah Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 6 Oktober 2021 Pukul 20.00 WIB Di Rumah Ibu Aisyah.

⁸⁷ Hasil Wawancara Dengan Ibu Dewi Fitria Sebagai Pelanggan UD Surya Manalagi Pada Tanggal 11 Oktober 2021 Pukul 09.00 WIB Di Rumah ibu Dewi

		<p>selisish yang tidak terlalu besar tetapi dengan adanya selisish tersebut ternyata produk UD Surya Manalagi memiliki rasa yang lebih pekat lebih gurih dan lebih renyah. Sehingga dengan harga segitu tidak dipermasalahkan oleh para pelanggannya.</p>
--	--	---

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi diketahui bahwa harga jual krecek UD Surya Manalagi sebesar Rp.13.400,- per Kg. Harga ini diperoleh berdasarkan jumlah biaya produksi dan harga bahan baku yaitu tepung tapioka dan bahan tambahan lainnya termasuk bawang putih. Harga yang ditetapkan UD Surya Manalagi masih terbilang standart dan termasuk harga pasaran yang sesuai dengan kualitas bahan. Harga bahan baku tidak stabil bisa naik turun sehingga ini juga mempengaruhi naik turunnya harga jual krecek. Berdasarkan hal tersebut harga yang ditetapkan UD Surya Manalagi sudah kompetitif hal ini sesuai dengan pernyataan dari praktisi pemasaran bahwa memang dalam menentukan harga harus mengetahui beberapa faktor mulai dari harga bahan baku, biaya operasional atau produksi dan perhitungan lainnya agar harganya kompetitif.

c. Tempat atau Distribusi (*place*)

Perusahaan kerupuk UD Surya Manalagi dalam melakukan pemasaran produknya sudah mencapai beberapa daerah diantaranya: Kediri, Tulungagung, Trenggalek, Blitar, Nganjuk, Malang, Ngawi, dan Jakarta.

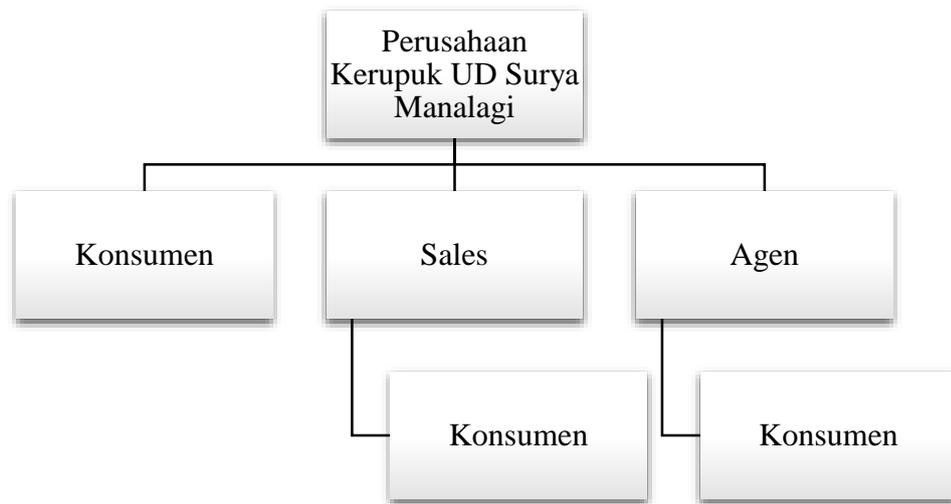
Untuk membantu memperlancar promosi perusahaan menggunakan saluran distribusi yang bertujuan untuk sebagai alat yang digunakan perusahaan untuk medistribusikan produknya, diantaranya:

- a. Saluran distribusi langsung konsumen yaitu distribusi dari produsen langsung ke konsumen
- b. Saluran distribusi tidak langsung. Yaitu saluran distribusi yang tidak langsung ke konsumen (melalui sales).

Dalam menggunakan distribusi tidak langsung, biaya transportasi untuk sampai ke konsumen atau pengecer ditanggung oleh perusahaan.

Untuk lebih jelasnya berikut adalah gambaran saluran distribusi perusahaan kerupuk UD Surya Manalagi dalam memasarkan produknya.⁸⁸

⁸⁸ Data perusahaan UD Surya Manalagi Tahun 2021

Gambar 4.3**Saluran Distribusi UD Surya Manalagi**

sumber : UD Surya Manalagi, diolah 2021

Adapun hasil wawancara yang peneliti lakukan terkait dengan distribusi penyaluran produk sebagai berikut:

Pertanyaan : Bagaimana sistem pendistribusian produk yang dilakukan UD Surya Manalagi ?

Tabel 4.5**Triangulasi Data Distribusi Produk**

No.	Nama Informan	Jawaban
1.	Muhamamad Rofiq	Untuk distribusinya disini langsung ke konsumen mbk, tapi juga ada beberapa melalui agen dan sales ⁸⁹

⁸⁹ Hasil Wawancara Dengan Bapak Rofiq Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 5 Oktober 2021 Pukul 19.00 WIB Di Rumah Bapak Rofiq.

2.	Siti Nur Aisyah	Penyaluran produk ini sudah sampai di berbagai daerah Jawa Timur mbk, bahkan saya ada pelanggan yang dari Jakarta. Cara penyalurannya langsung ke konsumen mbk.. seperti yang di Jakarta ini saya langsung mengirimnya lewat cargo. Tapi ada beberapa agen dan sales juga mbk. ⁹⁰
3.	Fatkhul Qorib	Penjualannya ini sudah luas mbk tingkat provinsi kadang juga ada pesanan dari luar Jawa Timur dan langsung di proses untuk pengiriman. Penyalurannya ya gitu mbk.. kalau ada pesanan yang langsung di kirim ke pembeli, kalau rumahnya jauh ada pengiriman dari pabrik gitu dengan estimasi sampai 2-3 hari, tapi kalau dekat diantar pakai mobil perusahaa. Terus juga produknya ini diambil sama agen-agen gitu mbk nanti dijual lagi sama agennya. Kalau sales sih sebenarnya ada mbk tapi sekarang kalah sama pesanan dan pengiriman gitu. ⁹¹
4.	Dewi Fitria	Iya mbk saya membeli langsung ke pabrik kadang kalau saya senggang ya saya ambil sendiri ke pabriknya kadang juga kalau saya pas repot ya saya telepon bu Aisyah terus langsung di kirim. ⁹²
	Kesimpulan	Penyaluran produk UD Surya Manalagi melalui 2 sistem, yaitu melalui distribusi langsung ke konsumen dan distribusi tidak langsung yang melalui agen.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi dari ketiga informan yaitu Bapak Rofiq, bu Aisyah dan bapak Qorib dapat diketahui bahwa UD Surya

⁹⁰ Hasil Wawancara Dengan Ibu Siti Nur Aisyah Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 6 Oktober 2021 Pukul 20.00 WIB Di Rumah Ibu Aisyah.

