

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Profil Bakso di Pamekasan**

##### **1. Profil Bakso Keliling Nikmat**

Bapak Slamet sudah menjajaki bakso keliling sejak tahun 2011. Sebelum berjualan bakso keliling bapak slamet sudah berjualan pentol, usaha pentol yang ditekuni bapak slamet tidak berlangsung lama. Konsumen yang berkurang menyebabkan jumlah pendapatan yang diterima oleh bapak slamet juga berkurang sehingga bapak slamet memutuskan untuk berhenti berjualan pentol. Sejak bapak slamet berhenti berjualan pentol, bapak slamet sulit mencari pekerjaan. Pekerjaan yang diinginkan oleh bapak slamet adalah pekerjaan yang menetap dengan upah yang sesuai. Ijazah yang dimiliki hanyalah ijazah tamat sekolah dasar, sulit baginya menemukan pekerjaan. Selang beberapa waktu, bapak slamet menjadi tukang angkut barang-barang di pasar. Orang-orang yang membutuhkan tenaganya dengan siap bapak slamet membantunya. Menjadi tukang angkut barang yang dijalani oleh bapak slamet hanya sebentar, sampai akhirnya bapak slamet kepikiran untuk berjualan kembali. Kemudian bapak slamet meminta pendapat dari istrinya untuk berjualan lagi, istri bapak slamet menyetujuinya dan memberikan saran untuk berjualan bakso keliling.

**Tabel 4.1**  
**Daftar Menu Bakso Keliling Nikmat**

Bakso	Harga
Bakso Daging	Rp. 5.000
Bakso Telur	Rp. 6.000
Bakso Jumbo	Rp. 10.000

*Sumber: Data diolah, 2022*

## **2. Profil Bakso Keliling Imora**

Bapak samsul awalnya tidak menjadi seorang pedagang bakso. Bapak samsul berjualan sepatu di pasar, usaha bakso keliling merupakan usaha yang ditekuni oleh kakek dari bapak samsul. Selang beberapa tahun kakek bapak samsul berjualan, kemudian kakeknya mulai sakit-sakitan, yang dimana penyakit timbul karena dari faktor usia yang sudah mulai menua. Akhirnya bapak samsul menggantikan kakeknya berjualan bakso keliling. Bapak samsul awalnya tidak bagaimana cara membuat bakso dan harus berjualan ke daerah mana. Namun, kakeknya membagikan resep yang disana berisikan bahan-bahan apa saja yang harus dibeli untuk memproduksi bakso. Selain itu, bapak samsul dan istrinya juga diajarin cara membuat bakso sampai bisa, kakek juga memberitahu ke bapak samsul tempat mana saja yang biasa didatangi untuk berjualan. Setelah bapak samsul belajar lama kelamaan akhirnya paham bagaimana cara membuat bakso, usaha berjualan sepatu di pasar digantikan oleh istrinya karena bapak samsul saat ini sedang meneruskan usaha turun menurun dari keluarga yaitu berjualan bakso keliling.

**Tabel 4.2**  
**Daftar Menu Bakso Keliling Imora**

Jenis Bakso	Harga
Bakso Jumbo	Rp. 10.000
Bakso Kecil	Rp. 5.000
Bakso Telur	Rp. 7.000

*Sumber: Data diolah, 2022*

### **3. Profil Bakso Keliling Aneka Rasa**

Bapak iwan adalah seorang petani. Hasil yang didapatkan dari menjadi petani cukup untuk membeli bahan-bahan atau keperluan dapur. Sedangkan untuuk keperluan yang lainnya bapak iwan perlu mencari pekerjaan tambahan. Tugas dan tanggung jawab yang dipegang bapak iwan membuatnya semakin bersemangat mencari nafkah supaya bisa menghidupi anak dan istrinya. Dikala itu bapak iwan bingung harus bekerja apa, kemudian istrinya menyarankan untuk mencoba berjualan bakso. Awalnya bapak iwan menolak karena berjualan bakso membutuhkan modal yang cukup besar, tetapi istri dari bapak iwan mengatakan berusaha bukan langsung mendirikan usaha yang besar melainkan bisa dimulai dari nol. Berjualan bakso tidak harus memiliki warung bisa dengan cara berkeliling ke sekitar komplek rumah warga. Istri bapak iwan juga sudah pernah berpengalaman membuat bakso yang enak, sehingga bapak iwan tinggal menjajakannya sedangkan sang istri yang membuat baksonya dirumah. Akhirnya bapak iwan bersedia mengikuti saran dari istrinya, suka duka dalam berjualan pasti ada. Sikap pantang menyerah yang dimiliki bapak iwan membuatnya bertahan sampai saat ini.

**Tabel 4.3**  
**Daftar Menu Bakso Keliling Aneka Rasa**

Menu Bakso	Harga
Bakso Telur	Rp. 5.000
Bakso kecil atau biasa	Rp. 5.000
Bakso Jumbo	Rp. 7.000

*Sumber: Data diolah, 2022*

#### **4. Profil Bakso Gong Cak Gundul Pamekasan**

Bakso gong cak gundul ini didirikan oleh bapak Koespaeri dan ibu Hermiyati. Lokasi warung bakso ini berada di Jln. Bonorogo Buddagan Pamekasan. bakso cak gundul ini sudah berdiri dari tahun 2014. Sebelum membuka warung bakso seperti sekarang ini, bakso cak gundul berjualan keliling dengan menggunakan gerobak. Namun, karena adanya respon cukup baik dari konsumen, kurang lebih dari 4 bulan mendorong pemilik usaha bakso ini yaitu bapak Koespaeri dan ibu Hermiyati untuk mengembangkan usahanya yaitu dengan membuka warung bakso. Warung bakso ini sudah memiliki izin usaha dan warung bakso ini tidak dikena bayar pajak.

Bakso gong cak gundul cak gundul banyak peminatnya, dimana cita rasa dari bakso sangat sesuai dengan selera konsumen. Sehingga tidak heran sampai sekarang ini bakso cak gundul semakin berkembang dan sudah dikenal banyak masyarakat dan sekarang tempat warung bakso ini semakin luas. Selain itu, tempat warung bakso ini strategis berada dipinggir jalan sehingga mudah untuk mempromosikan tempat warung bakso kepada masyarakat.

Pada awal membuka usaha bakso yang hanya dijalankan oleh bapak Koespaeri dan ibu Hermiyati, kini telah mempekerjakan 7 orang yang menjadi

tenaga kerja di bakso gong cak gundul. Seiring semakin banyak peminat dari bakso gong cak gundul ini, mendorong bapak Koesperi sebagai pemilik usaha untuk mengembangkan usahanya yaitu dengan membuka cabang di Blumbungan pada tahun 2018. Bakso gong cak gundul ini menyediakan berbagai jenis menu bakso, yaitu:

**Tabel 4.4**  
**Daftar Menu Bakso Gong Cak Gundul**

Menu Utama	
Bakso Beranak	Rp. 20.000
Bakso Jumbo	Rp. 10.000
Bakso Urat	Rp. 10.000
Bakso Biasa	Rp. 7.000
Menu Tambahan	
Mie Ayam Jumbo	Rp. 14.000
Mie Ayam Tennis	Rp. 12.000
Mie Ayam Bakso	Rp. 9.000
Mie Ayam Biasa	Rp. 7.000
Minuman	
Jeruk Anget	Rp. 4.000
Es Jeruk	Rp. 4.000
Es The	Rp. 3.000
Teh Anget	Rp. 3.000

*Sumber: Hasil Penelitian, Juli 2022*

## 5. Profil Bakso Goyang Lidah 2

Bakso goyang lidah merupakan salah satu usaha kuliner yang menyajikan berbagai menu bakso yang berada di Kota Pamekasan. Bakso yang dirintis oleh bapak Herman dan adiknya bapak Endro. Awalnya mulanya bakso ini diberi nama bakso goyang lidah dikarenakan terinspirasi dari pedagang bakso yang berada di Sampang kemudian bapak Herman meminta izin kepada pemilik bakso goyang lidah tersebut untuk membuka usaha warung bakso di

Pamekasan setelah di beri izin sampai di rumahnya bapak Herman membicarakan kepada keluarga dan akhirnya keluarga setuju.

Bakso goyang lidah ini sudah berdiri kurang lebih 34 tahun. Sebelum bakso goyang lidah ini membuka warung bakso, bapak Herman dan bapak Endro berjualan keliling pada tahun 1985. Dikarenakan konsumen banyak yang tertarik dengan bakso goyang lidah sehingga, pada tahun 1988 dibuka usaha warung bakso goyang lidah. Untuk rasa bakso dari goyang lidah sendiri tidak diragukan lagi, peminatnya mulai dari kalangan anak-anak, remaja, sampai orang tua. Seiring dengan berjalannya waktu usaha warung bakso goyang lidah berkembang yang awalnya tidak menggunakan pekerja sekarang sudah menggunakan pekerja sebanyak 3 orang dan membuka cabang bakso goyang lidah 2 di Jalan Raya Pasar Pao, Murtajih, Kecamatan Pademawu tempat warung bakso ini berada di pinggir jalan yang mudah ditemui oleh masyarakat.

Warung bakso goyang lidah 2 memiliki bermacam-macam bakso berikut adalah daftar menu di bakso goyang lidah 2:

**Tabel 4.5**  
**Daftar Menu Bakso Goyang Lidah 2**

Menu	
Bakso Jumbo	Rp. 15.000
Bakso Biasa	Rp. 10.000
Mie Ayam	Rp. 8.000
Mie Ayam Bakso	Rp. 13.000
Mie Ayam Ceker	Rp. 10.000
Minuman	
Es The	Rp. 3.000
Es Jeruk	Rp. 4.000
Es Fanta	Rp. 3.000
Es Sprite	Rp. 3.000
Teh Hangat	Rp. 3.000
Jeruk Hangat	Rp. 4.000

Susu Soda	Rp. 9.000
Wedang Jahe	Rp. 5.000
Kopi Susu / Kopi	Rp. 4.500

*Sumber: Hasil Penelitian, Juli 2022*

## **6. Profil Bakso Jumbo Malang**

Bakso jumbo Malang adalah salah satu tempat makan yang terletak di jalan Asem Manis Pamekasan. Usaha warung bakso jumbo malang adalah usaha yang dikelola oleh bapak Yitno. Awal mula bakso jumbo malang ini berawal dari bapak Yitno yang berasal dari Malang. Kota Malang terkenal dengan kuliner bakso, berbagai varian bakso banyak digemari oleh masyarakat Malang.

Pada waktu itu bapak Yitno ingin membuka usaha tetapi masih bingung mau buka usaha apa, kemudian bapak Yitno jalan-jalan sekitar Kota Malang saat jalan-jalan bapak Yitno melihat ada yang jualan bakso jumbo Malang dari sana bapak Yitno mencicipi bakso Jumbo Malang dan berpikir untuk membuka usaha warung bakso jumbo Malang di Pamekasan dikarenakan istri bapak Yitno orang Pamekasan dan di Pamekasan juga belum ada yang menjual bakso jumbo Malang.

Dikarenakan bapak Yitno memiliki modal sedikit untuk membuka usaha warung bakso sehingga berpikiran untuk berjualan keliling terlebih dahulu. Pagi menjelang siang bapak yitno berangkat dengan menggunakan untuk menelusuri rumah-rumah warga, bapak Yitno memulai berjualan keliling dari tahun 2008 sampai tahun 2012. Selama bapak Yitno jualan keliling mendapat tanggapan positif dari masyarakat sehingga tahun 2013

bapak Yitno mulai membangun usaha warung bakso jumbo Malang. Penggemar bakso jumbo Malang cukup banyak mulai dari orang-orang kantoran, mahasiswa, remaja, sampai orang lanjut usia. Dengan berkembangnya bakso jumbo Malang saat ini sudah memiliki 2 karyawan. Bakso jumbo Malang memiliki banyak menu diantaranya sebagai berikut:

**Tabel. 4.6**  
**Daftar Menu Bakso Jumbo Malang**

Menu	
Bakso Kikil	Rp. 15.000
Bakso Kokot	Rp. 15.000
Bakso Besar	Rp. 15.000
Bakso Tennis	Rp. 12.000
Bakso Jumbo	Rp. 10.000
Bakso Biasa	Rp. 8.000
Mie Ayam	
Mie Ayam Bakso Besar	Rp. 10.000
Mie Ayam Bakso Tennis	Rp. 15.000
Mie Ayam Bakso Biasa	Rp. 12.000
Mie Ceker	Rp. 10.000
Mie Ayam Biasa	Rp. 8.000
Minuman	
Susu Soda	Rp. 10.000
Jus Apokat	Rp. 6.000
Es Jeruk	Rp. 4.000
Jeruk Anget	Rp. 4.000
Es The	Rp. 3.000
Teh Anget	Rp. 3.000
Es Sirup	Rp. 3.000
Joshua	Rp. 5.000

*Sumber: Hasil Penelitian, Juli 2022*

## **B. Paparan Data**

Paparan data dalam bab ini akan menyajikan dan menjelaskan hasil temuan penelitian di lapangan baik dari hasil observasi (pengamatan), wawancara, maupun dokumentasi. Data hasil temuan peneliti tentu tidak terlepas dari fokus penelitian yaitu pertama, bagaimana produktivitas pada pedagang

bakso keliling di Pamekasan. Kedua, bagaimana produktivitas pada pedagang bakso permanen di Pamekasan. Ketiga, bagaimana komparasi produktivitas antara pedagang bakso keliling dengan warung bakso permanen di Pamekasan. Pertama-tama peneliti akan memaparkan tentang produktivitas pada pedagang bakso keliling di Pamekasan.

