

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Paparan Data**

Beberapa data telah ditemukan mengenai strategi pemasaran industri tahu Nur Cahyo dalam menghadapi persaingan sesama industri tahu yang ada di desa Sugihwaras yaitu sebagai berikut :

##### **1. Perencanaan strategi pemasaran usaha dagang industri tahu Nur Cahyo dalam menghadapi persaingan sesama industri tahu di Desa Sugihwaras Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar**

Usaha Dagang industri tahu Nur Cahyo dalam menghadapi persaingan penjualannya tentunya memiliki strategi-strategi agar dapat bersaing dan tetap bertahan dalam melakukan penjualannya. Dalam strategi pemasaran industri tahu Nur Cahyo menggunakan strategi yang terbilang sederhana akan tetapi sangat berpengaruh terhadap pemasaran dan mampu menghadapi persaingan yang ada disesama industri tahu yang ada di Desa Sugihwaras kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar. Industri tahu yang ada di Desa Sugihwaras cukup banyak dibandingkan dengan desa-desa lain yang ada dikecamatan Wonomulyo bahkan antar Kabupaten. Oleh karena itu desa Sugihwaras dijadikan sentral industri Tahu. Industri tahu Nur Cahyo dalam menghadapi persaingan memiliki perencanaan agar tetap berjalan dan juga menarik banyak konsumen.

a. Perencanaan meningkatkan mutu produk

Adapun hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terkait dengan perencanaan produk industri tahu Nur Cahyo sebagai berikut:

Pertanyaan 1 : bagaimana perencanaan strategi yang dilakukan agar produk tahu industri tahu Nur Cahyo dapat menarik pelanggan dan dapat menghadapi persaingan?

Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh bapak Andrian selaku pemilik industri tahu Nur Cahyo :

*“tentunya setiap usaha itu mau yang terbaik buat usahanya, nah disini itu benar-benar memperhatikan kualitasnya, jadi itu kalau mau hasil akhir produknya bagus ya yang harus diperhatikan diawal yaitu bahan bakunya, harus cari yang kualitasnya bagus tidak cacat, karna kalau cacat sedikit saja wuh hasil tahunyanya tidak karu-karuan rasanya, kadang ya pahit, kecut bahan baku ngaruh sekali sama rasa tahunya. Apa lagi tahu putih yang belum digoreng itu rasanya bakal aneh mbak kalau kualitas bahan bakunya jelek, tapi kalau tahu goreng kalau orang yang tidak bisa bedakan tidak tau kalau rasanya itu aneh kalau orang memproduksi pake kedelai yang tidak layak , ya Alhamdulillah sekarang ini pelanggan saya berambah dan juga pelanggan yang sudah lama tetap setia mbak kita juga memperhatikan kebutuhan dan persediaan bahan bakunya mbak.”<sup>63</sup>*

**Gambar 4.1**



**Dokumentasi wawancara bersama pemilik UD inidustri Tahu Nur Cahyo Bapak Andrian**

---

<sup>63</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Andrian sebagai pemilik Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 23 Oktober 2021 pukul 12:25 WITA di pabrik Bapak Andrian

Hal serupa juga disampaikan oleh Pak Surya sebagai salah satu karyawan industri Tahu Nur Cahyo :

*“kebetulan mbak, saya bagian yang sering ambil kedelainya. Pak Andrian itu sudah punya langganan sendiri untuk beli kedelainya jadi dari pihak yang jual kedelainya sudah tahu kualitas kedelai yang seperti apa yang dicari sama pak Andrian, tahu disini betul-betul mengutamakan kualitasnya mbak, kadang kalau kedelai susah dicari kalau adanya yang jelek kami tidak memproduksi selama beberapa hari ,bak, karna kayak percuma saja produksi tahu kalau hasilnya tidak layak jual.”<sup>64</sup>*

**Gambar 4.2**



**Dokumentasi wawancara bersama pak Surya salah satu karyawan UD Industri Tahu Nur Cahyo**

Hal yang serupa disampaikan oleh ibu Lastri salah satu karyawan industri tahu Nur Cahyo:

Hal yang serupa disampaikan oleh ibu Lastri salah satu karyawan industri tahu Nur Cahyo:

*“untuk produk tahu disini sangat dijamin kualitasnya mbak, sangat jarang sekali kita dapat komentar dari pelanggan kalau masalah rasanya, karna memang diawal kita selalu mengutamakan kedelainya harus yang bagus mbak., harus yang bersih mbak dengan memperhatikan kebersihan dan kualitas bahan tentunya hal ini bisa menarik pembeli mbak.”<sup>65</sup>*

<sup>64</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Surya sebagai karyawan Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 28 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian

<sup>65</sup> Hasil wawancara dengan Bu Lastri sebagai karyawan Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 30 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian

**Gambar 4.3****Dokumentasi wawancara bersama Bu Lastri salah satu karyawan UD Industri Tahu Nur Cahyo****Gambar 4.4****Dokumentasi kedelai pilihan yang siap untuk digiling industri tahu Nur Cahyo**

b. Perencanaan Pengembangan Produk

Selain dari strategi kemajuan mutu produk yang dilakukan dalam proses pembuatan tahu, industri tahu Nur Cahyo juga memiliki rencana dalam pengembangan produknya, yaitu dengan mengembangkan tahu agar lebih inovatif lagi yaitu dengan pembuatan tahu lepong-lepong, manager industri tahu Nur Cahyo memiliki rencana mengembangkan usaha tahunya tidak hanya memproduksi tahu putih dan goreng saja, akan tetapi dikreasikan

menjadi bulat-bulat dan diberikan penyedap rasa seperti balado, jagung bakar pedas manis. Sesuai dengan yang disampaikan oleh

Bapak Andrian selaku manajer industri tahu Nur Cahyo :

*“jadi saya itu memiliki rencana mbak, dalam produksi tahu saya tidak hanya memproduksi tahu putih ataupun tahu goreng saja, jadi saya memiliki gambaran mau membuat tahu lepong-lepong artinya itu tahu hulat-bulat mbak, jadi bentuknya itu kurang lebih seperti tahu bulat yang sering kita lihat sebelumnya mbak, kalau dibuat seperti itu kemungkinan peminatnya banyak dan bisa meningkatkan penjualan dan bisa bersaing dengan industri-industri tahu lainnya.”<sup>66</sup>*

