

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Pia Hikmah

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di kabupaten Trenggalek. Kabupaten Trenggalek merupakan salah satu kabupaten yang berada di Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Pusat pemerintahannya berada di Kecamatan Trenggalek yang berjarak 180 km dari pusat Surabaya, Ibukota Provinsi Jawa Timur. Kabupaten ini menempati wilayah seluas 126.140 Ha, dimana 2/3 bagian luasnya merupakan tanah pegunungan, yang terbagi menjadi 14 kecamatan dan 157 Desa. Letak di pesisir pantai selatan dan mempunyai batas wilayah disebelah utara dengan Kabupaten Ponorogo, sebelah timur dengan Kabupaten Tulungagung, sebelah selatan dengan Samudra Hindia, dan sebelah barat Kabupaten Pacitan. Dalam penelitian ini dilakukan di Desa Gembleb dimana desa ini termasuk kedalam wilayah Kecamatan Trenggalek.

Desa Gembleb terletak di Dusun Gembleb Desa Gembleb Kecamatan Pogalan. Desa ini memiliki luas 145,080 hektar yang terletak di wilayah Kecamatan Pogalan bagian utara. Desa Gembleb memiliki batas wilayah sebagai berikut bagian utara berbatasan dengan Desa Ngulanwetan dan Desa Ngulankulon, sebelah timur tanah perhutani sebelah selatan Desa Bendorejo, sebelah barat Desa Ngadirenggo dan Desa Pogalan. Jumlah

penduduk Desa Gembleb sebanyak 6.407 jiwa yang terdiri atas 3.068 penduduk laki-laki dan 3.339 penduduk perempuan. Sebagian besar mata pencaharian penduduk adalah sebagai petani, peternak dan industri rumahan. Desa Gembleb terdiri atas 3 (tiga) dusun, yaitu :

Tabel 4.1
Jumlah Dusun Di Desa Gembleb

NO	DUSUN	JUMLAH	
		RT	RW
1	Kayujaran	4	12
2	Gembleb	5	15
3	Suren	3	8

Sumber : Desa Gembleb Trenggalek

Penelitian ini dilakukan di industri kecil oleh-oleh Trenggalek “Pia Hikmah” tepatnya di Dusun Suren RT 32 RW 11 Desa Gembleb Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek. Usaha ini berdiri sejak tahun 2016 yang didirikan oleh bapak Ma’ruf selaku pemilik usaha Pia Hikmah Di daerah Gembleb tersebut banyak sekali yang memiliki usaha bakpia seperti usaha milik pak Ma’ruf tetapi bedanya yaitu Pia Hikmah menjadi pelopor pertama kali berdirinya industri bakpia di desa Gembleb.

2. Sejarah Pia Hikmah

PIA HIKMAH THE FIRST adalah sebuah bentuk usaha yang dijalankan perorangan. Berdiri sejak tahun 2016 yang lalu dan mendapatkan izin pada tanggal 04 oktober 2016 yang bertempat di Dusun

Suren RT 32 RW 11 Desa Gembleb Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek. Usaha ini didirikan oleh bapak Ma'ruf . Awal berdirinya usaha ini adalah karena pak Ma'ruf dulunya bekerja di salah satu industri Bakpia di daerah pasuruan. Dengan pengalaman dan keterampilan yang didapatkan beliau mencoba membuka usaha home industri di rumahnya. Sebelum terjun ke pasar beliau terlebih dahulu mencoba beberapa kali membuat bakpia untuk mengetahui rasa yang dirasa pas menurut beliau. Modal awal beliau didapatkan dari pinjaman dari saudaranya sebesar 500 ribu. Dengan ketekunan beliau usaha miliknya banyak dikenal dan diminati para konsumen. Usahanya terus berkembang sehingga beliau membutuhkan banyak karyawan untuk membantu memproduksi bakpia. Dengan begitu beliau juga berkontribusi dalam menciptakan lapangan pekerjaan bagi orang sekitar. Beliau berharap agar usaha Pia Hikmah dapat berkembang dengan pesat agar dapat bersaing dengan pesaing lainnya.

Bakpia merupakan jajanan manis dengan isian kacang ijo. Ada dua jenis Bakpia yang diproduksi, yaitu bakpia kering dan bakpia basah. Selain varian rasa kacang hijau beliau juga membuat varian rasa yang lainya seperti coklat dan tape. Produk Pia Hikmah dikemas dalam mika atau kardus yang dibuat dengan desain yang menarik serta sudah memiliki sertifikasi halal. Pia Hikmah mematok harga yang cukup murah tetapi dengan rasa yang dijamin enak. Terdapat 4 varian isi dalam kardus yaitu isi 6, isi 8, isi 10 dan jumbo.

Tabel 4.2
Varian harga Bakpia

NO	Varian	Bakpia kering (harga)	Bakpia basah (harga)
1	Isi 6	5000	6000
2	Isi 8	6200	7000
3	Isi 10	7500	8500
4	jumbo	1500	2000

Meskipun Pia Hikmah menjual Bakpia cukup murah namun tetap beliau juga memperhatikan kualitas dan rasa Bakpia. Pelanggan Pia Hikmah juga cukup banyak terhitung dalam setiap harinya bisa memproduksi sekitar 1500 butir bakpia. Untuk memenuhi pesanan maka Pia Rizky mempekerjakan karyawan sebanyak 20 orang, karyawan ini diambil dari saudara atau kerabat dan tetangga sekitar. Pelanggan Pia Hikmah tidak hanya dari daerah Trenggalek namun juga dari luar Trenggalek ada yang dari Blitar, Surabaya, Ponorogo, Tulungagung. Biasanya pelanggan yang memesan Bakpia kebanyakan untuk acara Slametan atau hajatan, pernikahan dll. Pada saat musim hajatan pernikahan ataupun menjelang hari raya Idul Fitri pesanan yang diterima Pia Hikmah sangat banyak. terkadang sampai kewalahan dengan pesanan yang begitu banyak.⁷⁴

3. Visi dan Misi

a. Visi

- 1) Memasarkan hasil produk kedalam kota maupun luar kota.
- 2) Membuka lapangan pekerjaan baru untuk masyarakat sekitar.