### **1. Produktivitas pada Pedagang Bakso Keliling di Pamekasan**

Bakso keliling merupakan salah satu kuliner yang legendaris dijual dengan cara dipikul mencari keberadaan pembeli tetapi saat ini bakso keliling sudah tidak lagi dipikul melainkan jualan dengan menggunakan gerobak dan sepeda motor. Pedagang bakso keliling berjualan dengan mengutamakan kenyamanan pembeli dengan menyajikan bakso dengan bahan-bahan yang berkualitas serta harga terjangkau dan tentunya bisa memberikan kemudahan dijangkau bagi konsumen di plosok-plosok desa untuk membeli bakso. Seperti yang dialami beberapa pedagang bakso keliling yang menjadi sumber penelitian kali ini yaitu ada bapak Slamet, Samsul dan bapak Iwan yang sudah lama menggeluti bisnis sebagai pedagang bakso keliling. Lebih lanjut lagi seseorang memilih berjualan bakso keliling tentunya memiliki alasan tersendiri, sebagaimana hasil wawancara yang disampaikan oleh Bapak Slamet selaku pedagang bakso keliling Pertama beliau menyampaikan sebagai berikut:

“Emm...gini dek, saya itu memilih untuk jualan bakso keliling karena saya tidak memiliki pekerjaan untuk mencari pekerjaan sulit dek, saya hanya lulusan sekolah dasar, dengan hanya berbekal ijazah sekolah dasar tapi saya memiliki kemampuan dalam membuat bakso. Dengan begitu saya berkeinginan buka warung bakso tapi itu membutuhkan

modal yang besar dek, saya tidak punya itu ya...sudah saya memilih jualan keliling saja.”<sup>1</sup>

Hal ini berbeda dengan hasil wawancara dari Bapak Samsul selaku penjual bakso keliling Kedua:

“Sebenarnya jualan bakso keliling ini adalah usaha turun menurun dari keluarga saya dek, orang tua saya dulu berjualan bakso keliling ibu saya yang membuat baksonya dirumah saya juga ikut ngebantu. Lalu, bapak saya yang menjajakan baksonya dengan cara berkeliling karena orang tua saya saat ini sudah tua bukan untuk saatnya lagi mencari nafkah maka saya menyuruhnya untuk berhenti berjualan kemudian saya yang menggantikan berjualan bakso keliling.”<sup>2</sup>

Selanjutnya hasil wawancara dari Bapak Iwan penjual bakso keliling

Ketiga:

“Saya memilih berjualan bakso keliling atas usulan dari istri, kebetulan pada waktu itu kami mengalami kesulitan ekonomi kondisi keuangan keluarga saya terpuruk sedangkan saya sebagai kepala keluarga masih mempunyai tanggung jawab besar terhadap anak dan istri. Dikala itu saya bingung harus mencari pekerjaan tambahan apalagi selain bekerja sebagai petani kemudian istri saya menyarankan untuk berdagang bakso saja kebetulan istri saya pernah belajar buat bakso dulu ke orang tuanya”<sup>3</sup>

Dari penjelasan wawancara di atas dapat ditarik kesimpulan bahwasanya Bapak Slamet, Bapak Samsul serta Bapak Iwan memilih berjualan bakso keliling sebagai mata pencahariannya. Sulitnya mencari pekerjaan dengan hanya berbekal ijazah sekolah dasar, merupakan usaha turun menurun dari keluarga, serta mengalami kesulitan ekonomi. Memiliki kemampuan atau tidak dalam hal membuat bakso ataupun bidang berjualan

---

<sup>1</sup> Bapak Slamet, Pemilik Bakso Nikmat, *Wawancara Langsung* (28 Juli 2022)

<sup>2</sup> Bapak Samsul, Pemilik Bakso Imora, *Wawancara Langsung* (28 Juli 2022)

<sup>3</sup> Bapak Iwan, Pemilik Bakso Aneka Rasa, *Wawancara Langsung* (28 Juli 2022)

saat sudah butuh pekerjaan tetap akan dijalani demi bisa menghidupi keluarga.

Usaha bakso yang dijalani oleh pedagang keliling tentunya berbeda tahun merintisnya, sebagaimana wawancara yang dikatakan oleh Bapak Slamet selaku pemilik bakso keliling....:

“Saya kan awalnya berjualan pentol keliling dek pada tahun 2013 karena pendapatan dari usaha jualan pentol mengalami penurunan dan konsumen juga mulai berkurang jadi bulan Juni tahun 2014 saya memutuskan untuk berhenti jualan pentol. Sekitar 8 bulanan itu saya sulit menemukan pekerjaan saya hanya membantu orang-orang yang membutuhkan tenaga saya di pasar. Tetapi itu tidak berlangsung lama, pada tahun 2015 saya mulai berjualan bakso keliling.”<sup>4</sup>

Peneliti juga menanyakan ke Ibu Musyarofah sejak tahun berapa Bapak Slamet berjualan keliling? Ibu Musyarofah menjawab:

“Seingat saya sekitar tahun 2015 an, iya tahun 2015 an dek, karena waktu itu saya kedatangan keluarga dari Jombang ada acara nikahan sepupu. Keluarga saya yang dari Jombang datangnya sore namanya juga perjalanan jauh dari Jombang ke Pamekasan dek, pastinya kan lapar jadi sebagai tuan rumah saya tadinya mau keluar untuk beli makanan. Kebetulan Bapak Slamet lewat depan rumah, kemudian saya panggil untuk beli baksonya biar lebih cepat dan saya tidak perlu jauh-jauh untuk mencari makanan.”<sup>5</sup>

Usaha jualan bakso keliling dikeluarga Bapak Samsul sudah lama sejak tahun 1998, Bapak Samsul adalah penerus ketiga dari usaha jualan bakso keliling ini, meskipun belum pernah pengalaman berjualan bakso Bapak Samsul tekad berjualan supaya usaha keluarganya tetap berjalan. Sebagaimana pernyataan dari Bapak Samsul berikut:

---

<sup>4</sup> Bapak Slamet, Pemilik Bakso Nikmat, *Wawancara Langsung* (28 Juli 2022)

<sup>5</sup> Ibu Musyarofah, Konsumen Bakso Nikmat, *Wawancara Langsung* (28 Juli 2022)

“Ini kan usaha turun menurun dari keluarga ya dek, usaha bakso keliling ini awalnya dirintis oleh kakek saya sekitar pada tahun 1998 sampai tahun 2004 dikarenakan kakek saya kurang sehat diganti oleh bapak saya pada tahun 2004 karena bapak saya juga sering kecapean dalam berjualan akhirnya pada tahun 2015 saya memberanikan diri untuk berjualan bakso keliling supaya usaha bakso keliling di keluarga saya tetap berjalan.”<sup>6</sup>

Peneliti juga mewawancarai Bapak Tohir selaku pelanggan bakso

Bapak Samsul perihal tahun merintis Bapak Samsul jualan bakso keliling.:

“Baksonya Bapak Samsul itu jualan bakso sudah lama waktu itu saya masih sekolah madrasah sekitar tahun 2015 an. Tetapi waktu itu yang jualan kakeknya bukan Bapak Samsul, karena faktor usia sudah tidak memungkinkan lagi untuk berjualan jadi saat ini diganti oleh Bapak samsul dan pada waktu itu juga jualannya masih dipikul jika sekarang kan sudah pakai sepeda motor.”<sup>7</sup>

Terdapat juga hasil wawancara dari Bapak Iwan yang menceritakan dari

tahun berapa mulai jadi pedagang bakso keliling:

“Saya dek menjajaki bakso keliling sekitar pada tahun 2018. Karena di tahun itu juga keluarga saya mengalami kesulitan ekonomi sedangkan kebutuhan keluarga saya banyak saat itu dek karena pada waktu itu juga bersamaan dengan anak saya mau masuk sekolah. Kemudian istri saya memberikan saran untuk berjualan bakso keliling, kebetulan istri saya dulu pernah pengalaman membuat bakso yang enak Untuk bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarga saya, saya mengikuti saran dari istri untuk berjualan bakso.”<sup>8</sup>

Saya juga mendatangi salah satu pembeli bakso Bapak Iwan yaitu

Yanti:

“Yang saya ketahui Bapak Iwan itu berjualan bakso di daerah sini cukup lama mbak, sekitar tahun 2018 an. Jika dihitung ke tahun sekarang Bapak Iwan sudah 5 tahun jualan bakso keliling. Waktu sepulang sekolah jika sudah ada Bapak Iwan disekitar rumah jualan

---

<sup>6</sup> Bapak Samsul, Pemilik Bakso Imora, *Wawancara Langsung* (28 Juli 2022)

<sup>7</sup> Bapak Tohir, Konsumen Bakso Imora, *Wawancara Langsung* (28 Juli 2022)

<sup>8</sup> Bapak Iwan, Pemilik Bakso Aneka Rasa, *Wawancara Langsung* (28 Juli 2022)

bakso, langsung saya mbak buru-buru pulang ke rumah minta uang sama orang tua untuk beli bakso Bapak Iwan.”<sup>9</sup>

Dari beberapa hasil pemaparan penjual dan pembeli di atas dapat disimpulkan bahwa, pedagang bakso keliling memulai atau merintis berjualan bakso keliling dengan tahun yang berbeda sesuai dengan situasi kondisi yang mereka alami waktu itu ada yang mulai dari tahun 2015, ada yang sudah lama berjualan dari tahun 1998 serta ada juga yang baru merintis pada tahun 2018.

Untuk bisa berjualan bakso keliling pertama, pasti yang dibutuhkan adalah modal. Modal awal adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh seorang pedagang supaya terwujud sebuah usaha. Pedagang bakso keliling Bapak Slamet menyampaikan modal awal dari berjualan bakso keliling yaitu:

“Modal, itu hal yang paling saya terus pikirkan sebelum berjualan bakso meskipun dikatakan jualan keliling modal awalnya sampai jutaan. Saya buat gerobak bakso saja menghabiskan uang sebanyak Rp.1.600.000 itu sudah dikasih potongan harga Rp.200.000 karena saya buat gerobaknya ke teman saya harga sebenarnya adalah Rp. 1.800.000. Selanjutnya saya ke pasar untuk beli keperluan alat-alat jualan bakso sekaligus beli bahan-bahan untuk buat baksonya menghabiskan uang sekitar Rp.900.000. Jadi total uang yang saya keluarin waktu awal jualan bakso keliling itu Rp.2.500.000 itu sudah mencakup semuanya dek, gerobak, alat-alat untuk jualan bakso, dan bahan-bahan untuk buat bakso.”<sup>10</sup>

Wawancara dari Bapak Samsul selaku pedagang bakso keliling:

“Ee...kata kakek saya untuk bisa berjualan bakso keliling tidak banyak mengeluarkan modal hanya butuh modal Rp. 250.000 uang segitu dulu sudah bisa berjualan keliling karena harga-harga kebutuhan untuk memproduksi bakso pun masih terbilang murah. Selain itu kakek saya dulu jualan tidak menggunakan gerobak ataupun memakai kendaraan sebagai alat transportasi untuk lebih cepat mendatangi pembeli melainkan dipikul. Hal ini dipilih oleh kakek saya katanya lebih sehat berjalan. Berhubung saat ini sudah diganti saya yang jualan, saya julana

---

<sup>9</sup> Yanti, Konsumen Bakso Aneka Rasa, *Wawancara Langsung* (28 Juli 2022)

<sup>10</sup> Bapak Slamet, Pemilik Bakso Nikmat, *Wawancara Langsung* (28 Juli 2022)

pakai sepeda motor dan juga pakai gerobak tentunya jadi modal yang dikeluarkan lebih banyak, saya menghabiskan uang Rp. 2.000.000.”<sup>11</sup>

Sedangkan hasil pemaparan dari Bapak Iwan pedagang bakso keliling menyatakan:

“Ya..kalo modal awal banyak , saya ngeluarin uang sampai Rp. 2.400.000 waktu itu. Memang lebih banyak modal untuk buka warung bakso dari pada jualan keliling tetapi uang Rp.2.400.000 bagi saya sudah banyak. Ditengah-ditengah saya dan keluarga mengalami kesulitan ekonomi saya masih memiliki tabungan yang akhirnya tabungan itulah yang dijadikan sebagai modal awal untuk jualan bakso keliling.”<sup>12</sup>

Dari pemaparan ketiga pedagang bakso diatas dapat disimpulkan modal awal per pedagang bakso keliling berbeda-beda, ada yang mengeluarkan modal Rp.2.5000.000, Rp.2.000.000, Rp.2.400.000, dikarenakan perlengkapan atau kebutuhan untuk bisa jualan bakso keliling banyak, mulai dari gerobak, biaya transportasi, bahan-bahan buat bakso, alat-alat buat bakso dan lain-lain.

Untuk bisa memenuhi kebutuhan keluarganya para pedagang bakso keliling berjualan tidak mengenal waktu, hampir setiap hari pedagang bakso keliling menjajakan baksonya ke tempat yang sekiranya ada pembeli, Saat siang memulai berkeliling sekitar daerah rumahnya jika daerah rumahnya sepi berkeliling lagi ke daerah yang lain sampai ke kota. Seperti pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Slamet berikut:

“Iya dek saya jualan bakso keliling setiap hari, siangnya saya jualan disekitar rumah dek. Setiap harinya itu saya pindah-pindah lokasi misal hari senin dan selasa ke area Arek Lancor, rabu dan kamis ke pasar 17

---

<sup>11</sup> Bapak Samsul, Pemilik Bakso Imora, *Wawancara Langsung* (28 Juli 2022)

<sup>12</sup> Bapak Iwan, Pemilik Bakso Aneka Rasa, *Wawancara Langsung* (28 Juli 2022)

an setelah dari pasar 17 an pindah ke daerah Parteker. Untuk hari jum'at saya jualannya sore dek nanggung dengan sholat jum'atan itupun saya jualan keliling hanya di sekitar rumah jika disekitar rumah sepi baru saya pindah ke desa yang tidak jauh dari desa saya, hari sabtu dan minggu saya jualan ke daerah Teja Barat .”<sup>13</sup>

Pernyataan dari Bapak Slamet kemudian dibenarkan oleh Pembeli Ibu

Musyarrofah:

“Saya kurang tau juga dek Bapak Slamet itu jualan tiap hari atau tidak tetapi yang saya ketahui Bapak Slamet biasanya ke Teja Barat itu tiap hari sabtu dan minggu, Bapak Slamet jualan kesini biasanya sore. selain dari hari itu saya belum lihat Bapak Slamet jualan di daerah saya. Ada tidaknya pembeli pasti setiap hari sabtu dan minggu Bapak Slamet tetap datang ke Teja Barat”<sup>14</sup>

Menekuni pekerjaan akan dilakukan oleh setiap orang seperti pada pedagang bakso keliling yang jualan setiap hari. Pedagang bakso keliling berpindah-pindah dalam setiap harinya menyusuri keberadaan pembeli tetapi ada juga pedagang keliling yang memang mempunyai tempat langganan khusus dari dulu sehingga tinggal pergi ke tempat tersebut. Sebagaimana hasil wawancara dari Bapak Samsul:

“Saya jualan keliling terus, kecuali sakit ataupun ada acara yang tidak bisa tinggal baru saya tidak jualan. Kakek saya kan jualan bakso sudah lama sejak tahun 1998 sejak itu kakek saya sudah menentukan lokasi mana yang ramai dengan pembeli. Saya sebagai generasi penerusnya hanya tinggal berjualan ke tempat-tempat yang sudah dikatakan oleh kakek saya, apabila tempat-tempat tersebut hanya sedikit pembeli saya keliling ke daerah pasar Kolpajung .”<sup>15</sup>

Bapak Samsul pergi berjualan bakso keliling ke daerah-daerah yang sudah disebutkan oleh kakeknya, jika sepi pembeli baru Bapak Samsul pergi

---

<sup>13</sup> Bapak Slamet, Pemilik Bakso Nikmat, *Wawancara Langsung*, (01 Agustus 2022)

<sup>14</sup> Ibu Musyarrofah, Konsumen Bakso Nikmat, *Wawancara Langsung*, (01 Agustus 2022)

<sup>15</sup> Bapak Samsul, Pemilik Bakso Imora, *Wawancara Langsung*, (01 Agustus 2022)

ke tempat yang ramai seperti pasar Kolpajung, hal ini diperkuat dengan hasil pernyataan dari pembeli Bapak Tohir berikut:

“Saya kan kalo ke pasar Kolpajung biasanya hari senin, kamsis serta sabtu. Nah, yang saya lihat Bapak Samsul jualan di pasar Kolpajung itu cuman hari senin. Saya bisa tahu, waktu itu anak saya minta dibelikan bakso tepatnya hari kamsis dan rencananya saya mau belikan di Bapak Samsul. Saya lihat ditempat biasanya Bapak Samsul markir gak ada. Ya..sudah saya pulang dan bilang ke anak saya baksonya gak ada dan saya bilang hari sabtu kalo ke pasar mau dibelikan. Hari sabtunya saya ke pasar Kolpajung lagi saya tidak putus asa tapi ternyata Bapak Samsul tetap gak ada.”<sup>16</sup>

Berjualan keliling tempat yang dituju setiap harinya, pedagang hanya mencari tempat yang ramai pembeli. Misal dipedesaan lebih banyak yang beli maka pedagang lebih senang berjualan di desa dari pada ke kota kecuali di desa sepi baru pergi ke rumah-rumah yang terdapat di kota. Sebagaimana penuturan dari Bapak Iwan berikut:

“Iya setiap hari tetapi tempat saya jualan setiap harinya itu tidak nentu, saya lebih sering jualan bakso keliling ke rumah-rumah warga pedesaan. Disana lebih banyak yang biasanya orang se habis pulang dari sawahnya langsung beli bakso saya untuk dibawa pulang, ada juga yang dimakan ditempat. Tidak jarang lagi jika ada acara dirumahnya warga pedesaan memesan bakso saya untuk disajikan ke para tamu. jika warga pedesaan hanya sedikit yang beli baru saya keliling ke daerah rumah warga-warga yang ada di kota.”<sup>17</sup>

Selanjutnya peneliti mewawancarai Yanti selaku pembeli bakso Bapak Iwan:

“Biasanya Bapak Iwan ke daerah sini ini tiap hari rabu sore, selain dari hari rabu beliau keliling ke daerah lain seperti ke Taroan karena waktu itu saya pernah bertemu dengan Bapak Iwan jualan bakso di daerah Taroan. Ternyata penggemar bakso Bapak Iwan di Desa Taroan itu

---

<sup>16</sup> Bapak Tohir, Konsumen Bakso Imora, *Wawancara Langsung*, (01 Agustus 2022)

<sup>17</sup> Bapak Iwan, Pemilik Bakso Aneka Rasa, *Wawancara Langsung* (01 Agustus 2022)

cukup banyak juga. Peminatnya dari kalangan bawah hingga kalangan menengah keatas.”<sup>18</sup>

Berdasarkan dari pemaparan diatas dapat diketahui bahwa pedagang bakso keliling berjualan setiap hari dengan lokasi setiap harinya itu berbeda-beda, hal itu dilakukan supaya lebih mudah dalam menemukan pembeli, meskipun terdapat lokasi tertentu yang sudah dijadikan tempat jualan tetapi tidak setiap hari juga lokasi yang dikunjungi oleh pedagang bakso keliling itu ramai dengan pembeli tidak jarang pula ada sampai jualan ke kota untuk bisa menghabiskan dagangannya.

Untuk menghasilkan bakso, terdapat biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh seorang penjual bakso. Setiap pedagang bakso biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi itu tidak sama tergantung dengan penggunaan bahan baku setiap harinya, jika bahan baku yang digunakan banyak maka biaya yang dikeluarkan juga banyak sebaliknya jika bahan baku yang digunakan sedikit total biaya yang dikeluarkan juga sedikit. Selain itu, juga tergantung pada harga bahan pokok di pasar. Sebagaimana hasil wawancara bapak Slamet selaku pedagang bakso keliling:

“Emm...sekitar Rp. 360.000-an kurang lebih begitu lah dek, biaya segitu saya habiskan bukan hanya untuk membeli dagingnya melainkan juga membeli bumbu-bumbunya, tepung, telur, dan bahan-bahan yang lain dek saya produksi baksonya hanya sedikit jadi wajar juga jika biaya yang saya keluarkan juga lebih sedikit. Saya belanja kebutuhan produksi ditempat langganan saya dipasar karena biasanya kalo saya lagi belanja dikasih lebih”<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> Yanti, Konsumen Bakso Aneka Rasa, *Wawancara Langsung* (01 Agustus 2022)

<sup>19</sup> Bapak Slamet, Pemilik Bakso Nikmat, *Wawancara Langsung* (01 Agustus 2022)

Harga kebutuhan pokok dipasar tidak nentu, ada yang mengalami penurunan harga dan ada juga yang mengalami kenaikan harga tergantung stok kebutuhan yang ada pada petani serta peternak. Pasang surut harga kebutuhan pokok dipasaran menyebabkan biaya produksi pada pedagang bakso pun juga tidak nentu. Sebagaimana hasil pemaparan dari Bapak Samsul selaku pedagang keliling bakso keliling imora:

“Sebenarnya biaya produksi bakso itu tidak nentu dek, sebab harga bahan baku dipasaran pun juga tidak nentu kadang naik kadang turun kadang pula normal. Seperti harga telur saat ini mengalami kenaikan yang disebabkan harga pakan ayam naik, saya sebagai pedagang bakso keliling kan juga jualan bakso telur saya bingung mau naruh dengan harga berapa? Jika meninggikan harga takut tidak ada yang beli jadi terpaksa saya buat lapisnya dengan tidak begitu tebal. Oleh sebab itu saat ini saya dalam sekali produksi itu menghabiskan biaya Rp. 400.000 an”<sup>20</sup>

Pedagang bakso membeli perlengkapan bahan baku tergantung dengan persediaan kebutuhan di dapur. Pedagang bakso jauh akan lebih tau bagaimana cara menghemat bahan-bahan supaya biaya saat dikeluarkan sedikit. Sebagaimana pemaparan dari Bapak Iwan selaku penjual bakso:

“Ya namanya juga biaya dek untuk sedikit banyak bahan baku yang saya beli itu tergantung persediaan di dapur dek, jika bahan baku masih banyak di dapur saya hanya belanja sedikit tetapi jika bahan baku pada habis saya belanja lumayan banyak dek. supaya biaya yang saya keluarkan tidak banyak saya mencoba melakukan dengan mengurangi pemberian soun, kubis, saledri. Dengan begitu biaya yang saya keluarkan hanya mencapai sekitar kurang lebih Rp 350.000”<sup>21</sup>

Dari hasil pemaparan diatas dapat disimpulkan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pedagang keliling dalam sekali produksi bakso berbeda-

---

<sup>20</sup> Bapak Samsul, Pemilik Bakso Imora, *Wawancara Langsung* (01 Agustus 2022)

<sup>21</sup> Bapak Iwan, Pemilik Bakso Aneka Rasa, *Wawancara Langsung*, (01 Agustus 2022)

beda tergantung dengan stok persediaan bahan-bahan di dapur jika stok bahan-bahan didapur banyak yang habis tentunya belanja keperluan produksi bakso juga lebih banyak, harga biaya bahan baku di pasar juga berpengaruh terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pedagang dalam memproduksi bakso apabila harga bahan baku dipasar naik otomatis biaya-biaya untuk memproduksi bakso juga lebih banyak, sebaliknya harga bahan baku dipasar turun biaya yang dikeluarkan juga sedikit.

Dalam usaha bakso berkaitan dengan proses produksi. Produksi merupakan suatu proses mengubah bahan mentah ke bahan jadi dengan menggunakan alat-alat produksi. Pedagang bakso keliling awalnya memproduksi hanya sedikit tetapi dengan banyak pembeli yang minat pada baksonya sehingga pedagang bakso lebih meningkatkan jumlah produksi yang awalnya memproduksi 2 kg ditingkatkan menjadi 6 kg, sebagaimana yang dikatakan oleh bapak Slamet:

“Sekarang saya sudah produksi bakso 6 kg dek, untuk bisa memproduksi bakso sebanyak 6 kg saya melalui proses panjang. Awalnya sangat sulit mencari pembeli. saya paham untuk pembeli pasti ragu-ragu yang mau beli takut harganya kemahalan dan rasa juga takut tidak sesuai dengan apa yang diinginkan. Jadi awal-awal berjualan bakso saya hanya memproduksi sedikit dek sekitar 2 kg bakso karena saya mikir takut tidak laku terjual lalu banyak sisanya. Saya tidak mudah putus asa saya terus berusaha mencari pembeli dengan berpindah tempat, sampai akhirnya pembeli banyak yang suka dengan bakso saya sehingga saya meningkatkan jumlah produksi bakso saya yang awalnya 2 kg menjadi 6 kg.”<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Bapak Slamet, Pemilik Bakso Nikmat, *Wawancara Langsung* (01 Agustus 2022)

Setiap bisnis atau usaha pasti akan mengalami perkembangan seiring dengan berjalannya waktu. Ada usaha yang berkembang dari sejak dulu namanya juga usaha turun–temurun dari keluarga. Tetapi tidak menutup kemungkinan usaha itu hanya berkembang diwaktu zaman itu. Terdapat juga usah turun menurun dari zaman dulu sampai saat ini telah mengalami kemajuan berkat usaha kerja keras dari generasi penerusnya. Sebagaimana wawancara bapak Samsul selaku penjual bakso:

“Iya alhamdulillah dek, waktu dulu kakek saya yang jualan itu hanya memproduksi sebanyak 2,5kg adonan bakso saat ini naik menjadi 5 kg adonan dalam sekali produksi. Kakek saya dulu jualan dengan cara dipikul mendatangi tempat yang biasa beliau datangi jika masih ada sisa bakso yang belum laku terjual kakek saya langsung pulang tanpa berpindah ke daerah lain. Berbeda dengan cara jualan saya, saya jualan dengan menggunakan sepeda motor apabila masih ada sisa bakso yang belum laku terjual saya coba mendatangi tempat-tempat terbaru yang sekiranya ada pembeli. sehingga adonan bakso sebanyak 5 kg bisa habis terjual dalam jangka waktu tidak lama”<sup>23</sup>

Keberhasilan seorang pedagang dalam berjualan salah satunya ditandai dengan meningkatnya jumlah produksi. Jumlah produksi tidak hanya bisa terjadi pada peningkatan jumlah adonan tetapi pedagang bisa menambah jumlah produksi dengan menggunakan cara lain seperti memperkecil ukuran bakso. Dengan mengecilkan ukuran bakso pedagang bisa mendapatkan keuntungan yang lebih. Sebagaimana hasil percakapan dari Bapak Iwan berikut:

“Untuk bisa meningkatkan pendapatan saya memiliki cara tersendiri dek, saya tetap memproduksi bakso sebanyak 6 kg tetapi saya lebih kepada memperkecil ukuran baksonya karena jika menambah jumlah produksi bakso itu justru akan menambah biaya produksi juga. Sedangkan bahan-bahan untuk membuat baksonya saja lumayan

---

<sup>23</sup> Bapak Samsul, Pemilik Bakso Imora, *Wawancara Langsung*, (01 Agustus 2022)

banyak belum lagi harganya yang dipasar gak nentu kadang naik kadang turun. Bukan maksud saya ingin merugikan konsumen, tapi saya mengatur strategi bagaimana supaya usaha saya tetap berjalan meskipun kondisi bahan-bahan pada naik di pasar dan supaya saya juga tidak mengalami kerugian.”<sup>24</sup>

Dari penjelasan wawancara di atas dapat ditarik kesimpulan bahwasanya pedagang bakso keliling saat ini dalam sekali produksi sudah banyak yang mengalami peningkatan dibanding dengan waktu masih awal-awal jualan. Berkat kegigihan dan ketekunan dari pedagang, saat ini usaha bakso keliling sudah mengalami kemajuan hal ini terlihat dari jumlah produksi lebih tinggi dari sebelumnya. Meningkatkan jumlah produksi tidak hanya bisa dilakukan dengan menambah bahan baku utama ataupun menambah adonan, cara lain untuk menambah jumlah produksi bisa dilakukan dengan memperkecil ukuran bakso seperti yang dipaparkan oleh Bapak Iwan diatas.