### c. Tenaga Kerja

Setiap proses produksi diperlukan tenaga kerja yang cukup memadai dalam proses pengembangan suatu usaha agar tidak menghambat kinerja dari suatu pabrik, jumlah dari tenaga kerjapun harus disesuaikan dengan kebutuhan sampai tingkat tertentu sehingga jumlahnya optimal. Tenaga kerja atau karyawan dibutuhkan keaktifan dan kreatifitas agar mampu mengembangkan suatu usaha industri lebih maju dan mampu bersaing dengan industri lain. Industri tahu Nur Cahyo sendiri telah memberikan arahan kepada kariyawannya agar dapat menjalankan tugas dengan lancar dan tidak mengalami kendala selama menjalankan proses pembuatan tahu. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh bapak Andrian selaku pemilik industri tahu Nur Cahyo :

*“jadi mbak untuk tenaga kerja di Industri tahu itu sendiri kurang lebih 15 orang mbak, itupun disini kerjanya kadang diroling ada*

---

<sup>66</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Andrian sebagai pemilik Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 23 Oktober 2021 pukul 12:25 WITA di pabrik Bapak Andrian

*beberapa kasarannya dikatakan cadangan jadi tidak semua yang bekerja akan diroling mbak, karena kalau produksi tahunya sedikit ya kita juga tidak membutuhkan semua 15 orang kariyan itu mbak, jadi kita bagi saya mbak ada yang masuk hari ini besoknya tidak seperti itu mbak.”*

Hal serupa juga disampaikan oleh Pak Surya sebagai salah satu karyawan industri Tahu Nur Cahyo :

*“iya mbak kebutuhan kariyan di industri tahu Nur Cahyo ini tergantung banyaknya pesanan dari konsumen dan pelanggan kadang itu memerlukan sampai 15 kalau jumlahnya pesanan banyak dan bahkan kewalahan juga mbak kalau dihari-hari besar banak yang pesan.”<sup>67</sup>*

Dengan banyaknya pelanggan Industri tahu Nur Cahyo, bahkan keluar daerah Polewali Mandar industri tahu Nur Cahyo memiliki rencana ingin membuka cabang diluar daerah Polewali Mandar dengan rencana ini akan membuka peluang pekerja dan juga meningkatkan daya saing dan penjualan industri tahu Nur Cahyo, hal ini disampaikan oleh bapak Andrian selaku pemilik industri tahu Nur Cahyo :

*“saya melihat di daerah pelanggan saya yang diluar Polman itu bahkan di luar Sulbar disana kurang produksi tahu disana mbak, rencana saya ini sudah lama mbak tapi terhalang sama keadaan sekarang di masa pandemi begini menghambat rencana saya itu mbak, dan sekarang hanya fokus biar bisa balik modal mbak.”*

---

<sup>67</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Surya sebagai karyawan Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 28 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian

## **2. Pelaksanaan strategi pemasaran usaha dagang industri tahu Nur Cahyo dalam menghadapi persaingan sesama industri tahu di Desa Sugihwaras Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar**

Setelah melakukan perencanaan yang dilakukan oleh industri tahu Nur Cahyo, usaha dagang industri tahu Nur Cahyo dalam menyukseskan usaha dan produknya tentunya mengimplementasikan perencanaan yang telah dilakukan, dalam strategi pemasaran agar produk tetap dikenal maka strategi perencanaan yang dilakukan harus dilaksanakan, jadi dalam suatu usaha dalam menghadapi persaingan tentunya ada beberapa strategi pelaksanaan yang harus diterapkan, hal ini berawal dari perencanaan strategi yang dilakukan oleh suatu industri. Usaha dagang industri tahu Nur Cahyo agar dapat bersaing dengan industri tahu yang ada di Desa Sugihwaras Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar tentunya harus memiliki pelaksanaan strategi pemasaran agar produk yang diproduksi dapat bersaing dengan industri tahu lainnya.

Untuk membuat industri tahu Nur Cahyo tetap berjalan dan berhasil dalam usahanya tentunya perencanaan strategi yang telah dibuat untuk menyukseskannya yaitu dengan melakukan pelaksanaan dari perencanaan tersebut, diantaranya yaitu mengenai perencanaan produk, harga, distribusi dan juga promosi.

### **a. Produk (*product*)**

Industri tahu Nur Cahyo telah melaksanakan strategi produknya yaitu dengan memproduksi 2 jenis tahu yang akan dipasarkan kepada konsumen baik kepada agen dan juga seles. Awal berdirinya industri

tahu Nur Cahyo hanya memproduksi tahu putih saja karena melihat pemasarannya juga sangat laku, seiring dengan berjalannya waktu dan mengikuti permintaan konsumen yang membutuhkan tahu goreng, maka industri tahu Nur Cahyo mulai memproduksi tahu goreng juga. Hal ini membuat industri tahu Nur Cahyo semakin meningkat karena kualitas dari tahunya juga bagus, tahu putih industri tahu Nur Cahyo terbilang lebih tebal dari industri tahu lainnya yang ada di Desa Sugihwaras.

Selain mengutamakan kualitas bahan baku dari produknya agar menghasilkan tahu yang unggul industri tahu Nur Cahyo juga mengurus surat izin usaha dan sertifikat halal sejak pertama berdirinya pabrik hal ini dilakukan agar memudahkan berbisnis dan kredibilitas pabrik tahu Nur Cahyo. Dengan pelaksanaan strategi tersebut akan membuat pelanggan bertahan dan merasa nyaman berlangganan dengan industri tahu Nur Cahyo, dengan hal tersebut industri tahu dapat dengan mudah menjalani persaingan sesama industri yang ada di desa Sugihwaras bahkan diluar kabupaten Polewali Mandar.<sup>68</sup>

---

<sup>68</sup> Hasil Observasi pelaksanaan strategi pemasaran industri Tahu Nur Cahyo pada tanggal 20 Oktober 2021 pukul 10:00 WITA



Gambar 4.5



### Dokumentasi Sertifikat Lebel Halal Industri Tahu Nur Cahyo

Adapun hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terkait dengan pelaksanaan strategi produk industri tahu Nur Cahyo sebagai berikut :

Pertanyaan 1 : bagaimana pelaksanaan strategi yang dilakukan agar produk tahu industri tahu Nur Cahyo dapat menarik pelanggan dan dapat menghadapi persaingan?

Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh bapak Andrian selaku pemilik industri tahu Nur Cahyo :

*“kalau produk yaitu mbak, selalu memperhatikan kualitasnya dan sampai sekarangpun selalu mencari bahan baku yang bagus yang kualitasnya oke mbak, jadi disini mbak dikenal dengan tahunya yang tebal jadi tidak mudah hancur kalau mau ngirim ke daerah-daerah yang jauh juga aman mbak. selain itu ya mbak untuk menarik konsumen ya produknya itu setidaknya kita buat label*

*halal itu mbak biar pelanggan dan konsumen lainnya menaruh kepercayaan di inudstri tahu kita.”<sup>69</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Pak Surya sebagai salah satu karyawan industri Tahu Nur Cahyo :

*“jadi pelaksanaanya untuk peroduknya itu mengenai kualitasnya mbak selalu diutamakan mbak, karna pelanggan juga akan tetap sama kita kalau selalu mengutamakan kualitasnya.”<sup>70</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Lastri sebagai salah satu karyawan industri Tahu Nur Cahyo :

*“saya sudah 2 tahun kerja disini mbak, saya sudah tau industri tahu pak Andrian ini sudah lama sebelum jadi kariyawannya saya juga merupakan salah satu langganan disini mbak, soalnya kalau dilihat ya mbak tahu disini itu memang diakuin kualitasnya bagus daripada yang lain, dan dulu itu tahu goreng disini belum ada mbak pak Andrian sudah memproduksi tahu goreng itu beberapa tahun yang lalu setelah saya kerja disini sudah memproduksi tahu gorengnya mbak.”<sup>71</sup>*

Dari perencanaan strategi produk industri tahu Nur Cahyo dari awal berdirinya dari perencanaan berdirinya industri tahu Nur Cahyo telah mengupayakan agar bahan baku yang akan di olah adalah kualitas yang bagus agar menghasilkan produk tahu yang berkualitas dan lebih baik dari lainnya, selain hal tersebut seiring dengan berjalannya waktu industri tahu Nur Cahyo juga menerima masukan dan keinginan konsumen seperti memproduksi tahu goreng. Hal ini menjadikan

---

<sup>69</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Andrian sebagai pemilik Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 23 Oktober 2021 pukul 12:25 WITA di pabrik Bapak Andrian

<sup>70</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Surya sebagai karyawan Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 28 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian

<sup>71</sup> Hasil wawancara dengan Bu Lastri sebagai karyawan Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 30 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian

strategi bagi industri tahu Nur Cahyo untuk menarik lebih banyak lagi pelanggan.

Selain kualitas yang diutamakan industri tahu Nur Cahyo juga telah berhasil membuat sertifikat halal pada produknya agar memberikan kepercayaan pada pelanggan dan juga.

**Gambar 4.6**



**Dokumentasi produk tahu putih industri tahu Nur Cahyo**

**Gambar 4.7**



**Dokumentasi produk tahu goreng industri tahu Nur Cahyo**

b. Harga (*price*)

Dalam pelaksanaan strategi harga, industri tahu Nur Cahyo menyesuaikan dengan harga bahan yang digunakan dalam pembuatan tahu, dan yang sangat menjadi patokan yaitu pada harga bahan baku

dan harga minyak goreng, naik turunnya harga yang diberikan industri tahu kepada konsumen atau pangsa pasar tergantung dengan harga bahan yang diperlukan saat pembuatan tahu.

Industri tahu Nur Cahyo memiliki pelaksanaan harga yang telah direncanakan yaitu penetapan harga produknya dipertahankan apabila harga bahan bakunya tetap, tapi jika harga bahan baku naik seperti kedelai dan minyak goreng maka industri tahu Nur Cahyo akan mengurangi tahunya biasanya 1 papan isi 20 akan dikurangi hanya 18 papan, karena hal ini akan membuat pelanggan tidak hilang karena kualitas produk tetap dipertahankan dan harga tetap hanya saja ada pengurangan jumlah tahu yang akan diberikan kepada pelanggan. Dan keadaan bahan baku naik maka semua industri tahu yang ada akan mengalami permasalahan yang sama dan ada beberapa industri tahu apabila bahan baku naiknya maka jumlah tahu yang diberikan kepada pelanggan dikurangi dan harganya juga dinaikkan. Berbeda dengan industri tahu Nur Cahyo jika harga bahan pokok masih dapat dijangkau dan modal yang dimiliki masih dapat diputar maka tidak ada kenaikan harga produk akan tetapi jika bahan baku naiknya tidak wajar maka industri tahu Nur Cahyo menaikkan harga produk tahunya.<sup>72</sup>

---

<sup>72</sup> Hasil Observasi pelaksanaan strategi pemasaran industri Tahu Nur Cahyo pada tanggal 20 Oktober 2021 pukul 10:00 WITA

Gambar 4.8

INDUSTRI TAHU "NUR CAHYO"	
DESA SUGIHWARAS KEC. WONOMULYO KAB. POLMAN	
DAFTAR HARGA	
1. PAPAN Rp. 183.000	11. PAPAN Rp. 183.000
2. PAPAN Rp. 204.000	12. PAPAN Rp. 204.000
3. PAPAN Rp. 221.000	13. PAPAN Rp. 221.000
4. PAPAN Rp. 238.000	14. PAPAN Rp. 238.000
5. PAPAN Rp. 255.000	15. PAPAN Rp. 255.000
6. PAPAN Rp. 272.000	16. PAPAN Rp. 272.000
7. PAPAN Rp. 289.000	17. PAPAN Rp. 289.000
8. PAPAN Rp. 306.000	18. PAPAN Rp. 306.000
9. PAPAN Rp. 323.000	19. PAPAN Rp. 323.000
10. PAPAN Rp. 340.000	20. PAPAN Rp. 340.000

PENGAWAS PRODUKSI  
 KUSTIONO

DISETUJUI OLEH  
 PIMP. PERUSAHAAN (PSP)  
 PELUNDIRA/PENASEHAT  
 ANDRIAN HENRI PRAYOGA

### Dokumentasi Harga Industri Tahu Nur Cahyo

Adapun hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terkait dengan pelaksanaan strategi harga industri tahu Nur Cahyo sebagai berikut :

Pertanyaan 1 : bagaimana pelaksanaan strategi harga yang dilakukan agar produk tahu industri tahu Nur Cahyo dapat menarik pelanggan dan dapat menghadapi persaingan?

Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh bapak Andrian selaku pemilik industri tahu Nur Cahyo :

*“mengenai harga di sini mbak jika memang kita mau menaikkan harga itu lihat bahan baku seperti kedelai ataupun minyak goreng. Kalau harganya stabil harga yang kita berikan pada pembeli juga seperti biasanya. Tapi kalau harga bahan baku naiknya tidak umum maka harga jual juga akan naik mbak. Jika harga naik saya tetap memberikan kualitas dan mutu tahu yang bagus mbak, tapi biasanya isi per papan itu saya kurangi mbak. Keadaan sekarang sama dulu beda mbak dulu sebelum pandemi ini sehari bisa dapat 1 Jt per hari sekarang tidak sampe segitu harga bahan-bahan juga naik, jadi fokus*

*untuk memperthankan saja ini mbak, tidak apa-apa sedikit asalkan tetap berjalan usahnya.”<sup>73</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Pak Surya sebagai salah satu karyawan industri Tahu Nur Cahyo :

*“kalau pelaksanaan strategi harganya itu mbak, harganya kalau dibandingkan dengan pengrajin tahu yang lain tidak beda jauh mbak bisa dibilang sudah standart kalau disini mbak, karena disini harganya tidak dibawah tidak diatas tapi kualitas selalu dicari sama pembeli”<sup>74</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Lastri sebagai salah satu karyawan industri Tahu Nur Cahyo :

*“kalau penentuan harganya mbak tergantung dari harga bahan pokok kalau naiknya itu memberikan kerugian jika harga produk tahunya tetap, maka harga tahunya di naikkan juga mbak. Tapi jika naiknya harga bahan pokok tidak begitu tinggi maka hanya ada pengurangan pda produk mbak, jadi biasanya isi perpapan itu ada 20 jika naiknya tidak begitu tinggi akan diberikan harga tetap tapi yang diberikan kepelanggan dikurangi jadi 18 mbak.”<sup>75</sup>*

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahawa dalam pelaksanaan strategi harga yang dilakukan oleh industri tahu Nur Cahyo melihat dari harga bahan bakunya dan juga bahan pokok yang digunakan saat memproduksi tahu seperti kedelai dan minyak goreng. Apabila bahan baku tidak mengalami peningkatan yang begitu spesifik maka industri tahu akan tetap pada harga tahu yang diketahui oleh para pelanggannya harga tetp akan tetapi jumlah tahu yang diberikan pada

---

<sup>73</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Andrian sebagai pemilik Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 23 Oktober 2021 pukul 12:25 WITA di pabrik Bapak Andrian

<sup>74</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Surya sebagai karyawan Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 28 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian

<sup>75</sup> Hasil wawancara dengan Bu Lastri sebagai karyawan Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 30 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian

pelanggan akan dikurangi dan kualitas yang diberikan tetap bermutu dan tidak mengurangi kenyamanan pelanggannya, apabila harga bahan baku naik secara signifikan maka industri tahu Nur Cahyo akan menaikkan harga tahunya karena dengan hal tersebut industri tahu yang lain juga merasakan hal yang sama, dan pekangganpun jika sudah merasa nyaman dan pas dengan satu industri maka pelanggan dan konsumen akan menetap pada pilihannya.

Disamping itu Industri tahu Nur Cahyo sangat dicari-cari para konsumen dan juga masyarakat desa Sugihwaras karena dengan pembelian dalam jumlah banyak akan diberikan tambahan tahu atau potongan harga, hal ini membuat pelanggan betah dan mudah menarik konsumen baru. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara ibu Murni salah satu konsumen tahu di Desa Sugihwaras Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar :

*“saya senang berbelanja di pak Andrian mbak, soalnya selain rasanya yang selalu ok kita juga sering diberikan bonus kalau beli apa lagi kalau sudah kenal mbak kariyawannyapun sudah hafal kalau kita tetangganya pasti diberikan diskon. Harganya juga ya seperti dengan yang lainnya mbak.”<sup>76</sup>*

c. Tempat atau distribusi (*place*)

Untuk membuat penjualan produk semakin maju dan berkembang maka pangsa pasar yang dituju tidak hanya dibagian desa itu-it saja, akan tetapi dapat dilakukan secara meluas, seperti yang dilakukan oleh oleh industri tahu Nur Cahyo Nur Cahyo dalam distribusi

---

<sup>76</sup> Hasil wawancara dengan Bu Murni sebagai konsumen Tahu, pada tanggal 30 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian

pemasarannya itu telah sampai keluar daerah bahkan diluar provinsi Sulawesi barat.

