

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

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

##### 1. Profil Perusahaan

Nama Usaha	: UD. Primadona Kue Geti
Nama Pemilik	: Suparmi
Tanggal Lahir	: 05 April 1947
Alamat	: Dusun Gondangsari RT 02 RW 02 Desa Jabalsari, Sumbergempol, Tulungagung
No Telefon	: 081333952671
Jenis Usaha	: Kue Geti
Kemasan	: Terdapat 5 kemasan
Waktu Pembuatan	: Menyesuaikan dengan stock dan juga bahan baku (wijen import dari India)
Jam Operasional	: Senin-Minggu, pukul 08.00 WIB - 21.00 WIB

##### 2. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

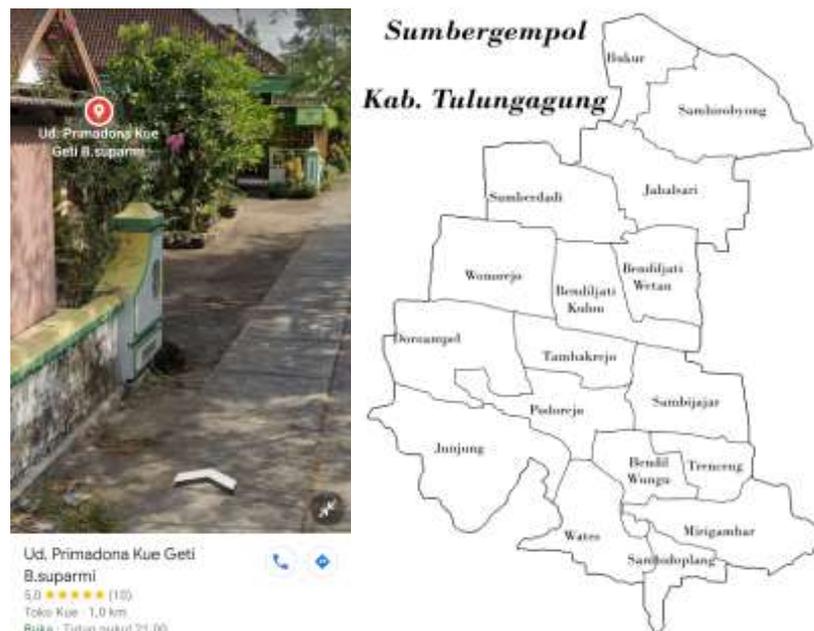
Desa Jabalsari adalah sebuah desa yang berada di wilayah Kecamatan Sumbergempol, Kabupaten Tulungagung memiliki luas administrasi 317.805 Ha sebanding dengan 317,805 KM<sup>2</sup> terdiri dari 3 Dusun yaitu Dusun Gondangsari, Dusun Jabalan, dan Dusun Ngelo. Untuk lokasi penelitian ini di Dusun Gondangsari, RT 02/RW 02 Desa Jabalsari kurang

lebih 8 km Kabupaten Tulungagung dan 164 km dari Ibukota Provinsi Jawa Timur. Adapun batas-batas wilayah desa Jabalsari yaitu:

Sebelah Utara	: Desa Sambirobyong
Sebelah Selatan	: Desa Bendiljati Wetan
Sebelah Barat	: Desa Sumberdadi
Sebelah Timur	: Desa Pulotondo

**Gambar 4.1**

**Peta Lokasi Penelitian**



Data dari google earth (maps)

Dari gambar 1.1 lokasi Kue Geti UD. Primadona ini tempatnya masuk gang namun untuk akses transportasi menuju ke lokasi tidak sulit karena keberadaannya mudah dilalui kendaraan umum maupun pribadi seperti halnya mobil ataupun montor.

### 3. Sejarah Berdirinya Kue Geti UD. Primadona

Kue Geti UD. Primadona merupakan salah satu usaha makanan khas Tulungagung yang didirikan pada bulan November 1980 oleh Ibu Suparmi. Dulunya suami ibu Suparmi sebagai pamong desa dimana beliau memperoleh imbalan berupa sebidang tanah pertanian 1,67 Ha. Tetapi dari keseluruhan tanah tersebut hanya diberikan 0,67 Ha dan 1 Ha diminta oleh pihak desa untuk disewakan selama 2 tahun. Dana yang diperoleh dari persewaan tersebut digunakan untuk memperbaiki balai desa. Karena kondisi perekonomian pada saat itu sulit dan hasil dari lahan yang diberikan tidak mencukupi kebutuhan hidup keluarga, Ibu Suparmi berinovasi melakukan berbagai macam usaha. Tetapi dari sekian usaha yang sudah dicoba tidak dapat bertahan lama. Kemudian beliau melihat kondisi pemasaran enting-enting kacang yang banyak masyarakat menyukainya. Maka Ibu Suparmi mencoba untuk membuat produk sejenis dengan bahan baku berbeda, yaitu mengganti kacang tanah dengan wijen. Hingga saat ini produk tersebut dikenal dengan nama geti.

Awal mulanya usaha ini menggunakan tenaga manusia dalam proses produksi tanpa adanya dukungan peralatan yang terbuat dari mesin. Pada saat itu modal awal untuk memulai usaha yaitu wijen 10 kg dan gula 5kg menghasilkan 16 pak kue geti dengan kemasan daun jati. Pemasaran dilakukan ke daerah Surabaya dan mendapat respon masyarakat Surabaya dengan baik, kemudian pemilik mencoba memasarkan geti ke Tulungagung sebagai daerah asal. Meskipun belum memiliki ijin dari departemen

kesehatan, pemilik sudah memasarkan geti ke berbagai daerah di Jawa Timur. Masyarakat biasa menggunakan geti sebagai oleh-oleh, sehingga berdasarkan inisiatif Bapak Singgih selaku Bupati Tulungagung pada waktu itu geti ditetapkan sebagai makanan khas Tulungagung.

Dengan melihat usahanya yang semakin berkembang yaitu dari 16 pack menjadi 600 pak perhari, demi keamanan produk pemilik mendaftarkan usahanya pada departemen perindustrian dan departemen kesehatan. Sejak digunakannya mesin penggiling, pada tahun 2002 skala hasil produksi geti meningkat dari 600 pack menjadi 900 pack perhari. Usaha tersebut terus mengalami perkembangan, hal tersebut terbukti dengan semakin bertambahnya pelanggan dan semakin luasnya pemasaran yang dilakukan di luar wilayah Jawa Timur seperti Kalimantan, Sumatera, Lombok, Mataram dan Sumbawa. Karena tuntutan dari para pelanggan terkait dengan jaminan kualitas produk, pada tahun 2012 pemilik usaha mendaftarkan usahanya untuk mendapatkan sertifikasi halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang dapat menjamin sebuah produk halal dan aman untuk dikonsumsi. Dalam pelaksanaan kegiatan operasionalnya perusahaan kue geti UD Primadona tidak memproduksi kue geti setiap hari pada hari-hari biasa. Sedangkan pada hari-hari besar, misalnya menjelang puasa ramadhan dan lebaran Idul Fitri perusahaan akan memproduksi setiap hari dengan menambah jumlah bahan baku untuk diproduksi. Hingga saat ini UD Primadona tidak memiliki cabang produksi, karena jumlah permintaan konsumen masih dapat dipenuhi sendiri.

#### 4. Tujuan Didirikannya UD Primadona Kue Geti

UD Primadona Kue Geti merupakan perusahaan keluarga. Tujuan didirikannya usaha tersebut sebagai mata pencaharian dan mencari penghasilan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Selain itu dengan adanya usaha tersebut diharapkan dapat meningkatkan keberadaan *homeindustry* di daerah Tulungagung.