Dalam sekali produksi bakso pedagang keliling tidak langsung menghabiskan dalam waktu sehari tetapi bisa jadi 2 hari atau bisa lebih dari 2 hari tergantung jumlah produksi dan sulit tidak nya dalam mencari konsumen. Sebagaimana pemaparan dari Bapak Slamet selaku penjual bakso:

“Biasanya saya 6 kg jadi 2 hari itu dek, saya kan pindah-pindah tempat. Ya namanya pedagang pasti memiliki pelanggan masing-masing, tetapi dalam waktu 2 hari itu tidak hanya dibeli oleh pelanggan-pelanggan saya melainkan juga ibu-ibu di pasar yang jualan yang belum sempat sarapan dari rumahnya biasanya membeli bakso saya. Supaya bisa menjual bakso habis dalam dalam jangka waktu 2 hari itu gak gampang

---

<sup>24</sup> Bapak Iwan, Pemilik Bakso Aneka rasa, *Wawancara Langsung*, (01 Agustus 2022)

dek, tidak selamanya pembeli yang kemarin beli akan datang besok untuk beli lagi.”<sup>25</sup>

Rezeki setiap orang tidak sama, sedikit banyak rezeki yang diterima patut untuk disyukuri. Berusaha itu yang akan dilakukan oleh setiap orang yang bekerja supaya bisa mendapatkan hasil yang terbaik. Apabila usaha itu gagal, artinya belum dikasih rezeki. Berjualan bakso keliling tidaklah mudah, mencari kesana-kesini pembeli untuk mengupayakan dagangan bisa laris terjual, semuanya tergantung pada rezeki yang dimana rezeki itu sudah ada tempatnya masing-masing. Sebagaimana hasil wawancara dari Bapak Samsul berikut:

“Emm..kalo saya 5 kg jadi 3 hari, sebenarnya itu tergantung rejeki sih. Kalo waktu itu dikasih rejeki yang banyak bakso sebanyak 5 kg habis dalam jangka waktu 3 hari sebaliknya, kalo rejeki waktu itu sedikit bakso 5 kg itu lebih 3 hari untuk bisa menghabiskannya. Rejeki sudah ada tempatnya masing-masing terkadang rejeki datang secara tidak disangka-sangka, terkadang terdapat rejeki perlu dicari. Tapi banyak sedikitnya rejeki yang dari hasil penjualan bakso keliling ini tetap saya syukuri”<sup>26</sup>

Terdapat juga pedagang yang menargetkan dagangannya harus laku terjual dalam jangka waktu yang sudah ditentukan, berikut adalah hasil percakapan dari Bapak Iwan:

“Saya target dek, 2 hari harus habis. Ya..memang susah dek untuk mencari pembeli tetapi saya terus bersemangat karena kebutuhan keluarga saya dirumah banyak jika tidak ada penghasilan dari bakso ini saya tidak bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarga. Rata-rata yang beli bakso saya kan orang-orang pedesaan, orang desa yang bekerja disawah itu kan banyak dek jadi dalam jangka waktu 2 hari dagangan bakso saya bisa habis terjual.”<sup>27</sup>

---

<sup>25</sup> Bapak Slamet, Pemilik Bakso Nikmat, Wawancara Langsung, (01 Agustus 2022)

<sup>26</sup> Bapak Samsul, Pemilik Bakso Imora, *Wawancara Langsung* (10 Agustus, 2022)

<sup>27</sup> Bapak Iwan, Pemilik Bakso Aneka Rasa, *Waawancara Langsung*, (10 Agustus 2022)

Pedagang bakso sebelum jualan juga sudah menghitung, memproduksi sekian bisa menghasilkan berapa porsi. Porsi juga menjadi faktor penyebab seorang pedagang bakso dalam memperoleh keuntungan asalkan porsi bakso tersebut bisa laku terjual dengan jangka waktu tidak lama. Pedagang bakso keliling Bapak Slamet meskipun meningkatkan jumlah adonan bakso dalam sekali produksi tidak mengurangi jumlah adonan dalam sekali buat bakso dalam per porsinya. Sebagaimana dalam hasil wawancara Bapak Slamet berikut:

“Gini dek, jumlah produksi saya sekarang alhamdulillah jauh lebih lebih tinggi dari sebelumnya. Dalam hal porsi saya tetap dek dijadikan 100 porsi tidak mengurangi jumlah adonan bakso yang saya buat. Saya juga mikir dek, misal dengan mengurangi jumlah takaran bakso otomatis konsumen atau pembeli akan merasa lebih kecewa biasanya dapat banyak sekarang dapat sedikit. Saya memilih tetap menjadikan 100 porsi.”<sup>28</sup>

Berbeda hal nya dengan hasil jawaban dari bapak samsul penjual bakso keliling:

“Oh..itu rata-rata saya jadikan 126 porsi bakso dek dalam sekali produksi karena kenapa? 126 porsi itu menurut saya sudah enak dek dijualnya juga dalam jangka waktu 3 saya sengaja tidak melebihi dari 126 porsi Karena jika saya lebihkan dari 126 porsi, saya pulang nya juga akan lebih lama dek, mencari pembeli sulit mengingat banyaknya orang yang menjual bakso pada saat ini.”<sup>29</sup>

Peneliti mendatangi Bapak Iwan dan mewawancarainya soal dalam sekali produksi bakso jadi berapa hari? Selanjutnya Bapak Iwan menjawab:

“Berbicara porsi bakso dek, sebenarnya itu tidak nentu dek terkadang itu melebihi dari saya rencanakan dan terkadang pula kurang dari apa saya kira. Tetapi biasanya adonan 6 kg saya jadikan kurang lebih sekitar

---

<sup>28</sup> Bapak Slamet, Pemilik Bakso Nikmat, *Wawancara Langsung*, (10 Agustus 2022)

<sup>29</sup> Bapak Samsul, Pemilik Bakso Imora, *Wawancara Langsung*, (10 Agustus 2022)

134 porsi lah dek. itu sudah lebih banyak dibandingkan dulu saya jadikan 120 porsi peminatnya dulu tidak sebanyak saat ini, berhubung sekarang sudah banyak jadi perbanyak butiran baksonya dengan jumlah adonan tetap 6 kg.”<sup>30</sup>

Dari hasil paparan peneliti diatas dapat disimpulkan dalam sekali produksi bakso per pedagang tidak sama porsinya ada yang memproduksi bakso jadi 100 porsi, ada yang jadi 126 porsi serta ada juga yang jadi 134 porsi. Jumlah produksi sama tetapi di porsinya yang berbeda. Pedagang bakso keliling ada yang tetap menjadikan porsi yang dulu dengan sekarang sama supaya konsumennya tidak kecewa. Bapak Samsul memilih tidak melebihi jumlah porsi supaya bisa sampai dirumah sedangkan Bapak Iwan meningkatkan jumlah porsi dengan angka jumlah produksi yang tetap 6 kg.

Dalam setiap usaha menerapkan strategi harga yang berbeda-beda, demi keberlangsungan usahanya. Penentuan harga pada usaha disesuaikan dengan biaya-biaya yang dihabiskan dalam mendirikan sebuah usaha, sebagaimana usaha bakso keliling ini dalam penentuan harganya dengan memperhitungkan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi bakso, seperti pernyataan bapak Slamet berikut:

“Sebelum menentukan harga terlebih dahulu saya menghitung biaya-biaya dek, seperti biaya bahan -bahan dalam membuat bakso, biaya buat beli bensin, dan biaya-biaya tambahan lainnya. Setelah selesai dihitung baru saya menentukan harga. Harga yang disediakan mulai dari Rp. 5.000 an tergantung dengan pembeli yang mau beli, bisa beli dengan harga Rp. 5.000 ataupun diatas Rp. 5.000 saya tetap kasih tapi kebanyakan orang itu beli dengan harga Rp. 5.000.”<sup>31</sup>

Ibu Musyarrofah selaku konsumen bakso Bapak Slamet berperndapat:

---

<sup>30</sup> Bapak Iwan, Pemilik Bakso Aneka Rasa, *Wawancara Langsung*, (10 Agustus 2022)

<sup>31</sup> Bapak Slamet, Pemilik Bakso Nikmat, *Wawancara Langsung*, (16 Agustus 2022)

“Harga bakso Bapak Slamet itu terjangkau mbak, harga Rp. 5.000 sudah dapat se porsi bakso. Saat ini mbak sulit mendapatkan bakso se harga Rp. 5.000 seperti punya Bapak Slamet ini. Kalo kurang kuahnya ditambahin sama Bapak Slamet, uang Rp.5.000 saya sudah dapat menikmati seporsi bakso yang enak.”<sup>32</sup>

Wawancara dari pedagang bakso keliling lainnya yaitu Bapak Samsul:

“Saya jual bakso dengan harga Rp. 6.000 dek, saya naruh harga segitu saya hanya mendapatkan sedikit keuntungan dek karena penghasilan dari jualan bakso ini tidak seberapa dek, modal untuk buat baksonya saja sudah berapa? belum lagi jika ada kerusakan perabotan lainnya yang perlu diganti. Jualan bakso ini adalah penyambung hidup kebutuhan keluarga saya, ya...mau gimana lagi dek saya tetap harus jalani.”<sup>33</sup>

Saya juga meminta pendapat pada salah satu konsumen Bakso Bapak

Samsul Yaitu Bapak Tohir:

“Biasanya kalo baksonya Bapak Samsul harga baksonya Rp.6.000 itu sudah bisa dikatakan harga yang cukup murah mbak untuk kalangan orang seperti saya ini sudah dapat menikmati bakso yang besar lengkap dengan keripiknya serta ketupatnya, tetapi jika mau beli Rp.10.000 tetap dikasih sama Bapak Samsul dengan porsi yang lebih besar tentunya.”<sup>34</sup>

Pedagang bakso keliling dalam menentukan harga juga selain menghitung biaya-biaya yang dikeluarkan saat produksi pedagang juga melihat dari segi konsumen yang beli dari kalangan bawah, menengah atau atas. Sebagaimana hasil pemaparan dari pedagang bakso keliling Bapak Iwan:

“Harga bakso saya cukup dibilang murah dek yaitu Rp.5.000 sudah bisa menikmati bakso saya dek. Saya jual dengan harga itu karena saya kan hanya pedagang keliling, biaya-biaya yang dikeluarkan untuk bisa berjualan bakso ini juga tidak banyak, saya juga menyesuaikan dengan konsumen dek. Konsumen yang membeli bakso keliling ini rata-rata dari kalangan bawah dek, saya menyesuaikan dengan kemampuan mereka.”<sup>35</sup>

---

<sup>32</sup> Ibu Musyarrofah, Konsumen Bakso Nikmat, *Wawancara Langsung*, (16 Agustus 2022)

<sup>33</sup> Bapak Samsul, Pemilik Bakso Imora, *Wawancara Langsung*, (16 Agustus 2022)

<sup>34</sup> Bapak Tohir, Konsumen Bakso Imora, *Wawancara Langsung*, (16 Agustus 2022)

<sup>35</sup> Bapak Iwan, Pemilik Bakso Aneka Rasa, *Wawancara Langsung*, (16 Agustus 2022)

Harga Bakso Bapak Iwan yang dibilang murah juga disampaikan oleh

Yanti selaku konsumen bakso Bapak Iwan:

“Harga bakso Bapak Iwan ini terbilang murah dek, bagi kalangan saya dan teman-teman saya lainnya yang dari kalangan petani. Uang Rp.5.000 sudah kenyang dengan porsi bakso yang banyak dan enak. Sebenarnya saya mikir apa bapak iwan itu tidak rugi kalo baksonya dijual dengan harga Rp.5.000? tetapi jika tidak dijual dengan harga Rp.5.000 mana ada yang mau beli dikalangan sini dek, ya..pasti ada tapi itu hanya sedikit.”<sup>36</sup>

Berdasarkan dari pemaparan penjual dan ketiga pembeli diatas dapat disimpulkan harga bakso yang disediakan oleh pedagang keliling cukup terjangkau mulai dari Rp.5.000 an sampai Rp.6.000. itu sudah bisa mendapatkan bakso dengan porsi besar, enak, dan bikin kenyang. Pedagang keliling menetapkan harga seperti itu dikarenakan biaya yang dikeluarkan untuk produksi bakso juga tidak banyak serta melihat dari konsumen penggemar bakso keliling dari kalangan bawah jika menetapkan harga terlalu mahal mereka tidak bisa membelinya.

Porsi bakso sampai 100 porsi keatas tidak habis dalam sehari. Justru akan butuh waktu supaya semuanya bisa habis terjual. Lalu, pedagang bakso keliling bisa menjual berapa porsi dalam setiap harinya? Dalam hal ini Bapak Slamet menyampaikan:

"Ya...gak nentu dek, paling banyak yang laku kalo setiap harinya itu sampai 50 porsi. Jika lagi sepi pembeli gak sampai 50 porsi, selama saya tidak menaikkan harga dan mengurangi takaran bakso InsyaAllah 50 porsi bisa laku terjual dalam seharinya. Karena saya paham tentang bagaimana permintaan dari konsumen, apabila harga naik atau porsinya sedikit, konsumen yang beli juga tidak banyak dan akhirnya porsi bakso yang tidak laku terjual banyak.”<sup>37</sup>

---

<sup>36</sup> Yanti, Konsumen Bakso Aneka Rasa, *Wawancara Langsung*, (20 Agustus 2022)

<sup>37</sup> Bapak Slamet, Pemilik Bakso Nikmat, *Wawancara Langsung*, (20 Agustus 2022)

Untuk bisa menghitung jumlah porsi yang terjual dalam setiap harinya pedagang bakso keliling juga menggunakan cara menghitung jumlah butiran bakso yang masih ada dalam baskom. Sebagaimana hasil pemaparan dari bapak Samsul berikut:

“Emm..sebenarnya dalam berbicara porsi disini saya lebih ngebagi dalam setiap harinya dek. jadi gini setelah dihitung dalam setiap adonan menjadi berapa porsi seperti tadi saya sudah menyampaikan ada sekitar 126 porsi dalam sekali buat bakso. Lalu, 126 porsi tadi habis terjual dalam waktu 3 hari sehingga saya dalam seharinya menjual bakso sebanyak 42 porsi. Alhamdulillah saya bersyukur sekali atas setiap rejeki yang diberikan kepada saya.”<sup>38</sup>

Hal yang sama juga dilakukan dengan Bapak Iwan untuk bisa menghitung jumlah porsi yang laku terjual dalam setiap harinya Bapak Iwan menghitung sisa bakso yang tersisa di baskom dan juga menghitung jumlah uang yang ia dapat dari hasil penjualan bakso. Berikut adalah hasil percakapan Bapak Iwan:

“Dalam setiap hari jualan saya membawa butiran bakso yang dimana sebelum saya berangkat jualan saya hitung dulu jumlah bakso yang saya bawa. Selanjutnya, untuk bisa menghitung jumlah porsi yang laku setiap harinya, saya menghitung sisa bakso yang ada sekaligus menghitung jumlah uang yang saya peroleh dari hasil jualan bakso. Setelah semuanya selesai dihitung akhirnya ketemu rata-rata bakso saya laku dalam seharinya sebanyak 67 porsi.”<sup>39</sup>

Dari hasil percakapan Bapak Slamet, Bapak Samsul serta Bapak Iwan dapat disimpulkan jumlah porsi bakso yang laku dalam setiap harinya tidak nentu. Rata-rata porsi bakso yang laku di bakso Bapak Slamet setiap harinya sebanyak 50 porsi, Bapak Samsul 42 porsi sedangkan Bapak Iwan 67 porsi.