Menurut bapak Andrian selaku pemilik industri tahu Nur Cahyo

:

*“kalau pelaksanaannya itu mbak, sesuai sama rencana yang telah dilakukan seperti industri Nur Cahyo ini telah berhasil memasarkan produk hingga keluar kota, dan pelanggannyapun dari tahun ke tahun semakin bertambah”<sup>77</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Pak Surya sebagai salah satu karyawan industri Tahu Nur Cahyo :

*“jadi kalau mengenai pelaksanaan distribusinya sendiri itu mbak, seperti penjualan produk dilakukan dengan penyaluran distribusi kepada agen-agen dan juga pedagang-pedangan yang ada dipasaran, kadang juga yang punya warung-warung dirumahnya itu ngambil produk tahunya disini mbak.”<sup>78</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Lastri sebagai salah satu karyawan industri Tahu Nur Cahyo :

*“untuk saluran distribusi industri Nur Cahyo mbak, setiap harinya itu ada agen yang sudah berlangganan dengan tahu pak Andrian ini, dan juga beberapa warung yang ada disini mbak ngambil tahunyayadi tempat pak Andrian.”<sup>79</sup>*

Dari ketiga informan diatas dapat peneliti ambil kesimpulan bahwa industri tahu Nur Cahyo melakukan saluran distribusinya itu telah sampai keluar kota dan dilakukan dengan pengambilan produk oleh para agen dan juga pedangan yang ada dipasaran, dan juga tak jarang

---

<sup>77</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Andrian sebagai pemilik Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 23 Oktober 2021 pukul 12:25 WITA di pabrik Bapak Andrian

<sup>78</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Surya sebagai karyawan Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 28 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian

<sup>79</sup> Hasil wawancara dengan Bu Lastri sebagai karyawan Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 30 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian



pula yang mempunyai warung kecil-kecilan yang ada di daerah setempat mengambil dan berlangganan di industri tahu Nur Cahyo.<sup>80</sup>

d. Promosi (*promotion*)

Setelah dilakukan perencanaan dalam promosi industri tahu Nur Cahyo, amak untuk melihat keberhasilan dan menjadikan tolak ukur dari rencannya itu dilakukan pelaksanaan. Dari perencanaan yang telah diketahui sebetulnya dari industri tahu Nur Cahyo tidaklah memiliki strategi promosi yang begitu formal, hanya dilkaukna melalui mulut kemulut saja.<sup>81</sup>

Menurut bapak Andrian selaku pemilik industri tahu Nur Cahyo

:

*“jadi untuk promosinya sendri itu mbak, dilakukan oleh para pelanggan saya sendri, kadang juga sama kariyawan dan saya sendri juga. Jadi orang-orang bisa tau dan kenal produk tahu saya ya dari orang yang sudah pernah beli di tempat saya mbak, kadang juga dari keluarga yang punya kenalan dikenalkan produk industri tahu Nur Cahyo, ya bisa dibilang orang-orang taunya itu dari mulut kemulut saja mbak.”<sup>82</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Pak Surya sebagai salah satu kariyawan industri Tahu Nur Cahyo :

*“jadi kalau untuk pelaksanaan promosinya itu mbak kita lakukan dengan memberi tau kepada orang-orang yang mencari tahu dan kami sarankan untuk beli disini saja mbak, ada juga yang taunya dari orang*

---

<sup>80</sup> Hasil Observasi pelaksanaan strategi pemasaran industri Tahu Nur Cahyo pada tanggal 20 Oktober 2021 pukul 10:00 WITA

<sup>81</sup> Hasil Observasi pelaksanaan strategi pemasaran industri Tahu Nur Cahyo pada tanggal 20 Oktober 2021 pukul 10:00 WITA

<sup>82</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Andrian sebagai pemilik Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 23 Oktober 2021 pukul 12:25 WITA di pabrik Bapak Andrian

*lain yang pernah beli ditempat kita dan merasa cocok maka disarankan untuk ke indsutri tahu Nur cahyo.”<sup>83</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Lastri sebagai salah satu karyawan industri Tahu Nur Cahyo :

*“iya mbak, seperti yang disampaikan sama pak Andrian dan mas Surya itu benar untuk promosi dari kita yang kayak resmi begitu belum ada, seperti pasang benner promosi di facebook begitu belum pernah mbak. Karna kita lihat juga pangsa pasar kita seperti ibu-ibu yang bisa dibilang ya kurang tau sama teknologi masa kini taunya dari informasi dari mulut orang-orang saja.”<sup>84</sup>*

Hal tersebut dipertegas oleh salah satu komsumsi tahu di desa Sugihwaras, yaitu Bu Murni :

*“mbak disini itukan banyak yang jualan tahu ya mbak, saya langganan itu sama Hj, To, Hj Bita Pak Anrian, sama Hj Iksan setau saya mbak herga tahu di penjual tahunya itu lebih murah mbak dari pada beberapa tempat lainnya, soalnya saya pernah sekali mbak di Pak Henro ya kaget juga mbak perbandingan harganya itu eda sekali mbak dan tidak ada diskon ataupun tambahan, kan seperti Hj Bita itukan mesti mbak kasi potongan kasi tambahan juga kadang-kadang. Nah kalau di Pak Anrian enaknya mbak kan kariywan sama pak Andrian sendri itu sudah hapal mbak sama tetangga-tetangganya selalu saja mbak ngasih tambahan kesaya sampe kadan sungkan sendiri kadang yang saya beli lebih sedikit banyakan dikasi diskon mbak”<sup>85</sup>*

### **3. Pengawasan strategi pemasaran usaha dagang industri tahu Nur Cahyo dalam menghadapi persaingan sesama industri tahu di Desa Sugihwaras Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar**

Dalam sebuah perusahaan atau industri tentunya terdapat sebuah pengawasan untuk mengontrol operasional dan semua kegiatan yang dilakukan dalam sebuah perusahaan. Begitu juga yang terdapat di industri

---

<sup>83</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Surya sebagai karyawan Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 28 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian

<sup>84</sup> Hasil wawancara dengan Bu Lastri sebagai karyawan Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 30 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian

<sup>85</sup> Hasil wawancara dengan Bu Murni sebagai konsumen Tahu, pada tanggal 30 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian

tahu Nur Cahyo, industri tahu nur cahyo selalu melakukan pengawasan dalam semua kegiatannya mulai dari proses produksi sampai proses pemasaran dan manajemennya.

a. Pengawasan produk (*product*)

Industri tahu nur cahyo selalu melakukan *quality control* dalam setiap produk yang akan di pasarkan. Ini bertujuan untuk menjaga nama baik perusahaan di benak para konsumen dan mendapat kepercayaan dari para pelanggannya.