⁷⁴ Data diperoleh dari hasil wawancara dengan pemilik “Pia Hikmah” dan diolah oleh peneliti, pada tanggal 1 Januari 2022

b. Misi

- 1) Memproduksi makanan yang sehat
- 2) Memproduksi makanan dengan kualitas terbaik dan harga yang premium.
- 3) Memberikan pelayanan yang terbaik.

4. Tujuan Pia Hikmah

- a. Untuk mendapatkan sumber pendapatan ekonomi.
- b. Untuk membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat sekitar.
- c. Untuk memberikan contoh kewirausahaan untuk generasi muda.

B. Paparan Data Penelitian

Data yang ditemukan dari hasil penelitian ini adalah sesuai dengan rumusan masalah yang telah ada. Data pertama berkaitan dengan strategi pengembangan produk “Pia Hikmah” dalam menghadapi persaingan. Data kedua berkaitan dengan faktor pendukung dan faktor penghambat pengembangan produk.

1. Pembahasan Tentang Strategi Pengembangan Produk Pia Hikmah dalam Menghadapi Persaingan UMKM

Dalam menghadapi persaingan sebuah usaha harus selalu bisa melakukan pengembangan agar usaha tersebut berjalan dengan baik. Dalam setiap usaha pengembangan sangatlah penting dilakukan untuk membuat usahanya semakin besar. Pengembangan sebuah produk dapat dilakukan dengan berbagai strategi. Adapun strategi pengembangan produk yang diterapkan oleh Pia Hikmah adalah sebagai berikut :

- a. Strategi Peningkatan Kualitas Produk

Strategi peningkatan kualitas produk ini digunakan oleh Pia Hikmah dalam mengembangkan produknya. Dengan meningkatkan kualitas ini menjadi salah satu kemajuan dalam mengembangkan produk. Sebagaimana hasil yang diperoleh dari keterangan narasumber. Menurut Bapak Ma'ruf selaku pemilik usaha Pia Hikmah sebagai berikut:

“Yaa kami disini selalu mengutamakan kualitas produk yang baik dengan menggunakan bahan baku yang baik dan bagus, dan kami membeli bahan baku yang dipakai itu sudah memiliki toko langganan jadi dijamin kualitasnya bagus mbak. Jadi produk yang kami produksi juga memiliki kualitas yang bagus sehingga dapat bersaing dengan yang lainnya”⁷⁵

Dari penjelasan pak Ma'ruf diatas dapat disimpulkan bahwa menjaga kualitas produk yang dimiliki usaha Pia Hikmah sangatlah penting, terutama bahan baku yang digunakan dalam pembuatan bakpia yang diproduksi karena jika menggunakan bahan baku yang tidak baik hasil yang diproduksi juga tidak bagus, selain itu Pia Hikmah juga sudah memiliki langganan untuk pembelian bahan baku sehingga kualitas bahan baku yang dipakai dijamin bagus. Menjaga kualitas suatu produk sangat penting agar konsumen tetap bertahan membeli dan menjadi pelanggan dan tidak hanya itu dengan menjaga kualitas produk bertujuan agar dapat bersaing dengan perusahaan lainnya. Selain itu karyawan pak Ma'ruf juga menjelaskan bahwa kualitas produk yang dihasilkan oleh Pia Hikmah sangat bagus dan bertahan hingga saat ini, seperti yang dijelaskan oleh Mbak Alvin sebagai karyawan :

“saya sebagai karyawan sudah bekerja cukup lama disini, saya mengakui bahwa peningkatan kualitas produk di Pia Hikmah dengan

⁷⁵ Wawancara dengan Bapak Ma'ruf selaku pemilik usaha pada 1 januari 2022

kualitas bahan baku yang tidak dirubah sama sekali dari awal, mulai dari takaran bahan baku sampai takaran isi bakpia itu sudah dari dulu jadi rasanya itu tetap meskipun sudah beberapa tahun berjalan”⁷⁶

Dari penjelasan yang disampaikan oleh mbak Alvin bahwa produk yang dihasilkan oleh Pia Hikmah ini memang bagus, usaha ini selalu mengutamakan kualitas produk, mbak Alvin bilang bahwa dari dulu hingga sekarang takaran bahan baku tidak ada yang diubah hal ini menjadikan rasa dari produk yang dibuat tetap sama dari dulu hingga sekarang. Bahan baku yang diutamakan selalu yang bagus karena jika tidak bagus akan mempengaruhi hasil dari bakpia yang diproduksi. Untuk memperkuat dari penjelasan dari mbak Alvin peneliti juga menanyakan kepada karyawan lainnya yaitu mbak Asih, penjelasannya sebagai berikut :

“kalau menurut saya kualitas produk yang ada di Pia Hikmah itu sangat baik mbak, karena kualitas produknya itu berbahan baku yang memiliki kualitas yang cukup bagus sehingga hasil produk yang kami buat terjamin dan aman untuk dikonsumsi, selain itu kami juga membeli bahan bakunya itu dari pihak yang terpercaya jadi kami sudah tidak meragukan lagi tentang kualitas produk yang kami hasilkan”⁷⁷

Dari penjelasan yang telah dipaparkan oleh mbak Asih dapat disimpulkan bahwa memang benar kualitas dari produk yang diproduksi oleh Pia Hikmah memang bagus, mereka mengutamakan kualitas produk dari dulu sampai sekarang, dibuktikan dengan pengambilan bahan baku dari pihak yang terpercaya. Untuk lebih memperkuat dari hal tersebut peneliti menanyakan kepada mbak Nisa selaku pelanggan Pia Hikmah, penjelasannya sebagai berikut :

⁷⁶ Wawancara dengan mbak Alvin selaku Karyawan pada 1 januari 2022

⁷⁷ Wawancara dengan mbak Asih selaku Karyawan pada 1 januari 2022

“kalau menurut saya kualitasnya itu sudah sesuai dengan harga mbak, dari segi rasa sudah pas manisnya, dari teksturnya itu lembut ketika dimakan langsung lumer. Dari dulu sampai sekarang rasanya tidak berubah, jadi saya selalu menjadi pelanggan setia Pia Hikmah”⁷⁸

Diperkuat dari ungkapan mbak Nisa, selaku pelanggan dari Pia Hikmah, beliau membenarkan bahwa memang benar Pia Hikmah mengutamakan kualitas dari produk yang dihasilkan, dari dulu sampai sekarang produk yang mereka buat memang bagus, baik dari rasa yang enak tekstur yang bagus bakpia disini memang bagus sehingga mbak Nisa menjadi pelanggan setia dari dulu hingga sekarang.