---

<sup>38</sup> Bapak Samsul, Pemilik Bakso Imora, *Wawancara Langsung*, (20 Agustus 2022)

<sup>39</sup> Bapak Iwan, Pemilik Bakso Aneka Rasa, *Wawancara Langsung*, (20 Agustus 2022)

Untuk bisa menghitung jumlah porsi yang terjual dalam setiap harinya pedagang menghitung sisa bakso yang masih ada dan juga menghitung jumlah uang yang diperoleh dari hasil jualan bakso.

Konsumen sangat berperan penting dalam kemajuan sebuah usaha seperti pada usaha bakso keliling, tanpa adanya konsumen bakso yang dijual oleh pedagang keliling tidak mungkin habis laku terjual. Sebagai seorang pedagang bakso keliling tentunya harus bisa memahami sifat atau karakter dari setiap konsumennya karena yang dibutuhkan konsumen adalah penjual memberikan pelayanan yang baik, hal itu dilakukan supaya konsumen merasa nyaman saat melakukan pembelian bakso dipedagang tersebut. Berikut adalah beberapa pemaparan dari penjual bakso keliling Bapak Slamet terkait dalam memberikan pelayanan terhadap konsumennya:

“Ee..terkait pelayanan saya memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen saya, saya tidak pernah membedakan antara konsumen yang satu dengan yang lainnya. Karena ada yang mengatakan bahwasanya konsumen adalah raja yang harus diberikan pelayanan yang baik saat membeli produk atau barang yang kita jual.”<sup>40</sup>

Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh salah satu konsumen Bapak Slamet yaitu Ibu Musyarrofah:

“Iya dek, Bapak Slamet memberikan pelayanan yang baik, saya termasuk orang yang banyak minta permintaannya, saya kalo beli bakso biasanya kan tidak pakai gubis karena saya tidak suka gubis jika ada gubisnya didalam bungkusannya sebelum diberi kuah sama Bapak Slamet itu diambil dek gubisnya kecuali memang sudah dikasih kuah saya bilang untuk dibiarkan saja. Bapak Slamet termasuk salah satu orang yang sabar juga dek.”<sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> Bapak Slamet, Pemilik Bakso Nikmat, *Wawancara Langsung*, (20 Agustus 2022)

<sup>41</sup> Ibu Musyarrofah, Konsumen Bakso Nikmat, *Wawancara Langsung*, (20 Agustus 2022)

Sifat serta karakter konsumen yang berbeda-beda, tetapi seorang pedagang bakso keliling tetap melayani secara ramah karena itu hal seharusnya dilakukan kepada konsumen. Sebagaimana dengan hasil wawancara dari pedagang bakso Bapak Samsul:

“Saya melayani konsumen dengan ramah, sopan meskipun sifat atau karakter yang dimiliki setiap konsumen berbeda ada yang hanya bertanya tentang harga tetapi ujung-ujungnya tidak beli, ada yang langsung beli tanpa menanyakan harganya terlebih dahulu. Hal itu saya maklumi karena seseorang saat membeli makanan pasti disesuaikan dengan uang dimilikinya jika uangnya tidak cukup maka tidak jadi membeli.”<sup>42</sup>

Pendapat yang sama juga disampaikan oleh konsumen Bapak Samsul yaitu Bapak Tohir:

“Sopan, ramah mbak, intinya pelayanan yang diberikan Bapak Samsul saat jualan itu sesuai dengan apa yang diharapkan oleh konsumen mbak. Pada waktu yang bersamaan waktu saya membeli bakso Bapak Samsul ada pembeli yang dimana dia hanya terus bertanya soal harga bakso yang dijual oleh Bapak Samsul ujung-ujungnya orang itu tidak beli hanya menanyakan harganya saja mbak. Disisi lain Bapak Samsul yang lagi sibuk melayani pembeli tetapi Bapak Samsul tetap menjawab beberapa pertanyaan pembeli tadi dengan sopan dan ramah.”<sup>43</sup>

Pelayanan yang terbaik yang dikasih seorang pedagang bakso keliling terhadap konsumennya, sebab konsumen yang akan membeli barang dagangannya. Sebagaimana hasil pernyataan dari Bapak Iwan selaku pedagang bakso keliling:

“Ya pasti saya kasih pelayanan terbaik dek, karena konsumen itu sangat penting lah buat saya jika tidak ada konsumen bakso saya tidak laku terjual. Kesabaran dibutuhkan saat melayani konsumen karena permintaan dari konsumen itu macam-macam. Apa yang dibutuhkan oleh konsumen saya berikan misalkan konsumen minta tambahan kuah,

---

<sup>42</sup> Bapak Samsul, Pemilik Bakso Imora, *Wawancara Langsung*, (20 Agustus 2022)

<sup>43</sup> Bapak Tohir, Konsumen Bakso Imora, *Wawancara Langsung*, (20 Agustus 2022)

atau minta diperbanyakin ketupatnya. Dengan memberikan pelayanan yang baik, konsumen akan kembali lagi untuk membeli bakso saya.”<sup>44</sup>

Selanjutnya saya juga mewawancarai Yanti untuk menanyakan terkait pelayanan yang diberikan oleh Bapak Iwan. Kemudian, Yanti menjawab:

“Iya baik mbak, meskipun permintaan dari konsumen itu macam-macam Bapak Iwan tetap layani dengan baik menyesuaikan dengan yang konsumen minta. Terkadang ada pembeli yang beli baksonya Bapak Iwan dibawah harga yang sudah ditentukan oleh Bapak Iwan, Bapak Iwan tetap kasih. Saya kalo beli baksonya bapak iwan banyak permintaannya juga mbak, satunya kasih ketupat satunya banyakin kuahnya, satunya gk pakek saledri, tetapi bapak iwan tidak pernah komplain pada saya.”<sup>45</sup>

Hasil pemaparan terkait pelayanan yang diberikan seorang pedagang bakso keliling terhadap konsumennya dapat disimpulkan setiap pedagang bakso keliling memberikan pelayanan yang baik secara sopan dan ramah dalam melayani permintaan setiap konsumen meskipun permintaan konsumen itu macam-macam. Karena bagi pedagang bakso keliling konsumen itu sangat penting terhadap perkembangan usahanya.

Pelayanan, harga, serta juga rasa yang ada pada bakso memberikan pengaruh besar terhadap kemajuan usaha. Tetapi ada yang lebih berpengaruh yaitu konsumen, banyaknya pedagang yang jualan bakso dan juga warung bakso yang banyak menjadikan banyak pemilihan kepada konsumen untuk membeli bakso dimana? Alasan konsumen membeli bakso di pedagang keliling karena harganya yang jauh lebih murah, hal ini disampaikan oleh Ibu Musyarrofah pada wawancara berikut:

---

<sup>44</sup> Bapak Iwan, Pemilik Bakso Aneka Rasa, *Wawancara Langsung*, (20 Agustus 2022)

<sup>45</sup> Yanti, Konsumen Bakso Aneka Rasa, *Wawancara Langsung*, (20 Agustus 2022)

“Harganya lebih murah di pedagang keliling, kalo di warung bakso uang Rp.10.000 dapat seporsi bakso kalo di pedagang keliling uang Rp.10.000 dapat 2 porsi bakso. Bakso di pedagang keliling cukup mengeluarkan uang sebesar Rp.5.000 sudah kenyang dengan seporsi bakso yang lengkap dengan ketupatnya. Soal rasa menurut saya di pedagang keliling juga tidak kalah enak dengan bakso-bakso yang lain.”<sup>46</sup>

Selain itu, ada juga konsumen yang memilih membeli di pedagang bakso keliling karena pelayanan yang ramah, sopan, baik kepada seorang pembeli. sebagaimana dalam wawancara Bapak Tohir berikut:

“Karena pelayanan seorang penjual yang sangat ramah, ditengah-tengah kesibukan melayani pembeli, terdapat pembeli yang banyak permintaannya pedagang keliling tetap melayani secara sabar dan sopan. Saya lebih memilih makan dipedagang bakso keliling ini juga karena lebih akrab. Pedagang keliling ini sudah seperti keluarga, jadi semua orang tidak sungkan untuk bertanya atau meminta sesuatu yang dibutuhkan saat kurang lengkap di baksonya.”<sup>47</sup>

Wawancara dari kosumen yang lain Yanti:

“Saya lebih memilih membeli di pedagang bakso keliling karena tidak perlu pergi keluar, tinggal dipanggil langsung datang.”<sup>48</sup>

Berdasarkan hasil percakapan wawancara diatas dapat disimpulkan orang-orang memilih membeli bakso di pedagang keliling karena harganya yang jauh lebih murah, di pedagang keliling juga lebih akrab, selain itu juga tidak perlu keluar rumah tinggal ditelfon langsung datang.

## **2. Produktivitas Pada Pedagang Warung Bakso Permanen di Pamekasan**

Warung bakso permanen adalah warung yang didirikan dengan menyediakan menu berbagai macam bakso. Warung bakso permanen sendiri

---

<sup>46</sup> Ibu Musyarrofah, Konsumen Bakso Nikmat, *Wawancara Langsung*, (20 Agustus 2022)

<sup>47</sup> Bapak Tohir, Konsumen Bakso Imora, *Wawancara Langsung*, (20 Agustus 2022)

<sup>48</sup> Yanti, Konsumen Bakso Aneka Rasa, *Wawancara Langsung*, (20 Agustus 2022)

sudah banyak ditemui di wilayah Pamekasan baik pedesaan maupun di perkotaan. Terdapat beberapa alasan yang memungkinkan seseorang untuk mendirikan warung bakso permanen. berikut adalah hasil wawancara dari Bapak Koespaeri selaku pemilik bakso gong:

“Ya..memang itu keinginan dari saya sendiri yang ingin jualan bakso dan kebetulan keluarga juga mendukung tetapi sebelum membuka warung bakso ini saya sempat berjualan keliling, namanya juga usaha pastinya berangkat dari nol kan.awalnya pasti sulit dalam berjualan bakso keliling ini tetapi saya belajar terus belajar, memperbaiki apa yang kurang dari bakso saya akhirnya saya bisa bertahan berjualan bakso sampai bisa membuka warung bakso ini. Selain itu tujuan saya membuka warung bakso ini untuk bisa mencukupi kebutuhan sehari-hari keluarga saya”<sup>49</sup>

Membuka usaha warung bakso tidak hanya keinginan dari sendiri bisa juga terinspirasi dari usaha orang lain. Sebagaimana hasil wawancara dari Bapak Endro selaku pemilik warung bakso goyang lidah 2:

“Saya tertarik untuk bisa membuka usaha warung bakso ini karena tidak ada mata pencaharian lagi selain jualan bakso awalnya kakak saya yang terinspirasi dari pedagang bakso goyang lidah yang ada di Sampang kemudian dia meminta izin ke pemilik bakso yang berada di Sampang untuk membuka warung bakso juga di Pamekasan dengan memakai nama goyang lidah, setelah diberi izin kakak dan saya mulai jualan bakso dengan cara keliling terlebih dahulu berhubung konsumen banyak yang minat akhirnya saya dan kakak saya mulai membuka usaha warung bakso goyang lidah yang berada di jalan Agus Salim, Sedangdang. Dikarenakan dari warung bakso goyang lidah yang berada di Sedangdang itu juga ramai dengan pembeli akhirnya saya beserta kakak saya mulai membuka cabang yang sekarang berada di jalan pasar pao dengan diberi nama bakso goyang lidah 2”<sup>50</sup>

Memiliki keinginan yang besar untuk bisa membuka usaha pasti dimiliki seseorang, tidak banyak orang terkadang masih bingung ingin buka

---

<sup>49</sup> Bapak Koespaeri, Pemilik Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (23 Agustus 2022)

<sup>50</sup> Bapak Endro, Pemilik Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*, (23 Agustus 2022)

usaha apa? Sehingga orang pergi keluar supaya mendapatkan ide untuk buka usaha. Sebagaimana hasil wawancara dari Bapak Yitno selaku pemilik warung bakso jumbo malang:

“Gini mbak, saya dulu memang ada keinginan untuk buka usaha waktu itu tapi masih bingung mau buka usaha apa? Kemudian saya jalan-jalan sekitar kota Malang di tengah saya jalan-jalan menikmati kota Malang saya tertarik untuk mencoba bakso jumbo malang, setelah dicicipi ternyata rasa bakso jumbo malang enak dari sana jsaya kepikiran untuk buka usaha bakso dengan nama bakso jumbo malang tetapi lokasinya di Malang. Kemudian istri saya menyarankan untuk buka warung jumbo malang di Pamekasan.”<sup>51</sup>

Dari hasil pemaparan diatas dapat disimpulkan sebelum para pedagang bisa membuka warung bakso, mereka terlebih dahulu berjualan keliling menyusuri tempat-tempat yang sekiranya ada pembeli. pendapatan dari hasil jualan keliling kemudian ditabung setelah cukup terkumpul baru membangun warung. Para pedagang membuka warung bakso disebabkan beberapa faktor yaitu; atas keinginan dari diri sendiri, dikarenakan tidak mata pencaharian lagi serta keinginan untuk membuka usaha.

