

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

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

##### **1. Sejarah Berdirinya Perusahaan**

*Home industry* Minyak Goreng Hepi Koki merupakan salah satu industri yang bergerak dalam bidang bahan pangan yaitu minyak goreng. Home industry ini didirikan oleh bapak Ariyadi dan ibu Sulastri tepatnya pada awal tahun 2017. Sebelum mendirikan home industry ini bapak Ariyadi memulai usaha untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya yaitu dengan menjalankan usaha pakan ternak ayam. Usaha pakan ternak ayam ini dimulai pada tahun 2011 dimana pada waktu itu bapak Ariyadi memanfaatkan sebuah gudang miliknya dan menarik beberapa karyawan dari masyarakat sekitar untuk membantu mengoperasikan usaha pakan ternak ayam miliknya. Pada awal mula berjalannya usaha ini terbilang cukup lancar dimana bapak Ariyadi merasa puas dengan adanya usaha ini, namun seiring berjalannya waktu beliau merasa usahanya ini semakin menurun karena banyak faktor salah satunya banyaknya orang yang berhutang namun tidak kunjung untuk mengembalikan atau membayar hutangnya. Setelah berjalan

selama sekitar 5 tahun bapak Ariyadi pun memutuskan untuk menyudahi usaha pakan ternak ayamnya.

Setelah usaha pakan ternak ayamnya ini dihentikan karena merugi, bapak Ariyadi memutuskan untuk kembali berfikir usaha apa yang sekiranya cocok untuk kembali memenuhi kehidupannya hidup keluarganya. Hingga pada tahun 2016 beliau mendapatkan ide usaha yaitu dengan mendirikan *home industry* Minyak Goreng Hepi Koki yang bergerak dalam bidang perminyakan. Pada saat itu beliau sempat merasa ragu ketika hendak mendirikan *home industry* dikarenakan minyak goreng merupakan salah satu bahan pangan yang mengharuskan untuk membuat izin terlebih dahulu sebelum memulai aktivitas usaha sehingga beliau memutuskan untuk mengurus surat perizinan terlebih dahulu.

Setelah berhasil membuat surat perizinan usaha minyak goreng yang membutuhkan waktu sekitar 9 bulan, tepatnya pada awal tahun 2017 beliau pun memulai usaha *home industry* minyak goreng. Dengan memanfaatkan lokasi tanah miliknya yang digunakan sebagai usaha pakan ternak ayam dahulu, beliau merombak total perusahaannya mulai dari peralatan yang ada di lokasi hingga kembali menarik karyawan baru dari masyarakat sekitar untuk menjadi anggota atau pekerja di *home industry* miliknya. Jadi setelah semua urusan untuk izin usaha berhasil, beliau pun memulai usahanya tersebut dibantu dengan

beberapa karyawan yang ada di lokasi dan membuat nama atau brand baru minyak goreng yang diberi nama minyak goreng Hepi Koki yang terus berjalan hingga saat ini.<sup>44</sup>

**Gambar 4.1**  
**Brand Minyak Goreng Hepi Koki**



*Sumber data diperoleh dari home industry minyak goreng Hepi Koki tahun 2022*

## 2. Struktur Organisasi

Organisasi merupakan kumpulan sumberdaya manusia yang saling bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama. Dalam sebuah organisasi terdapat pembagian tugas, wewenang, atau tanggung jawab sesuai jabatan masing masing individu. Pembagian tersebut harus sesuai porsi masing – masing agar organisasi dapat berjalan sesuai dengan tujuan secara efektif dan efisien. Maka dari itu sebuah organisasi harus

---

<sup>44</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 24 Januari 2022 pukul 09.00

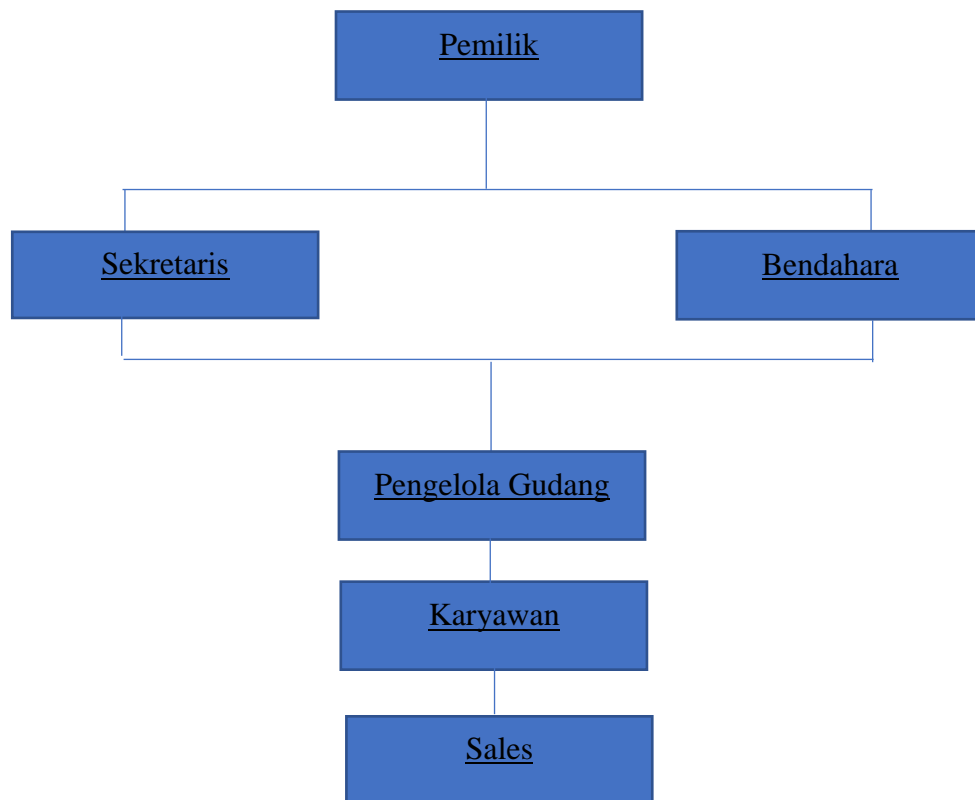
mempunyai struktur organisasi yang jelas sehingga dapat membantu perusahaan berjalan dengan baik.

*Home industry* minyak goreng Heki Koki yang bergerak dalam bidang perminyakan ini didirikan dan dipimpin oleh bapak Ariyadi yang dibantu oleh ibu Sulastri sebagai istrinya sendiri. Bapak Ariyadi disini bertugas untuk mengatur dan memberi arahan kepada bawahannya untuk menjalankan tanggung jawab di perusahaan agar perusahaan dapat berjalan dengan baik. Untuk bagian sekretaris yang bertugas untuk mencatat kejadian atau keuangan di bantu oleh anaknya sendiri yang bernama cindy. Sedangkan untuk bendahara bapak Ariyadi dibantu oleh istrinya yaitu ibu Sulastri yang memiliki tanggung jawab untuk memegang kendali uang.