Berdasarkan penjelasan dari para narasumber diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa kualitas yang baik merupakan hal yang wajib untuk dijaga agar produk yang dihasilkan tetap bagus sehingga tidak membuat kecewa pelanggan. Untuk mempertahankan kualitasnya Pia Hikmah menggunakan bahan baku yang didapat dari toko-toko langganannya. Selain itu, dalam pembuatan produknya mereka tidak mengurangi takaran dan juga tidak menggunakan bahan pengawet.

b. Strategi Peningkatan Keistimewaan Produk

Strategi Peningkatan Keistimewaan Produk penting bagi perusahaan. Keistimewaan sebuah produk berarti bahwa produk yang akan dijual harus istimewa dan berbeda dari yang lainnya atau mempunyai ciri khas tersendiri. Hal ini sangat penting untuk

⁷⁸ Wawancara dengan mbak Nisa selaku Konsumen pada 1 januari 2022

dikembangkan agar produk tersebut semakin disukai oleh konsumen dimana pun mereka berada.

Menurut Bapak Ma'ruf selaku pemilik usaha Pia Hikmah sebagai berikut:

“menurut saya keistimewaan dari produk yang kami berikan yaitu dengan menggunakan varian rasa yang bermacam-macam seperti rasa kacang hijau, rasa coklat, rasa keju dan rasa tape, selain itu ukuran dari produk yang dijual bervariasi mulai dari yang kecil sedang dan jumbo dan terdapat dua tipe produk yang dijual yaitu bakpia kering dan bakpia basah. Selain itu juga kami juga menyediakan kemasan dari mika ataupun dari kardus jadi tergantung konsumen maunya menggunakan apa”⁷⁹

Dari penjelasan diatas pemilik menjelaskan bahwa keistimewaan dari produk Pia Hikmah adalah dengan memberikan varian rasa dari produk seperti varian rasa coklat, rasa keju dan rasa tape. Selain varian rasa keistimewaan lainnya yaitu dari kemasannya yang memiliki 2 macam jenis yaitu mika dan kardus. Keistimewaan lainnya dari tipe produk yang dijual yaitu bakpia basah dan bakpia kering. Diperkuat dengan pernyataan dari karyawan Pia Hikmah yaitu mbak Alvin sebagai berikut:

“menurut saya dari segi rasa Pia Hikmah lebih unggul dari pesaing lainnya, rasanya pas tidak terlalu manis dan tekstur bakpia nya pun lembut. Keistimewaan lainnya yaitu memiliki beberapa varian rasa seperti rasa kacang hijau, rasa coklat, rasa keju dan rasa tape”.⁸⁰

Dari penjelasan yang telah dipaparkan oleh mbak Alvin diketahui bahwa strategi peningkatan keistimewaan produk yang dilakukan Pia Hikmah adalah dengan menambah beberapa varian rasa pada produk bakpia yang dulu awalnya hanya ada varian rasa kacang hijau kemudian

⁷⁹ Wawancara dengan Bapak Ma'ruf selaku pemilik usaha pada 1 januari 2022

⁸⁰ Wawancara dengan mbak Alvin selaku Karyawan pada 1 januari

dikembangkan menjadi 4 varian rasa seperti rasa coklat, keju dan tape. Dengan begitu produk Pia Hikmah memiliki keistimewaan tersendiri dan bisa bersaing dengan produk yang sejenis. Kemudian peneliti menanyakan kepada mbak Nisa selaku pelanggan Pia Hikmah, penjelasannya sebagai berikut :

“saya sudah beberapa kali membeli Bakpia dari sana mbak, alhamdulillah saya suka dari segi rasa enak pas tidak terlalu manis terus dari segi teksturnya lembut. Menurut saya bakpia disini beda dengan bakpia yang lain bakpia disini lebih cocok dilidah saya. Terus pilihan rasanya banyak mbak jadi saya suka, rasanya tidak itu-itu saja”⁸¹

Dari pernyataan mbak Nisa selaku pelanggan Pia Hikmah dijelaskan bahwa keistimewaan produk Pia Hikmah adalah rasanya enak pas dari teksturnya pun lembut. Lalu varian rasa dari bakpia bermacam-macam bukan hanya satu rasa, jadi pelanggan tidak bosan dengan rasanya.

Dari hasil wawancara dengan narasumber dapat disimpulkan bahwa Peningkatan Keistimewaan Produk yang dilakukan Pia Hikmah adalah dengan menambah varian rasa dari bakpia yang awalnya hanya ada rasa kacang hijau, kemudian ditambah 3 varian rasa yaitu varian rasa coklat, rasa keju dan rasa tape. Keistimewaan lainnya yaitu dari kemasannya yang memiliki 2 macam jenis yaitu mika dan kardus. Terdapat keistimewaan lainnya yaitu dari tipe produk yang dijual yaitu bakpia basah dan bakpia kering.