Setiap orang membangun atau merintis sebuah usaha dengan waktu yang berbeda-beda sesuai dengan keinginan dari seseorang tersebut tetapi juga ada usaha yang sudah dibangun oleh anggota keluarga yang nantinya akan menjadi usaha turun-temurun. Berikut adalah pemaparan dari Bapak Koespaeri terkait tahun berapa usaha warung bakso mulai berdiri? Selanjutnya Bapak Koespaeri menjawab:

“Tahun 2014 saya membuka usaha warung bakso ini dek, sebelumnya saya juga pernah jualan keliling kurang lebih sekitar 4 bulan. Bulan

---

<sup>51</sup> Bapak Yitno, Pemilik Bakso Jumbo Malang, Wawancara Langsung, (23 Agustus 2022)

maret sampai bulan juni saya jualan keliling, Alhamdulillah tidak membutuhkan waktu yang lama dari jualan keliling ke membuka usaha warun bakso ini. Tanggapan positif dari masyarakat akhirnya mendorong saya untuk segera membuka usaha warung. Dengan berkembangnya usaha warung bakso ini kemudian pada tahun 2018 saya membuka cabang di Blumbungan.”<sup>52</sup>

Peneliti juga meminta pendapat dari salah satu karyawan yang bekerja di warung bakso gong yaitu Salim:

“Kalo saya sendiri mbak mulai bekerja di warung bakso gong ini sudah sejak tahun 2016, sebenarnya awal-awal saya tidak tahu mbak kapan warung bakso gong ini berdiri? Kemudian waktu saya mau menerima gaji pertama hasil kerja, saya menanyakan kepada sang pemilik sejak kapan warung bakso gong ini ada? Lalu, pemiliknya atau yang lebih dikenal dengan sebutan Bapak Koespaeri menjawab warung bakso gong ini sudah ada sejak tahun 2014 gitu mbak cerita dari Bapak Koespaeri.”<sup>53</sup>

Hal ini juga dipertegas oleh pernyataan dari pembeli warung bakso gong yaitu Faizah:

“Warung bakso gong ini masih dibilang baru ada dek, dibanding dengan warung yang berdiri di tahun 1900-an. Kalo tidak salah warung bakso gong ini ada di tahun 2014, waktu itu saya masih belum lulus sekolah saya sering dulu mampir ke warung bakso gong sepulang sekolah, biasanya jam pulang sekolah sore itu banyak anak-anak dari sekolahan lain yang mampir ke gong. Peminat dari bakso gong tidak hanya dari kalangan anak sekolah saja, ibu-ibu dan bapak-bapak juga tidak mau ketinggalan untuk makan diwarung bakso gong.”<sup>54</sup>

Berbeda dengan warung bakso gong yang tahun berdirinya lebih awal, bakso goyang lidah sudah ada sejak lama sejak tahun 1985, setelah berproses panjang akhirnya bisa membuka cabang yang sekarang diberi nama bakso

---

<sup>52</sup> Bapak Koespaeri, Pemilik Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (23 Agustus 2022)

<sup>53</sup> Salim, Karyawan Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (23 Agustus 2022)

<sup>54</sup> Faizah, Konsumen Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (23 Agustus 2022)

goyang lidah 2. Berikut hasil wawancara dari Bapak Endro selaku pemilik warung bakso goyang lidah 2:

“Saya dan kakak saya kan awalnya jualan keliling dek sekitar tahun 1985 kemudian tahun 1988 saya mulai membuka warung bakso ini. Selama saya jualan keliling saya sangat bersemangat dek, susah duka saya jalani saat jualan dikarenakan saya dan kakak saya ingin segera bisa membuka usaha warung bakso sehingga tidak perlu jualan keliling lagi akhirnya butuh waktu 3 tahun saya dan kakak saya untuk bisa membangun warung bakso ini. Kalo untuk yang cabang ini berdiri tahun 2018 sekitar 3,5 tahun”<sup>55</sup>

Hal ini juga disampaikan oleh Ibu Ismiyah selaku karyawan bakso goyang lidah 2:

“Tahun 2018 cabang bakso goyang lidah itu baru berdiri, kenapa saya bisa tau? karena waktu itu masih awal-awal buka warung bakso jadi ada perekrutan karyawan dan saya langsung ngelamar untuk menjadi karyawan disana. Saat saya menjadi karyawan saya sempat bertanya kepada sang pemilik warung bakso goyang lidah ini mengenai kapan tahun dirintisnya? Kemudian sang pemilik menjawab tahun 2018.”<sup>56</sup>

Selanjutnya informan lainnya yaitu Bapak Jalil selaku pembeli di warung bakso goyang lidah 2:

“Kalo bakso goyang lidah yang di Sedangdang itu sudah ada lama dek, untuk tahun berdirinya bakso goyang lidah yang di Sedangdang itu saya kurang tau juga ya dek karena saya sendiri hanya mampir untuk makan saja tanpa menanyakan perihal hal itu. Tetapi jika yang cabang ini saya mengetahuinya buka pada tahun 2018, saya waktu itu denger dari kerabat kalo bakso goyang lidah ada cabangnya di pasar pao terus saya tanya kapan bukanya baru ada di tahun 2018.”<sup>57</sup>

Supaya bisa mendirikan warung bakso pedagang harus bekerja keras dengan cara berjualan keliling penghasilan dari jualan bakso keliling

---

<sup>55</sup> Bapak Endro, Pemilik Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*, (31 Agustus 2022)

<sup>56</sup> Ibu Ismiyah, Karyawan Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*, (31 Agustus 2022)

<sup>57</sup> Bapak Jalil, Konsumen Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*, (31 Agustus 2022)

kemudian disimpan setelah dirasa cukup untuk membangun warung baru dibangun sebuah warung bakso. Sebagaimana hasil wawancara dari Bapak Yitno selaku pemilik warung bakso jumbo malang:

“Emm di tahun 2013 saya bisa membuka usaha warung bakso ini dek, saya awalnya jualan keliling pada tahun 2008 – 2012. Sedikit banyak pendapatan yang diperoleh saya dari jualan keliling saya tabung untuk bisa mendirikan warung bakso. Butuh waktu kurang lebih 5 tahun untuk bisa mengumpulkan uang, karena biaya yang dibutuhkan cukup banyak. Ketika modal sudah cukup saya mulai mendirikan warung bakso pada tahun 2013.”<sup>58</sup>

Hal ini juga selaras dengan yang disampaikan oleh Bapak Sahe selaku karyawan di warung bakso jumbo malang:

“Eee...menurut yang disampaikan dari Bapak Yitno selaku pemilik warung bakso jumbo malang ini resmi dibuka pada tahun 2013, meskipun saya termasuk karyawan lama disini dek saya kurang tau juga mengenai kapan tahun berdirinya bakso jumbo malang ini? Kalo gak sang pemilik atau Bapak yitno yang bercerita sendiri saya tidak mungkin mengetahuinya.”<sup>59</sup>

Saya juga mendatangi Ibu Irma yang sedang makan bakso di warung bakso jumbo malang, saya menanyakan tentang sejak kapan warung bakso jumbo malang ini ada? Lalu, Ibu Irma menjawab:

“Untuk soal waktu kapan awal-awal dibuka saya kurang tau juga itu dek, saya hanya mengetahui di tahun 2013 warung bakso jumbo malang itu sudah ada. Waktu itu saya masih kerja di salah satu toko di Pamekasan sehabis pulang dari bekerja biasanya kalo lagi lapar saya mampir sebentar ke warung bakso jumbo malang”<sup>60</sup>

Berdasarkan hasil pemaparan dari pemilik, karyawan serta pembeli dapat disimpulkan bahwa warung bakso dirintis pada tahun yang berbeda.

---

<sup>58</sup> Bapak Yitno, Pemilik Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (31 Agustus 2022)

<sup>59</sup> Bapak Sahe, Karyawan Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (31 Agustus 2022)

<sup>60</sup> Ibu Irma, Konsumen Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (31 Agustus 2022)

Warung bakso gong dirintis pada tahun 2014 kemudian warung bakso goyang lidah 2 dibangun sekitar tahun 2018 sedangkan bakso jumbo malang dibuka pada tahun 2013. Sebelum dilakukan pembangunan warung bakso pedagang menabung terlebih dahulu sehingga ketika uang sudah cukup untuk bangun warung baru membangun atau membuka warung bakso.

Merintis usaha dimulai dari nol seperti halnya pada pedagang warung bakso permanen di Pamekasan yang memulai usahanya dari berjualan keliling terlebih dahulu. Sebagaimana dalam hasil wawancara pada Bapak Koespaeri pemilik bakso gong:

“Iya, saya dulu sebelum mendirikan warung bakso ini saya berjualan keliling. Saya berjualan keliling kurang lebih sampai 4 bulan. Selama 4 bulan itu saya berkeliling mendatangi rumah-rumah sampai area kota Pamekasan.”

Sama halnya dengan warung bakso goyang lidah 2, Bapak Endro sebelum memiliki warung bakso sempat berjualan bakso keliling dari tahun 1985 sampai tahun 1988. Sebagaimana hasil wawancara Bapa Endro selaku pemilik warung bakso goyang lidah 2 berikut ini:

“Benar, sebelum adanya warung bakso ini saya sama kakak saya sempat berjualan keliling kurang lebih selama 3 tahun. Saya berjualan keliling menggunakan gerobak mengelilingi rumah-rumah warga, tidak lupa juga saya mendatangi pelanggan yang sudah biasa membeli bakso di saya.”

Seperti di warung bakso gong dan goyang lidah 2, warung bakso jumbo malang juga pernah berjualan keliling. Hasil dari jualan keliling kemudian ditabung supaya dapat membangun warung bakso, akhirnya pada tahun 2013 bapak Yitno bisa mendirikan warung bakso jumbo malang. Sebagaimana hasil wawancara dari pemilik warung bakso jumbo malang sebagai berikut:

“Namanya juga usaha dimulai dari bawah, ya saya dulu berjualan keliling dulu dek. Uang dari hasil jualan killing saya tabung sedikit demi sedikit akhirnya menjadi banyak sehingga ketika sudah cukup untuk membangun sebuah warung, pada tahun 2013 saya bangun warung bakso.”

Berdasarkan dari hasil pemaparan diatas, pedagang bakso permanen sebelum mendirikan warung bakso terlebih dahulu berjualan keliling. Berjualan keliling yang dilakukan pedagang bakso permanen ada yang membutuhkan waktu hanya sedikit sekitar 4 bulan dikarenakan langsung mendapat respon dari masyarakat sehingga mempermudah dalam memajukan usahanya. Selain itu, terdapat juga pedagang yang dulunya berjualan keliling membutuhkan waktu yang lama sampai bertahun-tahun ketika sudah banyak baru bisa membangun warung bakso.

Warung bakso tidak mungkin bisa berdiri tanpa adanya modal, modal termasuk hal penting dalam mendirikan sebuah usaha. Modal yang dibutuhkan untuk bisa membangun sebuah warung warung bakso tidaklah sedikit sebab perlengkapan serta kebutuhan dalam sebuah warung lebih banyak seperti meja, kursi, gerobak, dan lain-lain. Berikut adalah pemaparan dari Bapak Koespaeri terkait modal yang dihabiskan untuk bisa membangun sebuah warung bakso gong:

“Jadi gini dek, untuk bisa membangun sebuah warung ditempat yang strategis yang dekat dengan jalan raya kalo tidak memiliki lahan sendiri otomatis nyewa lahan kan. Kalo saya sendiri bukan nyewa lahan tetapi sewa tempat dek karena tempat ini sudah ada tetapi dulu tempat ini dijadikan toko yang jualan sembako. Saya kurang tau juga penyebab toko itu ditutup? berhubung toko itu sudah ditutup kemudian diganti oleh saya untuk dijadikan sebagai warung bakso. Uang sewa tokonya saja saya menghabiskan uang sebesar Rp. 8.000.000 per tahun. Untuk bisa mengisi perlengkapan yang dibutuhkan sebagaimana orang yang

jualan bakso saya mengeluarkan uang sekitar Rp.6.000.000. jadi jika ditotal saya menghabiskan uang sekitar Rp.14.000.000”<sup>61</sup>

Pedagang bakso ada yang membuka warung sekaligus untuk dijadikan tempat tinggal sehingga tidak perlu membangun rumah kembali di tempat yang lain. Modal yang dikeluarkan pun lebih banyak, Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Endro selaku pemilik bakso goyang lidah 2:

“Saya mengeluarkan uang sekitar Rp. 20.000.000 an dek, ini kan saya tidak hanya bangun warung saja tetapi juga rumah supaya bisa ditempati, jadi wajar lah agak mahal. Saya sengaja membangun warung sekaligus rumah, supaya lebih menghemat ke dana dek, dan juga agar tidak bolak-balik ke tempat yang lain. Kalo saya misal hanya membuka warung saja dan membangun rumahnya ditempat yang, saya harus mengeluarkan uang berapa dek kan tambah banyak. Uang Rp.20.000.000 itu belum termasuk perabotan-perabotan yang harus dibeli dalam berjualan bakso, setelah saya beli semua perabotan-perabotan warung menghabiskan biaya sekitar Rp. 9.000.000 an dek sehingga total modal yang saya keluarin untuk bisa membuka warung bakso ini kurang lebih hamper Rp.30.000.000. an”<sup>62</sup>

Meskipun membuka warung secara kecil-kecilan tetapi modalnya juga terbilang banyak, karena harga kebutuhan masyarakat setiap tahunnya mengalami peningkatan. Sebagaimana pemaparan dari Bapak Yitno selaku pemilik warung bakso jumbo malang:

“Ya..sekitar Rp. 14.000.000 an lah, meskipun warung bakso yang dibangun kecil-kecilan tetapi harga barang bangunan kan tiap tahun pasti mengalami kenaikan belum lagi ongkos untuk tukang bangunannya. Uang Rp.14.000.000 itu hanya dihabiskan untuk membangun warung tanpa membeli barang-barang yang dibutuhkan atau perlengkapan untuk jualan. Ketika sudah dibeli perlengkapan lainnya modal untuk bisa membuka warung bakso ini menghabiskan uang sekitar Rp. 20.000.0000”<sup>63</sup>

---

<sup>61</sup> Bapak Koespaeri, Pemilik Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (31 Agustus 2022)

<sup>62</sup> Bapak Endro, Pemilik Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung* (31 Agustus 2022)

<sup>63</sup> Bapak Yitno, Pemilik Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung* (31 Agustus 2022)

Hasil wawancara diatas dapat disimpulkan modal awal yang dikeluarkan oleh seorang pedagang bakso tidaklah sama, ada pedagang yang langsung menyewa tempat tanpa perlu membangunnya, tetapi ada juga pedagang yang membangun warung sekaligus rumah untuk dijadikan tempat tinggal. Untuk dapat mendirikan warung bakso modal yang dikeluarkan seorang pedagang berkisar sekitar Rp 10.000.000 keatas. Modal awal bisa banyak dikarenakan perlengkapan dari warung bakso itu sendiri banyak, serta harga bangunan dan ongkos tukang bangunan yang tinggi.

Warung bakso terdapat jam buka tutupnya, hal itu dilakukan karena persiapan untuk membuka warung bakso belum selesai ataupun karena pemilik maupun karyawan ingin beristirahat. Terdapat pedagang bakso yang mengatakan waktu menentukan rejeki sehingga dia memilih membuka warung baksonya lebih awal, seperti pemaparan yang disampaikan oleh Bapak Koespaeri:

“Ya..gak lah dek, masak mau jualan 24 jam. Siapa yang mau jaga dek jika warung bakso ini dibuka selama 24 jam? Meskipun saya punya karyawan, saya juga memikirkan karyawan pas gak ada istirahatnya kalo buka 24 jam. Tempat makan yang buka selama 24 jam itu dek sudah memiliki karyawan lebih, di warung bakso saya ini hanya memiliki 2 karyawan, Saya buka warung bakso ini hanya dari jam 09:00 pagi sampai jam 22:00 malam.”<sup>64</sup>

Pernyataan dari Bapak Koespaeri diatas dibenarkan oleh karyawannya yaitu Salim:

“Gak mbak, warung bakso gong ini hanya buka dari jam 09:00 pagi sampai jam 22:00 malam. Kalo buka selama 24 jam warung bakso ini harus menambah karyawan lagi supaya bisa bergantian yang jaga.