#### 5. Modal Awal dan Produk UD Primadona Kue Geti

##### a. Modal Awal

Bentuk usaha ini adalah usaha keluarga, jadi modal awal dari pemilik perusahaan dalam hal ini Ibu Suparmi. Adapun jumlah modal awal yang digunakan untuk memulai usaha ini yaitu 10 kg wijen dan 5 kg gula pasir atau kurang lebih setara dengan uang berjumlah Rp. 12.750,-.

##### b. Produk

UD Primadona Kue Geti merupakan salah satu usaha makanan khas Tulungagung yang bergerak dibidang pembuatan kue geti. Produk yang dihasilkan dikemas dalam 4 bentuk kemasan yaitu kemasan box, box kecil, kemasan *refil* dan toples kecil. Untuk kemudian produk-produk tersebut dijual di toko-toko besar dan swalayan. Meskipun sudah memiliki banyak pesaing akan tetapi produk yang dihasilkan UD Primadona Kue Geti memiliki ciri khas sendiri.

**Tabel 4.1****Daftar Harga Kue Geti**

<b>Ukuran</b>	<b>Harga</b>
Kue geti 130 gram	Rp. 7.000,-
Kue geti 240 gram	Rp. 12.000,-
Enting-Enting 170 gram	Rp. 11.000,-
Kemasan refil 50 biji	Rp. 22.000,-
Kemasan refil 25 biji	Rp. 12.000,-
Kemasan toples kecil	Rp. 22.000,-
Kemasan toples besar	Rp. 25.000,-

#### 6. Struktur Organisasi UD Primadona Kue Geti

Organisasi merupakan kesatuan yang terdiri atas bagian-bagian dalam perkumpulan untuk tujuan tertentu. Dalam setiap organisasi terdapat kerjasama yang sistematis antara kumpulan beberapa orang tersebut. Pembentukan organisasi harus memperhatikan fungsi-fungsi yang diinginkan dan melakukan pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab yang jelas. Sehingga setiap orang dapat bertanggung jawab sesuai dengan tugas dan peranan yang telah diberikan.

Manajemen dan organisasi merupakan dua atribut yang saling berhubungan dan tidak dapat dipisahkan. Manajemen adalah suatu pola untuk mencapai tujuan sedangkan organisasi sebagai wadah untuk mencapai tujuan tersebut.

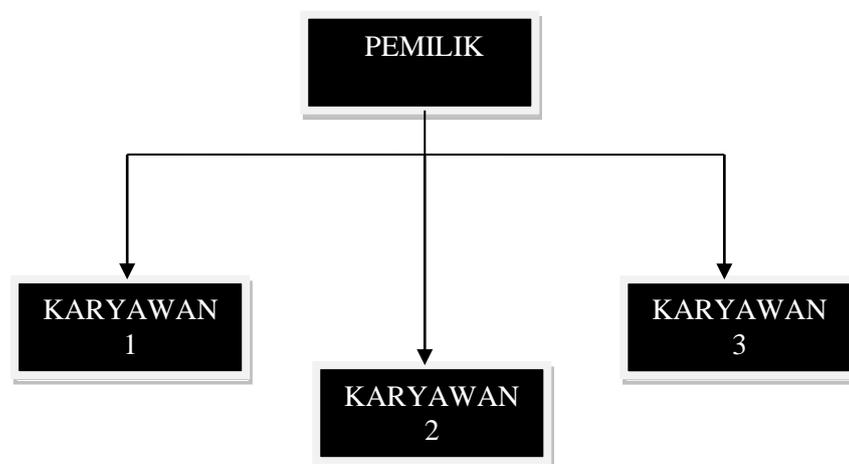
UD Primadona Kue Geti merupakan perusahaan rumah tangga, akan tetapi organisasi tetap dibutuhkan bagi suatu perusahaan agar semua kegiatan didalamnya terstruktur dan dapat memudahkan pengawasan. Dari

struktur organisasi akan diketahui bagaimana lajur pelaksanaan tugas dan tanggung jawab, agar tujuan perusahaan dapat tercapai.

Secara sistematis struktur organisasinya dapat digambarkan sebagai berikut:

**Gambar 4.2**

**Struktur Organisasi Perusahaan UD. Primadona Kue Geti**



Sumber: UD Primadona Kue Geti

Keterangan:

Karyawan 1 : Bagian pencucian dan pengupasan

Karyawan 2 : Bagian penggorengan

Karyawan 3 : Bagian pengolahan

Pada UD Primadona Kue Geti pemilik perusahaan bertindak dalam pembelian bahan baku, pemasaran dan administrasi perusahaan. Sedangkan proses produksi dikerjakan oleh karyawan. Berdasarkan pada gambar 4.2 dapat dijelaskan hubungan dan kewajiban dari masing-masing pihak yang terlibat, yaitu:

a. Pemilik

Pemilik merupakan pemegang modal perusahaan. Modal UD Primadona Kue Geti berasal dari pemilik sendiri dalam hal ini ibu Suparmi. Dalam menjalankan usahanya pemilik melakukan pengawasan yang bersifat menyeluruh, menetapkan rencana kerja perusahaan dan melakukan pengadaan bahan baku. Adapun yang terkait dengan pengadaan bahan baku yaitu jumlah bahan baku yang dibeli, tanggungjawab terhadap kualitas bahan baku, menentukan bahan yang akan digunakan dalam proses produksi, menentukan harga jual, menyelenggarakan administrasi serta membayar gaji karyawan, melakukan analisa pasar, melakukan promosi serta pemasaran.

b. Karyawan

Karyawan atau pekerja pada UD Primadona Kue Geti berperan langsung dalam proses produksi, dimulai dari pencucian dan pengupasan, penggorengan dan pengolahan.

## **B. Temuan Penelitian**

### **1. Pembahasan Tentang Kewirausahaan dalam Meningkatkan Penjualan**

Sebelum memiliki usaha kue geti, Ibu Suparmi mempunyai pengalaman seperti ini, bahwa hidup adalah anugerah dimana seseorang dengan penuh tanggung jawab dari sekelompok keluarga. Yang mana di dalamnya cocok untuk menghidupi keluarga. Ibu Suparmi lahir pada tanggal 05 April 1947. Hampir saja beliau putus asa dalam menjalani

hidup, karena mulai hidup baru dan dimana Ibu Suparmi menciptakan 9 macam pekerjaan yang mana ke 9 pekerjaan kue geti inilah yang cocok untuk menghidupi keluarga.

Namun di dalam suatu proses penerapan kreatifitas dan keinovasian dalam memecahkan persoalan serta menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan usaha yang sudah dijalankan. Maka bisa diolah dengan kemampuan pemilik usaha untuk mengelola perusahaannya dengan kreatif dan inovatif, serta keberanian perusahaan untuk melakukan terobosan-terobosan bisnis untuk mencari peluang, seperti yang dikatakan Ibu Suparmi sebagai pemilik UD. Primadona. Pemasaran dilakukan pertama kali ke daerah Surabaya dan mendapatkan respon masyarakat Surabaya dengan baik.

*“Kue geti ini saya pasarkan ke Gayum Sari Surabaya pertama kali dan yang beli geti adalah orang korea dan jepang. Dan saya punya 9 anak, yang 4 bagian pemasar dan dipasarkan di Supermarket atau di toko-toko besar”.*<sup>1</sup>

Dan Ibu Suparmi mengatakan pemasarannya seperti ini.

*“Selain dipasarkan ke toko-toko produk kue geti dan enting-enting ini juga dijual sendiri di toko depan rumah. Dan selain itu juga menjual beberapa produk camilan dari luar yang ingin dipasarkan disini, nitip gitu mbak. Ya gimana orang namanya usaha itu kalau ada orang membutuhkan kalau bisa kita harus membantu. Orang kita aja ya gitu selalu membutuhkan bantuan orang lain”.*<sup>2</sup>

Dan saat ini pasarnya sudah mencapai diberbagai marketplace.