Untuk memperlancar usahanya bapak Ariyadi memiliki sebuah Gudang yang digunakan untuk pengolahan dan pengemasan minyak. Didalam Gudang tersebut terdapat 5 karyawan yaitu 2 laki – laki dan 3 perempuan yang memiliki tanggung jawab tersendiri untuk kepentingan produksi. Dari para karyawan tersebut salah satu diantaranya menjadi pengelola gudang atau koordinator lokasi. Koordinator lokasi ini di pegang oleh ibu Rizka yang memiliki tanggung jawab untuk mengkoordinir atau memberi arahan kepada karyawan – karyawan lainnya untuk melakukan tugasnya dengan baik di lokasi gudang. Sedangkan untuk bagian distribusi pemasaran bapak Ariyadi memiliki

beberapa sales yang saling bergantian untuk membantu memasarkan produk dari minyak goreng Hepi Koki ke pasar sasaran.<sup>45</sup>

**Gambar 4.6**  
**Struktur Organisasi**



*Sumber data diperoleh dari home industry minyak goreng Hepi Koki tahun 2022*

---

<sup>45</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 24 Januari 2022 pukul 09.00

### 3. Tujuan Berdirinya Perusahaan

Dalam mendirikan *home industry* ini bapak Ariyadi memiliki tujuan yaitu untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya dan membuka lapangan pekerjaan. Jadi selain untuk memenuhi kebutuhan hidup, bapak Ariyadi juga mempunyai keinginan untuk membuat lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar, khususnya bagi para pemuda – pemudi yang setelah lulus sekolah tidak memiliki kegiatan. Oleh karena itu bapak Ariyadi memiliki inisiatif untuk membuka usaha sekaligus memberikan lapangan pekerjaan bagi mereka untuk mengurangi tingkat pengangguran pada masyarakat sekitar.<sup>46</sup>

## **B. Temuan Penelitian**

Temuan hasil penelitian ini di ditulis oleh peneliti sesuai dengan fokus penelitian:

### **1. Penerapan Bauran Pemasaran pada *Home Industry* Minyak Goreng Hepi Koki**

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh *home industry* minyak goreng Hepi Koki yaitu dengan menerapkan bauran pemasaran 7P yaitu produk, harga, tempat, promosi, orang, proses, dan bukti fisik. Agar lebih jelas mengenai penerapan bauran pemasaran pada *home industry*

---

<sup>46</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 24 Januari 2022 pukul 09.00

minyak goreng Hepi Koki berikut penjelasan yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pemilik *home industry*:

a. *Product* (Produk)

Strategi produk merupakan strategi paling utama yang ada dalam bauran pemasaran. Strategi ini digunakan oleh perusahaan untuk mengembangkan produknya, oleh karena itu produk yang diciptakan harus berkualitas dan sesuai dengan keinginan konsumen. Dalam hal ini pemilik *home industry* menjelaskan tentang pentingnya strategi produk agar bisa dipasarkan di pasar sasaran. Seperti yang dijelaskan oleh bapak Ariyadi selaku pemilik *home industry* :

*“Untuk produk kita buat semaksimal mungkin mulai dari proses produksi sampai pengemasannya. Ketika produksi kita mementingkan kualitas produk, jadi kita menyaring atau mengfilter minyak tadi 2 kali supaya tidak beresiko rusak atau cepat mengendap, dan ketika pengemasannya kita memilih bahan yang bagus juga mas seperti karton sama plastiknya. Alhamdulillah dengan kita mementingkan kualitas produk tadi konsumen banyak yang tertarik mas, bukan hanya tertarik tapi juga puas dengan produk kita tadi”.*<sup>47</sup>

Jadi untuk strategi produk agar konsumen tertarik untuk membeli produk dari minyak goreng Hepi Koki pemilik disini mementingkan kualitas produk, seperti proses produksinya dengan dua kali penyaringan dan ketika pengemasan menggunakan bahan

---

<sup>47</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

bahan seperti karton dan plastik yang bagus sehingga produk tersebut memiliki daya Tarik untuk dibeli. Pemilik juga menjelaskan perbandingan antara produknya dengan produk lain, seperti yang dijelaskan oleh pemilik:

*“Setiap produk dari minyak goreng itu beda kualitas mas, jadi setiap merek atau brand minyak goreng itu kualitasnya tidak sama. Meskipun sama – sama dari minyak kelapa sawit setiap merek dari minyak goreng memiliki kelebihan dan kekurangan tersendiri karena terkadang ada minyak yang ketika digunakan cepat berubah warna menjad lebih gelap yang menjadi kekurangan dari minyak tersebut. Untuk minyak goreng Hapi Koki ini bisa dibilang setara dengan merek Bimoli mas, jadi produk minyak kita ini berwarna kuning jernih dan kualitasnya baik sehingga mudah untuk dipasarkan dan diterima oleh konsumen”*.<sup>48</sup>

Pemilik menjelaskan perbedaan brand minyak goreng miliknya dengan brand minyak goreng lain. Pemilik menjelaskan setiap minyak goreng itu kualitasnya berbeda beda dan memiliki kelebihan dan kekurangan tersendiri. Minyak goreng yang kualitasnya bagus warnanya kuning jernih dan warna itu bisa bertahan lama atau bahkan tidak berubah warna, sedangkan untuk minyak goreng yang kualitasnya tidak bagus biasanya meskipun awalnya berwarna kuning jernih dalam sekitar satu bulan akan berubah warna menjadi lebih gelap.

---

<sup>48</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hapi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00



Pemilik juga menjelaskan bahwa produk minyak goreng miliknya itu setara dengan merek minyak goreng seperti Bimoli dan minyak goreng lain yang cukup terkenal di pasaran dan berkualitas bagus. Maka dari itu pemilik mengatakan bahwa minyak goreng miliknya dapat bersaing di pasaran. Untuk bersaing di pasaran pemilik juga memberikan penjelasannya :

*“Untuk cara bersaing dengan produk lain kita memiliki cara yaitu dengan lebih memperbaiki kemasan, kalau kemasannya tadi bagus InsyaAllah dapat menarik konsumen. Selain itu kita juga menjaga kualitas produk minyak kita tadi, dengan kualitas minyak kita yang bagus maka kita bisa bersaing dengan produk produk lain yang cukup terkenal dipasaran ”<sup>49</sup>*

Jadi pemilik memaparkan tentang cara bersaing dengan produk lain di pasaran yaitu dengan memperbaiki kemasan produk, dengan memilih bahan bahan yang bagus seperti plastik dan karton produk. Selain itu pemilik usaha juga menjaga kualitas produk miliknya agar tetap bagus dan bisa bersaing dengan produk – produk lain yang cukup terkenal di pasaran.

Dalam hal kualitas produk juga dijelaskan oleh Ibu Setyaningrum selaku konsumen minyak goreng Heki Koki :

*“Untuk penggunaan minyak goreng saya lebih sering menggunakan Heki Koki mas, selain produknya mudah dijangkau karena ada di toko – toko terdekat kualitasnya juga bagus, warnanya kuning jernih dan tidak cepat mengendap mas. Cocok kalau buat masak masakan yang berminyak. Selain itu harganya*

---

<sup>49</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Heki Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

*juga lumayan murah mas. Jadi untuk masalah penggorengan saya lebih sering memakai minyak goreng hepi Koki ini”<sup>50</sup>*

Jadi salah satu dari konsumen minyak goreng Hepi Koki menjelaskan bahwa minyak goreng Hepi Koki ini berkualitas bagus dan cocok untuk segala macam penggorengan. Selain itu harganya yang juga terjangkau membuat Ibu Setyaningrum lebih sering menggunakan minyak goreng ini.