---

<sup>64</sup> Bapak Koespaeri, Pemilik Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (01 September 2022)

Meskipun warung bakso ini tidak buka selama 24 jam tapi Alhamdulillah mbak penghasilannya lumayan. Ya...begitu lah mbak semua rejeki sudah ada yang ngatur apapun pekerjaan kita harus tetap disyukuri.”<sup>65</sup>

Selanjutnya hal ini diperkuat dengan pernyataan dari pembeli bakso gong yaitu Faizah:

“Saya kurang tau juga bakso gong ini buka dan tutupnya jam berapa? cuman saya pernah dengar dari mbak saya itu katanya dari jam 09:00 sudah buka mbak. Untuk jam tutupnya saya kurang tau karena waktu itu jam 21:00 masih buka. Yang pasti mbak warung bakso gong ini tidak jualan selama 24 jam, sebab saya pernah pagi – pagi sekali lewat depan waung bakso gong masih tutup dan benar kata mbak saya bukanya jam 9 nan.”<sup>66</sup>

Berjualan selama 24 jam juga tidak dilakukan di warung bakso goyang lidah 2 pemilik lebih memilih buka warung lebih awal karena tempatnya yang berdekatan dengan pasar. Sebagaimana hasil wawancara dari Bapak Endro selaku pemilik bakso goyang lidah 2:

“Enggak saya gak pas buka warung 24 jam juga, saya hanya buka dari jam 07:30 pagi sampai jam 21:00 malam saya. Saya memilih buka warung bakso lebih awal karena kan lokasi saya berdekatan dengan pasar, pasarnya lagi ramai kalo pas pagi-pagi jadi saya arahkan buka awal untuk menarik konsumen. Saya hanya mempunyai satu karyawan dek itupun juga sudah dibantu dengan saya yang ngelola. Kalo pas buka 24 jam saya tidak beristirahat dek, yang mau menambah karyawan baru takut penghasilan dari jualan bakso ini tidak cukup buat ngegaji dua karyawan.”<sup>67</sup>

Hal ini juga diperkuat dengan pernyataan dari karyawan bakso goyang lidah yaitu: Ibu Ismiyah:

“Bakso goyang lidah ini hanya buka dari jam 07:30 – 21:00 dek. enggak dek warung bakso ini gak buka selama 24 jam, saya dulu pernah

---

<sup>65</sup> Salim, Karyawan Bakso gong, *Wawancara Langsung*, (01 September 2022)

<sup>66</sup> Faizah, Konsumen Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (01 September 2022)

<sup>67</sup> Bapak Endro, Pemilik Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*, (01 September 2022)

menyarankan kepada Bapak Endro supaya warung bakso ini dibuka selama 24 jam tetapi Bapak Endro tidak berkenan dek, karena menurutnya tidak akan ada waktu istirahat, yang mau menambah pekerja lagi takut penghasilan dari jualan bakso ini gak nutut buat ngegaji dua karyawan. Saya menyarankan buka selama 24 jam karena warung dan rumahnya sudah satu tempat jadi enak kalo mau buka 24 jam itu hanya menurut saya dek.”<sup>68</sup>

Kemudian dibenarkan dengan penyampaian dari pembeli bakso goyang

lidah 2 yaitu Bapak Jalil:

“Saya kan hanya seorang pembeli dek, jadi saya kurang tau juga jam berapa buka tutupnya warung bakso goyang lidah 2 cuman waktu saya lewat pas mau kepasar sekitar jam 07:30 bakso goyang lidah 2 sudah dibuka kebetulan ada yang nitip disuruh belikan bakso sekalian saya mampir kalo jam tutupnya saya kurang tau dek. tapi untuk buka 24 jam atau tidak, menurut saya tidak buka 24 jam karena yang jualan pasti membutuhkan istirahat.”<sup>69</sup>

Selaras dengan yang disampaikan oleh pemilik warung bakso jumbo

malang yaitu Bapak Yitno sebagai berikut:

“Gak dek, warung ini hanya buka dari jam 10:00 tutup jam 22:00. Kalo saya buka 24 jam saya juga perlu nambah karyawan kan tidak mungkin saya mempekerjakan orang sampai 24 jam. Membuka warung selama 24 jam juga berisiko tinggi dek, kalo tengah malam takut terjadi hal-hal yang tak diduga seperti perampokan, pengkeroyakan dan lain-lain. Lagi pula dek mana ada orang yang mau beli bakso tengah malem yang ada orang kebanyakan tidur kalo sudah tengah malem”<sup>70</sup>

Kemudian hasil wawancara dari Bapak Yitno senada dengan hasil

percakapan dari karyawannya yaitu Bapak Sahe:

“Kalo 24 jam enggak, saya hanya bekerja di warung bakso jumbo malang dari jam 10:00 tutup jam 22:00. Disini ini karyawannya hanya 2 orang dek, untuk membuka warung selama 24 jam dibutuhkan penambahan karyawan kembali supaya bisa bergantian dalam penjagaan warung. Apalagi menurut sang pemilik membuka warung

---

<sup>68</sup> Ibu Ismiyah, Karyawan Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*, (01 September 2022)

<sup>69</sup> Bapak Jalil, Konsumen Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*, (01 September 2022)

<sup>70</sup> Bapak Yitno, Pemilik Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (01 September 2022)

selama 24 jam berisiko tinggi oleh sebab itu sang pemilik kurang setuju juga apabila jualan selama 24 jam.”<sup>71</sup>

Hal ini juga diperkuat dengan hasil wawancara dari pembeli yaitu Ibu

Irma:

“Ya..kalo untuk jam buka tutupnya saya gak tau tapi saya pernah makan di bakso jumbo malang ini jam 11:00, ketika habis pulang kerja jam 21:30 bakso jumbo malang masih buka. Untuk jam bukanya pasti sama lah dengan jam buka warung-warung lainnya karena sebelum masih banyak yang perlu dipersiapkan.”<sup>72</sup>

Dari hasil pemaparan dari pemilik, karyawan serta pembeli dapat disimpulkan warung bakso gong, bakso goyang lidah 2 dan bakso jumbo malang tidak buka selama 24 jam. Ada jam buka tutupnya hal itu dilakukan untuk membuka warung setiap harinya butuh kesiapan takut ada bahan-bahan atau perlengkapan lainnya masih belum lengkap. Ada warung bakso yang buka lebih awal untuk menarik konsumen dikarenakan lokasi yang berdekatan dengan pasar. Membuka warung selama 24 jam membutuhkan keberanian dan juga penambahan karyawan dalam penjagaannya karena membuka warung selama 24 jam berisiko tinggi takut terjadi hal-hal yang diluar dugaan seperti perampokan.

Dalam memproduksi bakso diperlukan biaya mulai dari untuk beli bahan-bahan, proses penggilingan sampai menjadi bakso. Biaya yang dikeluarkan oleh seorang dalam sekali produksi bakso cukup banyak karena bahan-bahan mentah untuk membuat bakso itu sendiri banyak belum lagi

---

<sup>71</sup> Bapak Sahe, Karyawan Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (01 September 2022)

<sup>72</sup> Ibu Irma, Konsumen Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (01 September 2022)

terkait dengan harga dari bahan-bahan tersebut di pasar. Bapak Koespaeri selaku pemilik dari bakso gong menyampaikan bahwasanya jika harga bahan-bahan di pasar melambung tinggi biaya yang dihabiskan dalam sekali produksi bakso juga tinggi. Berikut hasil wawancaranya:

“Biaya produksi bakso itu tergantung pada harga bahan-bahan di pasar dek, ya..kalo harga di pasar pada naik seperti cabe, sayuran, daging biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi bakso banyak. Saat ini saya kalo memproduksi bakso itu mengahabiskan biaya sekitar Rp. 1.000.000 lebih. Saya kan dalam sekali buat adonan sangat banyak jadi biaya yang dikeluarkan juga lumayan banyak.”<sup>73</sup>

Saya juga menanyakan perihal biaya produksi kepada karyawan bakso gong yaitu Salim:

“Eee..yang dikasih pemilik ke saya itu Rp.1.500.000 tetapi uang segitu masih ada sisanya sekitar Rp. 170.000 jadi saya belanja untuk keperluan sekali produksi bakso mengahabiskan biaya sekitar Rp. 1.330.000. biaya segitu sebenarnya hal yang wajar karena bakso gong ini lumayan peminatnya jadi produksinya juga banyak.”<sup>74</sup>

Kemudian hasil wawancara dari Bapak Endro selaku pemilik warung bakso goyang lidah 2:

“Saya mengahabiskan biaya hampir Rp.600.000 sudah jadi bakso itu bukan Rp.600.000 beli bahan-bahan baksonya. Ya...jika lagi musim hujan terus curah hujan tinggi menyebabkan sayuran para petani rusak sehingga sayuran di pasar melambung naik. Supaya tidak terlalu sering-sering belanja ke pasar saya sebagai pedagang bakso harus pandai dalam menggunakan bahan-bahan yang sekiranya cukup untuk beberapa hari.”<sup>75</sup>

Hal ini dibenarkan dengan pernyataan dari karyawan bakso goyang lidah 2 Ibu Ismiyah:

---

<sup>73</sup> Bapak Koespaeri, Pemilik Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (01 September 2022)

<sup>74</sup> Salim, Karyawan Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (01 September 2022)

<sup>75</sup> Bapak Endro, Pemilik Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*, (04 September 2022)

“Ketika saya total jadi sekitaran hampir Rp. 600.000 an itu sudah harga normalnya beda lagi jika harga bahan-bahan melambung naik. saya awalnya juga terkejut dek, belanja keperluan produksi bakso bisa menghabiskan biaya sekian banyaknya setelah dihitung kembali ternyata benar. Dan yang paling banyak mengeluarkan biaya adalah dalam pembelian bahan utama yaitu daging.”<sup>76</sup>

Bahan-bahan dalam pembuatan bakso sebenarnya tidak banyak tetapi yang bikin menghabiskan uang sangat banyak dalam berbelanja keperluan produksi adalah jumlah yang di produksi. Misalkan jumlah yang diproduksi sedikit biaya yang dikeluarkan hanya sedikit sebaliknya, jumlah produksi meningkat otomatis biaya yang dikeluarkan akan lebih banyak dari sebelumnya. Pengeluaran biaya yang besar juga dirasakan oleh Bapak Yitno selaku pemilik warung bakso jumbo malang, sebagaimana wawancara dari Bapak Yitno sebagai berikut:

“Kalo biaya buat bakso itu banyak gak nyampek Rp. 1 juta tapi ya..sekitar Rp. 800.000 keatas dalam sekali produksi kan itu juga buat stok beberapa hari. Buat saya biaya sebanyak Rp.800.000 itu sudah termasuk tinggi, setelah saya pikir-pikir itu sebenarnya hal yang lumrah terjadi pada setiap pedagang apapun selain dari bakso ketika terjadi penambahan jumlah produksi sehingga jumlah biaya yang dikeluarkan saat produksi juga mengalami peningkatan. Biaya yang saya keluarkan itu sudah lumayan sedikit dari pada sebelumnya yang mencapai harga Rp.1.000.000 an lebih saya megurangi biaya produksi dengan cara menggunakan bahan secara tepat.”<sup>77</sup>

Hal ini juga selaras dengan hasil wawancara dari karyawan bakso jumbo malang yaitu Bapak Sahe:

“Gini dek, saya sama pemilik disuruh belanja buat bahan-bahan produksi bakso dengan jumlah banyak sekaligus untuk stok beberapa hari. Saya biasanya dikasih uang sama pemilik itu sebesar Rp. 1.000.000 untuk berbelanja kebutuhan saat mau bikin bakso. Saya juga

---

<sup>76</sup> Ibu Ismiyah, Karyawan Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*, (04 September 2022)

<sup>77</sup> Bapak Yitno, Pemilik Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (04 September 2022)

berbelanja dipasar sesuai dengan arahan dari pemilik yaitu berbelanja ditempat langganan yang sudah biasa pemilik berbelanja dulu. Setelah selesai belanja saya hitung untuk disetorkan kepada pemilik dan total biaya yang dihabiskan hampir Rp. 900.000 sekitar Rp.890.000 an”<sup>78</sup>

Hasil pemaparan diatas dapat disimpulkan biaya yang dikeluarkan oleh pedagang bakso permanen mulai dari Rp.600.000 an sampai dengan Rp.1.000.000 lebih. biaya yang dikeluarkan cukup banyak sekaligus buat stok beberapa hari. Berbeda apabila terjadi peningkatan jumlah produksi serta harga bahan-bahan dipasar pada naik maka biaya yang dikeluarkan untuk produksi bakso lebih besar.