⁹¹ Hasil Wawancara Dengan Bapak Fatkhul Qorib Sebagai Salah Satu Karyawan Bidang Pemasaran UD Surya Manalagi Pada Tanggal 9 Oktober 2021 Pukul 20.10 WIB Di Rumah Bapak Qorib.

⁹² Hasil Wawancara Dengan Ibu Dewi Fitria Sebagai Pelanggan UD Surya Manalagi Pada Tanggal 11 Oktober 2021 Pukul 09.00 WIB Di Rumah ibu Dewi

Manalagi dalam mendistribusikan produknya melalui dua cara, yaitu secara langsung dan tidak langsung. Secara langsung disini maksudnya adalah produsen mendistribusikan langsung ke konsumen. Berdasarkan penjelasan diatas jika ada pesanan dari konsumen yang rumahnya jauh maka produk akan di kirim melalui jasa kurir dari pabrik dengan masa pengiriman 2-3 hari dan jika dekat akan langsung diantar menggunakan transportasi milik perusahaan. Kemudian untuk cara yang tidak langsung, disini UD Surya Manalagi menggunakan agen dan sales, mereka yang datang sendiri ke perusahaan untuk mengambil produk krecek kerupuk dan memasarkannya kembali.

Hal ini juga sesuai dengan pernyataan salah satu pelanggannya, yang mengatakan bahwa bu Dewi membeli produk UD Surya Manalagi dengan langsung datang ke pabrik dan kadang juga via telepon dengan melakukan pesanan. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa penyaluran produknya melalui distribusi langsung ke konsumen dan tidak langsung yang melalui agen. ini selaras dengan pernyataan salah satu karyawan UD Surya Manalagi yang mengatakan bahwa jika ada pesanaan krecek kerupuk dari pembeli akan segera di kirim menggunakan kendaraan perusahaan.

d. Promosi (*promotion*)

Pertanyaan : Bagaimana sistem promosi yang dilakukan oleh perusahaan kerupuk UD Surya Manalagi ?

Tabel 4.6
Triangulasi Data Strategi Promosi

No.	Nama Informan	Jawaban
1.	Siti Nur Aisyah	Perusahaan kami itu belum ada promosi mbk.. pelanggan-pelanggan saya itu tau kerupuk saya ya dari orang-orang yang pernah beli di saya. Kalau mbak tanya sistem promosi ya sebenarnya saya belum melakukan promosi seperti orang-orang lain yang melalui wa atau instagram. Dari dulu itu gini mbk, kalau ada orang yang beli di saya terus ada orang yang menyicip kerupuk saya dan merasa cocok akhirnya tanya beli dimana terus dikasih tau pabrik saya. Jadi dari dulu siklusnya gitu-gitu aja mbk.. tapi alhamdulillah selalu ada pembeli dan manambah jumlah pelanggan saya setiap tahunnya. ⁹³
2.	Fatkhul Qorib	Iya belum ada promosi beneran mbk, seperti iklan atau brosur gitu belum ada bahkan akun sosial media perusahaan belum membuat, saya tugasnya ya cuma mengantarkan produk ke agen kadang saya juga cuma menawarkan ke teman-teman saya lewat telepon saja belum ada yang promosi seperti iklan bener brosur gitu blm ada mbk. ⁹⁴
3.	Dewi Fitria	Saya tau UD Surya Manalagi dari teman saya, waktu saya datang kerumahnya terus disuguhi krupuk nah kerupuknya ini enak terus saya tanya beli dimana dan akhirnya saya langsung datang ke pabriknya. Kebetulan saya punya toko kecil-kecilan saya inisiatif menjual kerupuk uyel ini mbk dan ternyata laris, akhirnya saya langgan di

⁹³ Hasil Wawancara Dengan Ibu Siti Nur Aisyah Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 6 Oktober 2021 Pukul 20.00 WIB Di Rumah Ibu Aisyah

⁹⁴ Hasil Wawancara Dengan Bapak Fatkhul Qorib Sebagai Salah Satu Karyawan Bidang Pemasaran UD Surya Manalagi Pada Tanggal 9 Oktober 2021 Pukul 20.10 WIB Di Rumah Bapak Qorib.

		UD Surya Manalagi ini karena rasa kerupuknya lebih gurih bumbunya itu terasa mbk. ⁹⁵
	Kesimpulan	UD Surya Manalagi melakukan promosi dengan cara <i>word of Mouth</i> atau dari mulut ke mulut yang direkomendasikan dari orang-orang yang pernah membeli kerupuk di UD Surya Manalagi.

Promosi adalah kegiatan untuk memperluas pangsa pasarnya. UD Surya Manalagi melakukan promosi dengan cara yang masih sederhana yaitu dari mulut ke mulut (*word of mouth*). Sampai sekarang belum ada web resmi perusahaan atau akun sosial media yang digunakan untuk memasarkan produknya. Jadi sebenarnya dari perusahaan sendiri tidak melakukan promosi baik secara offline atau online, pelanggan baru yang datang untuk membeli kerupuk mendapat informasi dari rekan atau orang-orang yang pernah membeli produk kerupuk dari UD Surya Manalagi, sehingga bisa dikatakan bahwa hal ini juga termasuk dalam sistem promosi dimana promosi yang dilakukan masih secara sederhana yaitu dari mulut ke mulut. Meskipun menggunakan sistem penjualan dari mulut ke mulut tetapi penjualan tersebut tidak pernah mengalami kerugian yang signifikan. Selain itu, penjualan produk kerupuk mempunyai value yang lebih yaitu mengutamakan kualitas suatu barang dan pelayanan yang baik, itulah sebabnya penjualan tetap survive selama bertahun-tahun.

⁹⁵ Hasil Wawancara Dengan Ibu Dewi Fitria Sebagai Pelanggan UD Surya Manalagi Pada Tanggal 11 Oktober 2021 Pukul 09.00 WIB Di Rumah ibu Dewi

Hal ini selaras dengan pernyataan dari ibu Aisyah yang menjelaskan bahwa memang belum ada sistem promosi secara teratur, sistem yang digunakan masih dari mulut ke mulut. Pernyataan dari bu Asiyah juga di dukung oleh pernyataan dari bapak Qorib selaku salah satu karyawan dan ibu Dewi Fitria yang menjadi pelanggannya.

Sehingga dari pernyataan beberapa informan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa UD Surya Manalagi melakukan promosi dengan cara word of Mouth atau dari mulut ke mulut yang direkomendasikan dari orang-orang yang pernah membeli kerupuk di UD Surya Manalagi. Hal ini sangat efektif dilakukan karena berdasarkan kepercayaan.