**Gambar 4.3**  
**Produk Minyak Goreng Hepi Koki**



*Sumber data diperoleh dari home industry minyak goreng Hepi Koki tahun 2022*

b. *Price* (Harga)

Dalam bauran pemasaran harga merupakan satu satunya unsur yang menghasilkan biaya, oleh karena itu harga juga merupakan

---

<sup>50</sup> Wawancara dengan Ibu Setyaningrum selaku konsumen minyak goreng Hepi Koki pada 25 April 2022 pukul 11.00

strategi yang harus diperhatikan dalam bauran pemasaran. Dalam penetapan harga perusahaan diharuskan menetapkan harga sesuai dengan kualitas produk dan aturan pemerintah, seperti yang dijelaskan oleh bapak Ariyadi sebagai pemilik *home industry*:

*“Dalam menetapkan harga kita menghitung semuanya mas dari biaya yang telah dikeluarkan untuk produk kita tadi seperti biaya plastik, karton, biaya tenaga kerja, atau lainnya yang bersangkutan dengan penentuan harga produk minyak kita tadi. Jadi kita tidak bisa semena mena memberikan harga minyak mas, pokoknya semua sudah dihitung dengan baik dan pastinya harganya sesuai dan layak di pasaran mas”*<sup>51</sup>

Jadi pada intinya penetapan harga minyak disesuaikan dengan biaya pengeluaran untuk memproduksi barang tersebut. Lalu pemilik menjelaskan tentang tujuan memantau produk lainnya:

*“Kualitas setiap minyak kan berbeda beda ya mas, seperti merek – merek lain bimoli, sunco, sania itu kan memiliki kualitas kualitas tersendiri untuk menentukan harganya. Tujuan kita memantau produk lain supaya kita tau kenaikan atau penurunan harga produk mereka. Jadi selain dari kualitas produk kita, dengan memantau harga produk lain kita bisa menyesuaikan harga produk minyak kita agar tetep bisa bersaing di pasaran”*<sup>52</sup>

Selanjutnya untuk menangani lonjakan harga yang diterapkan oleh pemerintah, pemilik memiliki inisiatif tersendiri untuk harga produknya sehingga produk miliknya tetap bisa bersaing dipasaran,

---

<sup>51</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

<sup>52</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

salah satunya dengan tetap memantau harga produk minyak lain di pasaran seperti yang dijelaskan oleh pemilik:

*“Untuk menangani lonjakan harga pasar kita menunggu harga brand – brand minyak naik dulu, lalu kita menyesuaikan. Jika harga brand lain belum naik dan kita sudah menaikkan harga dulu maka kita bisa kalah saing di pasaran. Seperti contoh apabila mengambil laba 1000 rupiah dan ada kenaikan harga, tetap harga brand lain belum naik maka kita tidak ikut menaikkan dulu atau hanya menaikkan 500 rupiah saja. Kalau kita tetap memaksakan untuk mengambil laba 1000 rupiah maka kita akan kalah saing dengan brand lain. Jadi untuk tetap bisa bersaing maka kita juga tetap menyesuaikan harga produk kita dengan produk lain di pasaran”*.<sup>53</sup>

**Tabel 4.1**  
**Harga Minyak Goreng Hepi Koki**

No	Jenis Produk	Harga satuan
1	Hepi Koki 450 ML	8.500 Rupiah
2	Hepi Koki 900 ML	17.000 Rupiah
3	Hepi Koki 1800 ML	34.000 Rupiah

*Sumber data diperoleh dari home industry minyak goreng Hepi Koki April tahun 2022*

c. *Place* (Tempat/Saluran Distribusi)

Saluran distribusi merupakan tempat untuk menyampaikan produk yang telah diciptakan oleh perusahaan untuk konsumen.

Strategi saluran distribusi menjadi salah satu faktor penting untuk

---

<sup>53</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

memperlancar jalannya perusahaan. Dalam hal saluran distribusi, pemilik menjelaskan:

*“Untuk saluran distribusi saat ini kami masih menggunakan sales, sales ini bertugas untuk mendistribusikan ke grosir, toko, agen agen minyak, atau pasar pasar di daerah Tulungagung. Nah dalam mendistribusikan produk minyak tadi kan biasanya dalam jumlah banyak ya mas, jadi kami mempunyai mobil khusus yaitu pickup untuk mendistribusikan produk kami setelah di produksi dari pabrik tadi”*.<sup>54</sup>

Dalam hal saluran distribusi ini, pemilik usaha masih menggunakan sales dimana para sales tersebut berkeliling ke lokasi sekitar seperti toko, grosir, agen – agen minyak, dan pasar di daerah terdekat. Pemilik juga menjelaskan bahwa dalam mendistribusikan produknya dapat menggunakan mobil khusus yaitu pickup untuk memperlancar jalannya distribusi. Selain itu pemilik menambahkan:

*“Untuk sementara pendistribusian masih di daerah Tulungagung khususnya daerah sekitar sini mas atau yang dekat dekat dengan lokasi kami, dulu pernah ke luar kota seperti Kedr, Trenggalek, dan Bltar, tetapi manajemen keuangan dalam hal transportasi kurang bagus jadi saya putus, dan kembali mendistribusikan di daerah daerah terdekat saja melalui sales sales tadi”*.<sup>55</sup>

Pendistribusian minyak goreng Heki Koki ini untuk sementara masih didistribusikan di daerah terdekat atau masih di dalam kota.

Pada tahun sebelumnya pemilik pernah mendistribusikan ke luar

---

<sup>54</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Heki Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

<sup>55</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Heki Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

kota seperti Kediri Trenggalek, dan Blitar, namun dikarenakan ada kendala manajemen keuangan dalam transportasi membuat pemilik memberhentikan pendistribusiannya di luar kota dan kembali mendistribusikan di daerahnya.

d. *Promotion* (Promosi)

Promosi merupakan kegiatan perusahaan untuk mengenalkan produknya kepada para konsumen atau masyarakat luas. Agar produk produk yang diciptakan oleh perusahaan dikenal baik oleh konsumen, maka perusahaan harus berusaha untuk mempengaruhi konsumen dengan melakukan promosi tersebut. Untuk strategi promosi pemilik menjelaskan sebagai berikut:

*“Untuk strategi promosi pertama kita melalui media sosial seperti facebook dan lain lain, sekarang kan sudah zaman modern apa apa serba media, bahkan anak anak pun sudah memegang hp untuk memainkan media sosial, jadi kita juga harus bisa mengikuti perkembangan zaman ya salah satunya mempromosikan melalui media tadi.”<sup>56</sup>*

Pemilik menambahkan:

*“Selanjutnya kita juga menggunakan media media iklan seperti stiker stiker yang kita sebar luaskan dipasaran, stiker stiker itu berbentuk kecil yang bisa ditaruh dimana saja sehingga konsumen dapat tertarik dengan produk kita. Lalu kita juga membuat kaos yang ada logonya, kita membuat kaos tiap tahun lalu kita pakai sendiri atau karyawan kita atau bisa kita sebarluaskan ke toko toko yang memakai produk kita tadi. Kita juga memasang bendera*

---

<sup>56</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

*bendera di tempat yang bisa kita pasang dengan tujuan menarik konsumen agar tertarik dengan produksi kita.”<sup>57</sup>*

Jadi untuk strategi promosi pemilik mempromoskan produknya pertama melalui media sosial seperti facebook dan lain – lain dikarenakan zaman sudah modern dan segala hal bisa dilakukan dengan memanfaatkan media sosial atau internet. Selanjutnya pemilik juga mempromosikan produknya melalui media iklan seperti stiker kecil yang ditaruh di toko – toko atau pasar terdekat sehingga dengan melihat adanya stiker tersebut konsumen akan tertarik dengan produknya. Lalu pemilik juga membuat kaos setiap tahunnya yang kemudian dipakai atau dibagikan ke toko toko setempat, dan juga membuat bendera bendera promosi yang dipasang di lokasi tertentu untuk menarik konsumen. Pemilik juga menambahkan:

*“Untuk yang paling utama kita memakai media sosial, karena kita kan tahu media sosial menjadi media promosi yang paling ringan mas. Dengan modal kuota atau wifi kita bisa mempromosikan produk kita tadi supaya laris di pasaran. Kalau media iklan seperti stiker, kaos, dan lain lain tadi kan membutuhkan biaya yang cukup banyak mas. Jadi lebih sering menggunakan media sosial tadi”.*<sup>58</sup>

---

<sup>57</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

<sup>58</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

Pemilik menjelaskan bahwa strategi promosi yang paling utama adalah menggunakan media sosial karena dengan media sosial biaya yang dikeluarkan tergolong ringan dibandingkan dengan media lain seperti stiker, kaos, dan lain sebagainya. Jadi pemilik lebih sering menggunakan media sosial sebagai media promosinya. Pemilik juga menambahkan:

*“Promosi menjadi hal paling utama dalam pemasaran mas, dengan adanya promosi tadi konsumen bisa mengenal produk kita dengan cepat, jika tanpa adanya promosi maka masyarakat tidak dapat mengenal produk kita tadi. Seumpama ada kegiatan masyarakat, nah kita bisa memasang bendera disekitar tempat kegiatan tersebut sehingga masyarakat dapat mengenal produk kita”.*<sup>59</sup>

e. *People* (Orang)

Faktor orang sangat dibutuhkan untuk proses pemasaran. Elemen – elemen dari orang ini adalah sumberdaya manusia yang ada di lingkungan perusahaan seperti karyawan dan konsumen. Agar tercapainya tujuan perusahaan maka pemilik usaha harus memberikan pelayanan dengan baik kepada karyawan dan konsumen. Seperti yang dijelaskan oleh pemilik:

*“Untuk saat ini saya menggunakan tenaga kerja karyawan yang bisa bekerja di pabrik mas, jadi karyawan yang ada di pabrik atau gudang ada 5 orang yang salah satunya menjadi pengelola pabrik. Jadi pada pagi hari saya datang untuk membuka gudang lalu saya kasih amanah ke pengelola gudang tadi untuk mengatur karyawan – karyawan yang bekerja di gudang tersebut. Setelah barang jadi*

---

<sup>59</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00



*saya mnyuruh sales sales untuk mendistribusikan produk minyak saya tadi, kalau sales jumlahnya ada 5 juga mas yang tugasnya masing masing untuk mendistribusikan ke toko -toko atau ke pasar di daerah sini”*.<sup>60</sup>

Jadi disini pemilik memiliki beberapa karyawan yang bekerja dalam proses produksi minyak. Karyawan tersebut berjumlah 5 orang yang salah satunya menjadi pengelola pabrik atau gudang. Jadi ketika pada waktu jam kerja, pemilik datang pagi hari untuk membuka gudang, lalu disana sudah ada pengelola gudang yang siap untuk mengatur jalannya proses produksi atau mengatur para karyawan agar bekerja secara maksimal. Pemilik juga memiliki beberapa sales yang bertugas untuk mendistribusikan produknya ke beberapa tempat yaitu ke toko – toko maupun pasar terdekat.

Sedangkan untuk memaksimalkan tenaga kerja yang ada atau agar proses produksi berjalan maksimal pemilik juga sering memberikan bonus kepada karyawannya agar mereka lebih giat dalam bekerja, seperti yang di jelaskan oleh pemilik:

*“Untuk sumberdaya manusia yang ada di perusahaan ya mas. Kan ya adanya karyawan yang bekerja, saya selaku pemilik biasanya memberi bonus bonus tambahan kepada karyawan agar dapat bekerja dengan maksimal. Kalau memberi motivasi jarang mas, lebih sering memberi bonus. Jadi dengan dengan saya memberkan bonus tersebut karyawan jadi lebih bekerja secara maksimal”*.<sup>61</sup>

---

<sup>60</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

<sup>61</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

Dalam hal ini ibu rizka selaku karyawan juga menjelaskan :

*“Iya mas, pemilik terkadang memberikan bonus tambahan kepada kami. Contohnya ketika kita seminggu full masuk kerja ya biasanya sering dikasih bonus mas. Hal itu dilakukan supaya kami lebih maksimal dalam bekerja”<sup>62</sup>*

Bonus tersebut diberikan kepada karyawan agar mereka bekerja dengan giat, sehingga produk yang dihasilkan pun sesuai dengan keinginan perusahaan. Jadi dengan adanya sumber daya manusia yang ada diperusahaan ini sangat membantu kelancaran proses produksi sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai secara maksimal.

#### **Gambar 4.4**

##### **Para Karyawan yang Sedang Melakukan Proses Produksi**



*Sumber data diperoleh dari home industry minyak goreng Hepi Koki tahun 2022*

---

<sup>62</sup> Wawancara dengan Ibu Rizka selaku karyawan di home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 5 April 2022 pukul 14.30

f. *Process* (Proses)

Proses merupakan alur atau prosedur untuk menghasilkan sebuah produk hingga sampai ke tangan konsumen. Dalam hal ini pemilik menjelaskan proses produksi minyak mulai dari pengolahan minyak mentah sampai pada pengemasan seperti yang dijelaskan oleh bapak Ariyadi selaku pemilik usaha :

*“Kan awalnya bahan minyak mentah diambil dari Surabaya ya mas, biasanya yang ngambil saya sendiri kalau saya gabisa ya saya nyuruh karyawan saya. Setelah minyak datang itu langsung masuk ke gudang atau pabrik. Dipabrik itu kita taruh tangki mas jadi ada 2 tangki untuk menyimpan minyak mentah itu, lalu setelah semua siap kita masukkan ke mesin penyaringan. Ketika penyaringan n kita melakukannya 2 kali mas, jadi dimasukkan ke mesin filter 1 dan 2 setelah itu kita menyaring minyak tadi, lalu kita menyaringnya lagi, jadi ada 2 kali penyaringan agar kualitas minyak kita benar – benar baik. Setelah semuanya siap minyak tersebut lalu dikemas atau dipacking mas.”<sup>63</sup>*