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan Ibu Suparmi (Pemilik UD. Primadona), Pada Tanggal 15 Desember 2021

<sup>2</sup> Wawancara dengan Ibu Suparmi (Pemilik UD. Primadona), Pada Tanggal 15 Desember 2021

Sehingga mampu melakukan terobosan-terobosan dalam melakukan peluang usahanya. Sedangkan, dalam pemasaran kue geti UD. Primadona tidak hanya lokal saja melainkan merambah diberbagai kota sampai ke luar jawa. Seperti Bapak Ali salah satu anak Ibu Suparmi mengatakan.

*“Pemasaran kue geti UD. Primadona ini tidak hanya lokal saja mbak, ada bebarapa sudah merambah berbagai kota tetangga seperti di Blitar, Trenggalek, Kediri, Malang, Ponorogo, Surabaya bahkan sampai luar jawa mbak. Luar jawa nya di Kalimantan dan sebagainya”.*<sup>3</sup>

Bisa dibilang Perusahaan UD. Primadona memanfaatkan peluang tersebut di Desa Jabalsari dengan menciptakan produk enting-enting kacang (kue geti). Karena perusahaan ini selalu bertindak cepat lebih cepat dari pesaing untuk yang pertama menciptakan produk kue geti di Desa Jabalsari Tulungagung.

*“Iya benar mbak, melihat dengan kondisi di lingkungan sekitar sini belum ada yang memproduksi enting-enting kacang/kue geti”.*<sup>4</sup>

Maka perusahaan bertindak lebih cepat dengan membuka usaha kue geti yang djadikannya suatu hasil usaha yang bagus. Memanfaatkan peluang yang ada di Desa Jabalsari. Berdasarkan peran orientasi kewirausahaan sebelum mendirikan sebuah usaha juga harus bisa terampil dan tidak mudah putus asa, dan ketika perusahaan itu sudah berkembang maka perusahaan juga harus bisa mendapatkan ide peluang yang baik dalam pembuatan barang-barang yang akan dijadikan produk yang akan dijual. Dengan itu UD. Primadona selalu mencoba untuk melakukan hal-

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan Bapak Ali (Anak Pemilik UD. Primadona), Pada Tanggal 15 Desember 2021

<sup>4</sup> Wawancara dengan Ibu Suparmi (Pemilik UD. Primadona), pada tanggal 15 Desember 2021

hal baru untuk meningkatkan efesiensi produk.

*“Iya yang saya katakan tadi mbak, sebelumnya dulu kan saya selalu berinovasi melakukan berbagai macam usaha. Tetapi dari sekian usaha yang sudah dicoba tidak dapat bertahan lama. Kemudian saya melihat kondisi pemasaran enting-enting kacang disini itu banyak masyarakat yang menyukainya”.*<sup>5</sup>

Selanjutnya, peneliti menjelaskan mengenai orientasi kewirausahaan, bahwa strategi tasi kewirausahaan bisa dikatakan sebagai nilai perusahaan yang nantinya menentukan arah gerak atau sebagai strategi yang bisa melalui pencarian ide peluang serta dengan keberanian mengambil resiko.

*“Setiap usaha itu harus berani mengambil resiko entah itu kita menerima nya dengan keadaan yang baik maupun tidak. Peran Orientasi kewirausahaan itu sangat dibutuhkan darimana kalau berwirausaha kalau enggak mempunyai keberanian, tidak punya pengalaman maupun itu tidak mempunyai ide sama sekali”.*<sup>6</sup>

Selain itu, peneliti juga ingin mengetahui “Kapan berdirinya usaha kue geti?”. Pertama yang disampaikan oleh Ibu Kayah selaku karyawan disini memberikan keterangan mulai berdirinya UD. Primadona dan menjelaskan perusahaan ini bahwa selalu melakukan pencarian terobosan peluang agar mampu memasarkan produknya.

*“Saya sudah bekerja disini sejak tahun 2006. Kalau usaha Ibu suparmi ini berdiri mulai Tahun 1980 an mbak. Dan ketika saya bekerja disini itu beliau sama anak-anaknya selalu melakukan apa saja agar usaha produk kue geti ini dikenal sama masyarakat sekitar”.*<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> Wawancara dengan Ibu Suparmi (Pemilik UD. Primadona), Pada Tanggal 15 Desember 2021

<sup>6</sup> Wawancara dengan Bapak Ali (Anak Pemilik UD. Primadona), Pada Tanggal 15 Desember 2021

<sup>7</sup> Wawancara dengan Ibu Kayah (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

Hal ini selaras keterangan yang disampaikan Ibu Sringatin selaku konsumen warga Desa Jabalsari.

*”Iya mbak, sekitar tahun 1980 an kue geti Ibu Suparmi mulai aktif produksi lagi di Desa Jabalsari. Karena dulu tahun berapa gitu sempat jualan kue geti tapi itu nenek dari Bu Suparmi yang jualan”.*<sup>8</sup>

Selaku karyawan Mbak Erna juga memberitahu bahwa UD. Primadona mulai berdiri pada Tahun 1980.

*“sudah 41 Tahunan (1980) Ibu Suparmi memproduksi usaha kue geti/enting-entingnya mbak. Dan saya bekerja disini hampir 5 Tahun mbak”.*<sup>9</sup>

Ibu Patminingsih selaku konsumen menyatakan bahwa UD., Primadona memproduksi kue geti sudah lama.

*“lama sih mbak jualan nya di Desa Jabalsari, kalau Tahun berapa saya tidak tau mbak”.*<sup>10</sup>

Selanjutnya, yang disampaikan oleh Mbak Sri selaku karyawan UD. Primadona juga mengatahui kalau perusahaan mulai berdiri pada Tahun 1980.

*“Saya diberitahu Ibu Parmi jika usaha nya berdiri pada Tahun 1980. Karena saya baru 5 Tahunan kerja disini mbak. Ternyata sudah lama mbak beliau memproduksi kue getinya”.*<sup>11</sup>

Sedangkan, Mbak Ros selaku konsumen mengetahui kapan mulai berdirinya, melalui cap label di kue geti.

---

<sup>8</sup> Wawancara dengan Ibu Sringatin (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

<sup>9</sup> Wawancara dengan Mbak Erna (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

<sup>10</sup> Wawancara dengan Ibu Patminingsih (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 23 Desember 2021.

<sup>11</sup> Wawancara dengan Ibu Sri (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

*“Saya melihat dari label kue geti, kue geti sejak Tahun 1980 mbak, berarti sudah cukup lama ya beliau memproduksi kue geti”*.<sup>12</sup>

Dari penjelasan dari karyawan dan konsumen bahwa UD. Primadona mulai berdiri pada Tahun 1980 an yakni mulai aktif lagi memproduksi kue geti dengan meneruskan usaha milik neneknya. Dengan modal awal yang digunakan untuk membuka usaha kue geti pada Tahun 1980 Ibu Suparmi ini dari modal sendiri yaitu berupa 10 kg wijen dan 5 kg gula.

Lanjut, dengan pertanyaan “Apakah Usaha Kue Geti UD. Primadona ini Berkembang?”. Keterangan yang disampaikan oleh karyawan UD. Primadona.

*“Alhamdulillah lancar mbak, produksi kue geti ini sudah kemana-mana”*.<sup>13</sup>

Produk kue geti selalu memberikan kualitas yang baik, maka perusahaan mampu berkembang. Seperti yang disampaikan oleh Ibu Sringatin.

*“kalau berkembang ya berkembang mbak. Nyatanya bisa sampai sekarang beliau masih memproduksi kue geti/enting-enting karena kualitas yang diberikan baik”*.<sup>14</sup>

Namun, adanya wabah Covid-19 UD. Primadona mengalami 30% penurunan permintaan. Seperti yang disampaikan oleh karyawan disini.