⁸¹ Wawancara dengan mbak Nisa selaku Konsumen pada 1 januari 2022

Gambar 4.1 Varian Rasa Bakpia



c. Strategi Peningkatan Gaya Produk

Peningkatan gaya produk merupakan salah satu hal yang paling bisa menarik minat pembeli untuk suatu produk. karena bisa dikatakan, pembeli akan tertarik dengan penampilan luar suatu produk terlebih dahulu. Berikut pernyataan Pak Ma'ruf mengenai strategi peningkatan gaya produk:

“begini mbak untuk gaya produk yang kami tonjolkan yaitu pada kemasannya agar pelanggan dapat mengetahui produk kami. Dan kami membuat desain semenarik mungkin agar pelanggan lebih tertarik dengan produk yang kami jual. Dengan membuat gambar pada kemasannya yang bagus dan tulisan yang jelas dan mudah dilihat maka pembeli akan lebih tertarik”.⁸²

Pak Ma'ruf juga menambahkan mengenai merek yang beliau berikan terhadap produknya, pernyataannya sebagai berikut:

“awal nya kenapa saya memberikan nama Hikmah pada produk saya, karena kami ingin nama yang kami berikan memiliki arti yang bagus dan bisa menjadi keberkahan pada usaha kami.

Dari penjelasan bapak Ma'ruf diatas diketahui bahwa peningkatan gaya produk yang diberikan yaitu dengan membuat desain kemasan yang menarik seperti gambar ,warna dan tulisan menarik juga dan mempunyai ciri khas pada tampilan kemasannya. Dengan adanya ciri khas yang dimiliki

⁸² Wawancara dengan Bapak Ma'ruf selaku pemilik usaha pada 1 januari 2022

pada Pia Hikmah ini akan memudahkan para pelanggan untuk mengetahui produk yang dihasilkan. Hal tersebut bisa menarik minat konsumen untuk membeli produk yang kita jual. Dan pemberian nama yang baik yaitu Pia Hikmah pada merek produknya karena ingin supaya usahanya mendapat keberkahan. Dari pernyataan pak Ma'ruf tersebut diperkuat oleh pernyataan dari Mbak Alvin selaku karyawan yaitu sebagai berikut :

“menurut saya kemasan yang diberikan baik dari segi gambar, warna dan tulisan oleh Pia Hikmah itu sudah bagus dan dapat menarik minat konsumen untuk membeli. Pada kemasannya terdapat gambar produk bakpia yang menarik dan tulisannya yang diberikan sudah cukup jelas, jadi itu bisa menambah nilai produk dari kemasan yang diberikan”⁸³

Dari wawancara yang dilakukan dengan mbak Alvin peningkatan gaya produk yang dilakukan yaitu dengan menampilkan kemasan yang menarik, desain gambar, warna dan tulisan yang dibuat semenarik mungkin agar konsumen tertarik.

Sejalan dengan Mbak Alvin, mbak Nisa selaku konsumen juga menyatakan sebagai berikut :

“Menurut saya gaya produk yang ditampilkan sudah baik dan bagus, seperti pada kemasannya cukup praktis dan menarik dilihat dari pemilihan warna kemasan maupun tulisannya cukup bagus dan jelas”.⁸⁴

Berdasarkan pernyataan dari para narasumber dapat disimpulkan bahwa strategi peningkatan gaya produk yang dilakukan Pia Hikmah yaitu dengan membuat desain kemasan yang menarik seperti gambar ,warna dan tulisan menarik juga dan mempunyai ciri khas pada tampilan kemasannya.

⁸³ Wawancara dengan mbak Alvin selaku Karyawan pada 1 januari

⁸⁴ Wawancara dengan mbak Nisa selaku Konsumen pada 1 januari 2022

Dengan adanya ciri khas yang dimiliki pada Pia Hikmah ini akan memudahkan para pelanggan untuk mengetahui produk yang dihasilkan. Hal tersebut bisa menarik minat konsumen untuk membeli produk yang kita jual.

Gambar 4.2 Kemasan Produk



d. Strategi Inovasi Produk

Inovasi produk harus terus dilakukan seiring semakin berkembangnya teknologi, gaya hidup, kebutuhan serta keinginan agar dapat memberi kemudahan serta mengikuti trend saat ini. Tuntutan konsumen seiring perkembangan zaman menuntut pengusaha untuk melakukan inovasi terhadap produknya. Berikut keterangan narasumber mengenai inovasi yaitu pak Ma'ruf pernyataannya sebagai berikut :

“untuk inovasi kami menciptakan produk baru selain Bakpia, yaitu Bolen Pisang yang pada dasarnya bahan yang digunakan sama dengan pembuatan bakpia hanya saja tekstur dan isianya yang berbeda dengan menggunakan pisang dan coklat. Selain itu kami juga memberikan topping yang membuat lebih menarik seperti meses”⁸⁵

Dari penjelasan diatas bahwa inovasi yang dilakukan oleh Pia Hikmah adalah dengan menciptakan produk baru yaitu bolen pisang,

⁸⁵ Wawancara dengan Bapak Ma'ruf selaku pemilik usaha pada 1 januari 2022

yang diharapkan dengan adanya produk baru dapat menambah pilihan bagi pelanggan, pelanggan tidak bosan dengan produk yang dijual Pia Hikmah. Dari pernyataan pak Ma'ruf tersebut diperkuat oleh pernyataan dari Mbak Alvin yaitu sebagai berikut :

“kalau dulu kan produk disini hanya Bakpia saja ya mbak, nah sekarang kalau disini kami membuat produk baru yang berbahan dasar sama dengan bakpia tetapi yang ini isian nya adalah pisang dan coklat dan dadi segi tekstur kulitnya pun berbeda. Selain itu kami juga menambahkan topping diatas bolen nya supaya mempercantik tampilanya”⁸⁶

Dari wawancara yang dilakukan dengan mbak Alvin inovasi yang dilakukan yaitu dengan menambah produk baru agar konsumen dapat memilih produk yang akan dibeli selain bakpia sehingga pelanggan tidak akan bosan dengan produk yang itu-itu saja. Pia Hikmah terus melakukan inovasi untuk membuat semakin baik produk yang mereka produksi.