Hal yang sama dijelaskan oleh ibu Rizka selaku karyawan:

*“Setelah minyak mentah datang lalu ditaruh tandon mas, setelah itu ditaruh tandon lain lagi untuk proses penyaringan. Setelah itu minyak mentah tadi disaring menggunakan mesin penyaringan dalam dua kali penyaringan. Setelah itu minyak yang sudah disaring tadi dimasukkan ke dalam plastik dan dikemas menggunakan mesin, lalu ditata ditaruh kardus mas.”<sup>64</sup>*

---

<sup>63</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

<sup>64</sup> Wawancara dengan Ibu Rizka selaku karyawan di home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 5 April 2022 pukul 14.30

Pemilik menjelaskan bahwa dalam proses ini pada awalnya pemilik atau karyawan yang ditugaskan mengambil bahan minyak mentah dari luar kota yaitu Surabaya. Setelah bahan minyak mentah sampai langsung dimasukkan ke dalam tangki – tangki minyak, setelah dimasukkan kedalam tangki minyak tersebut disaring atau difilter dengan menggunakan mesin penyaringan yang sudah disediakan, penyaringan ini dilakukan 2 kali agar kualitas minyak benar – benar baik. Setelah proses penyaringan minyak tersebut selesai maka tahap selanjutnya adalah pengemasan minyak yang sudah jadi. Pemilik menambahkan:

*“Setelah barang jadi, maksudnya setelah minyak tersebut sudah dalam tahap pengemasan maupun siap untuk didistribusikan minyak tersebut ditaruh di suatu tempat yang juga tetap dipabrik mas, setelah itu saya cek atau saya data minyak tersebut. Setelah itu baru saya nyuruh sales untuk mendistribusikan produk minyak yang sudah siap tadi”*.<sup>65</sup>

Setelah produk minyak goreng tersebut dikemas lalu dikumpulkan dan ditaruh di suatu tempat yang juga tetap berada di dalam pabrik. Setelah terkumpul pemilik pun mendata produk tadi dan setelah di data minyak tersebut siap untuk di distribusikan ke konsumen melalui sales – sales yang berkeliling. Pemilik juga menjelaskan bahwa dalam proses produksi masih menggunakan

---

<sup>65</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

mesin mesin biasa belum seperti pabrik -pabrik besar yang memproduksi minyak lain, namun meskipun begitu pemilik yakin bahwa produknya bisa bersaing dengan produk – produk lain karena kualitas produk minyak miliknya tidak kalah bagus dengan produk lain:

*“Untuk produksi minyak ini kita masih menggunakan mesin biasa mas atau mesin kecil, kalau pabrik minyak besar kan pakai mesin besar ya mas, nah kita masih menggunakan mesin biasa mas. Jadi ada mesin dinamo, mesin penyaringan, dan mesin pengepakan, nggak ribet mas yang penting ringkas , efektif, dan kualitasnya bagus”*.<sup>66</sup>

Kegiatan proses produksi ini berjalan tidak menentu. apabila ketersediaan minyak lancar maka akan diproduksi setiap saat, namun apabila ketersediaan minyak mentah susah untuk didapatkan maka proses produksi juga tidak dijalankan saat itu karena harus menunggu ketersediaan minyak mentah. Seperti yang dijelaskan oleh Ibu Rizka selaku karyawan :

*“Proses produksi ini tidak dilakukan setiap hari mas, jadi pada waktu tertentu saja. Apabila ketersediaan minyak mentah lancar ya dilakukan setiap saat mas, bahkan pernah seminggu full terus melakukan proses produksi minyak karena ketersediaan minyak lancar. Tapi apabila ketersediaan minyak sedang sulit ya sementara tidak memproduksi mas, harus nunggu dulu jika mau memproduksi”*<sup>67</sup>

---

<sup>66</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

<sup>67</sup> Wawancara dengan Ibu Rizka selaku karyawan di home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 5 April 2022 pukul 14.30

Pemilik juga menambahkan tentang hambatan saat proses produksi:

*“Untuk hambatan yang sering terjadi mungkin masalah mesin mas, karena mesinnya masih kecil dan belum terlalu canggih. Terkadang terjadi kerusakan dikit seperti kebocoran mesin yang mengharuskan kita untuk memperbaikinya, jika kerusakannya masih tergolong kecil seperti kebocoran bisa kita perbaiki, tapi jika sudah parah ya terpaksa kita harus beli mesin baru lagi mas”<sup>68</sup>*

Jadi untuk hambatan yang terjadi ketika proses produksi yaitu ada dalam masalah mesin, karena mesin yang digunakan masih tergolong mesin biasa. Terkadang terjadi sedikit kerusakan atau kebocoran mesin yang mengharuskan pemilik untuk memperbaiki kembali, namun dengan adanya hambatan ini tidak mempengaruhi perusahaan untuk tetap memproduksi minyak yang berkualitas.

**Gambar 4.5**  
**Proses Produksi Minyak Goreng Hepi Koki**



*Sumber data diperoleh dari home industry minyak goreng Hepi Koki tahun 2022*

---

<sup>68</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

**Gambar 4.6**  
**Proses Pengemasan Minyak Goreng Hepi Koki**



*Sumber data diperoleh dari home industry minyak goreng Hepi Koki tahun 2022*

g. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

Bukti fisik disini mencakup bukti nyata dari produk yang dibuat untuk mendapat nilai lebih dari konsumen atau masyarakat luas.

Dalam hal bukti fisik ini pemilik menjelaskan:

*“Untuk bukti fisik ya mas. Jadi dalam hal ini kami mempunyai satu buah pabrik atau gudang yang menjadi lokasi untuk proses produksi minyak kami, lalu di pabrik juga ada satu buah truk tangki yang kami gunakan untuk mengambil bahan minyak mentah dari luar kota. Dan juga ada sebuah mobil khusus yaitu mobil pickup yang digunakan untuk kepentingan pemasaran produk minyak goreng kami”<sup>69</sup>*

Jadi dalam menjalankan usahanya pemilik ini memiliki satu buah pabrik atau gudang yang digunakan sebagai tempat untuk

---

<sup>69</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

proses produksi minyak goreng. Selain itu pemilik juga memiliki satu truk tangki yang digunakan untuk mengambil bahan minyak mentah dari luar kota, truk tersebut ditaruh di lokasi pabrik untuk memudahkan proses produksi. Dan juga pemilik dalam memasarkan atau mendistribusikan produknya memiliki satu mobil khusus yaitu pickup yang ada di rumahnya sendiri. Untuk bukti fisik produk dijelaskan oleh Ibu Rizka selaku karyawan:

*“Untuk kemasan minyak goreng masih berbentuk kemasan plastik setengah liter, satu liter, dan dua liter. Untuk kemasan botol dulu pernah ada juga tapi untuk sekarang masih memproduksi yang kemasan plastik dulu. Di kemasan tadi ada tulisan brand seperti produk minyak goreng pada umumnya mas yaitu Heki Koki”<sup>70</sup>*

