

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan usaha tahu merupakan bagian dari berkembangnya perekonomian Indonesia karena dengan adanya usaha tahu memberikan kesempatan terhadap masyarakat sekitar yang belum memiliki pekerjaan bisa bekerja kepada usaha tersebut. Berkembangnya dunia bisnis akan menjadi pesaing bagi perusahaan lain yang harus mampu eksis dalam mengelola perusahaan tersebut agar bisa bersaing dengan yang lain, untuk bisa bersaing maka harus melakukan evaluasi terhadap kekurangan yang ada pada perusahaan tersebut. Salah satunya dalam melakukan evaluasi yaitu dengan memaksimalkan potensi karyawan yang ada dengan memberikan dorongan agar bisa bekerja dengan baik.

Strategi pemasaran yang sangat penting diterapkan pada semua bidang yang berkaitan dengan bisnis, hal ini dikarenakan ketatnya persaingan dalam bisnis begitu banyak pesaing dan perusahaan dituntut untuk mampu bersaing dalam memasarkan produknya terhadap konsumen yang sekiranya menarik perhatian maka dari itu perlu ada kreatif dan inovatif terhadap perusahaan. Persaingan dalam usaha bisnis sangat ketat ditimbulkan karena faktor dari persaingan strategi yang telah dilakukan dari masing-masing pelaku usaha. Persaingan usaha bisnis ini memberikan tuntutan terhadap para usaha untuk bisa bersaing dengan melakukan perubahan terhadap cara memberikan pelayanan kepada konsumen dengan baik. Perusahaan dituntut

untuk mempertimbangkan konsumen sebagai salah satu faktor terpenting dalam pasar, karena dengan memperhatikan keinginan dan kebutuhan konsumen maka perusahaan dapat memenangi persaingan pasar yang semakin fokus terhadap kepuasan pelanggan.

Menjalankan usahanya harus bisa menerima masukan dari konsumen apa yang seharusnya di perbaiki dalam melakukan usahanya agar memberikan pelayanan yang baik dan memuaskan atas kebutuhan konsumen. Semakin berkembangnya usaha dalam dunia bisnis pada saat ini maka pelaku usaha harus mampu melakukan persaingan dengan cara menerapkan ilmu ekonomi dan teknologi seperti halnya dalam pemasaran terkait usahanya harus bisa melihat peluang di masyarakat bagaimana pola gaya hidupnya.

Perkembangan dalam usaha tahu sekarang ini banyak di masyarakat hal tersebut menjadi bahan evaluasi terhadap pelaku usaha tahu untuk bisa bersaing dalam menjalankan usahanya. Memberikan kualitas yang baik agar konsumen merasa puas dalam kebutuhannya sehingga akan memberikan penilaian tersendiri terhadap konsumen. Pelaku usaha yang bersaing dalam industri berharap agar produknya ini menjadi salah satu pilihan konsumen yang sesuai dengan keinginan mereka. Dalam usaha tahu merupakan suatu produk yang dibutuhkan oleh masyarakat pada umumnya. bahan yang dari kedelai ini menjadi tahu sebuah hasil produksi yang menjadi bagian makanan masyarakat karena gampang di jumpai dan harganya yang terjangkau. Tahu juga memiliki kandungan protein yang memang cenderung sebagai pengganti makanan protein hewani untuk bisa memenuhi dalam kebutuhan gizi.

Usaha tahu merupakan bagian yang banyak di minati oleh masyarakat Indonesia pada umumnya dikarenakan mudah dalam memproduksinya walaupun dengan tradisional akan tetapi dengan perkembangan teknologi ada juga yang memanfaatkan hal tersebut. Dalam industri tahu mengalami perkembangan yang di skala kecil dan menengah, bahan baku yang bagus akan menghasilkan kualitas yang baik dengan tujuan memberikan kepuasan pada kosumen. Perusahaan usaha tahu akan memilih bahan baku yang bagus agar konsumen merasa puas sehingga akan berdampak baik kepada yang lain. Menjalankan sebuah usaha akan memerlukan sebuah strategi yang harus di lakukan dari seorang pengusaha yang harus bisa melihat peluang sebagai mana sudah banyak pesaingnya, oleh sebab itu maka untuk menjalankan sebuah usaha dengan melakukan strategi yang harus bisa dilakukan salah satunya dengan melakukan bauran pemasaran.

Bauran pemasaran merupakan bagian dari cara menjalankan sebuah usaha yang mana faktor utama bisa mempengaruhi berjalannya suatu usaha dengan menjual produknya dengan menguntungkan. Melakukan pemasaran membutuhkan strategi yang bisa berjalan dengan maksimal. Bauran pemasaran adalah sebagian strategi yang bisa dilakukan oleh pengusaha karena dalam pemasaraan ini ada konsep seperti produk, harga, tempat dan promosi, maka dalam sederhana ini bisa menyatukan berbagai kegiatan yang akan di lakukan menjadi satu sehingga memberikan kemudahan dalam melakukan dan gampang di kelola.