*“Perkembangannya usaha kue geti dan enting—enting kacang selama saya bekerja disini itu baik dari segi penjualannya mbak, usaha kue geti*

---

<sup>12</sup> Wawancara dengan Mbak Ros (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 26 Desember 2021.

<sup>13</sup> Wawancara dengan Ibu Kayah (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

<sup>14</sup> Wawancara dengan Ibu Sringatin (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021

*ini kan sudah merambah ke berbagai kota. Dan ketika hari Raya Idul Fitri atau ada hajatan itupun peningkatan jumlah produksi lebih banyak dan selalu ada pesanan. Tapi dengan kondisi saat Covid-19 ini agak menurun permintaan konsumen mbak”.*<sup>15</sup>

Selanjutnya, disampaikan selaku konsumen kue geti mengetahui hal mengenai perkembangan usaha pemasaran produk kue geti UD. Primadona.

*“Kalau setau saya perkembangan pemasaran kue geti yang beliau jual/belikan di toko rumahnya itu cukup ramai pengunjung/pembeli. Pembelinya bisa dari tetangga-tetangga desa dan dari pemasaran yang lainnya mungkin beliau titipkan di toko oleh-oleh/supermarket”.*<sup>16</sup>

Karyawan yang lain juga mengatakan hal sama dengan Mbak Erna. Yaitu Ibu Sri mengatakan perusahaan ini berkembang sampai saat ini dan untuk kondisi yang seperti ini adanya Covid-19 ini pemasaran agak menurun.

*“Perkembangannya Tahun ke Tahun baik ya mbak. Namun, Tahun ini adanya wabah Covid-19 menurun permintaan konsumen. Tapi perusahaan sini tetap melakukan pembuatan kue geti/enting-enting mbak”.*<sup>17</sup>

Tanggapan dari Mbak Ros selaku warga sekitar dan sebagai konsumen menyatakan bahwa UD. Primadona yang usaha beliau sudah dirikan sampai sekarang bisa dinyatakan bahwa benar-benar berkembang.

*”Kalau menurut saya ya mbak, bahwa usaha yang sudah lama terus sampai sekarang masih memproduksi itu bisa dibilang usaha Ibu Suparmi berkembang dengan baik dan di desa kami dulunya belum ada yang*

---

<sup>15</sup> Wawancara dengan Mbak Erna (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021

<sup>16</sup> Wawancara dengan Ibu Patminingsih (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 26 Desember 2021

<sup>17</sup> Wawancara dengan Ibu Sri (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

*membuka usaha enting-enting kacang maupun kue geti. Hanya kue geti Ibu Suparmi yang memproduksinya”.*<sup>18</sup>

Dengan hal itu, setiap usaha yang sudah berkembang, peningkatan produksi stabil. Dan dengan adanya wabah Covid-19 menurun, perusahaan tetap produktif untuk membuat kue geti. Di dalam perusahaan juga memerlukan tenaga kerja yang memiliki keahlian khusus dalam bidangnya untuk membantu produksinya sehari-hari. Sebab melakukan usaha juga perlu adanya bantuan dari pekerja/karyawan agar suatu usahanya dapat dilakukan dengan baik. Saat ini Ibu Suparmi memiliki 13 karyawan tetap, dengan tugas masing-masing mulai dari pembelian, pengolahan, pengemasan, pengiriman, pemasaran, dan karyawan pembantu lainnya. Namun, ketika Hari Raya Idul Fitri UD. Primadona menambah orang pekerja, sesuai yang dipaparkan oleh Ibu Suparmi pemilik perusahaan ini.

Seperti halnya yang dikatakan oleh karyawan UD. Primadona.

*“Iya mbak disini ada 13 karyawan yang terdiri 4 laki-laki yang lainnya perempuan dengan berbagai tugas masing-masing. Tapi biasanya hari raya karyawan nya ditambah mbak. Untuk kegiatan produksi disini hari biasa di mulai dari pukul 08.00 sampai jam 14.00 siang mbak. Dan Ibu Suparmi selalu mengingatkan semua karyawan disini harus disiplin. Karena bekerja itu harus niat lillahi ta’ala”.*<sup>19</sup>

Selaras juga yang dikatakan warga /selaku konsumen UD. Primadona jika beliau mengetahui banyak nya pekerja di perusahaan Ibu Suparmi.

*“Setahu saya waktu berkunjung ke toko/rumah produksi Bu Parm,*

---

<sup>18</sup> Wawancara dengan Mbak Ros (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 26 Desember 2021.

<sup>19</sup> Wawancara dengan Ibu Kayah (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021

*pekerja disana banyak mbak*".<sup>20</sup>

Jika usaha itu sudah mampu berkembang dengan baik, maka tidak lupa juga inovasi produk harus diperhatikan untuk peningkatan produk yang mampu diberikan UD. Primadona ialah menciptakan suatu produk camilan tradisional yang enak dan terdapat pada pengemasan pun terlihat menarik. Seperti yang disampaikan oleh karyawan UD. Primadona.

*"Mungkin dari penampilan pada produk, itu saja sudah menjadikan sebuah peningkatan produk mbak. Ketika produk itu dikemas rapi, ada mereknya, terdapat juga label yang ditampilkan di produk itupun jadi memiliki daya tarik konsumen, dan menurut saya sudah menjadikan suatu nilai inovasi produk*".<sup>21</sup>

Selain itu, di dalam suatu perusahaan bisa menginovasikan bahan baku tersebut diolah menjadi suatu produk, sehingga dari segi kualitas bahan benar-benar dijaga kualitas (rasa) nya.

*"Kualitas di wijen nya yang dipakai bagus jadi ketika diolah sangat enak tidak apek, dan dari segi tekstur pun renyah*".<sup>22</sup>

Lanjutnya disampaikan oleh Karyawan lainnya yaitu dengan Ibu Sri. Bahwasannya Inovasi yang diberikan di suatu produk kue geti/enting-enting adalah mampu menginovasikan makanan ringan berbahan wijen, gula ataupun kacang menjadi suatu produk. Dan kue geti/enting-enting kacang disini wijen yang dipakai dengan kualitas terbaik tidak kalah dengan yang lainnya.

---

<sup>20</sup> Wawancara dengan Ibu Sringatin (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

<sup>21</sup> Wawancara dengan Mbak Erna (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021

<sup>22</sup> Wawancara dengan Ibu Patminingsih (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021

*“Kue geti/enting-enting disini bagus di olah dengan berbagai bahan mulai dari wijen, gula, vanili ataupun kacang, dan bisa dibilang terbaik lah kue geti disini mbak. Banyak orang-orang yang membeli kue geti disini. Karena menurut pembeli wijen yang dipakai sangat berkualitas enak gurih.”<sup>23</sup>*

Seperti halnya yang disampaikan oleh Mbak Ros.

*“Itu mbak dilihat dari inovasi yang diberikan Ibu Parmi bisa membuat bahan baku wijen dan bahan lainnya itu menjadi sebuah produk enting-enting kacang dan kue geti yang enak tidak terlalu manis pas lah. Dan menjadikan camilan yang berkesan ketika dinikmati/dimakan, kan makanan kue geti bisa dibilang tradisional ya mbak. Untuk kemasan yang digunakan menarik jadi ketertarikan untuk mencoba produknya.”<sup>24</sup>*

Usaha ini juga terus melakukan inovasi sehingga perkembangan usaha dalam memasarkan usaha geti baik dari segi penjualannya yang dilakukan oleh UD. Primadona sudah merambah di berbagai kota dan di luar Jawa. Hal ini bahwa perkembangan usaha beliau benar-benar baik. Namun, dengan kondisi saat adanya Covid-19 permintaan agak menurun. Dengan masalah tersebut UD. Primadona tetap memproduksi kue geti dan enting-enting agar konsumen atau pelanggan yang tiba-tiba mau membeli ada persiapan stock produk.