Mbak Nisa selaku konsumen juga menyatakan sebagai berikut :

“Selama saya berlangganan membeli produk Pia Hikmah ini, banyak inovasi yang dilakukan seperti membuat berbagai varian rasa pada bakpia, ada lagi sekalin itu membuat produk baru yaitu bolen pisang yang rasanya enak pas dilidah menurut saya”.⁸⁷

Berdasarkan wawancara dari para narasumber dapat disimpulkan bahwa inovasi produk perlu dilakukan untuk membuat semakin berkembang suatu usaha, seperti yang dilakukan Pia Hikmah ini yaitu dengan menciptakan produk baru agar konsumen tidak bosan dengan produk dari Pia Hikmah. Inovasi juga dilakukan untuk memberikan nilai lebih terhadap suatu produk yang dimiliki oleh pelaku usaha. Inovasi

⁸⁶ Wawancara dengan mbak Alvin selaku Karyawan pada 1 januari

⁸⁷ Wawancara dengan mbak Nisa selaku Konsumen pada 1 januari 2022

produk penting dilakukan karena dapat menjadikan sebagai senjata atau strategi perusahaan bersaing dengan pesaing lainnya.

Gambar 4.3 Inovasi Produk Baru



e. Strategi Promosi

Promosi dianggap menjadi salah satu alternatif, untuk memperkenalkan suatu usaha, memperluas jaringan, untuk menginformasikan tentang segala sesuatu tentang produk yang ditawarkan, serta digunakan untuk menarik dan mempengaruhi minat dari pembeli untuk membeli suatu produk yang ditawarkan, sebagai hasil yang yang diperoleh dari keterangan narasumber yaitu pak Ma'ruf sebagai berikut :

“awal-awal dulu saya promosinya dengan menawarkan produk saya ke toko-toko dan juga hanya lewat mulut ke mulut mbak misal keluarga atau teman menginformasikan produk saya ke orang lain, terus akhirnya banyak yang mengetahui dan banyak yang tertarik dengan produk saya. Dari situ produk saya mulai dikenal orang dan banyak yang pesan. Awalnya pelanggan hanya dari kabupaten trenggalek saja tetapi lama-kelamaan dari luar kota pun ada”.⁸⁸
 Dari keterangan hasil wawancara, diatas diketahui bahwa promosi

yang dilakukan oleh Pia Hikmah pada awalnya yaitu menawarkan produknya melalui toko ke toko, dan juga lewat mulut ke mulut dibantu

⁸⁸ Wawancara dengan Bapak Ma'ruf selaku pemilik usaha pada 1 januari 2022

juga oleh keluarga sampai banyak yang mulai tau tentang usaha Pia Hikmah ini yang memproduksi bakpia sehingga mulai banyak pesanan. Bapak Ma'ruf menambahkan yaitu”

“selain itu kami juga melakukan promosi dengan sosial media mbak, seperti facebook, instagram ,whatsapp. Melalui promosi itu lebih memudahkan para pelanggan untuk mengetahui produk kami sehingga produk kami banyak dikenal orang dan pemasarannya pun cukup luas, bukan hanya dari dalam kota trenggalek tetapi juga dari luar kota trenggalek”

Dari keterangan diatas, pemilik Pia Hikmah menjelaskan bahwa promosi yang dilakukan Pia Hikmah juga melalui media sosial seperti facebook, instagram dan whatsapp untuk mempromosikan produk mereka agar lebih banyak yang mengetahui sehingga pemasarannya pun cukup luas. Semakin lama banyak yang semakin tau produk dari Pia Hikmah. Karena hasil produksi yang bagus dan enak sehingga banyak yang menjadi pelanggannya. Pak Ma'ruf juga menambahkan bahwa:

“selain promosi melalui media sosial kami juga melakukan promosi dengan mengikuti beberapa event seperti bazar, pameran, dan menjadi sponsor diberbgai kegiatan. Hal itu kami lakukan agar produk kami lebih banyak dikenal orang mbak”

Dari penjelasan diatas diketahui bahwa Pia Hikmah juga melakukan promosi dengan mengikuti beberapa event seperti bazar, pameran dan menjadi sponsor diberbagai kegiatan. Untuk mendukung pernyataan dari pak Ma'ruf peneliti juga mewawancarai salah satu karyawan yaitu mbak Alvin pernyataan sebagai berikut :

“promosi yang dilakukan oleh Pia Hikmah menggunakan sosial media seperti facebook, instagram dan whatsapp, selain itu juga kami mengikuti beberapa event seperti baazar dan pameran yang

diselenggarakan oleh pemerintah dan juga ada yang dari UMKM, kami juga sering menjadi sponsor diberbagai kegiatan”⁸⁹

Dari ungkapan yang dipaparkan mbak Alvin diketahui bahwa promosi yang dilakukan Pia Hikmah yaitu melalui sosial media dan juga mengikuti berbagai event kegiatan seperti bazar dan pameran.

Mbak Nisa selaku konsumen juga menyatakan sebagai berikut:

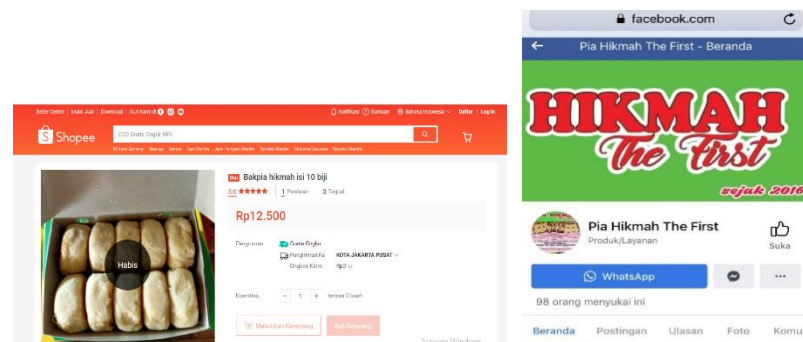
“Saya pertama kali tahu Pia Hikmah ini melalui media sosial yaitu facebook. Selain di facebook juga ada media sosial lainnya yang digunakan untuk promosi produk”⁹⁰

Dari keterangan hasil wawancara dengan para narasumber dapat di simpulkan bahwa melakukan promosi merupakan hal penting dalam suatu usaha. Dengan melakukan promosi produk yang awalnya tidak banyak yang mengetahui akhirnya banyak yang tau dan tertarik untuk membeli produk tersebut. Seperti hal yang dilakukan oleh Pia Hikmah mereka melakukan promosi yang awalnya hanya lewat toko ke toko dan juga mulut ke mulut sehingga jadi banyak yang semakin tau, serta juga menjadikan media sosial menjadi salah satu media untuk melakukan promosi, juga dengan mengikuti beberapa event seperti bazar dan pameran dengan begitu semakin lama semakin banyak orang yang mengetahui produk dari Pia Hikmah. Karena hasil produksi yang bagus dan enak sehingga banyak yang menjadi pelanggannya Jika peminat dan pelanggan semakin banyak maka maka produksi juga akan terus meningkat.