Sebagaimana yang disampaikan oleh bapak Andrian selaku pemilik industri tahu Nur Cahyo :

*“kalau untuk pengawasan produk itu ya kita lihat mbak mana produk yang berhasil maksud berhasil disini yang tahunya tidak hancur mbak, kalau mengenai rasa ya saya saya yakin si mbak akan berhasil karena sebelumnya kan sudah ada pengecekan bahan baku, kalau tidak cocok dengan yang kita cari ya kami tidak menggunakan bahan baku yang kualitasnya jelek.”<sup>86</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Pak Surya sebagai salah satu karyawan industri Tahu Nur Cahyo :

*“kalau disini mbak untuk pengawasannya itu kadang langsung dari pak Andrian yang langsung turun ke pabrik untuk mengawasi produk kadang juga kalau dapat arahan dari pak Andrian meminta salah satu dari karyawan ditugaskan untuk mengawasi keberhasilan produk mbak, sperti apakah ada produk yang cacat kayak yang hancur gitu mbak”<sup>87</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Latri sebagai salah satu karyawan industri Tahu Nur Cahyo :

---

<sup>86</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Andrian sebagai pemilik Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 23 Oktober 2021 pukul 12:25 WITA di pabrik Bapak Andrian

<sup>87</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Surya sebagai karyawan Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 28 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian

*“kalau pengawasan produk hanya dilakukan dengan melihat tahunya itu layak dipasarkan apa tidak mbak, jadi sebelum kita berikan pada agen ataupun penjual yang diwarung-warung ngambil kita lihat dulu mbak tahunya itu hancur apa tidak.”<sup>88</sup>*

#### Dokumentasi 4.9



#### Dokumentasi Pengawasan Quality Control Industri Tahu Nur Cahyo

Selain dari pengawasan produk yang akan dipasarkan industri tahu Nur Cahyo juga sangat menjaga bahan produknya, menjauhi bahan-bahan yang kimia yang berbahaya untuk dikonsumsi karena bapak Andrian selaku manager sangat menjunjung tinggi kepercayaan pelanggannya agar senantiasa selalu bersikap jujur dan taat dengan aturan agama. Seperti yang disampaikan oleh bapak Andrian selaku pemilik industri tahu Nur Cahyo :

*“jadi mbak untuk mbak garis kehidupan orang itu kan sudah diatur sama pencipta ya mbak ya, dan adanya industri tahu saya ini juga ini sudah merupakan rencananya yang diatas mbak seperti jodoh, harta kematian itu semua sudah diatur mbak. Kayak mbak Nita kesini juga sudah diatur sama yang diatas mbak oleh karenanya saya juga sembari menjalankan usaha saya, saya juga menyerahkan kepada Allah hasilnya bagaimana yang penting kita menjalankan dengan*

---

<sup>88</sup> Hasil wawancara dengan Bu Lastris sebagai karyawan Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 30 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian

*penuh kejujuran dan sebisa mungkin menjauhi larang-larangan Allah soalnya kita juga kejar barokahnya mbak”<sup>89</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Pak Surya sebagai salah satu karyawan industri Tahu Nur Cahyo :

*“iya mbak, saya bekerja di pak Andrian ini selain saya butuhan saya juga niatkan untuk cari nafkah mbak, diagama kita juga sudah diwajibkan mbak untuk mencari nafkah dan bagaimana cara kita untuk jauh dari kemiskinan, dengan ini saya juga selalu berusaha mbak untuk selalu bekerja dengan cara yang jujur.”<sup>90</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Lastris sebagai salah satu karyawan industri Tahu Nur Cahyo :

*“semua yang kita lakukan pasti ada balasannya mbak, jadi ya berusaha mungkin untuk kita selalu berbuat baik, dan jujur karena semua itu dalam pengawasan Allah mbak dengan sikap kita yang berusaha selalu untuk jujur dan taat dengan itu pelanggan juga bisa percaya mbak sama kita,”<sup>91</sup>*

#### b. Pengawasan harga (*price*)

Industri tahu Nur Cahyo dan industri tahu yang ada di Desa Sugihwaras tidak memberikan patokan harga sesama industri akan tetapi tergantung dari kemauan pemilik dan kesepakatan industri tahu masing-masing bukan atas keputusan bersama. Oleh karena itu dalam bersaing menentukan harga tidak dapat menegur industri tahu yang lainnya jika memberikan harga dibawah harga industri tahu Nur Cahyo. Tergantung dari konsumen, konsumen akan

---

<sup>89</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Andrian sebagai pemilik Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 23 Oktober 2021 pukul 12:25 WITA di pabrik Bapak Andrian

<sup>90</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Surya sebagai karyawan Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 28 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian

<sup>91</sup> Hasil wawancara dengan Bu Lastris sebagai karyawan Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 30 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian

mencari dan mengetahui industri yang memiliki kualitas yang lebih baik. Jadi pengawasan yang dilakukan di industri tahu Nur Cahyo dan juga industri tahu yang lainnya mengawasi industrinya masing-masing fokus dengan pengawasan pabrik, produk dan juga karyawan.

Dalam pengawasan strategi pemasaran sangat diperlukan dalam sebuah perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ada, selain dari pihak manager yang dapat mengawasi dari karyawan maupun masyarakat setempat yang berada di lingkungan sekitar industri tahu Nur Cahyo dapat melakukan sebuah pengawasan, dapat melihat persaingan industri melakukan persaingan sehat atau tidak sehat, pada industri tahu Nur Cahyo dalam menghadapi beberapa pesaing industri tahu di Desa Sugihwaras Kecamatan Wonomulyo Kabupaten Polewali Mandar dilakukan dengan sehat, karena dari pihak manager industri tahu Nur Cahyo dalam penentuan harga pun cukup stabil dan mengimbangi pangsa pasar.<sup>92</sup>

Menurut bapak Andrian selaku pemilik industri tahu Nur Cahyo :