Dan dari uraian di atas selaku pemilik dan anak pemilik UD. Primadona keberaniannya perusahaan mengambil terobosan-terobosan bisnis untuk mencari peluang dengan beliau pertama kali dipasarkan ke Surabaya dan di berbagai supermarket maupun toko-toko besar. UD.

---

<sup>23</sup> Wawancara dengan Ibu Sri (Karyawan UD. Primadona), pada tanggal 25 Desember 2021.

<sup>24</sup> Wawancara dengan Mbak Ros (Konsumen UD. Primadona), pada tanggal 26 Desember 2021.

Primadona juga selalu mencoba untuk melakukan hal-hal baru untuk meningkatkan efisiensi produk melalui pembuatan enting-enting kacang dan kue geti untuk dijadikannya suatu produk. Dan mampu bertindak cepat lebih cepat dari pesaing untuk yang pertama menciptakan produk kue geti di Desa Jabalsari Tulungagung. Bahwasannya peran orientasi kewirausahaan dalam UD. Primadona ini sangat dipentingkan dalam menjalankan usaha.

## 2. Pembahasan Tentang Inovasi Produk dalam Meningkatkan Penjualan

Bahwa kemampuan peran perusahaan untuk terus melakukan inovasi ke produk-produknya sehingga bisa menjaga produk tersebut tetap sesuai keinginan dan kebutuhan pelanggan ataupun kebutuhan pasar. Seperti yang dikatakan oleh Ibu Suparmi selaku pemilik UD Primadona mengatakan:

*“Kue geti disini menyediakan beberapa kemasan, mulai dari kemasan refil, toples. Untuk toples hanya melayani ketika ada pesanan saja”*.<sup>25</sup>

Sehingga kemampuan perusahaan atau usaha ini menciptakan produk tersebut mampu dianggap baru namun sudah dikenal pasar. Bapak Ali memaparkan seperti ini:

*“Kalau itu mungkin terdapat pada kemasan yang baru mbak, agar terlihat menarik konsumen. Mengubah penampilan label tapi cuma beberapa yang diganti label kemasannya”*.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> Wawancara dengan Ibu Suparmi (Pemilik UD. Primadona), Pada Tanggal 15 Desember 2021

<sup>26</sup> Wawancara dengan Bapak Ali (Anak Pemilik UD. Pimadona), Pada Tanggal 15 Desember 2021.

Ibu suparmi, menjelaskan juga:

*“Dan disini kan dulu menjual produk enting-enting yang terbuat dari olahan wijen dan kacang tapi orang-orang dulu mengatakan sebagai kue geti. Namun, saya mencoba menambah produk pembuatan olahan wijen, rebusan gula merah, vanili dan sedikit kacang yang disebut juga kue geti mungkin itu usaha yang bisa jadi dianggap baru.”*<sup>27</sup>

Selaras keterangan yang disampaikan oleh karyawan di perusahaan kue geti ini, bahwa produk dari UD. Primadona menyediakan berbagai macam jenis kemasan, ada yang biasa box, refil, dan toples. Persediaan toples hanya diperuntukan ketika ada yang pesan.

*“iya mbak ada beberapa macam kemasan yang biasa box, refil dan satu nya toples kalau toples dibikin hanya untuk orang yang pesan mengadakan hajatan dan ada juga pemesan toples ketika Hari Raya Idul Fitri”*.<sup>28</sup>

Konsumen UD. Primadona juga mengetahui berbagai macam kemasan yang ditampilkan pada produk.

*“macam-macam mbak, ada yang dibox warna hijau/kuning, refil kotak dan refil dengan kemasan kecil-kecil dengan isian yang banyak”*.<sup>29</sup>

Ibu Sri juga menyampaikan bahwa usaha di UD. Primadona mempunyai 2 variasi produk.

*“Orang dulu kalau menyebut enting-enting itu sama halnya kue geti mbak, tapi untuk usaha ibu parmi sudah memiliki 2 produk enting-enting kacang dan kue geti sendiri. Dan rasa yang diberikan pada produk*

---

<sup>27</sup> Wawancara dengan Ibu Suparmi (Pemilik UD. Primadona), Pada Tanggal 15 Desember 2021.

<sup>28</sup> Wawancara dengan Ibu Kayah (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021

<sup>29</sup> Wawancara dengan Ibu Sringatin (Konsumen UD. Pimadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

*tersebut enak memiliki cita rasa tersendiri. Rasanya gurih gitu mbak”.*<sup>30</sup>

Bersependapat mengenai inovasi yang terdapat pada produk makanan kue geti yang disampaikan oleh konsumen yaitu Mbak Ros.

*“Setahu saya ada 2 macam produk mbak, enting-enting kacang dan kue geti. Tapi waktu saya ke toko bu suparmi disana juga menyediakan berbagai macam-macam olahan produk mungkin itu ada yang nitip mbak”.*<sup>31</sup>

Kemampuan UD. Primadona membuat olahan produk enting-enting yang terbuat dari wijen dan kacang serta geti yang terbuat dari wijen. Dengan berjalannya waktu ke waktu perusahaan mengubah penampilan label dari produk enting-enting yang sempat dirubah dan label yang terdapat pada produk kue geti. Agar terlihat menarik, seperti nampak gambar dibawah ini.

### **Gambar 4.3**

#### **Perubahan Kemasan pada Label Produk**

---

<sup>30</sup> Wawancara dengan Ibu Sri (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

<sup>31</sup> Wawancara dengan Mbak Ros (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 26 Desember 2021.



Agar menarik minat konsumen, Produk kue geti di UD primadona ini juga mencantumkan logo halal pada kemasan. Namun dikarenakan ada suatu hal, perusahaan memutuskan tidak mencantumkan lagi. Dengan alasan berikut ini di paparkan oleh Ibu Suparmi.

*“Gini mbak. Awal mulanya tiap kemasan saya cantumkan logo halal, terus ada hujatan dari pelanggan katanya daripada merepotkan. Jadinya kemasan ini tidak diberi logo halal. Tapi waktu itu saya tetap menjual produk yang masih tersisa kemasan yang berlogo halal, namun setelah terjual habis pembuatan selanjutnya tidak dicantumkan kembali”.*<sup>32</sup>

Bapak Ali mengatakan lagi mengenai logo halal pada kemasan produk kue geti.

<sup>32</sup> Wawancara dengan Ibu Suparmi (Pemilik UD. Primadona), Pada Tanggal 15 Desember 2021

*“Usaha kue geti ini sudah saya daftarkan dan sekarang perusahaan kami mendapatkan sertifikat halal dari MUI mbak. Tidak itu saja mbak ada sertifikat halal dari penyuluhan dari departemen kesehatan ”.*<sup>33</sup>

Selaras yang disampaikan oleh Mbak Erna, untuk produk kue geti/enting-enting ini sudah memiliki sertifikat halal.

*“Iya benar mbak, produk disini sudah bersertifikat halal. Namun, pada label produk tidak dicantumkan”.*<sup>34</sup>

Hasil wawancara peneliti dengan Ibu Patminingsih selaku konsumen UD. Primadona yang beralamatkan di Desa Jabalsari mengenai logo halal yang tercantum pada kemasan dapat meningkatkan kepercayaan konsumen kepada si produk, dimana produk tersebut dapat dipastikan itu baik untuk dikonsumsi.

*“Begini mbak, kalau masalah logo halal itu penting atau tidaknya bisa disesuaikan bagaimana kondisi pemasaran. Kalau produk kue geti atau enting-enting tersebut hanya dipasarkan di wilayah terdekat atau lokal kemungkinan tidak masalah. Sebaiknya penting bahwa logo halal itu dicantumkan ketika pemasaran nya dilakukan di luar pulau. Gitu Sih mbak kalau menurut saya, iya itu tergantung perusahaan nya saja”.*<sup>35</sup>

Dari uraian yang dikatakan Ibu Patminingsih selaku konsumen bahwa logo tidak dipermasalahkan kalau di pasarkan terdekat. Seandainya dipasarkan ke pulau jawa kemungkinan bisa menggunakan atau mencantumkan logo halal pada label produk tersebut.