Jadi produk minyak goreng miliknya untuk sementara ini masih berbentuk kemasan plastik setengah liter, satu liter, dan dua liter. Dan juga dalam kemasan tersebut tertulis brand minyak goreng milik *home industry* yaitu Heki Koki dan tulisan lain yang sesuai dengan prosedur dari pemerintah

---

<sup>70</sup> Wawancara dengan Ibu Rizka selaku karyawan di home industry minyak goreng Heki Koki, Pada 5 April 2022 pukul 14.30



**Gambar 4.7**  
**Truk Tangki Minyak Goreng Hepi Koki**



*Sumber data diperoleh dari home industry minyak goreng Hepi Koki tahun 2022*

**Gambar 4.8**  
**Pabrik atau Gudang Sebagai Tempat Proses Produksi**



*Sumber data diperoleh dari home industry minyak goreng Hepi Koki tahun 2022*

**Gambar 4.9**  
**Mobil Pickup Milik Home Industry Minyak Goreng Hepi Koki**



*Sumber data diperoleh dari home industry minyak goreng Hepi Koki tahun 2022*

## **2. Penerapan Bauran Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada *Home Industry* Minyak Goreng Hepi Koki**

Dalam upaya meningkatkan volume penjualan produk, pemilik menjelaskan bahwa dengan menerapkan bauran pemasaran yang baik maka volume penjualan juga akan meningkat. Bauran pemasaran disini harus diterapkan dengan maksimal seperti halnya mengkombinasikan antara elemen – elemen bauran pemasaran. Seperti yang dijelaskan oleh pemilik:

*“Untuk meningkatkan volume penjualan agar omset penjualan pun ikut meningkat maka yang kami lakukan ya menerapkan bauran pemasaran tadi dengan maksimal mas, jadi strategi pemasaran yang kami lakukan ya dengan mengamati dan melakukan kegiatan bauran pemasaran seperti meningkatkan kualitas produk, memantau harga*

*produk lain dipasaran, melakukan promosi lewat media sosial, memperluas wilayah pemasaran, dan lain sebagainya tadi”<sup>71</sup>*

Pemilik menambahkan:

*“Hal lain yang dilakukan ya dengan meningkatkan kualitas produk dengan memaksimalkan proses produksi, lalu saya juga sering memberikan bonus kepada karyawan agar karyawan lebih maksimal dalam bekerja, mobil pickup milik saya pun digunakan untuk kepentingan usaha ini mas. Semua hal yang dilakukan ini ya untuk meningkatkan volume penjualan atau omset penjualan di perusahaan ini”<sup>72</sup>*

Selain itu pemilik juga menjelaskan bahwa diluar bauran pemasaran juga ada faktor – faktor yang mendukung untuk meningkatkan volume penjualan. Faktor -faktor yang dimaksud yaitu memperbanyak pembuatan produk lalu memperluas wilayah pemasaran seperti yang dijelaskan oleh pemilik:

*“Ada faktor lain juga yang dapat dilakukan agar omset atau volume penjualan itu bisa meningkat mas, yang pertama memperbanyak pembuatan produk, jadi apabila kita berani membuat banyak produk atau meningkatkan kapasitas dari produksi maka insyaAllah hasil yang kita dapatkan juga maksimal. Namun pembuatan produk yang banyak juga harus dilakukan pemasaran atau pendistribusian yang luas, tidak hanya di daerah terdekat saja. Jadi menurut saya dengan memperbanyak pembuatan produk dan memperluas wilayah pemasaran dapat meningkatkan omset atau volume penjualan dengan maksimal. Jika hanya memperbanyak pembuatan produk saja tapi pemasarannya tidak luas maka hasilnya juga tidak memuaskan, sebaliknya juga pemasarannya luas tetapi tidak memproduksi barang dalam jumlah banyak hasilnya juga kurang memuaskan. Alhamdulillah dengan menerapkan strategi – strategi*

---

<sup>71</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

<sup>72</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

*pemasaran tersebut volume penjualan produk kami semakin meningkat*<sup>73</sup>

Jadi bauran pemasaran merupakan salah satu strategi yang paling penting dalam meningkatkan volume penjualan. Selain bauran pemasaran strategi lain yang dapat dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan yaitu dengan memperbanyak pembuatan produk atau meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas wilayah pemasaran produk.

**Tabel 4.2**  
**Data Penjualan Minyak Goreng Heki Koki 3 Bulan Terakhir**

No	Nama Barang	Bulan Januari	Bulan Februari	Bulan Maret
1	Hepi Koki 450 ML	240 Karton	215 Karton	235 Karton
2	Hepi Koki 900 ML	445 Karton	315 Karton	460 Karton
3	Hepi Koki 1800 ML	425 Karton	330 Karton	445 karton

*Sumber data diperoleh dari home industry minyak goreng Hepi Koki tahun 2022*

### **3. Penerapan Bauran Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada *Home Industry* Minyak Goreng Heki Koki Dalam Prespektif Manajemen Bisnis Syariah**

Menerapkan bauran pemasaran yang baik menjadi salah satu strategi pemasaran yang paling utama. Namun sebagai umat muslim,

---

<sup>73</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

suatu kegiatan usaha harus tetap dilandasi dengan prespektif manajemen bisnis syariah. Penerapan bauran pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan yang dilandas dengan prespektif manajemen syariah tetap dilakukan oleh *home industry* minyak goreng Hepi Koki, dikarenakan semua tenaga kerja yang ada di *home industry* ini baik pemilik maupun karyawan beragama Islam. Seperti yang dijelaskan oleh pemilik

*“Untuk manajemen bisnis syariah, home industri milik kami ini menerapkan prespektif syariah pada umumnya. Ya bisa dikatakan kami menerapkan prinsip- prinsip syariah dalam berbisnis seperti yang dilakukan Nabi Muhammad SAW dalam berdagang jujur, adil, sama amanah mas. Lalu semua karyawan yang ada disini juga kan beragama Islam mas, jadi ya saya terapkan prinsip – prinsip tersebut dalam berbisnis dan saya beritahukan kepada para karyawan juga agar menerapkan prinsip -prinsip tersebut dalam bekerja. Dengan adanya landasan tersebut ya saya berharap usaha ini bisa berjalan dengan maksimal dan sesuai dengan prepektif syariah”<sup>74</sup>*

Jadi dalam menjalankan usahanya pemilik juga menerapkan prinsip – prinsip syariah yang dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW yaitu dengan bersikap jujur, adil, dan amanah. Dengan adanya hal itu pemilik berharap agar usaha miliknya berjalan dengan maksml dan tetap berjalan dengan landasan – landasan syariah.