*“jadi mbak untuk pengawasan harga itu tidak begitu ketat mbak, karena disini itu apa di sulbar sendiri kayak tidak ada komunitas khusus bagi pemilik usaha tahu, tidak seperti di kota-kota besar, orang yang miliki usaha apapun kayak punya komunitasnya masing-masing. Seperti di pulau jawa itu kan banyak ya mbak mereka punya grup atau kumpulan jadi disini kalau ada yang memberikan harga tinggi atau rendah kita itu tidak bisa menegur pemilik yang menjatuhkan harga.*

---

<sup>92</sup> Hasil Observasi pengawasan strategi pemasaran industri Tahu Nur Cahyo pada tanggal 23 Oktober 2021 pukul 15:00 WITA

*Jadi kalau di industri tahu Nur Cahyo dalam pengawasan harganya mbak yang penting modal balik dan konsumen dan pelanggan tidak merasakan keberatan sama harga yang diberikan naik turunnya harga tahu tergantung harga bahan bakunya mbak”<sup>93</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Pak Surya sebagai salah satu karyawan industri Tahu Nur Cahyo :

*“kalau pengawasan harga itu dilakukan sama pak Andrian mbak, karena pak Andrian juga langsung terjun ke pasar untuk melihat keadaan harga yang ada dipasar.”<sup>94</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Lastri sebagai salah satu karyawan industri Tahu Nur Cahyo :

*“pengawasan harga disini mbak tergantung dengan keadaan harga bahan bakunya juga mbak, karena harga produk tahu akan naik baik itu tahu putih atau tahu goreng mbak, kalau harga bahan baku naik harga jual produk tahu juga akan naik mbak,”<sup>95</sup>*

Dalam persaingan yang dilakukan industri tahu yang ada di Desa Sugihwaras ini jika mampu menghadapi persaingan dengan baik maka industri yang dijalankan akan bertahan, begitu pula sebaliknya jika industri tahu tidak dapat menghadapi persaingan yang ada maka industri yang dijalankan akan bangkrut dan ketinggalan jauh oleh industri tahu yang lainnya. hal ini sesuai yang dikatakan oleh bapak Andrian :

*“jadi mbak kalau mengenai persaingan itu kita sesama industri tahu sangat menjauhi hal-hal yang mistis mbak, ya walaupun ada beberapa indsutri tahu yang nakal, nakalnya itu dalam artian mereka memebrikan harga yang lebih murah dari pada harga*

---

<sup>93</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Andrian sebagai pemilik Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 23 Oktober 2021 pukul 12:25 WITA di pabrik Bapak Andrian

<sup>94</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Surya sebagai karyawan Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 28 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian

<sup>95</sup> Hasil wawancara dengan Bu Lastri sebagai karyawan Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 30 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian

*industri tahu yang lainnya. kalau industri tidak mampu menghadapi itu dan tidak ada strategi yasudah rata-rata bangkrut mbak”<sup>96</sup>*

c. Tempat atau distribusi (*place*)

Dalam pengawasan tempat atau distribusi produk tahu industri tahu Nur Cahyo sangat mempengaruhi persaingannya, karena dengan adanya pengawasan distribusi dapat melihat peluang pasar pada produk tahu industri tahu Nur Cahyo.

Pertanyaan : bagaimana pengawasan tempat atau distribusi pada industri tahu Nur Cahyo dalam menghadapi persaingan sesama industri tahu ?

Menurut bapak Andrian selaku pemilik industri tahu Nur Cahyo :

*“kalau mengenai pengawasan distribusinya mbak masih sangat sederhana mbak, kalau konsumen yang bagian daerah dekat-dekat sini aman mbak, soalnya pengantarannya itu dari karyawan saya sendiri mbak , dan pengawasannya juga dilakukan karyawan saya jika pelanggan yang mesan jauh otomatis karyawan saya yang mengantar sekaligus menjadi pengawasan bagi produknya, kalau secara keseluruhan dibaprik saya sendiri yang melakukan pengawasannya mbak.”<sup>97</sup>*

Hal serupa juga disampaikan oleh Pak Surya sebagai salah satu karyawan industri Tahu Nur Cahyo :

*“kalau pengawasan distribusinya mbak dilakukan langsung oleh pak Andrian mbak akan tetapi jika pak Andrian ada halangan atau kesibukan lain akan di serahkan sama salah satu karyawan mbak.”<sup>98</sup>*

---

<sup>96</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Andrian sebagai pemilik Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 23 Oktober 2021 pukul 12:25 WITA di pabrik Bapak Andrian

<sup>97</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Andrian sebagai pemilik Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 23 Oktober 2021 pukul 12:25 WITA di pabrik Bapak Andrian

<sup>98</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Surya sebagai karyawan Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 28 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian



Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Lastri sebagai salah satu karyawan industri Tahu Nur Cahyo :

*“pengawasan distribusi dilakukan langsung sama pak Andrian mbak, pengawasannya dengan cara melihat produknya itu apakah aman dari awal pengiriman hingga sampai ketangan konsumen mbak karena dengan hal itu dapat memberikan kenyamanan juga pada konsumen.”<sup>99</sup>*

## **B. Hasil Temuan Penelitian**

1. Perencanaan strategi pemasaran yang dilakukan oleh usaha dagang industri tahu Nur Cahyo
  - a. Perencanaan meningkatkan mutu produk

Industri tahu Nur Cahyo dalam menghadapi persaingan sesama industri tahu yang ada di Desa Sugihwaras harus mampu meningkatkan mutu dari bahan bakunya dan kualitasnya dengan hal ini akan meningkatkan penjualan industri tahu Nur Cahyo, dengan meningkatkan mutu produk akan memberikan kesan yang baik kepada konsumen semakin bagus mutu dari produk yang dihasilkan maka semakin banyak pula konsumen mendekat dan membuat pelanggan betah.