2. Marketing Syariah Yang Diterapkan UD Surya Manalagi

Perusahaan kerupuk UD Surya Manalagi dalam usahanya juga menerapkan cara berbisnis yang telah diajarkan Rasulullah SAW, Nabi Muhammad SAW memiliki sifat yang mulia dalam berperilaku maupun berucap, sehingga Nabi menjadi suri tauladan yang baik yang terkandung di dalam nilai-nilai islam. Dalam berdagang Nabi selalu mengajarkan kejujuran, tidak serakah, peduli terhadap sesama, dan lain sebagainya. Sifat seperti inilah yang telah diterapkan oleh perusahaan kerupuk UD Surya Manalagi, UD Surya Manalagi selalu menerapkan kejujuran, *amanah*, transparan dan kepedulian terhadap para karyawan dan konsumennya.

1. Theistis (*Rabbaniyah*)

Robbaniyah merupakan salah satu sifat dengan mempercayai Allah SWT bahwa semua tingkah laku manusia akan mendapat pertanggung jawaban di

akhirat kelak, sekecil apapun perbuatannya pasti Allah SWT mengetahuinya. Sehingga pebisnis haruslah mempunyai sifat ketakwaan terhadap Allah SWT supaya usahanya mendapatkan keberkahan dan keridhoan Allah SWT.

Adapun hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti terkait implementasi marketing syariah adalah sebagai berikut :

Pertanyaan: Bagaimana etika islam yang diterapkan oleh UD Surya Manalagi dalam berbisnis pada saat melakukan produksi ataupun pemasaran ? Dan apakah bapak percaya tentang balasan setiap perbuatan manusia ?

Tabel 4.7

Triangulasi Data Karakter Robbaniyah

No.	Nama Informan	Jawaban
1.	Muhammad Rofiq	Hidup ini sebenarnya sudah ada garisnya masing-masing, rezeki, maut jodoh sudah ditetapkan kan ya mbak.. dari situ saya berpikir bisnis ini pasti sudah di gariskan oleh Allah, kalau tidak ada campur tangan Allah tidak mungkin saya bisa berdiri sampai sekarang saya bisa bertemu dengan mbak Alvina. Jadi saya takut kalau harus berbohong, atau melakukan hal-hal yang tidak seharusnya dilakukan oleh produsen seperti mencampur bahan baku dengan bahan kimia yang berbahaya, iya konsumen tidak mengetahui tapi Allah pasti tau apa yang saya lakukan, dan dampaknya jika saya curang pasti usaha saya tidak berjalan dengan lancar selain itu juga saya takut dosa mbak. ⁹⁶

⁹⁶ Hasil Wawancara Dengan Bapak Rofiq Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 5 Oktober 2021 Pukul 19.00 WIB Di Rumah Bapak Rofiq.

2.	Muhammad Mufid	Saya bekerja saya niatkan buat mencari nafkah keluarga, saya kalau bekerja dengan cara curang pasti Allah tau apa yang saya lakukan, saya takut gaji saya tidak berkah, jadi saya selalu berusaha melakukan dengan baik dan tidak berbuat yang dzalim ⁹⁷
3.	Fatkhul Qorib	Iya mbk.. saya percaya kalau semua tingkah laku manusia itu pasti ada balasannya, bisa di dunia bisa di akhirat dan saya takut kalau berbuat dzalim gaji saya tidak berkah. ⁹⁸
	Kesimpulan	Perusahaan kerupuk UD Surya Manalagi baik itu dari pemilik perusahaan atau para karyawan memiliki sifat ketauhidan dan ketakwaan kepada Allah SWT. Mereka percaya bahwa Allah SWT selalu mengetahui dan mengawasi setiap tindakan yang dilakukan di pabrik mulai dari proses produksi sampai penjualan. Sehingga mereka selalu menerapkan kejujuran dan tidak berbuat curang supaya usahanya menjadi berkah dunia akhirat.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti, dapat diketahui bahwa dalam menjalankan bisnis nya selama ini UD Surya Manalagi memiliki dan menerapkan sifat *Rabbaniyah*, hal ini sesuai dengan penjelasan dari Bapak Rofiq, beliau menuturkan bahwa tidak pernah melakukan kecurangan atau bahkan melakukan hal-hal yang merugikan orang lain.

⁹⁷ Hasil Wawancara Dengan Bapak Muhammad Mufid Sebagai Salah Satu Karyawan Bidang Produkdi UD Surya Manalagi Pada Tanggal 8 Oktober 2021 Pukul 19.30 WIB Di Rumah Bapak Mufid

⁹⁸ Hasil Wawancara Dengan Bapak Fatkhul Qorib Sebagai Salah Satu Karyawan Bidang Pemasaran UD Surya Manalagi Pada Tanggal 9 Oktober 2021 Pukul 20.10 WIB Di Rumah Bapak Qorib

Hal serupa juga disampaikan oleh salah satu karyawan UD Surya Manalagi yang bernama Bapak Mufid, beliau menuturkan bahwa beliau takut melakukan kecurangan karena takut pekerjaannya tidak menjadi berkah.

Hal ini juga dituturkan oleh Bapak Qorib yang menjelaskan hal yang sama yaitu beliau tidak pernah melakukan kecurangan karena beliau takut jika gajinya tidak menjadi berkah bagi dirinya dan keluarganya.

Berdasarkan ketiga pernyataan diatas dapat diketahui bahwa perusahaan kerupuk UD Surya Manalagi baik itu dari pemilik perusahaan atau para karyawan memiliki sifat ketauhidan dan ketakwaan kepada Allah SWT. Mereka percaya bahwa Allah SWT selalu mengetahui dan mengawasi setiap tindakan yang dilakukan di pabrik mulai dari proses produksi sampai penjualan. Sehingga mereka selalu menerapkan kejujuran dan tidak berbuat curang supaya usahanya menjadi berkah dunia akhirat.

2. Etis (*Akhlaqiah*)

Pertanyaan : Bagaimana akhlak mulia yang dibentuk di perusahaan kerupuk dalam melakukan produksi atau pemasaran produk ?