Menjalankan usaha maka salah satunya dengan produk itu sendiri yang mana produk adalah salah satu barang yang dapat dijual belikan kepada konsumen dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan itu sendiri. Pemilik usaha tahu yang ada di Desa Kebunan ini Ibu Hj. Sundusia dalam kebutuhan bahan bakunya Impor dari Amerika karena faktor mutunya itu yang bagus sehingga hasil dari produksi tahu lebih bagus sedangkan dilokal sendiri itu bahan bakunya banyak yang busuk dan juga kecil, harga bahan baku yang dari impor dua belas ribu rupiah dalam satu kilogram sedangkan dari lokal sendiri selisi seribu rupiah yang mana lebih murah dilokal sendiri akan tetapi bahan baku impor dari luar itu di utamakan karena bahan baku yang bagus. Pada saat ini dalam produksi tahu ada peningkatan yang mana dalam sehari kebutuhan bahan baku untuk produksi tahu itu bisa tiga setengah kuintal dari pada sebelumnya waktu corona itu satu kuintal setengah sampai dua kuintal dalam sehari kebutuhan bahan baku untuk memproduksi tahu tersebut. Dalam produksi tahu bahan baku yang dibutuhkan satu papan itu dua kilogram yang mana harganya perpapan itu sendiri dalam penjualannya tiga puluh ribu rupiah. Dalam menjalankan pemasaran terhadap tahu cukup panjang akan tetapi banyak kosumen yang akan tertarik dikarenakan kualitas tahu sendiri itu bagus oleh sebab itu dalam melakukan produksi bagaimana bisa maksimal kinerja karyawan yang ada sehingga menghasilkan kualitas produk yang bagus ada nilai ketertarikan tersendiri dari konsumen dan merasa puas dalam membeli produk tahu tersebut.

Tabel 1.1

Tabel Pesaing dan Penjualan

Nama Usaha	Harga Satuan	Harga Perpapan
Ibu Hj. Sundusia	Rp. 500_	Rp. 30.000_
Anugerah Ilahi	Rp. 500-1000_	Rp. 32.000_

Sumber: Usaha Tahu Hj. Sundusia dan Usaha Tahu Anugerah Ilahi Sumenep, tahun 2022

Data diperoleh dengan cara melakukan observasi langsung ke objek dan melakukan wawancara kepada bapak Fathor bagian produksi usaha tahu Hj. Sundusia dan kepada bapak Fauzan selaku pemilik usaha tahu Anugerah Ilahi.

Setelah melakukan produksinya tahu, tahapan selanjutnya adalah harga yang mana setiap pelaku usaha akan mengetahui bagaimana cara menentukan harga dari hasil produknya itu sendiri, dalam strategi pemasaran adalah keuntungan dari hasil terjualnya suatu produk yang di harapkan oleh pelaku bisnis usaha. Harga yang ditawarkan usaha tahu di Desa Kebunan ini ada perbedaan antara pelanggan dan konsumen yang selisinya sekitar lima puluh ribu rupiah. Harga tahu satu papan tiga puluh ribu rupiah sedangkan usaha tahu Anugerah Ilahi tiga puluh dua ribu rupiah dalam satu papan, tetapi harga tahu ini akan berubah apabila bahan baku tersebut mengalami kenaikan harga dan permintaan tahu mengalami penurunan apabila sudah musim ikan.

Tabel 1.2
Data Penjualan dalam Satu Minggu

Nomer	Hari /Tanggal/Tahun	Jumlah Penjualan Perhari
1	Minggu, 28 Agustus 2022	Rp. 3.500.000_
2	Senin, 29 Agustus 2022	Rp. 2.400.000_
3	Selasa, 30 Agustus 2022	Rp. 2.500.000_
4	Rabu, 31 Agustus 2022	Rp. 2.500.000_
5	Kamis, 1 September 2022	Rp. 2.8000.000_
6	Jum'at, 2 September 2022	Rp. 1.500.000_
7	Sabtu, 3 September 2022	Rp. 3.500.000_

Sumber: Usaha Tahu Hj. Sundusia Tahun 2022

Tabel diatas adalah data penjualan usaha tahu Hj. Sundusia dalam satu minggu yang mana terdapat penjualan paling tinggi pada hari Minggu dan Sabtu dengan perjualan sebesar Rp. 3.500.000_ sedangkan paling terendah dalam penjualannya pada hari Jum'at sebesar Rp. 1.500.000_

Suatu produk biasanya dapat ditawarkan jauh lebih tinggi dari biaya hasil produksinya akan tetapi bagaimana menetapkan harga yang sesuai dengan kualitas produknya tersebut. Memberikan harga yang lebih rendah maka akan banyak kosumen yang membelinya karena faktor harga yang terjangkau bagi para konsumen. Dengan harga yang terjangkau telah ditetapkan terhadap produk maka semakin banyak kosumen yang akan datang untuk membelinya maka semakin banyak pendapatan yang dihasilkan

daripada menentukan harga yang lebih tinggi sedangkan konsumen sedikit yang membeli.