---

<sup>74</sup> Wawancara dengan Bapak Ariyadi selaku pemilik home industry minyak goreng Hepi Koki, Pada 2 Februari 2022 pukul 09.00

Salah satu contoh penerapan manajemen bisnis syariah yang dilakukan oleh pemilik seperti dijelaskan oleh Mas Adriyan selaku karyawan yang ada pada home industry Minyak Goreng Hepi Koki:

*“Kalau tentang itu pemilik mungkin lebih ke sikap adil yang lebih utama mas contohnya ya ketika bekerja full setiap hari atau seminggu penuh pemilik sering memberikan bonus atau tambahan gaji kepada kami, dan gaji itu pun rata karena ya kami semua bekerja full mas, jadi ada gaji tambahan dan gaji itu rata ke semua karyawan. Selain itu pemilik juga menjelaskan kepada kami agar bekerja dengan tetap mematuhi aturan hukum Islam, seperti ketika waktunya sholat ya berhenti sejenak untuk menunaikan sholat.”<sup>75</sup>*

Selain itu Bu Ainun Selaku karyawan home industry minyak goreng Hepi Koki juga menjelaskan:

*“Iya mas, Pemilik sering memberikan bonus kepada kami ketika kami full bekerja setiap hari, kan aslinya produksi ini tidak terjadwal ya mas, hanya ketika ada bahan minyak saja, tetapi ketika kita bekerja full setiap hari sampai seminggu ya pemilik memberikan bonus mas, jadi merasa adil dengan tenaga yang kita keluarkan untuk bekerja selama seminggu tadi”<sup>76</sup>*

Jadi dapat disimpulkan bahwa penerapan prinsip manajemen bisnis syariah yang dilakukan oleh home industry minyak goreng Hepi Koki yaitu lebih ke penerapan prespektif syariah pada umumnya seperti menjalankan prinsip Rasulullah SAW dalam menjalankan usaha atau kegiatan dalam perusahaan.

---

<sup>75</sup> Wawancara dengan Mas Andrian selaku karyawan pada home industry minyak goreng Hepi Koki pada 25 April 2022 pukul 10.00

<sup>76</sup> Wawancara dengan Bu Ainun selaku karyawan pada home industry minyak goreng Hepi Koki pada 25 April 2022 pukul 10.10

## C. Analisis Data

### 1. Penerapan Bauran Pemasaran pada *Home Industry* Minyak Goreng Hepi Koki

Setelah melakukan pengamatan dalam penerapan bauran pemasaran di *home industry* minyak goreng Hepi Koki dapat diketahui bahwa *home industry* tersebut telah menerapkan bauran pemasaran dengan baik. Elemen – elemen bauran pemasaran tersebut meliputi produk, harga, promosi, saluran distribusi, orang, proses, dan bukti fisik.

#### a. *Product* (Produk)

Dari penjelasan diatas dapat di urakan bahwa strategi produk yang dilakukan oleh *home industry* minyak goreng Hepi Koki untuk menarik minat konsumen untuk membeli produk yaitu dengan mementingkan kualitas produk. Kualtas produk yang dimaksud yaitu seperti proses produksinya dengan dua kali penyaringan, hal ini dilakukan agar kualitas produk benar benar baik. Selanjutnya ketika proses pengemasan menggunakan bahan bahan seperti karton dan plastik yang bagus sehingga produk tersebut memiliki daya tarik untuk dibeli.

Jadi *home industry* minyak goreng Hepi Koki ini memproduksi minyak yang berkualitas bagus, berwarna kuning jernih, dan tahan lama. *Home industry* ini juga dapat bersaing dengan produk lain

yang cukup terkenal di pasaran yaitu dengan memperbaiki kemasan produk, dengan memilih bahan bahan yang bagus seperti plastik dan karton produk. Selain itu pemilik usaha juga menjaga kualitas produk miliknya agar tetap bagus dan bisa bersaing dengan produk – produk lain yang cukup terkenal di pasaran.

b. *Price* (Harga)

Dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwa harga merupakan satu satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan biaya. Pemilik usaha menjelaskan bahwa strategi harga ditentukan oleh produsen itu sendiri. Produsen tersebut menghitung berapa banyak biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi produk miliknya lalu disesuaikan dengan harga yang telah diatur kepada konsumen. Pemilik juga memantau harga - harga produk minyak lainnya di pasaran sehingga bisa menyesuaikan dan bersaing dengan produk lain secara maksimal.

Untuk menangani adanya lonjakan harga yang diterapkan oleh pemerintah, pemilik memiliki cara tersendiri untuk strategi harga produknya agar produk miliknya tetap bisa bersaing dipasaran, yaitu salah satunya dengan tetap memantau harga produk minyak lain di pasaran. Dengan mengamati dan memantau harga produk lain di



pasaran pemilik bisa tahu harga produk lain sehingga dapat disesuaikan dengan harga produk miliknya.

c. *Place* (Saluran Distribusi)

Dari paparan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa saluran distribusi menjadi salah satu hal yang penting dalam perusahaan khususnya untuk pemasaran. Dalam hal saluran distribusi, pemilik usaha masih menggunakan sales yang berkeliling ke lokasi sekitar seperti toko, grosir, agen – agen minyak, dan pasar di daerah terdekat. Selain memanfaatkan jasa sales, pemilik juga memiliki satu mobil khusus yaitu pickup yang digunakan untuk mendistribusikan produknya. Hal – hal tersebut dilakukan untuk memperlancar jalannya distribusi perusahaan.

Pendistribusian minyak goreng Heki Koki ini untuk sementara masih di daerah terdekat. Namun, pada tahun sebelumnya pemilik pernah mendistribusikan minyak goreng miliknya ke luar kota seperti Kediri Trenggalek, dan Blitar, akan tetapi adanya kendala manajemen keuangan dalam transportasi membuat pemilik memberhentikan pendistribusiannya di luar kota dan kembali memilih untuk mendistribusikan produk miliknya di dalam kota saja.

d. *Promotion* (Promosi)

Dari paparan diatas dapat disimpulkan bahwa promosi merupakan kegiatan perusahaan untuk mengenalkan produk kepada para konsumen atau masyarakat luas. Promosi ini dilakukan untuk mempengaruhi konsumen agar membeli produk milik perusahaan tersebut. Untuk strategi promosi pemilik pada dasarnya mempromosikan produknya melalui media sosial seperti facebook dan media internet lain, mengetahui di zaman modern ini segala hal bisa dilakukan dengan memanfaatkan media sosial atau internet.

Selain itu *home industry* minyak goreng Hepi Koki juga mempromosikan produknya melalui media lain seperti stiker yang ditaruh di toko – toko atau pasar terdekat sehingga dengan adanya stiker tersebut konsumen akan tertarik dengan produknya. Pemilik juga membuat kaos setiap tahunnya untuk dibagikan ke toko toko setempat, dan juga membuat bendera bendera promosi yang dipasang di lokasi tertentu untuk menarik minat konsumen. Jadi strategi promosi paling utama yang dilakukan oleh pemilik yaitu dengan menggunakan media sosial. Selain itu pemilik juga menggunakan media lain seperti stiker, kaos, dan bendera – bendera promosi.

e. *People* (Orang)

Dari paparan diatas dapat disimpulkan bahwa faktor orang sangat dibutuhkan untuk proses pemasaran. Elemen – elemen dari orang ini adalah sumberdaya manusia yang ada di lingkungan perusahaan seperti karyawan dan konsumen. Untuk memperlancar jalannya produksi pemilik memiliki beberapa karyawan yang berjumlah 5 orang yang salah satu dari karyawan tersebut menjadi pengelola pabrik atau gudang. Jadi pemilik datang pagi hari untuk membuka gudang, lalu disana sudah ada pengelola gudang yang siap untuk mengatur jalannya proses produksi atau mengatur para karyawan agar bekerja secara maksimal.