Tabel 4.8

Triangulasi Data Karakter Akhlaqiah

No.	Nama Informan	Jawaban
1.	Siti Nur Aisyah	Kalau ada pesanan berapapun itu langsung saya proses mbak, karena saya merasa tidak enak kalau harus membuat pelanggan menunggu lama, terus kalau ada keluhan dari pelanggan juga saya menerima dengan baik dan segera saya selesaikan kalau itu

		memang kesalahan dari perusahaan. Kenyamanan pelanggan itu nomor satu bagi saya, karena pelanggan kan sebenarnya kunci dari keberhasilan perusahaan. Jadi kalau pelanggan merasa nyaman kan juga menguntungkan di perusahaan. ⁹⁹
2.	Muhammad Mufid	Di UD Surya Manalagi ini saya dilatih untuk menjadi orang yang bertanggung jawab dan jujur mbk, di pabrik saya melakukan tugas sesuai dengan tugas saya membuat krecek dengan benar sesuai dengan komposisi saya tidak berani menguirangi takaran atau mengurangi rasa bumbunya, karena ini nanti berpengaruh pada hasil kerupuknya kalau tidak bagus pasti pembeli banyak yang kecewa. Saya dan tim membuat krecek itu ya sesuai target, kalau sampai telat atau kurang sedikit saja ini juga bakal mengurangi citra perusahaan dimata pembeli mbak. ¹⁰⁰
3.	Dewi Fitria	Saya itu merasa puas mbak sama pelayanannya, orangnya ramah. Kalau saya minta dikirim sekian jenisnya ini-ini dan terus barangnya disendirikan itu selalu sesuai dengan permintaan saja. Proses pengiriman juga cepat sehari atau dua hari sudah sampai. ¹⁰¹
	Kesimpulan	Akhlak atau nilai-nilai moral yang diterapkan oleh UD Surya Manalagi dalam berbisnis yang paling utama adalah kejujuran dan <i>amanah</i> , serta memiliki etika yang baik, baik dalam pelayanan atau tindakan dan ramah terhadap para konsumen.

⁹⁹ Hasil Wawancara Dengan Ibu Siti Nur Aisyah Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 6 Oktober 2021 Pukul 20.00 WIB Di Rumah Ibu Aisyah

¹⁰⁰ Hasil Wawancara Dengan Bapak Muhammad Mufid Sebagai Salah Satu Karyawan Bidang Produkdi UD Surya Manalagi Pada Tanggal 8 Oktober 2021 Pukul 19.30 WIB Di Rumah Bapak Mufid.

¹⁰¹ Hasil Wawancara Dengan Ibu Dewi Fitria Sebagai Pelanggan UD Surya Manalagi Pada Tanggal 11 Oktober 2021 Pukul 09.00 WIB Di Rumah ibu Dewi

Berdasarkan hasil wawancara akhlak atau nilai-nilai moral yang diterapkan oleh UD Surya Manalagi dalam berbisnis yang paling utama adalah kejujuran dan *amanah*. Dimana sikap jujur akan menguntungkan bagi perusahaan, dapat menarik para pembeli dan menjadi terpercaya di benak para konsumen. Selain itu dalam berbisnis juga harus memiliki etika yang baik, baik dalam pelayanan atau tindakan dan ramah terhadap para konsumen.

Seseorang harus memiliki etika atau perilaku yang baik dalam menjual atau menawarkan sebuah produk, termasuk cara pelayanan yang diberikan. UD Surya Manalagi dalam melakukan pemasaran atau menjual produknya selalu memberikan pelayanan yang memuaskan. Seperti jika ada orderan masuk langsung di proses dengan cepat, jika ada keluhan langsung ditindak lanjut dan lain sebagainya. Hal ini sesuai dengan penjelasan dari Ibu Aisyah.

Dari penjelasan diatas juga menunjukkan bahwa UD Surya Manalagi juga memperhatikan akhlak dan perilaku yang baik, pelayanan yang diberikan dan semua proses produksi juga tidak lepas dari perhatiannya. Perilaku yang bertanggung jawab, jujur, dan dapat membuat nyaman pembeli akan menjadi nilai tambah bagi perusahaan yang pada akhirnya akan mempengaruhi volume penjualan. Hal ini juga didukung berdasarkan penjelasan dari pelanggannya yang bernama Dewi Fitria, diketahui bahwa sumber daya manusia di dalam perusahaan kerupuk UD Surya Manalagi sangat baik, mereka bisa membuat nyaman para pelanggan dan bisa memenuhi permintaan para pelanggannya.

3. Realistis (*Al-Waqiyyah*)

Relaistis berarti nyata atau sesuai fakta dan tidak berbohong. Dengan kata lain dalam melakukan perdagangan atau bisnis mereka tidak menutup-nutupi kualitas atau karakteristik suatu barang. Hal ini juga diterapkan oleh UD Surya Manalagi yang mana mereka tidak menutup-nutupi bagaimana kondisi produk tersebut. Adapun hasil wawancara yang telah peneliti lakukan terkait dengan karakterstik marketing syariah adalah :

Pertanyaan : Bagaimana cara merealisasikan pemasaran syariah yang ada di UD Surya Manalagi ?

Tabel 4.9

Triangulasi Data Karakter Al-Waqiyyah

No.	Nama Informan	Jawaban
1.	Muhammad Rofiq	Dalam berbisnis itu saya selalu mengutamakan kejujuran mbak... kalau kita jujur kan pembeli juga senang, kalau kita sekali saja mengecewakan konsumen pasti konsumen tidak akan membeli produk lagi ke kita. Jadi kejujuran terhadap produk itu selalu saya terapkan. ¹⁰²
2.	Siti Nur Aisyah	Yang pertama adalah kejujuran mbk.. pokok kuncinya adalah jujur. Apapun itu saya sampaikan ke konsumen mbk.. misal harga krecek naik, ya saya sampaikan ke pelanggan saya kalau harga bahan bakunya naik sehingga mereka juga paham oh naik turunnya harga tergantung dari bahan dasarnya, jadi saya itu tidak menutup-nutupi mbk... saya mengambil untung juga tidak banyak, standart lah saya ambil untungnya.

¹⁰² Hasil Wawancara Dengan Bapak Rofiq Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 5 Oktober 2021 Pukul 19.00 WIB Di Rumah Bapak Rofiq.

		Kemudian juga kalau krecek yang di beli tidak bisa mekar (gak bisa mengembang) itu saya mau menerima dan saya ganti yang baru, kepuasan pelanggan itu nomor satu bagi saya mbak.. kalau pelayanan terus produk nya juga memuaskan kan ini menjadi nilai tambah bagi perusahaan saya untuk bisa berjaya di masa yang akan datang. Saya mikirnya gini mbk.. wes gapopo gak jupuk untung akeh seng penting aku duwe pelanggan akeh seng iso dadi aset perusahaan. ¹⁰³
3.	Dewi Fitria	Pelayanan yang diberikan baik mbk, contohnya kalau krecek ini kurang bagus bu Aisyah juga mengatakan ini kurang bagus, dan kalau semisal harga nya naik bu Aisyah juga mengatakan ini harga naik karena bahan dasarnya juga naik gitu mbk.. iya benar kejujuran yang di terapkan oleh UD Surya Manalagi ini, selain itu juga rasa kemanusiaannya. Saya pernah waktu itu ngambil krecek beberapa kwintal dan kebetulan saya lagi banyak keperluan, akhirnya saya belum bisa bayar ke bu Aisyah, dan bu Aisyah mau menerima bisa mengerti keadaan saya. Kalau di luar kan belum tentu ada orang yang seperti itu mbk. ¹⁰⁴
	Kesimpulan	UD Surya Manalagi telah menerapkan kejujuran dalam menjual produknya, tidak ada yang ditutupi dan selalu berusaha transparan ke semua para pelanggannya.