Tempat adalah bagian dari komponen yang harus diperhatikan dalam bauran pemasaran, oleh sebab itu pemilihan tempat sangat efektif dalam melakukan suatu usaha karena semakin strategis tempatnya akan semakin tinggi peluang usaha tersebut. Tempat usaha tahu tersebut berada di Desa Kebunan yang sudah strategis karena dekat dengan jalan raya dan dekat dengan kota, dalam mengevaluasi kinerja karyawan ini sangat efektif karena tempat usahanya itu memang berdampingan dengan rumah pemilik usaha tahu itu sendiri. Dalam melakukan usaha salah satunya tempat yang harus diperhatikan bagaimana bisa melihat peluang terhadap konsumen yang memang strategis untuk dijadikan tempat usahanya, walaupun produk dengan harga yang relatif murah akan sia-sia jika tidak tepat dalam pemilihan pada tempat produksi tahu tersebut.

Setelah mendapatkan tempat yang strategis dalam bauran pemasaran yang harus dijalankan yaitu dengan cara melakukan promosi terhadap usahanya, salah satunya dengan memperkenalkan kepada konsumen. Melakukan promosi adalah cara memperkenalkan suatu produk kepada konsumen yang mana menawarkan dari hasil produknya itu sendiri, dalam melakukan kegiatan promosi ini bertujuan untuk banyak yang tau pada produknya tersebut. Melakukan promosi bisa dilakukan dengan iklan ataupun banner yang mana bertujuan agar bisa bersaing dengan yang lain terkait produknya. Promosi bagian dari bauran pemasaran yang harus dilakukan agar

sesuai dengan rencana bahwa dalam membuka usaha berharap produk itu terjual dengan harapan untuk bisa mendapatkan keuntungan. Strategi yang telah dilakukan usaha tahu ini yaitu dengan cara menjemput bola artinya menawarkan produk tahu kepada konsumen. Dalam kegiatan usaha bagaimana bisa seimbang antara produk dan promosi dikarenakan produk yang baru biasanya sangat sulit untuk bisa diterima di masyarakat oleh sebab membutuhkan waktu yang cukup panjang akan tetapi dengan berjalannya waktu akan banyak orang mengenal apalagi produk dari hasil usaha ini yaitu tahu banyak yang diminati oleh masyarakat karena faktor kebutuhan makanan yang mudah untuk didapatkan.

Berdasarkan uraian yang diatas terkait usaha tahu di Desa Kebunan Sumenep maka peneliti menetapkan dengan judul “Strategi dan Efektivitas Bauran Pemasaran Pada Usaha Tahu Hj. Sundusia di Desa Kebunan Sumenep”

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana inovasi yang dilakukan pada produk usaha tahu Hj. Sundusia di Desa Kebunan Sumenep?
2. Bagaimana proses penetapan harga tahu pada usaha Hj. Sundusia di Desa kebun Sumenep?
3. Apa saja faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam pemilihan tempat usaha tahu Hj. Sundusia di Desa Kebunan Sumenep?
4. Bagaimana penerapan promosi yang dilakukan pada usaha tahu Hj. Sundusia di Desa Kebunan Sumenep?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui inovasi yang dilakukan pada usaha tahu Hj. Sundusia di Desa Kebunan Sumenep
2. Untuk mengetahui penetapan harga usaha tahu Hj. Sundusia di Desa Kebunan Sumenep
3. Untuk mengetahui bagaimana dalam pemilihan tempat pada usaha tahu Hj. Sundusia di Desa Kebunan Sumenep
4. Untuk mengetahui dalam penerapan promosi yang dilakukan usaha tahu Hj. Sundusia di Desa Kebunan Sumenep

1.4 Manfaat Penelitian

a. Manfaat Praktis

Dari hasil penelitian berharap dapat memberikan masukan dan bisa membantu pada usaha tahu di Desa Kebunan Sumenep.

b. Manfaat Teoritis

Sebagai referensi ataupun acuan terhadap peneliti selanjutnya yang mungkin berkaitan dengan analisis bauran pemasaran pada usaha tahu.

1.5 Fokus Penelitian

Peneliti memfokuskan penelitian ini untuk membatasi dalam menganalisis agar pembahasan tidak menyimpang dari masalah yang akan dibahas, maka peneliti membatasi permasalahan pada strategi dan efektivitas bauran pemasaran pada usaha tahu Hj. Sundusia di Desa Kebunan Sumenep.