⁸⁹ Wawancara dengan mbak Alvin selaku Karyawan pada 1 januari

⁹⁰ Wawancara dengan mbak Nisa selaku Konsumen pada 1 januari 2022

Gambar 4.4 Sosial Media



Gambar 4.5 Mengikuti Event/Bazar



2. Pembahasan faktor pendukung dan penghambat pengembangan produk Pia Hikmah dalam menghadapi persaingan UMKM

a. Faktor pendukung pengembangan produk Pia Hikmah dalam menghadapi persaingan UMKM

1) Adanya produk baru

Dalam menghadapi persaingan antar bisnis, perusahaan dituntut untuk menciptakan produk baru, dengan adanya produk baru ini perusahaan dapat bersaing dengan unggul dengan para pesaingnya. Sebagai hasil yang yang diperoleh dari keterangan narasumber yaitu pak Ma'ruf sebagai berikut :

“Dalam mengembangkan produk saya menciptakan produk baru, yaitu Bolen Pisang. Produk ini saya ciptakan agar pelanggan tidak

bosan dengan produk yang itu-itu saja, maka dari itu saya mencoba berinovasi menciptakan produk yang baru.”⁹¹
Hal serupa juga disampaikan oleh Mbak Alvin selaku karyawan,

beliau mengatakan:

“produk baru yang kami ciptakan yaitu bolen pisang mbak, bahan yang digunakan sama seperti produk bakpia tetapi isiannya berbeda kalau bolen menggunakan pisang. Dengan kami menciptakan produk baru ini diharapkan dapat menjadi daya tarik tersendiri untuk konsumen, jadi kita dapat bersaing dengan para pesaing lainnya”⁹²

Kemudian peneliti menanyakan kepada mbak Nisa selaku

pelanggan Pia Hikmah, penjelasannya sebagai berikut :

“Menurut saya dengan adanya produk baru yang terus diciptakan oleh Pia Hikmah, maka pelangganpun jadi tidak bosan dengan produk-produk yang dijual karena lebih beragam. Rasa yang ditampilkan pun berbeda-beda jadi saya sebagai konsumen senang membeli produk dari Pia Hikmah”⁹³

Dari paparan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pendukung

persaingan dalam pengembangan produk Pia Hikmah adalah adanya

penciptaan produk baru berupa kue “Bolen Pisang”. Produk baru

diciptakan agar konsumen tidak bosan dengan produk yang dijual.

Dengan menciptakan produk baru ini diharapkan dapat bersaing dengan

para pesaing lainnya.

Gambar 4.6 Produk Baru



⁹¹ Wawancara dengan Bapak Ma'ruf selaku pemilik usaha pada 1 januari 2022

⁹² Wawancara dengan mbak Alvin selaku Karyawan pada 1 januari

⁹³ Wawancara dengan mbak Nisa selaku Konsumen pada 1 januari 2022

2) Perkembangan Teknologi

Perkembangan teknologi pada saat ini cukup pesat, dengan adanya perkembangan teknologi yang begitu pesat berdampak pada terciptanya sarana produksi yang baru. Sarana produksi baru tersebut dapat dimanfaatkan perusahaan untuk mengembangkan produk sehingga kualitas produk menjadi lebih baik dan jumlah produksi dapat ditingkatkan. Seperti yang dikatakan Bapak Ma'ruf selaku pemilik Pia Hikmah, beliau mengatakan:

“disini saya memanfaatkan beberapa teknologi agar dapat mengefisiensi waktu dan tenaga dalam pembuatan Bakpia dengan alat tersebut dapat mempercepat pembuatan produk sehingga produknya lebih baik. Sini saya memiliki beberapa alat mbak, yang modern yaitu alat mixer besar sebanyak 3 alat terus saya juga membeli oven sebanyak 9 buah dengan demikian hasil yang didapat lebih banyak dan lebih cepat”⁹⁴

Dari pernyataan pak Ma'ruf tersebut diperkuat oleh pernyataan dari Mbak Alvin selaku karyawan yaitu sebagai berikut :

“iya mbak benar, perkembangan teknologi sangat membantu kami dalam proses pembuatan produk. Perkerjaan kami jadi lebih mudah dan efisien waktu. Sehingga produksi bisa semakin banyak dan cepat dengan adanya alat-alat yang digunakan dalam proses produksi”.⁹⁵

Kemudian peneliti menanyakan kepada mbak Nisa selaku pelanggan Pia Hikmah, penjelasannya sebagai berikut :

“Menurut saya dengan adanya teknologi atau alat yang membantu dalam proses produksi itu maka akan mempercepat produksi dan hasilnya pun akan lebih maksimal”⁹⁶

⁹⁴ Wawancara dengan Bapak Ma'ruf selaku pemilik usaha pada 1 januari 2022

⁹⁵ Wawancara dengan mbak Alvin selaku Karyawan pada 1 januari

⁹⁶ Wawancara dengan mbak Nisa selaku Konsumen pada 1 januari 2022

Berdasarkan dari pernyataan para narasumber diatas dapat disimpulkan bahwa adanya perkembangan teknologi pada Pia Hikmah dapat mempercepat proses produksi, dan hasil yang diciptakan lebih banyak sehingga efisien waktu juga. Teknologi yang digunakan dalam proses produksi antara lain adalah mixer besar dan oven yang jumlahnya cukup banyak.