Mengenai “Ciri khas seperti apa yang Ibu tampilkan pada produk?”

---

<sup>33</sup> Wawancara dengan Bapak Ali (Anak Pemilik UD. Primadona), Pada Tanggal 15 Desember 2021

<sup>34</sup> Wawancara dengan Mbak Erna (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021

<sup>35</sup> Wawancara dengan Ibu Patminingsih (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 23 Desember 2021

Untuk mendapatkan produk dengan kualitas tinggi maka bahan-bahan yang digunakan juga harus berkualitas.

*“Gini mbak produk geti ini kan memang sudah banyak yang memproduksi, tetapi setiap perusahaan memiliki ciri khas tersendiri. Bisa dikatakan beda yang membuat pasti menghasilkan rasa yang berbeda. Untuk kualitas sangat penting dan erat kaitannya dengan ciri khas sebuah produk. Jadi, diperlukan adanya pemilihan bahan baku secara selektif, produk yang berkualitas bahan yang digunakan ya harus berkualitas.”<sup>36</sup>*

Ciri khas terhadap suatu produk makanan itu perlu, karena ketika seseorang yang melakukan kegiatan produksi atau berdasarkan pembuatan olahan makanan harus mempunyai cita rasa tersendiri.

*“iya itu perlu mbak, supaya produk makanan yang dijual/belikan tidak sama dengan olahan yang sejenis. Harus memiliki ciri khas atau cita rasa sendiri”.<sup>37</sup>*

Berdasarkan keterangan yang disampaikan Ibu Sringatin mengenai ciri khas terdapat produk olahan bahan baku wijen dan lain-lain di UD. Primadona seperti ini.

*“olahan kue geti/enting-enting disitu enak rasanya mbak, manisnya itu pas renyah juga memiliki cita rasa tersendiri lah. Pas buat camilan orang dewasa, anak-anak sekalipun orang sepuh”.<sup>38</sup>*

Mbak Erna selaku karyawan, juga menyatakan bahwa di dalam perusahaan harus memiliki inovasi atau mampu menciptakan cita rasa (ciri

---

<sup>36</sup> Wawancara dengan Ibu Suparmi (Pemilik UD. Primadona), Pada Tanggal 15 Desember 2021

<sup>37</sup> Wawancara dengan Ibu Kayah (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021

<sup>38</sup> Wawancara dengan Ibu Sringatin (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021

khas) yang tidak sama dengan produk yang lainnya.

*“Inovasi yang diberikan disini selalu menampilkan cita rasa tersendiri, mampu memberikan rasa yang enak. Sehingga bisa dinikmati oleh masyarakat semua”*.<sup>39</sup>

Sama halnya dari yang disampaikan Ibu Patminingsih selaku konsumen, sering melakukan pembelian Kue geti merasa puas atas produk yang dimiliki Ibu Suparmi.

*“ciri khas nya kue geti nya gurih, merasa puas mbak. Karena inovasi yang diberikan UD. Primadona sangat memadukan rasa wijen dan gula itu pas”*.<sup>40</sup>

Cara yang dilakukan oleh UD. Primadona selalu mengedepankan rasa dengan menginovasikan olahan bahan baku wijen, gula, vanili tersebut agar dapat disenangi atau digemari di semua kalangan. Maka yang disampaikan oleh Ibu Sri seperti ini:

*“Iya memang benar mbak ciri khas disini memang beda. Karena perusahaan selalu menginovasikan olahan bahan baku seperti wijen, gula, dan vanili menjadi perpaduan yang pas”*.<sup>41</sup>

Mbak Ros juga selaku konsumen/pembeli produk kue geti Ibu Suparmi menmgungkapkan bahwa:

*“saya selaku konsumen Bu Parmi dengan membeli kue geti disana, saya merasakan ciri khas yang terdapat pada rasa yang tidak terlalu manis dan gurih. Suatu hal inovasi yang baik yang diberikan oleh Bu.*

---

<sup>39 39</sup> Wawancara dengan Mbak Erna (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021

<sup>40</sup> Wawancara dengan Ibu Patminingsih (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

<sup>41</sup> Wawancara dengan Ibu Sri (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021

*Parmi*".<sup>42</sup>

Menyatakan bahwa peran inovasi produk sangat penting untuk perusahaan. Hasil wawancara dengan anak pemilik UD. Primadona menyatakan bahwa pentingnya melakukan inovasi produk.

*"Kalau dibilang penting ya penting mbak, karena setiap usaha harus punya ide peluang yang bagus. Ketika inovasi dari produk bisa berkembang ya lebih cepat pertumbuhannya pada perusahaan dan mampu unggul"*.<sup>43</sup>

Dengan uraian diatas maka peran inovasi produk sangatlah penting bagi perusahaan yang melakukan usahanya agar mampu menciptakan produk-produk yang dihasilkan tersebut baik dan berkualitas. Dari penjelasan yang disampaikan diatas bahwa ciri khas yang diberikan di dalam produk olahan geti itu harus memiliki cita rasa sendiri. Memang bena yang dikatakan Ibu Suparmi setiap perusahaan memiliki ciri khas tersendiri. Bisa dikatakan beda yang membuat pasti menghasilkan rasa yang berbeda.

---

<sup>42</sup> Wawancara dengan Mbak Ros (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 26 Desember 2021

<sup>43</sup> Wawancara dengan Bapak Ali (Anak Pemilik UD. Primadona), Pada Tanggal 15 Desember 2021

**Tabel 4.2**  
**Jenis Kemasan Produk Kue Geti**

 <p>Netto: 240 g</p>	 <p>Netto: 275 g</p>
 <p>Netto: 130 g</p>	 <p>Isi: 45 pcs</p>
 <p>Kemasan Toples</p>	

Sumber: Kue Geti UD. Primadona

Dengan berdasarkan Inovasi yang disampaikan diatas, maka inovasi yang lain diberikan berupa dalam produk kue geti UD. Primadona dibandingkan dengan produk makanan yang serupa (*same*), antara lain:

- a. Memberikan cita rasa khas yang enak dan lezat

Soal rasa, geti tidak kalah dengan jenis camilan lainnya. Rasa geti yang tidak terlalu manis dan wijen nya gurih. Ibu Suparmi memaparkan seperti ini.

*“Geti yang saya buat ini tidak menggunakan campuran gula yang banyak, iya sesuai takaran yang akan dibuat bersama wijen dan lain-lain. Dan wijen yang digunakan kualitas nya baik. Jadi, perpaduan*

*cita rasa yang diberikan pada produk benar-benar sesuai takaran ”.*<sup>44</sup>

Selaras keterangan yang disampaikan oleh karyawan Ibu Suparmi.

*“iya mbak, menyesuaikan seberapa banyak kita membuat olahan bahan baku wijen, gula dan kacang. Kue geti dan enting-enting yang dihasilkan disini renyah, enak, dan gurih. Dan dijamin 100% Halal”.*<sup>45</sup>

Kata “rasa” menjadi sebuah motivasi konsumen dalam memilih produk. Atau lain halnya suatu cara pemilihan makanan dengan membedakan dari rasa makanan tersebut mungkin dari penampakan bau, rasa, ataupun tekstur. Selaku konsumen UD. Primadona memberitahu rasa yang terdapat di kue geti dan enting-enting yang diproduksi oleh Ibu Suparmi.