Pemilik juga memanfaatkan beberapa sales yang bertugas untuk mendistribusikan produknya ke beberapa tempat yaitu ke toko – toko maupun pasar terdekat. Jadi untuk memperlancar jalannya perusahaan pemilik memiliki karyawan dan sales yang masing – masing bertugas di bidangnya. Selain itu agar proses produksi berjalan maksimal pemilik juga sering memberikan bonus kepada para karyawannya agar mereka lebih giat dalam bekerja.

f. *Process* (Proses)

Dari penjelelasan diatas dapat disimpulkan bahwa proses merupakan alur atau prosedur untuk menghasilkan sebuah produk hingga sampai ke tangan konsumen. Pemilik menjelaskan bahwa

dalam proses ini pemilik atau karyawan yang ditugaskan mengambil bahan minyak mentah dari luar kota yaitu Surabaya. Setelah bahan minyak mentah sampai langsung dimasukkan ke dalam tangki atau tandon minyak, setelah dirasa cukup minyak tersebut kemudian dimasukkan kedalam mesin penyaringan. Setelah dimasukkan ke mesin penyaringan minyak tersebut kemudian disaring atau difilter, penyaringan ini dilakukan 2 kali agar kualitas minyak benar – benar baik dan berkualitas.

Setelah melalui beberapa penyaringan, tahap terakhir adalah pengemasan minyak. Minyak goreng tersebut dikemas lalu dikumpulkan dan ditaruh di suatu tempat yang juga tetap berada di dalam pabrik. Setelah terkumpul pemilik pun mendata produk tadi dan setelah di data minyak tersebut siap untuk di distribusikan ke konsumen melalui sales – sales yang berkeliling ke toko – toko atau pasar terdekat.

Pemilik juga menjelaskan tentang hambatan yang ada dalam proses produksi yaitu dalam masalah mesin, karena mesin yang digunakan masih tergolong mesin biasa yang sering terjadi kerusakan kecil dan mengharuskan pemilik untuk memperbaikinya. Tetapi dengan adanya hambatan ini tidak mempengaruhi pemilik untuk memproduksi minyak goreng yang berkualitas yang bisa bersaing dengan produk minyak goreng lain di pasaran.

g. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

Dari paparan diatas dapat disimpulkan bahwa bukti fisik mencakup bukti nyata dari produk yang dibuat untuk mendapat nilai lebih dari konsumen atau masyarakat luas. Untuk bukti fisik pemilik memiliki satu buah pabrik atau gudang yang digunakan sebagai tempat untuk proses produksi minyak goreng. Selain itu pemilik juga memiliki satu truk tangki yang digunakan untuk mengambil bahan minyak mentah dari luar kota, truk tersebut ditaruh di lokasi pabrik untuk memudahkan proses produksi. Dan juga pemilik dalam memasarkan atau mendistribusikan produknya memiliki satu mobil khusus yaitu pickup yang ada di rumahnya sendiri.

Untuk bukti fisik produk, pemilik menjelaskan bahwa produk minyak goreng miliknya untuk sementara ini masih berbentuk kemasan plastik stengah liter, satu liter, dan dua liter. Dan juga dalam kemasan tersebut tertulis brand minyak goreng miliknya yaitu Hepi Koki dan Tulisan lain yang sesuai dengan prosedur dari pemerintah. Dengan adanya nama brand tersebut pemilik berharap dapat menarik minat konsumen untuk membeli produk miliknya.

**2. Penerapan Bauran Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada *Home Industry* Minyak Goreng Hepi Koki**

Peningkatan volume penjualan merupakan salah satu tujuan dari perusahaan. Salah satu strategi untuk meningkatkan volume penjualan yaitu dengan menerapkan bauran pemasaran seperti yang dijelaskan oleh pemilik. Dengan mengkombinasikan bauran pemasaran 7P yaitu produk, harga, saluran distribusi, promosi, orang, proses, dan bukti fisik diharapkan volume penjualan produk *home industry* minyak goreng Heki Koki semakin meningkat. Selain itu pemilik juga menjelaskan bahwa diluar bauran pemasaran ada faktor lain yang mendukung peningkatan volume penjualan. Faktor -faktor yang dimaksud yaitu meningkatkan kapasitas produk dan memperluas wilayah pemasaran.

Bauran pemasaran merupakan salah satu strategi yang paling penting dalam meningkatkan volume penjualan. Pemilik usaha harus bisa menerapkan bauran pemasaran dalam perusahaannya dengan baik sehingga memudahkan tercapainya tujuan perusahaan. Selain bauran pemasaran strategi lain yang dapat dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan yaitu dengan meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas wilayah pemasaran. Peningkatan kapasitas produksi harus diimbangi dengan pemasaran atau pendistribusian yang luas, sehingga dengan adanya strategi – strategi ini tujuan perusahaan pun akan tercapai secara maksimal khususnya dalam meningkatkan volume penjualan.

### **3. Penerapan Bauran Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada *Home Industry* Minyak Goreng Hepi Koki dalam Prespektif Manajemen Bisnis Syariah**

Bauran pemasaran menjadi salah satu strategi penting dalam pemasaran. Namun sebagai umat muslim, kegiatan pemasaran harus tetap berjalan dengan landasan syariah. Pada dasarnya bauran pemasaran yang berlandaskan prinsip syariah sama dengan bauran pemasaran konvensional, perbedaannya hanya terletak pada implementasinya. Bauran pemasaran syariah menggunakan prinsip syariah seperti nilai – nilai kejujuran dan keadilan sehingga dalam pemasaran tidak hanya mengambil keuntungan semata melainkan tetap berpegang teguh pada Al-Quran dan Hadits.

Penerapan bauran pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan yang dilandasi dengan prespektif manajemen syariah tetap dilakukan oleh *home industry* minyak goreng Hepi Koki, dikarenakan semua karyawan yang ada di *home industry* ini baik pemilik maupun karyawan beragama Islam. Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh *home industry* minyak goreng Hepi Koki tetap mengikuti ajaran Nabi Muhammad SAW yaitu bersikap jujur, adil, dan amanah dalam menjalankan bisnis. Dengan adanya hal itu

pemilik berharap agar usaha miliknya berjalan sesuai dengan landasan manajemen bisnis syariah.

Dalam kegiatan manajemen bisnis syariah pada *home industry* minyak goreng Hapi Koki, pemilik juga berpesan kepada para karyawannya agar ketika mereka bekerja dalam memproduksi minyak tetap mementingkan kewajiban mereka sebagai umat Muslim. Salah satu contoh yang dapat diterapkan yaitu ketika mendengar suara adzan, pemilik menyuruh para karyawannya untuk beristirahat sejenak dari kegiatannya dan menggunakan waktu tersebut untuk sholat. Dengan adanya hal itu pemilik berharap usahanya berjalan dengan lancar dan tetap melakukan kewajiban sebagai umat Muslim.