Gambar 4.7 Alat Produksi



Mixer dan Oven

3) Adanya Sertifikasi Halal

Label halal dalam suatu produk merupakan salah satu cara untuk memberikan rasa aman dan nyaman bagi konsumen untuk mengkonsumsi produk, karena tidak ada keraguan lagi bahwa produk tersebut terindikasi dari hal-hal yang diharamkan syariat Islam. Pada Pia Hikmah sudah terdapat sertifikasi halal atau label halalnya sehingga konsumen tidak khawatir atau ragu untuk membeli produk tersebut. Seperti yang dikatakan Bapak Ma'ruf selaku pemilik Pia Hikmah, beliau mengatakan:

“ya mbak, kami sudah memiliki sertifikat halal yang diterbitkan pada tanggal 9 april 2021, sehingga konsumen

merasa aman dan tidak ada keraguan lagi untuk membeli produk dari kami”⁹⁷

Hal serupa juga disampaikan oleh Mbak Alvin selaku karyawan,

beliau mengatakan:

“Pia Hikmah ini sudah memiliki sertifikasi halal, menurut saya dengan adanya label halal itu dapat menjadi keunggulan juga untuk Pia Hikmah agar konsumen yakin dengan produk yang dihasilkan”⁹⁸

Kemudian peneliti menanyakan kepada mbak Nisa selaku

pelanggan Pia Hikmah, penjelasannya sebagai berikut :

“Pia Hikmah sudah memiliki sertifikasi halal, maka dari itu saya sebagai konsumen jadi yakin untuk membeli dan terus berlanggan di Pia Hikmah”⁹⁹

Dari pernyataan pemilik Pia Hikmah diketahui bahwa Pia Hikmah sudah mendapat sertifikasi halal, yang dapat menunjang perusahaan dalam pengembangan produknya.

b. Faktor penghambat pengembangan produk Pia Hikmah dalam menghadapi persaingan UMKM

1) Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan kemampuan terpadu dari daya pikir dan daya fisik yang dimiliki individu Kemampuan sumber daya manusia masih rendah, sehingga hasil produksi dalam kegiatan bisnisnya kurang maksimal. Seperti yang dikatakan Bapak Ma’ruf selaku pemilik Pia Hikmah, beliau mengatakan:

“jadi gini mbak kalau pas pesanan banyak kita sering kekurangan pekerja, jadi kita kewalahan ketika pesanan membludak. Para pekerja tidak bisa mengejar target pesanan yang sudah ditentukan. Karena pada waktu pesanan banyak

⁹⁷ Wawancara dengan Bapak Ma’ruf selaku pemilik usaha pada 1 januari 2022

⁹⁸ Wawancara dengan mbak Alvin selaku Karyawan pada 1 januari

⁹⁹ Wawancara dengan mbak Nisa selaku Konsumen pada 1 januari 2022

kan sangat diperlukan ketekunan, ketelatenan dan kecepatan dalam bekerja”¹⁰⁰

Dari pernyataan pak Ma’ruf tersebut diperkuat oleh

pernyataan dari Mbak Alvin yaitu sebagai berikut :

“ya mbak sumber daya manusia menjadi faktor penghambat pengembangan produk Pia Hikmah karena mayoritas karyawan disini adalah ibu rumah tangga jadi agak susah membagi waktu antara bekerja dan mengurus rumah tangga. Kadang ketika pesanan banyak tempat kita sampai kewalahan”¹⁰¹

Sumber daya manusia yang dibutuhkan dalam Pia Hikmah lumayan banyak, tetapi kenyataannya kekurangan sumber daya manusia apalagi pada waktu pesanan membludak atau banyak, para karyawan kurang cekatan dalam mencapai target pesanan produk. karyawan yang kurang disiplin dan cekatan. Padahal sifat tersebut sangat diperlukan untuk lebih mengembangkan produk dalam perusahaan.

C. Temuan Penelitian

Setelah melakukan pengamatan dan penelitian di Pia Hikmah di Desa Gembleb Kecamatan Pogalan Trenggalek, maka peneliti akan menganalisis data dari hasil pengamatannya sebagai berikut:

1. Analisis Tentang Strategi Pengembangan Produk Yang Dilakukan Pia Hikmah Desa Gembleb Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek Dalam Menghadapi Persaingan

Dalam upaya menghadapi persaingan usaha, produk Pia Hikmah perlu melakukan berbagai strategi pengembangan yang dilakukan untuk lebih

¹⁰⁰ Wawancara dengan Bapak Ma’ruf selaku pemilik usaha pada 1 januari 2022

¹⁰¹ Wawancara dengan mbak Alvin selaku Karyawan pada 1 januari

memaksimalkan pengembangan produknya. Dengan menerapkan strategi pengembangan produk yang tepat dan terarah maka akan mempermudah tujuan yang ingin dicapai, maka pengembangan produk Pia Hikmah semakin maju dan mampu bersaing dengan perusahaan lainnya. Setelah melakukan pengamatan di Pia Hikmah strategi yang digunakan terdiri dari strategi peningkatan kualitas produk, strategi peningkatan keistimewaan produk, strategi peningkatan gaya produk, strategi inovasi produk dan strategi promosi.

a. Strategi Peningkatan Kualitas Produk

Berdasarkan paparan data diatas terkait dengan strategi peningkatan kualitas produk. Menjaga kualitas suatu produk sangat penting agar konsumen tetap bertahan membeli dan menjadi pelanggan dan tidak hanya itu dengan menjaga kualitas produk bertujuan agar dapat bersaing dengan perusahaan lainnya. Strategi meningkatkan kualitas yang dilakukan oleh Pia Hikmah, yaitu pada bahan baku yang digunakan dalam pembuatan bakpia yang diproduksi. Karena jika menggunakan bahan baku yang tidak baik hasil yang diproduksi juga tidak bagus, selain itu Pia Hikmah juga sudah memiliki langganan untuk pembelian bahan baku sehingga kualitas bahan baku yang dipakai dijamin bagus. Bahan baku yang diutamakan selalu yang bagus karena jika tidak bagus akan mempengaruhi hasil dari bakpia yang diproduksi.