Berdasarkan hasil wawancara dapat diketahui bahwa UD Surya Manalagi dapat merealisasikan marketing syariah selalu menerapkan kejujuran, hal ini

¹⁰³ Hasil Wawancara Dengan Ibu Siti Nur Aisyah Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 6 Oktober 2021 Pukul 20.00 WIB Di Rumah Ibu Aisyah

¹⁰⁴ Hasil Wawancara Dengan Ibu Dewi Fitria Sebagai Pelanggan UD Surya Manalagi Pada Tanggal 11 Oktober 2021 Pukul 09.00 WIB Di Rumah ibu Dewi

sangat penting karena untuk mendapatkan kepercayaan dari para konsumen. Hal ini sesuai dengan penjelasan dari Bapak Rofiq selaku pemilik utama UD Surya Manalagi. Pernyataan dari bapak Rofiq juga didukung oleh penjelasan dari ibu Aisyah yang menjelaskan bahwa selalu menerapkan kejujuran, apapun itu akan di sampaikan ke konsumen termasuk bagaimana kualitas suatu bahan dan bagaimana harga bahan pada saat itu sehingga konsumen juga akan mengetahui dan percaya dengan UD Surya Manalagi. Hal tersebut selaras dengan pernyataan dari salah satu pelanggan UD Surya Manalagi yang mengatakan bahwa pelayanan yang diberikan bagus yaitu selalu mengatakan apa adanya tidak ada yang ditutupi baik itu kualitas bahan dan lain sebagainya.

Dari pernyataan beberapa informan dapat disimpulkan bahwa UD Surya Manalagi telah menerapkan kejujuran dalam menjual produknya, tidak ada yang ditutupi dan selalu berusaha transparan ke semua para pelanggannya. Ini bertujuan untuk menjaga hubungan baik terhadap para pembelinya sehingga tidak ada kesan buruk atau kekecewaan. Dengan begitu para pembeli akan merasa nyaman dan aman membeli produk tersebut. Sehingga kejujuran dalam berbisnis haruslah diterapkan agar selalu mendapat kepercayaan dari pembelinya.

Dari beberapa pernyataan diatas terlihat bahwa memang dalam implementasinya UD Surya Manalagi menerapkan kejujuran dan transparan dalam memasarkan produknya. Tidak ada sesuatu yang ditutup-tutupi. Jika ada cacat pada produk tersebut maka pemilik UD Surya Manalagi juga akan

mengatakan yang sebenarnya. Ini lah yang selalu di terapkan oleh UD Surya Manalagi untuk menjaga kepercayaan di benak para konsumennya.

4. Humanitis (*Al-Insaniyah*)

Pertanyaan : Bagaimana nilai-nilai kemanusiaan yang diterapkan oleh UD Surya Manalagi terhadap konsumennya ?

Tabel 4.10

Triangulasi Data Karakter Al-Insaniyah

No.	Nama Informan	Jawaban
1.	Siti Nur Aisyah	Pelanggan saya itu macam-macam mbak kalau saya buat aturan sama dengan bayar cash ga boleh ada hutang, kasihan pelanggan saya kalau semisal dia perekonomiannya sedang bermasalah, saya ga tega. Soalnya saya tau rasanya bagaimana. Jadi orang-orang itu ngambil dulu barangnya baru bayarnya besok dan ngambil barang lagi, kebanyakan nyaur gowo gitu mbak.. kalau takut ketipu tidak In Sya Allah pelanggan saya amanah. Karena saya juga menjaga kepercayaan pada mereka, jadi kalau saya amanah in sya allah mereka juga amanah. ¹⁰⁵
2.	Fatkhul Qorib	Di UD Surya ini setau saya tidak pernah melukan hal-hal yang menyulitkan karyawan dan para pelanggannya. Pak Rofiq dan bu Aisyah selalu menghargai dan menghormati bahkan pertama saya bekerja disana saya kan belum bisa apa-apa dan disitu saya diajarkan sampai bisa. Pak Rofiq dan bu Aisyah tidak pernah marah-marah. Selain ini kalau ada pembeli yang membeli krecek tapi dia utang dulu itu juga di bolehkan sama bu Aisyah asal ada perjanjian pembayar yang jelas. Selain itu

¹⁰⁵ Hasil Wawancara Dengan Ibu Siti Nur Aisyah Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 6 Oktober 2021 Pukul 20.00 WIB Di Rumah Ibu Aisyah

		dalam mengambil keuntungan juga tidak terlalu banyak menurut saya mbk.. kalau dilihat dari harga jual dan biaya produksi ya mbk. ¹⁰⁶
3.	Dewi Fitria	Saya pernah waktu itu ngambil krecek beberapa kwintal dan kebetulan saya lagi banyak keperluan, akhirnya saya belum bisa bayar ke bu Aisyah, dan bu Aisyah mau menerima bisa mengerti keadaan saya. Kalau di luar kan belum tentu ada orang yang seperti itu mbk. ¹⁰⁷
	Kesimpulan	UD Surya Manalagi menerapkan rasa kemanusiaan yang tinggi, bahkan perusahaan kerupuk memberikan sistem pembayaran yang disesuaikan dengan kondisi pelanggannya. Sistem pembayarannya adalah secara tunai dan kredit tanpa bunga, serta memperbolehkan sistem (nyaur gowo).

Dalam melakukan kegiatan usaha yang diterapkan oleh Rasulullah saw salah satunya adalah berperilaku kemanusiaan. Artinya disini adalah tidak semena-mena terhadap karyawan atau pelanggannya, tidak serakah dan memiliki nilai-nilai kemanusiaan. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi dalam hal ini ternyata UD Surya Manalagi juga menerapkan hal tersebut yang dimana perusahaan kerupuk tidak membebaskan pembayaran secara tunai (*cash*) kepada pelanggannya, sistem pembayaran yang diterapkan oleh UD Surya Manalagi selain tunai adalah sistem kredit dan nyaur gowo (istilah dalam bahasa Jawa). Nyaur gowo ini berarti pelanggan membawa dulu produknya

¹⁰⁶ Hasil Wawancara Dengan Bapak Fatkhul Qorib Sebagai Salah Satu Karyawan Bidang Pemasaran UD Surya Manalagi Pada Tanggal 9 Oktober 2021 Pukul 20.10 WIB Di Rumah Bapak Qorib.