Dari hasil wawancara dan observasi yang telah dilakukan oleh peneliti pada industri tahu nur Cahyo, dalam menghadapi persaingan sesama industri tahu maka melakukan perencanaan pengembangan produk, pengembangan produk yang akan

---

<sup>99</sup> Hasil wawancara dengan Bu Lastri sebagai karyawan Industri tahu Nur Cahyo pada tanggal 30 Oktober 2021 pukul 14:00 WITA di pabrik Bapak Andrian

dilakukan yaitu dengan melakukan inovasi pada produk tahu tidak hanya tentang tahu putih dan tahu goreng saja akan tetapi perencanaan membuat tahu lepong-lepong dengan hal ini melihat kedepannya akan maju dan dapat melakukan persaingan secara sehat.

b. Perencanaan pengembangan produk

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti pada industri tahu Nur Cahyo, dalam menghadapi persaingan industri tahu Nur Cahyo memiliki perencanaan dalam melakukan pengembangan pada produknya, jadi tidak hanya mengenai tahu putih dan goreng saja akan tetapi ada beberapa variasi tahu yang akan dikembangkan, melakukan sebuah inovasi agar membuat produk tahu lebih disukai oleh masyarakat, dan semakin dicari. Industri tahu Nur Cahyo dalam perencanaan pengembangan produk tahunya yaitu memiliki gambaran ingin membuat tahu lepong-lepong ini merupakan perencanaan strategi dalam menghadapi persaingan yang dihadapi oleh industri tahu Nur Cahyo.

c. Tenaga Kerja

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti pada industri tahu Nur Cahyo yaitu dalam menghadapi persaingan maka strategi perencanaan yang dilakukan yaitu membutuhkan tenaga kerja dalam melakukan proses produksi

pembuatan tahu, hal ini dibutuhkan tenaga kerja yang memadai dan yang memiliki pengalaman dalam bekerja agar dapat dengan mudah menyelesaikan proses produksi dan segera memenuhi kebutuhan konsumen.

Bapak Andrian selaku pemilik industri tahu Nur Cahyo senantiasa memberikan arahan kepada tenaga kerjanya dan memberikan pelatihan khusus bagi karyawannya agar lebih kreatif dan aktif dengan hal tersebut akan menjadikan tenaga kerja di industri tahu Nur Cahyo lebih kreatif dan aktif dan memudahkan mereka dapat menyelesaikan pekerjaannya dengan mudah.

2. Pelaksanaan strategi pemasaran yang dilakukan oleh usaha dagang industri tahu Nur Cahyo
  - a. Pelaksanaan Produk (*product*)

Dari hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti, maka hasil temuan dari pelaksanaan strategi dalam produk industri tahu Nur Cahyo yaitu dengan meningkatkan kualitas bahan produk dengan memberikan kualitas terbaik dan juga telah mendapatkan label halal produk industri tahu Nur Cahyo langsung dari pemerintah.

- b. Pelaksanaan Harga (*price*)

Dari hasil observasi dan wawancara peneliti, hasil temuan dari pelaksanaan strategi harga yaitu menyesuaikan dengan harga bahan pokok, harga yang diberikan kepada konsumen akan stabil

jika harga bahan pokok dari tahu stabil akan tetapi jika harga keprluan produksi tahu naik maka harga jual yang diberikan kepada konsumen juga naik.

c. Pelaksanaan Tempat distribusi (*place*)

Dari hasil observasi dan wawancara industri tahu Nur Cahyo dalam pelaksanaan strategi tempat distribusi yaitu dengan menitipkan atau membrikan produk tahu dengan jumlah yang cukup banyak diberikan kepada agen ataupun pedangan yang ada dipasar-pasar dengan hal ini dapat meningkatkan penjualn dan juga dapat bersaing dengan maksimal antar sesama industri tahu yang ada di Desa Sugihwaras.

d. Pelaksanaan Promosi (*promotion*)

Dari hasil observasi dan wawancara peneliti menemukan dalam pelaksaan strategi promosi yang diterapkan oleh industri tahu Nur Cahyo dengan cara dari mulut ke mulut, sesuai yang telah diteliti dan yang terjadi dilapangan, industri tahu Nur Cahyo hanya melalukan promosi produknya dari orang yang sudah peprnah berbelanja dan berlangganan di industri tahu Nur Cahyo.

3. Pengawasan strategi pemasaran yang dilakukan oleh usaha dagang industri tahu Nur Cahyo

a. Pengawasan Produk (*product*)

Pada hasil observasi dan wawancara peneliti mendapatkan hasil temuan dalam pengawasan strategi produk yaitu industri tahu

dalam melakukan pengawasan produknya dengan *cara quality control*, dengan memilah produk yang bagus atau yang tidak cacat agar dapat dipasarkan. Tidak cacat dalam artian produk tahu industri tahu Nur Cahyo tidak ada kegagalan dalam bentuk rasa ataupun bentuk dan teksturnya.

b. Pengawasan Harga (*price*)

Dalam hasil observasi dan juga wawancara yang dilakukan oleh peneliti, peneliti mendapatkan hasil temuan dalam pengawasan harga industri tahu Nur Cahyo dengan memperhatikan harga yang ada dipasaran, industri tahu Nur Cahyo fokus pada produksinya jadi memperthanakan harga pasaran yang ada agar tidak merusak harga pasar produk tahu.

c. Pengawasan Tempat distribusi (*Place*)

Dari hasil observasi dan wawancara yang telah dilskukan oleh peneliti, hasil temuan yang ditemukan dalam pengawasan tempat distribusi industri tahu Nur Cahyo yaitu dilakukan langsung oleh managernya dari indsutri tahu Nur Cahyo dengan memperhatikan jarak sebelum melakukan pengeriman agar produk yang akan dikirim sampai ditempat tujuan dengan keadaan yang bagus dan layak.

Proposisi penelitian

1. Jika perencanaan strategi pemasaran dilengkapi dengan pperencanaan peningkatan mutu produk, pengembangan produk

dan penentuan tenaga kerja dalam proses produksi, maka persaingan industri tahu Nur Cahyo dapat disebut persaingan sehat antar sesama industri tahu.

2. Jika pelaksanaan strategi pemasaran memperhatikan produk, harga, tempat distribusi dan promosi maka persaingan yang terjadi antar sesama industri tahu akan berjalan secara sehat.
3. Jika pengawasan strategi pemasaran melakukan quality control, memperhatikan harga dan tempat distribusi maka persaingan yang terjadi antar sesama industri tahu dapat terjadi secara sehat.