*“Menurut saya kue geti dan enting-enting Bu Parmi wijen nya gurih dan tidak keras, karena dulu saya pernah mencoba kue geti tapi beda produksi, produksinya sih produksi khas Tulungagung juga mbak dan kue geti itu teksturnya keras ketika dimakan”.*<sup>46</sup>

Untuk selanjutnya penjelasan soal rasa/ciri khas dari Mbak Erna.

*“rasa yang diberikan di produksi kue geti/enting-enting ini perpaduan antara wijen, gula, dan vanili benar-benar di takar sesuai pembuatan. Dan kue geti/enting-enting Bu Parmi diolah dengan menghasilkan rasa yang beda dengan yang lain”.*<sup>47</sup>

---

<sup>44</sup> Wawancara dengan Ibu Suparmi (Pemilik UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021

<sup>45</sup> Wawancara dengan Ibu Kayah (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021

<sup>46</sup> Wawancara dengan Ibu Sringatin (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

<sup>47</sup> Wawancara dengan Mbak Erna (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

Penjelasan dari Ibu Patminingsih selaku konsumen, sebagai berikut:

*“untuk rasanya yang saya rasakan ketika makan kue geti tidak terlalu manis, kalau enting-enting nya manis. Dan tekstur dari wijen nya gurih renyah”*.<sup>48</sup>

Kebanyakan penjelasan soal rasa memiliki kemiripan antara karyawan-karyawan lainnya. Ibu Sri memaparkan seperti ini.

*“Yang pastinya enak mbak, karena perusahaan tempat saya kerja ini, beliau memberikan cita rasa tersendiri di produk nya agar dapat dirasakan dengan beda”*.<sup>49</sup>

Mbak Ros sebagai konsumen juga merasakan yang sama ketika menikmati kue geti/enting-enting Ibu Suparmi dengan rasa yang enak, gurih dan renyah.

*“iya mbak soal rasa saya suka dengan makanan khas tradisional seperti kue geti. Ketika dimakan itu rasa nya manis, gurih dan renyah”*.<sup>50</sup>

Dari penjelasan diatas soal rasa yang terdapat di kue geti Ibu Suparmi mempunyai ciri yaitu renyah, enak dan gurih. Penyajian rasa enak nya tidak terlalu manis dan wijen nya gurih. Dan salah satu konsumen menyatakan bahwa kue geti UD. Primadona gurih dan tidak keras dibandingkan produk sejenis tetapi beda produksi.

---

<sup>48</sup> Wawancara dengan Ibu Patminingsih (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

<sup>49</sup> Wawancara dengan Ibu Sri (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

<sup>50</sup> Wawancara dengan Mbak Ros (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 26 Desember 2021.

- b. Terbuat dari bahan-bahan alami yang menyehatkan, tanpa penyedap/bahan pengawet.

Ketika memproduksi makanan terlebih dahulu mengutamakan kesehatan orang lain/konsumen. Maka dari itu bahan baku yang akan dijadikan suatu olahan harus mempunyai gizi yang baik dan menyehatkan.

*“Alhamdulillah produksi yang kami lakukan tidak menggunakan bahan pengawet ataupun tidak menggunakan zat pewarna. Hanya menggunakan warna dari gula pun cukup untuk membuat geti. Wijen dan kacang kan merupakan biji-bijian jadi dijamin sehat dan Seperti halnya yang disampaikan oleh Karyawan UD. Primadona.*

*“bahan baku yang digunakan untuk produksi kue geti dan enting-enting ya memang yang tertera di kemasannya mbak dan tidak ada yang ditutup-tutupi mengenai bahan baku lainnya”.*<sup>52</sup>

Dengan itu konsumen juga bisa memilih-memilih suatu produk yang akan dikonsumsinya. Dari segi manfaat bagi kesehatan dan mungkin gizi yang terdapat pada produk. Salah satu konsumen yang mengkonsumsi kue geti menyampaikan berbagai hal manfaat / gizi dalam wijen.

*“bahan utamanya kan wijen ya, berarti dari biji-bijian alami ya mbak. Yang pasti wijen memiliki kandungan minyak yang tinggi jika*

---

<sup>51</sup> Wawancara dengan Ibu Suparmi (Pemilik UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

<sup>52</sup> Wawancara dengan Ibu Kayah (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

*dibandingkan dengan biji-bijian lainnya”.*<sup>53</sup>

Karyawan yang lain juga mengatakan hal yang serupa mengenai bahan-bahan yang digunakan untuk pembuatan kue geti.

*“Disini bahan baku untuk pembuatan kue geti sangat aman mbak, tidak memakai bahan pengawet. Wijen pun yang digunakan juga melihat kualitas barangnya tidak asal-asalan membeli. Tidak memakai bahan pemanis, hanya cukup memakai gula mbak”.*<sup>54</sup>

Pemaparan yang disampaikan Ibu Patminingsih mengenai bahan-bahan yang digunakan pasti nya aman.

*“kalau itu saya kurang tau ya mbak, disini kan saya cuma penikmat. Insya Allah yang bahan-bahan yang digunakan itu Halal. Cuma yang saya tau itu bahan baku utamanya wijen itu termasuk biji-bijian yang alami”.*<sup>55</sup>

Ibu Sri selaku karyawan juga mengatakan bahan-bahan yang digunakan berkualitas.

*“Benar mbak. Ibu Suparmi dan anak-anak nya ketika membeli bahan baku untuk produksi benar-benar berkualitas. Dan tidak menggunakan bahan yang berbahaya untuk kesehatan”.*<sup>56</sup>

Sedangkan, Mbak Ros selaku konsumen menanggapi mengenai bahan baku yang digunakan untuk pembuatan kue geti/enting-enting.

*“soal itu Insya Allah produk kue geti/enting-enting Ibu Suparmi bahan bakunya yang dipakai 100 % Halal semua mbak baik untuk gizi/kesehatan. Saya mempercayai itu karena beliau orang baik tidak*

---

<sup>53</sup> Wawancara dengan Ibu Sringatin (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

<sup>54</sup> Wawancara dengan Mbak Erna (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

<sup>55</sup> Wawancara dengan Ibu Patminingsih (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

<sup>56</sup> Wawancara dengan Ibu Sri (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

*“mungkin beliau memproduksi produk rumahan nya menggunakan bahan berbahaya”*.<sup>57</sup>

Demikian yang disampaikan diatas untuk pembuatan produk kue geti/enting-enting dari bahan-bahan alami dan menyehatkan, tanpa penyedap/bahan pengawet. Dan tanggapan dari kosumen benar-benar mempercayai kualitas bahan baku yang dipakai Insya Allah 100% Halal.

c. Harga terjangkau

Sudah pasti harga menjadi suatu patokan dimana harga merupakan keputusan yang terakhir untuk orang membelinya. Berdasarkan harga produk yang diberikan oleh UD. Primadona dibidang cukup terjangkau. Tidak murah dan tidak pula mahal (standar) harga.

*“Yang sudah saya sampaikan tadi bahwa harga disini tidak mematok harga mahal melainkan melihat bahan bakunya terlebih dahulu dan tidak melihat harga produk pesaing”*.<sup>58</sup>

Harga yang diberikan UD. Primadona dibidang murah. Seperti yang disampaikan oleh Karyawan beliau yaitu Ibu Kayah:

*“untuk harga disini mematok harga mulai Rp.7.000 an sampai Rp. 25.000, kalau Rp25.000 kemasan toples. Itu cukup murah untuk membeli kue geti/enting-enting mbak”*.<sup>59</sup>

---

<sup>57</sup> Wawancara dengan Mbak Ros (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 26 Desember 2021.

<sup>58</sup> Wawancara dengan Ibu Suparmi (Pemilik UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021

<sup>59</sup> Wawancara dengan Ibu Kayah (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

Ibu Sringatin sama halnya mengatakan bahwa produk kue geti/enting-enting sangat murah terjangkau.