¹⁰⁷ Hasil Wawancara Dengan Ibu Dewi Fitria Sebagai Pelanggan UD Surya Manalagi Pada Tanggal 11 Oktober 2021 Pukul 09.00 WIB Di Rumah Ibu Dewi

baru kemudian kalau sudah habis kembali dan membayarkan uangnya dan kembali membawa produk yang baru. Sistem ini diperbolehkan oleh UD Surya Manalagi karena tidak ingin menyulitkan pelanggannya dalam berdagang (menjual produknya kembali). Selain itu juga dalam pengambilan provit UD Surya Manalagi tidak mengambil keuntungan dengan berlebihan masih dalam batas wajar.

Berdasarkan keempat pernyataan informan dalam tabel 4.10 dapat disimpulkan bahwa UD Surya Manalagi menerapkan rasa kemanusiaan yang tinggi, bahkan perusahaan kerupuk memberikan sistem pembayaran yang disesuaikan dengan kondisi pelanggannya. Hal tersebut dilakukan semata-mata untuk menjalin hubungan baik dan tidak menyulitkan pelanggannya.

3. Hambatan Dan Solusi Dalam Industri Kerupuk UD Surya Manalagi

1. Hambatan

Setiap perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya tidak terlepas dari berbagai masalah. Hal ini merupakan tantangan bagi perusahaan yang harus dihadapi, sehingga harus dicari penyelesaiannya agar masalah dapat segera di selesaikan. Masalah menjadi penghambat atau penghalang bagi perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Adapun hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti yaitu :

Pertanyaan : Apa saja yang menjadi hambatan di perusahaan UD Surya Manalagi ?

Tabel 4.11

Triangulasi Data Hambatan

No.	Nama Informan	Jawaban
1.	Siti Nur Aisyah	<p>Hambatan yang dialami waktu proses produksi itu belum ada mesin atau alat untuk mensortir bahan baku mbk.. jadi pemilihan bahan baku masih secara manual, ya kita kira-kira ini bahannya bagus atau tidak gitu mbk.. bahan bakunya kan dari tepung tapioka jadi saya ngambilnya itu dari petani ketela. Ketelakan juga musiman ya mbk.. kadang kualitas ketelapun juga bisa berubah-ubah. Dan masalah kemasan juga mbk, disini masih menyediakan krecek dalam kemasan besar di karung gitu, belum ada kemasan kecil. Jadi mau tidak mau pembeli ya membeli kemasan besar. Selain itu juga masalah cuaca mbk.. ini sangat berpengaruh terhadap kerupuk, kalau musim hujan produksi kerupuk tidak bisa maksimal, karena proses pengeringan krecek ini masih manual dengan sinar matahari langsung belum ada mesin pengering.¹⁰⁸</p>
2.	Muhammad Mufid	<p>Hambatannya itu belum ada mesin yang canggih mbak.. semua masih menggunakan tenaga manusia, ada mesin untuk penyablonan aja itupun menggunakan tenaga manusia untuk menjalankannya. Sortir bahan baku juga manual, kalau pas kebetulan bahan bakunya kurang bagus ya kreceknnya juga kurang bagus hasilnya saat di goreng. Untuk proses pengeringan tepung manjadi krecek juga masih menggunakan sinar matahari langsung... susahnyanya itu kalau</p>

¹⁰⁸ Hasil Wawancara Dengan Ibu Siti Nur Aisyah Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 6 Oktober 2021 Pukul 20.00 WIB Di Rumah Ibu Aisyah

		musim hujan mbk... keringnya bisa berhari-hari. ¹⁰⁹
3.	Fatkhul Qorib	Kalau proses produksi sehari-hari tidak terlalu banyak kendala mbk.. yang menjadi kendala waktu musim hujan, ini susah untuk mengeringkan tepung bisa berhari-hari bahkan seminggu baru bisa kering 1 kali proses produksi. Padahal kalau musim kamarau 1 kali proses produksi bisa kering 1-2 hari, jadi saat kamarau seminggu bisa produksi 3 kali mbk. Selain musim hujan, juga kemasan mbk.. disini hanya menyediakan kemasan besar, sebenarnya banyak konsumen yang menanyakan kemasan kecil tapi disini belum menyediakan akhirnya kadang pembeli ga jadi beli karena kemasan kebesaran menurutnya. ¹¹⁰
	Kesimpulan	Belum ada mesin untuk mensortir bahan yang masuk dan belum ada mesin pengering untuk mengeringkan krecek, serta cuaca dapat mempengaruhi proses pengeringan.

Dari hasil paparan data diatas dan berdasarkan hasil observasi yang peneliti lakukan terbukti bahwa hambatan yang dihadapi oleh perusahaan kerupuk UD Surya Manalagi dalam mengembangkan produknya adalah yang pertama dari segi produk, belum adanya alat atau mesin canggih yang digunakan untuk memilih atau mensortir bahan baku yang masuk di

¹⁰⁹ Hasil Wawancara Dengan Bapak Muhammad Mufid Sebagai Salah Satu Karyawan Bidang Produkdi UD Surya Manalagi Pada Tanggal 8 Oktober 2021 Pukul 19.30 WIB Di Rumah Bapak Mufid

¹¹⁰ Hasil Wawancara Dengan Bapak Fatkhul Qorib Sebagai Salah Satu Karyawan Bidang Pemasaran UD Surya Manalagi Pada Tanggal 9 Oktober 2021 Pukul 20.10 WIB Di Rumah Bapak Qorib.

perusahaan, dan belum adanya mesin pengering tepung manjadi krecek, selama ini proses pengeringan masih menggunakan sinar matahari langsung, serta belum efektifnya pengembangan kemasan produk karena di UD Surya Manalagi kemasan yang digunakan dalam bentuk karung dengan kuantitas yang besar dan belum ada kemasan yang kecil. Yang kedua adalah cuaca, musim penghujan sangat berpengaruh besar terhadap proses pengeringan. Saat musim penghujan membutuhkan waktu lama untuk mengeringkan tepung menjadi krecek, dalam hal ini membutuhkan waktu sehari-hari untuk hasil yang maksimal.

2. Solusi

Setelah mengetahui indikator yang menghambat dalam pengembangan industri kerupuk UD Surya Manalagi, maka solusi yang dimiliki UD Surya Manalagi adalah pada saat musim kemarau memproduksi krecek kerupuk sebanyak-banyaknya untuk stok dimusim penghujan. Adapun hasil wawancara yang peneliti lakukan sebagai berikut:

Pertanyaan : Bagaimana solusi dalam menyelesaikan hambatan yang ada di perusahaan ?