b. Strategi Peningkatan Keistimewaan Produk

Berdasarkan paparan data diatas terkait dengan strategi peningkatan keistimewaan produk. Diketahui bahwa keistimewaan dari produk Pia Hikmah adalah dengan memberikan beberapa varian rasa dari produk seperti varian rasa coklat, rasa keju dan rasa tape. Selain varian rasa keistimewaan lainnya yaitu dari kemasannya yang memiliki 2 macam jenis yaitu mika dan kardus. Keistimewaan lainnya dari tipe produk yang dijual yaitu bakpia basah dan bakpia kering. Dengan begitu produk Pia Hikmah memiliki keistimewaan tersendiri dan bisa bersaing dengan produk yang sejenis

c. Strategi Peningkatan Gaya Produk

Berdasarkan paparan data diatas terkait dengan strategi peningkatan gaya produk. Peningkatan gaya produk yang diberikan Pia Hikmah yaitu dengan membuat desain kemasan yang menarik seperti gambar ,warna dan tulisan menarik juga dan mempunyai ciri khas pada tampilan kemasannya. Dengan adanya ciri khas yang dimiliki pada Pia Hikmah ini akan memudahkan para pelanggan untuk mengetahui produk yang dihasilkan. Hal tersebut bisa menarik minat konsumen untuk membeli produk yang kita jual. Dan pemberian nama yang baik yaitu Pia Hikmah pada merek produknya karena ingin supaya usahanya mendapat keberkahan

d. Strategi Inovasi Produk

Berdasarkan paparan data diatas terkait dengan strategi inovasi produk. Inovasi yang dilakukan Pia Hikmah yaitu dengan menciptakan produk baru agar konsumen dapat memilih produk yang akan dibeli selain

bakpia sehingga pelanggan tidak akan bosan dengan produk yang itu-itu saja. Pia Hikmah terus melakukan inovasi untuk membuat semakin baik produk yang mereka produksi. Inovasi juga dilakukan untuk memberikan nilai lebih terhadap suatu produk yang dimiliki oleh pelaku usaha. Inovasi produk penting dilakukan karena dapat menjadikan sebagai senjata atau strategi perusahaan bersaing dengan pesaing lainnya.

e. Strategi Promosi

Melakukan promosi merupakan hal penting dalam suatu usaha. Dengan melakukan promosi produk yang awalnya tidak banyak yang mengetahui akhirnya banyak yang tau dan tertarik untuk membeli produk tersebut. Seperti hal yang dilakukan oleh Pia Hikmah mereka melakukan promosi yang awalnya hanya lewat toko ke toko dan juga mulut ke mulut sehingga jadi banyak yang semakin tau, serta juga menjadikan media sosial menjadi salah satu media untuk melakukan promosi, juga dengan mengikuti beberapa event seperti bazar dan pemran dengan begitu semakin lama semakin banyak orang yang mengetahui produk dari Pia Hikmah. Karena hasil produksi yang bagus dan enak sehingga banyak yang menjadi pelanggannya. Jika peminat dan pelanggan semakin banyak maka produksi juga akan terus meningkat.

2. Analisis Tentang Faktor Pendukung dan Penghambat Pengembangan Produk Pia Hikmah Dalam Menghadapi Persaingan UMKM

- a. Faktor pendukung pengembangan produk Pia Hikmah dalam menghadapi persaingan UMKM

1) Adanya Produk Baru

Dalam menghadapi persaingan antar bisnis, perusahaan dituntut untuk menciptakan produk baru, dengan adanya produk baru ini perusahaan dapat bersaing dengan unggul dengan para pesaingnya. Pendukung persaingan dalam pengembangan produk Pia Hikmah adalah adanya penciptaan produk baru berupa kue “Bolen Pisang”. Produk baru diciptakan agar konsumen tidak bosan dengan produk yang dijual. Dengan menciptakan produk baru ini diharapkan dapat bersaing dengan para pesaing lainnya.

2) Perkembangan Teknologi

Perkembangan teknologi pada saat ini cukup pesat, dengan adanya perkembangan teknologi yang begitu pesat berdampak pada terciptanya sarana produksi yang baru. Sarana produksi baru tersebut dapat dimanfaatkan perusahaan untuk mengembangkan produk sehingga kualitas produk menjadi lebih baik dan jumlah produksi dapat ditingkatkan. Adanya perkembangan teknologi pada Pia Hikmah dapat mempercepat proses produksi, dan hasil yang diciptakan lebih banyak sehingga efisien waktu juga. Teknologi yang digunakan dalam proses produksi antara lain adalah mixer besar dan oven yang jumlahnya cukup banyak.

3) Adanya Sertifikasi Halal

Label halal dalam suatu produk merupakan salah satu cara untuk memberikan rasa aman dan nyaman bagi konsumen untuk

mengonsumsi produk, karena tidak ada keraguan lagi bahwa produk tersebut terindikasi dari hal-hal yang diharamkan syariat Islam. Pada Pia Hikmah sudah terdapat sertifikasi halal atau label halalnya sehingga konsumen tidak khawatir atau ragu untuk membeli produk tersebut.

b. Faktor penghambat pengembangan produk Pia Hikmah dalam menghadapi persaingan UMKM

1) Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan kemampuan terpadu dari daya pikir dan daya fisik yang dimiliki individu. Kemampuan sumber daya manusia masih rendah, sehingga hasil produksi dalam kegiatan bisnisnya kurang maksimal.

Sumber daya manusia yang dibutuhkan dalam Pia Hikmah lumayan banyak, tetapi kenyataannya kekurangan sumber daya manusia apalagi pada waktu pesanan membludak atau banyak, para karyawan kurang cekatan dalam mencapai target pesanan produk. Karyawan yang kurang disiplin dan cekatan. Padahal sifat tersebut sangat diperlukan untuk lebih mengembangkan produk dalam perusahaan.