*“Iya yang saya katakan tadi mengenai harga nya yaitu murah mbak, ketimbang membuat sendiri malah membutuhkan biaya yang mahal mbak”*.<sup>60</sup>

Sama halnya yang dinyatakan oleh Ibu Kayah. Mbak Erna selaku karyawan juga menyampaikan dalam penentuan harga di perusahaan UD. Primadona.

*“harga yang diberikan umum dengan melihat kondisi bahan bakunya. Mulai dari Rp. 7.000-Rp. 12.000 sudah mendapatkan kue geti/enting-enting. Dan ada juga kemasan toples dibandrol dengan harga Rp. 25.000 sudah mendapatkan toples ukuran besar. Sangat terjangkau lah mbak harganya untuk produk luky’s (UD. Primadona)”*.<sup>61</sup>

Lain halnya yang disampaikan juga selaku konsumen yaitu dengan, Ibu Patminingsih:

*“menurut saya murah dengan harga segitu mbak. Keunggulan di UD. Primadona ketika membeli banyak diberikan bonus”*.<sup>62</sup>

Harga yang diberikan pada produk memang terjangkau dibandingkan yang lain.

*“Iya ketika memberikan harga pada produk harus sesuai dengan kualitas bahan baku terlebih dahulu. Namun, melihat juga pemasaran dengan melihat kondisi lingkungan bagaimana semua orang bisa*

---

<sup>60</sup> Wawancara dengan Ibu Sringatin (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

<sup>61</sup> Wawancara dengan Mbak Erna (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

<sup>62</sup> Wawancara dengan Ibu Patminingsih (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021.

*membeli, menikmati dengan harga yang tidak terlalu mahal”.*<sup>63</sup>

Selaras yang dikatakan oleh Mbak Ros. Harga adalah sebuah pertimbangan setelah melihat manfaatnya karena ketika kita membeli suatu produk kalau harga tidak sebanding dengan rasa, tekstur ataupun bau yang lezat akan menjadikan nilai jual tersebut mampu di nilai rendah.

*“Harga segitu terjangkau mbak, tapi ya gak murahan soal manfaatnya, kualitas, cita rasa sebanding lah”.*<sup>64</sup>

Dari penjelasan diatas mengenai harga yang diberikan oleh UD. Primadona sangat terjangkau. Murah meriah dan sangat mudah didapatkan di toko-toko atau supermarket. Atau bisa langsung ketempat perusahaan karena di depan rumah juga menyediakan toko untuk camilan makanan. Jadi, suatu keunggulan yang diberikan UD. Primadona terdapat juga pada harga, karena sebagai pertimbangan konsumen untuk membeli suatu produk.

### **C. Analisis Data**

#### **1. Strategi Kewirausahaan dalam Meningkatkan Penjualan.**

Paparan diatas dapat diuraikan, bahwa di Kue Geti UD. Primadona mengenai kewirausahaan dalam berorientasi untuk meningkatkan penjualan. Ternyata memang benar UD. Primadona telah menerapkan

---

<sup>63</sup> Wawancara dengan Ibu Sri (Karyawan UD. Primadona), Pada Tanggal 25 Desember 2021

<sup>64</sup> Wawancara dengan Mbak Ros (Konsumen UD. Primadona), Pada Tanggal 26 Desember 2021

orientasi kewirausahaan dalam melakukan pekerjaan di perusahaannya. Mulai dari keberanian perusahaan melakukan terobosan bisnis untuk mencari peluang, UD. Primadona melakukan keberaniannya untuk memasarkan kue geti pertama kali ke Gayum Sari Surabaya dan diberbagai toko-toko besar ataupun ke supermarket. Selain itu diperjual-belikan di depan toko rumah sendiri, bahwasannya kue geti UD. Primadona pemasarannya tidak hanya lokal saja bahkan sampai luar jawa. Tindakan perusahaan sebagian besar hanya menjalankan usahanya dengan apa yang sudah ada turun-temurun sejak Tahun 1922 yaitu didirikan oleh nenek dari Ibu Suparmi yang sudah jualan geti, tapi tidak ada yang meneruskan lalu Ibu Suparmi mencoba meneruskan jualan kue geti dan mulai aktif memproduksi lagi pada Tahun 1980.

Dengan memiliki jumlah pekerja/karyawan sebanyak 13 orang diantaranya 4 laki-laki dan yang lainnya perempuan. Kemudian dalam mengembangkan usaha dibutuhkannya ide atau harus mencoba hal-hal baru agar suatu produk menjadi keunikan tersendiri. Kue Geti UD. Primadona perusahaan yang selalu melakukan macam peluang-peluang usaha, setelah sekian usaha yang dicoba perusahaan mempunyai ide membuat enting-enting kacang dan geti yang dijadikan suatu produk usaha. UD. Primadona juga selalu mencoba untuk melakukan hal-hal baru untuk meningkatkan efisiensi produk. Sehingga usahanya berkembang dengan baik, namun dengan adanya wabah Covid-19 mengalami penurunan permintaan konsumen. Dan perusahaan kue geti ini berani

mengambil resiko entah menerima nya dengan keadaan yang baik maupun tidak. Serta UD. Primadona menyatakan strategi dalam berorientasi kewirausahaan itu sangat dibutuhkan darimana kalau berwirausaha kalau enggak mempunyai kebernian apa-apa, tidak punya pengalaman maupun itu tidak mempunyai ide sama sekali.

## 2. Strategi Inovasi Produk dalam Meningkatkan Penjualan.

Dari paparan data di atas, dapat diuraikan peran inovasi produk dalam meningkatkan kinerja pemasaran. UD. Primadona ternyata benar-benar melakukan inovasi produk, untuk kemampuan peran usaha terus dilakukan ke produknya dengan menjaga kualitas produk sesuai keinginan dan kebutuhan konsumen atau pelanggan. UD. Primadona menyiapkan beberapa kemasan produk mulai dari kemasan refil, toples. Namun, kemasan toples hanya diperuntukkan bagi orang yang memesan. Kemudian kemampuan perusahaan menciptakan produk tersebut mampu dianggap baru melainkan sudah dikenal pasar, UD. Primadona memiliki kemasan baru pada label nya agar terlihat baru. Perusahaan juga mencantumkan logo halal namun sekarang tidak lagi dicantumkan dengan alasan ada hujatan dari pelanggan daripada merepotkan. UD. Primadona sudah memiliki sertifikat halal.

Selain itu UD. Primadona juga menciptakan cita rasa kue geti agar memiliki ciri khas atau bisa menghasilkan rasa yang berbeda dibandingkan dengan pesaing. Untuk itu pemilik perusahaan memanfaatkan peluang

untuk memperoleh sasaran pasar sehingga perusahaan tidak akan kehilangan pelanggannya selama produk yang diperjual-belikan dapat menciptakan sesuatu yang tidak akan didapatkan oleh produk lain atau pesaing dengan memiliki ciri khas tersendiri.

Dengan alasan setiap produk memiliki ciri khas sendiri jadi, tidak perlu rasa khawatir. Kemudian perusahaan tidak mengikuti harga pasar melainkan pasar mengikuti harga perusahaan. Dengan penetapan harga yang tidak berubah pada produk kue geti akan lebih kompetitif jika dibandingkan dengan produk pesaing dengan tingkat harga yang sama. Penetapan harga jual disesuaikan dengan jenis kemasan, yaitu kemasan berwarna hijau dan kuning, kecil dan refil.

UD. Primadona benar-benar membuktikan bahwa produk yang dijual berkualitas. UD. Primadona menyatakan pentingnya peran inovasi produk bahwasannya peran inovasi produk sangat penting dalam mengembangkan usaha yang sudah dijalankannya dan di setiap usaha itu harus punya ide peluang yang bagus agar mampu unggul dalam menciptakan suatu produk yang bisa diperjualbelikan dengan mutu yang baik juga.