Tabel 4.12

Triangulasi Data Solusi

No.	Nama Informan	Jawaban
1.	Siti Nur Aisyah	Trik saya itu saat musim panas (kemarau) itu saya memproduksi dalam jumlah banyak, untuk stok saat musim hujan. Jadi saaya tidak khawatir lagi akan menipisnya stok atau proses pengeringan yang lama sedangkan setiap harinya itu banyak sekali produk yang keluar (laku terjual), kalau untuk expired ini

		sangat lama mbak jadi tidak perlu khawatir, kadaluarsanya bisa 1-2 tahun. ¹¹¹
2.	Muhammad Rofiq	Produksi pada saat musim kemarau lebih besar dibanding pada saat musim penghujan, karena untuk proses pengeringan masih menggunakan sinar matahari langsung, jadi kalau saat musim hujan ini akan menghambat proses pengeringan. Jadi saya melakukan produksi di saat musim panas itu 2 kali lipat untuk stok. ¹¹²
3.	Muhammad Mufid	Cara untuk mengatasi produksi jika musim penghujan ya sebelumnya waktu kemarau itu memproduksi lebih banyak mbk untuk stok jika proses pengeringan saat musim penghujan membutuhkan waktu lama. Untuk mesin pengering sendiri belum ada sampai sekarang.. Ya semoga saja cepat dibelikan mesin pengering. ¹¹³
	Kesimpulan	UD Surya Manalagi melakukan produksi dengan jumlah lebih banyak pada saat musim kemarau, sehingga pada saat musim penghujan tidak khawatir akan kehabisan stok.

Berdasarkan pernyataan ketiga informan diatas dapat diketahui bahwa untuk mengatasi permasalahan dalam usahanya UD Surya Manalagi melakukan produksi dengan jumlah lebih banyak pada saat musim kemarau, sehingga pada saat musim penghujan tidak khawatir akan kehabisan stok.

¹¹¹ Hasil Wawancara Dengan Ibu Siti Nur Aisyah Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 6 Oktober 2021 Pukul 20.00 WIB Di Rumah Ibu Aisyah

¹¹² Hasil Wawancara Dengan Bapak Rofiq Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 5 Oktober 2021 Pukul 19.00 WIB Di Rumah Bapak Rofiq

¹¹³ Hasil Wawancara Dengan Bapak Muhammad Mufid Sebagai Salah Satu Karyawan Bidang Produkdi UD Surya Manalagi Pada Tanggal 8 Oktober 2021 Pukul 19.30 WIB Di Rumah Bapak Mufid

Selain itu untuk masalah mesin pengering belum terealisasi, selama ini masih menggunakan sinar matahari langsung.

4. Analisis Peningkatan Penjualan Pada UD Surya Manalagi

Besar kecilnya tingkat penjualan pada pemasaran produk sangat berkaitan dengan jumlah penawaran yang ditawarkan kepada konsumen dan sesuai dengan tingkat kepuasan konsumen atas produk tersebut. Sehingga harus ada pengecekan data penjualan dengan tujuan untuk mencari keseimbangan antara *supply* dan *demand* atas suatu barang. Adapun hasil wawancara yang peneliti lakukan adalah :

Pertanyaan : Bagaimana cara UD Surya Manalagi mengetahui tingkat penjualan itu meningkat atau menurun ? dan apakah selalu melakukan pembukuan ?

Tabel 4.13

Triangulasi Data Tingkat Penjualan

No.	Nama Informan	Jawaban
1.	Muhammad Rofiq	Pencatatan data penjualan mbak.. saya mencatat penjualan setiap minggunya baru nanti setiap bulan di rekap dan di bubukan untuk mengetahui naik turunnya penjualan. ya meskipun pembukuannya tidak seperti pembukuan yang ada di perusahaan-perusahaan besar. ¹¹⁴
2.	Siti Nur Aisyah	Iya benar mbak.. pencatatan itu ada, tidak hanya pencatatan data penjualan tapi juga pencatatan biaya produksi. Untuk menentukan harga jual kan kita melihat besar biaya produksi, nah bahan bakunya itu juga

¹¹⁴ Hasil Wawancara Dengan Bapak Rofiq Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 5 Oktober 2021 Pukul 19.00 WIB Di Rumah Bapak Rofiq

		naik turun harganya, jadi harga jual kami itu menyesuaikan harga bahan pokoknya ¹¹⁵
3.	Fatkhul Qorib	Dengan pencacatan pelaporan penjualan mbak, nanti sama pimpinan di rekap ulang untuk setiap bulannya dan pembukuan nya setiap tahun. ¹¹⁶
	Kesimpulan	UD Surya Manalagi selalu melakukan pembukuan untuk menganalisis tingkat penjualan dan biaya-biaya operasional yang dibutuhkan dalam memproduksi produk.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi dilapangan diketahui bahwa UD Surya Manalagi selalu melakukan pembukuan atau pencatatan penjualan untuk mengetahui tingkat penjualan setiap tahunnya. Selain itu, penentuan sasaran produk juga berpengaruh terhadap laku tidaknya penjualan, jika sasarannya tepat maka penjualan akan meningkat. Dalam hal ini sasaran produk kerupuk UD Surya Manalagi adalah semua kalangan, baik kalangan bawah dan kalangan atas. Karena dalam hal ini jenis kualitas dari kerupuk ada 2 dan harga juga menyesuaikan dengan kualitasnya. Hal ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Aisyah. Merujuk pada hasil wawancara di bagian strategi marketing pada poin produk.

Berikut merupakan tabel hasil penjualan UD Surya Manalagi guna mengetahui peningkatan penjualan kerupuk dari tahun 2018-2020.¹¹⁷

¹¹⁵ Hasil Wawancara Dengan Ibu Siti Nur Aisyah Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 6 Oktober 2021 Pukul 20.00 WIB Di Rumah Ibu Aisyah

¹¹⁶ Hasil Wawancara Dengan Bapak Fatkhul Qorib Sebagai Salah Satu Karyawan Bidang Pemasaran UD Surya Manalagi Pada Tanggal 9 Oktober 2021 Pukul 20.10 WIB Di Rumah Bapak Qorib.

¹¹⁷ Data laporan pendapatan penjualan UD Surya Manalagi tahun 2018-2020

Tabel 4.14**Data Penjualan UD Surya Manalagi Tahun 2018-2020**

No.	Tahun	Jumlah Penjualan	Jumlah Pendapatan Bersih	Rata-Rata Pendapatan Tiap Bulan
1.	2018	Rp.2.494.800.000	Rp.359.315.000	Rp.29.900.000
2.	2019	Rp.2.369.400.000	Rp. 329.230.000	Rp.27.400.000
3.	2020	Rp.2.587.200.000	Rp. 396.450.000	Rp.33.000.000

Sumber : laporan keuangan UD Surya Manalagi, diolah

Pada tabel 4.14 menunjukkan laporan penjualan dan pendapatan bersih UD Surya Manalagi setiap tahunnya. Pada tahun 2018 penjualan sebesar Rp.2.494.800.000,- dan mendapat laba bersih sebesar Rp.359.315.000,- dengan rata-rata pendapatan setiap bulan sebesar Rp.29.900.000,-. Kemudian pada tahun 2019, mengalami penurunan penjualan dan laba bersih. Hal ini dikarenakan minat beli masyarakat menurun akibat pandemi covid-19 yang memberi dampak pada sektor umkm hampir diseluruh dunia. Dan pada tahun 2020, mengalami kenaikan provit sebesar Rp.396.450.000,- dengan rata-rata pendapatan setiap bulan sebesar Rp.33.000.000,-. Berdasarkan hal tersebut selama tiga tahun terakhir dapat disimpulkan bahwa UD Surya Manalagi mengalami naik turun penjualan yang berakibat pada naik turunnya pendapatan, hal ini diakibatkan oleh beberapa faktor diantaranya penurunan permintaan dan pandemi covid-19.

Jadi jika dilihat dari provit rata-rata setiap bulan dari tahun 2019 ke 2020 mengalami kenaikan sebesar Rp. 5.600.000,- dengan persentase pertumbuhan sebesar 0,2%.

Sedangkan pada tahun 2021, berdasarkan hasil observasi harga jual kerupuk sebesar Rp.13.400 per kg dan jumlah produksi per hari rata-rata 750 kg tepung. Ini berarti jumlah permintaan konsumen meningkat jika dibanding dengan tahun sebelumnya. Untuk lebih jelasnya perhatikan tabel di bawah ini :

Tabel 4.15

Daftar penjualan UD Surya Manalagi Tahun 2021

Rata-rata produksi perhari	Rata-rata per bulan	Harga jual	Rata-rata penjualan tiap bulan
750 kg	16.500 kg	Rp.13.400,-	Rp.221.100.000

Sumber : Laporan Produksi UD Surya Manalagi Tahun 2021

Berdasarkan tabel 4.15 diketahui harga jual kerupuk sebesar Rp.13.400,-. Harga jual krecek kerupuk berubah-ubah sesuai dengan naik turunnya harga tepung, sehingga ini mempengaruhi tingkat pendapatan yang akan diperoleh di tahun 2021.

Dalam dunia bisnis tentunya tingkat persaingan sangatlah ketat, terutama persaingan yang sejenis. Dalam menyikapi hal ini UD Surya Manalagi tetap mengutamakan kualitas produk, rasa yang lebih gurih, enak dan renyah tentunya dengan harga yang masih terjangkau serta pelayanan yang memuaskan. Perusahaan yang sejenis tentunya menjadi ancaman bagi perusahaan kerupuk UD Surya Manalagi. Jika perusahaan pesaing bisa terlebih dahulu memberi kepuasan konsumen maka ini berpengaruh terhadap tingkat

penjualan UD Surya Manalagi. Adapun perusahaan-perusahaan pesaing yang dihadapi oleh UD Surya Manalagi adalah :¹¹⁸

Tabel 4.16

Nama Perusahaan Pesaing

No.	Nama Perusahaan	Lokasi
1.	Perusahaan Kerupuk “LUGINA”	Kediri
2.	Perusahaan Kerupuk “DEWI PUTRI”	
3.	Perusahaan Kerupuk “YSN”	
4.	Perusahaan Kerupuk “MEKAR”	
5.	Perusahaan Kerupuk “MANAN”	
6.	Perusahaan Kerupuk “SOLEMAN”	
7.	Perusahaan Kerupuk “TKT”	

Sumber : Data UD Surya Manalagi, diolah

Berdasarkan hasil observasi yang peneliti lakukan untuk tetap meningkatkan penjualan dan memenangkan persaingan di pasar agar tetap *survive* UD Surya manalagi tetap menjaga kualitas produk dan memberikan diskon untuk pembelian dalam jumlah banyak. Hal ini didukung dengan hasil wawancara dengan Ibu Aisyah sebagai berikut :

Pertanyaan : Bagaimana perkembangan perusahaan setiap tahunnya ?

¹¹⁸ Data UD Surya Manalagi tahun 2020

Tabel 4.17

Triangulasi Data Perkembangan Perusahaan

No.	Nama Informan	Jawaban
1.	Siti Nur Aisyah	Penjualan tahun 2019 menurun drastis mbk.. sangat jauh dari target ya mungkin pandemi ini ya jadi perekonomian sulit penjualan juga sulit. Tetapi di tahun 2020 mulai membaik dan permintaan konsumen juga meningkat. Bahkan di tahun 2021 ini permintaan konsumen meningkat dari pada tahun kemarin tetapi harga jual tahun ini lebih murah dari pada tahun kemarin karena harga tepung juga menurun di tahun ini. Kalau untuk tetap bertahan dalam persaingan industri kami selalu menjaga kualitas barang, kalau barang tetap baik dan menjadi lebih baik pasti konsumen akan tertarik ke perusahaan kita selain itu juga saya memberi diskon ke pembeli dengan pembelian jumlah banyak, terkadang saya memberi diskon kisaran 10%-25% dalam setiap 1 kwintal pembelian jenis kerupuk apa saja. ¹¹⁹
2.	Muhammad Rofiq	Naik turun mbak.. apalagi musim pandemi gini penjualan menurun. Yang parah tahun 2019, penjualan itu hampir menurun 50% tapi alhamdulillah di tahun 2020 kemarin mulai naik dan tahun 2021 ini juga mulai meningkat permintaan konsumen mbak. Kalau untuk menangani masa pandemi itu saya memberikan diskon pembelian dan tentunya tetap menjaga kualitas bahan, ini menurut saya ampuh terbukti tahun 2020 itu penjualan meningkat ¹²⁰
3.	Fatkhul Qorib	Kalau dari tahun 2018 ke 2020 kemarin mengalami naik turun mbak, turunnya

¹¹⁹ Hasil Wawancara Dengan Ibu Siti Nur Aisyah Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 6 Oktober 2021 Pukul 20.00 WIB Di Rumah Ibu Aisyah

¹²⁰ Hasil Wawancara Dengan Bapak Rofiq Sebagai Pemilik UD Surya Manalagi Pada Tanggal 5 Oktober 2021 Pukul 19.00 WIB Di Rumah Bapak Rofiq

		penjualan waktu pandemi tapi di tahun 2020 mengalami kenaikan. ¹²¹
	Kesimpulan	Pada tahun 2018 hingga tahun 2020 UD Surya Manalagi mengalami naik turun penjualan, tahun 2019 penjualan menurun akibat masa pandemi covid-19 dan tahun 2020 mengalami progres yaitu penjualan meningkat.

¹²¹ Hasil Wawancara Dengan Bapak Fatkhul Qorib Sebagai Salah Satu Karyawan Bidang Pemasaran UD Surya Manalagi Pada Tanggal 9 Oktober 2021 Pukul 20.10 WIB Di Rumah Bapak Qorib.