Resep atau takaran bahan-bahan yang digunakan saat membuat adonan bakso per pedagang tentu berbeda-beda. Ada pedagang yang lebih menggunakan banyak bahan dikarenakan ingin membuat jumlah produksi bakso yang banyak dan ada juga pedagang yang lebih menghemat bahan-bahan meskipun produksi banyak dikarenakan harga bahan-bahan yang tinggi. Sebelum memproduksi bakso pedagang juga sudah menentukan berapa kilogram bakso yang akan dibuat dalam sekali produksi. Sebagaimana hasil wawancara dari Bapak Koespaeri selaku pemilik warung bakso gong sebagai berikut:

“Emm...tepung 3 kg, daging 9 kg jadi perkiraan saya memproduksi sekitar 15 kg an dek itu saya jadikan beberapa hari karena tidak mungkin 15 kg laku terjual dalam sehari. Membuat bakso sebanyak 15 kg dalam sekali pembuatan sudah termasuk sangat banyak, meskipun nanti juga lebih banyak menghabiskan waktu dalam pembuatan baksonya sebenarnya untuk mengubah adonan 15 kg menjadi butiran-butiran bakso bisa saya percepat dengan bantuan dari karyawan. Saya

---

<sup>78</sup> Bapak Sahe, Karyawan Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (04 September 2022)

beryukur sekali karena sudah bisa buat adonan bakso sebanyak 15 kg.”<sup>79</sup>

Hal ini juga dipertegas dari pernyataan karyawan yang bekerja di bakso gong yaitu Salim:

“Iya mbak biasanya Bapak Koespaeri menyuruh saya buat 15 kg adonan bakso. Saya sebagai karyawan hanya menuruti permintaan dari pemilik untuk membuat adonan bakso sebanyak 15 kg karena pastinya pemilik lebih tau untuk membuat berapa kilo dalam sekali produksinya.”<sup>80</sup>

Sebelum memproduksi bakso terlebih dahulu juga bisa melihat jumlah pembeli dan jumlah penjualan dari yang sebelumnya supaya saat terjadi kelebihan produks itu tidak terlalu banyak. Sehingga bisa dikira akan membuat berapa kilo dalam sekali buat adonan. Sebagaimana hasil pemaparan dari Bapak Endro sebagai berikut:

“Untuk menentukan berapa kilogram bakso yang akan dibuat saya melihat dari segi penjualan bulan sebelumnya dan dari segi pembeli, jika penjualan bulan sebelumnya meningkat serta pembeli banyak. Saya memproduksi bakso sekitar 8 kg an, tetapi jika pembeli berkurang saya hanya buat bakso sebanyak 6 kg. untuk saat ini Alhamdulillah rata-rata dalam sekali buat adonan bakso saya masih buat sebanyak 8 kg adonan.”<sup>81</sup>

Hal ini juga sama seperti yang disampaikan oleh Ibu Ismiyah karyawan bakso goyang lidah 2 dalam wawancara sebagai berikut:

“Untuk produksi bakso sendiri saya terlebih dahulu menanyakan kepada sang pemilik mau membuat bakso berapa kilo? Untuk mengambil keputusan mau produksi berapa kilo pemilik melihat penjualan sebelumnya dan memantau konsumen yang datang setiap

---

<sup>79</sup> Bapak Koespaeri, Pemilik Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (04 September 2022)

<sup>80</sup> Salim, Karyawan Bakso Gong, *Wawancara Langsung* (04 September 2022)

<sup>81</sup> Bapak Endro, Pemilik Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*, (04 September 2022)

harinya. Sejauh ini pemilik bakso goyang lidah 2 memerintahkan untuk produksi sebanyak 8 kg.”<sup>82</sup>

Untuk menghemat waktu dan juga biaya Bapak Yitno melakukan pembuatan bakso dalam jumlah banyak. Sebagaimana hasil pemaparan dari Bapak Yitno selaku pemilik warung bakso jumbo malang:

“Dalam sekali buat adonan bakso, saya buat 10 kg. saya buat banyak karena pada saat ini Alhamdulillah warung saya mengalami peningkatan jumlah pembelinya dan supaya tidak bolak balik ke tempat penggilingan, kan lumayan jauh jadi untuk menghemat biaya saya buat banyak. Selain itu adonan bakso sebanyak 10 kg laku terjual tidak sampai 1 minggu hanya laku dalam beberapa hari. Dengan memproduksi bakso lebih banyak juga akan lebih menghemat waktu misal terjadi lonjakan pembeli secara dadakan, persiapan bakso masih ada.”<sup>83</sup>

Hal ini juga diperkuat dengan pernyataan karyawan bakso jumbo malang yaitu Bapak Sahe:

“Biar tidak bolak balik ke tempat penggilingan katanya Bapak Yitno saya disuruh produksi 10 kg kan bakso bisa ditaruh dalam kulkas. Melihat kondisi saat ini peningkatan pembeli sudah lumayan banyak jadi menurut saya memproduksi bakso sebanyak 10 kg sebanding lah gitu dek. Dengan memproduksi bakso yang banyak akan lebih menghemat waktu dan biaya dek.”<sup>84</sup>

Hasil pemaparan diatas dapat disimpulkan dalam sekali produksi bakso pedagang warung bakso permanen memproduksi banyak dari sekitar 8 kg an sampai 15 kg. menyesuaikan dengan jumlah penjualan bulan sebelumnya serta jumlah konsumen yang datang dalam setiap harinya. Para pedagang

---

<sup>82</sup> Ibu Ismiyah, Karyawan Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*, (04 September 2022)

<sup>83</sup> Bapak Yitno, Pemilik Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (06 September 2022)

<sup>84</sup> Bapak Sahe, Karyawan Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (06 Oktober 2022)

warung bakso memproduksi cukup banyak supaya lebih menghemat waktu dan biaya. Saat terjadi lonjakan konsumen dadakan pedagang serta karyawan bisa langsung mempersiapkan bakso yang diminta konsumen tidak perlu harus buat adonan kembali dan juga tidak bolak-balik ke tempat penggilingan.

Setelah membuat memproduksi bakso selesai langkah selanjutnya adalah menentukan porsi bakso. Pedagang bakso tentunya juga menghitung porsi bakso dalam sekali produksi supaya mempermudah dalam menghitung keuntungan yang didapatkan. Berhubung jumlah/kg yang diproduksi pedagang tidak sama maka, porsinya juga berberbeda per warung bakso. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Koespaeri selaku pemilik warung bakso gong:

“Kalo produksi 15 kg jadi...200 porsi dek, tergantung orangnya mau buat bakso dengan ukuran besar atau kecil. Apabila bakso dibuat dengan ukuran yang lebih besar tentunya lebih menghasilkan porsi yang lebih sedikit. Sebaliknya jika produksi bakso dibuat dengan ukuran kecil maka porsinya lebih banyak. Kalo saya dek, buat baksonya dengan ukuran yang besar oleh sebab itu saat memproduksi cuman jadi 200 porsi.”<sup>85</sup>

Hal ini diperkuat dengan pernyataan dari karyawan bakso gong yaitu

Salim:

“Saya hanya menjalankan amanah saja dari sang pemilik, jika pemilik menyuruh untuk dijadikan 200 porsi ya saya jadiin 200 porsi. Saya hanya menyesuaikan dengan yang diberitahu oleh pemilik, sebelum menjadikan 200 porsi tentunya pemilik sudah melihat bakso mana yang paling banyak diminati oleh pembeli.”<sup>86</sup>

---

<sup>85</sup> Bapak Koespaeri, Pemilik Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (06 Oktober 2022)

<sup>86</sup> Salim, Karyawan Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (06 Oktober 2022)

Membentuk jumlah porsi bakso juga bisa dilakukan dengan menyesuaikan tingkat jumlah konsumen yang datang setiap harinya. Hal ini dilakukan di warung bakso goyang lidah 2 dalam hasil wawancara dari Bapak Endro pemilik bakso goyang lidah 2 sebagai berikut:

“Tidak banyak cuman saya jadikan 125 porsi dalam 8 kg produksi bakso. Itu kan saya jadikan beberapa hari tergantung dengan tingkat jumlah pembeli ya kalo rame bisa cepat habis dan segera produksi lagi. 125 porsi sudah lumayan banyak karena sebelumnya saya saat memproduksi bakso sebanyak 8 biasanya saya jadikan 100 porsi berhubung sekarang mengalami peningkatan jumlah pembeli, tetep saya produksi 8 kg cuman porsinya dijadikan lebih banyak yaitu 125 porsi.”<sup>87</sup>

Hal ini juga disampaikan oleh karyawan bakso goyang lidah 2 yaitu Ibu Ismiyah:

“Biasanya kalo bakso sudah habis dan saya disuruh belanja keperluan produksi bakso, pemilik juga menyampaikan kepada saya bulan sebelumnya pembelinya segini, jadi untuk produksinya jadikan 125 porsi saja, sebelum dijadikan 125 porsi itu sudah dihitung terlebih dahulu laba/keuntungan yang akan didapat. Tidak jarang pemilik juga meminta pendapat dari saya sebagai karyawannya terkait porsi ini.”<sup>88</sup>

Seperti di warung bakso pada umumnya, di warung bakso jumbo malang juga merubah porsi seiring dengan meningkatnya jumlah konsumen yang datang. Sebagaimana hasil wawancara dari Bapak Yitno selaku pemilik warung bakso jumbo malang:

“Sekitar 118 porsi itu bisa habis dalam jangka beberapa hari, dengan semakin banyaknya pembeli yang berdatangan ke warung bakso jumbo malang ini jumlah porsi bisa berubah lebih meningkat. Selanjutnya bisa berubah lagi porsinya apabila jumlah konsumen berubah, seperti jika jumlah konsumen mengalami penurunan maka jumlah produksinya juga berkurang sehingga porsinya juga akan lebih sedikit, berbanding

---

<sup>87</sup> Bapak Endro, Pemilik Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*, (06 Oktober 2022)

<sup>88</sup> Ibu Ismiyah, Karyawan Bakso Goyang lidah 2, *Wawancara Langsung*, (06 Oktober 2022)

terbalik dengan jika jumlah konsumen meningkat maka jumlah porsi juga lebih tinggi.”<sup>89</sup>

Hal ini juga sama dengan yang disampaikan oleh Bapak Sahe selaku karyawan di warung bakso jumbo malang:

“Eee..saya disini karyawan selain tugasnya melayani pembeli saat datang saya juga yang bantu buatin baksonya, masalah dijadikan berapa porsinya saya kurang tau juga. Cuman tadi saya dengar dari pemilik 10 kg dijadikan 118 porsi bakso. 118 porsi tidak laku dalam sehari juga, kondisi warung setiap harinya tidak sama terkadang ramai terkadang juga normal.”<sup>90</sup>

Hasil pemaparan diatas dapat disimpulkan penentuan jumlah porsi bakso berkaitan dengan jumlah produksi bakso yang dibuat dalam sekali produksinya. Semakin banyak jumlah produksi semakin banyak pula jumlah porsi bakso yang dihasilkan, ada juga penentuan jumlah porsi bakso seseuai dengan keinginan sang pemilik warung bakso. Sebelum menentukan jumlah porsi bakso yang akan ditentukan pemilik terlebih dahulu sudah melihat keadaan pembeli yang datang setiap harinya ke warung baksonya. Jumlah porsi bakso gongg untuk 15 kg adonan sebanyak 200 porsi, untuk bakso goyang lidah 8 kg jadi 125 porsi sedangkan untuk bakso jumbo malang 10 kg jadi 118 porsi.

Tidak hanya pedagang keliling saja yang membutuhkan waktu untuk bisa menghabiskan dagangannya, pedagang bakso warung permanen juga butuh waktu untuk bisa menghabiskan dagangannya. Seperti yang disampaikan Bapak Koespaeri pada wawancara berikut ini:

---

<sup>89</sup> Bapak Yitno, Pemilik Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (06 Oktober 2022)

<sup>90</sup> Bapak Sahe, Karyawan Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (06 Oktober 2022)

“Ya...gak lama hanya butuh waktu 2 hari untuk bisa menghabiskan 15 kg adonan bakso jadi dalam sehari warung bakso gong ini bisa menjual begitu banyak porsi itu sih juga tergantung dengan jumlah pembeli yang datang ke bakso gong ini, terkadang bakso bisa habis dalam waktu sehari jika ada rombongan datang dari suatu tempat pas mampir makan di bakso gong.”<sup>91</sup>

Hal ini juga diperkuat dengan hasil pemaparan dari karyawan bakso gong yaitu Salim:

“Sebenarnya kalo ditanya jangka waktu berapa hari bakso bisa habis laku terjual? menurut saya itu akan terjawab lewat usaha serta do’a. apabila kita berusaha diiringi dengan maka InshaAllah rezeki akan mengalir dengan lancar. Untuk akhir-akhir ini warung bakso gong ini bisa menjual bakso dengan porsi 200 dalam jangka waktu 2 hari.”<sup>92</sup>

Selanjutnya peneliti juga mewawancarai pemilik warung bakso goyang lidah yaitu Bapak Endro:

“Untuk sekarang ini bakso saya dalam jangka waktu 3 hari sudah habis laku terjual dek. Biasanya kalo orang-orang yang jualan atau yang lagi belanja ke pasar itu banyak yang mampir ke bakso goyang lidah 2 ini, adonan sebanyak 8 kg bisa habis dalam jangka waktu 3 hari. Bakso yang laku dalam jangkka 3 hari ini menurut saya bakso yang paling cepat lakunya serta lumayan konsumennya.”<sup>93</sup>

Hal ini juga dibenarkan dari hasil wawancara Ibu Ismiyah selaku karyawan bakso goyang lidah 2:

“3 hari itu sudah habis dek, tidak sampai 7 hari karena disini lokasi berdekatan dengan pasar. Memang pasar pao itu ramainya tidak setiap hari tetapi di hari-hari biasanya tetap ada yang jualan dipasar dan ada saja pembeli. Tidak hanya orang-orang yang ke pasar yang mampir di goyang lidah 2 ini, orang-orang yang sudah suka dengan bakso goyang lidah 2 sampai sekarang juga tetap makan di warung bakso goyang lidah.”<sup>94</sup>

---

<sup>91</sup> Bapak Koespaeri, Pemilik Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (06 Oktober 2022)

<sup>92</sup> Salim, Karyawan Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (06 Oktober 2022)

<sup>93</sup> Bapak Endro, Pemilik Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*, (08 Oktober 2022)

<sup>94</sup> Ismiyah, Karyawan Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*, (08 Oktober 2022)

Jangka waktu yang cepat untuk menghabiskan bakso juga terjadi di warung bakso jumbo malang. Sebagaimana hasil wawancara dari Bapak Yitno selaku pemilik warung bakso jumbo malang:

“Rata-rata waktu untuk bisa menghabiskan jumlah porsi bakso jumbo malang yang banyak setiap harinya itu tidak membutuhkan waktu yang lama dek, apalagi saat ini sudah banyak konsumen yang minat 10 kg adonan jadi 2 hari. Ya...awal-awal jualan tidak dalam jangka 2 hari habisnya dek, biasa semua itu butuh proses lakukan yang terbaik saja kepada konsumen akhirnya lama kelamaan warung bakso jumbo memiliki konsumen atau pembeli yang banyak juga sehingga bakso dalam sekali buat jadi 2 hari.”<sup>95</sup>

Hal ini juga diperkuat oleh pernyataan dari karyawan bakso jumbo malang yaitu Bapak Sahe:

“Gak lama kog dek, biasanya 2 hari bakso jumbo malang ini laris terjual. Peminat dari bakso jumbo malang sendiri tidak hanya berasal dari kota Pamekasan tetapi ada yang dari Sumenep. Anak-anak tidak jarang pun juga ikut makan bersama dengan orang tuanya, anak kuliah juga ada yang makan di warung bakso jumbo malang ini sehabis pulang kuliah sehingga dalam waktu 2 hari bakso sudah habis semua .”<sup>96</sup>

Hasil pemaparan diatas dapat disimpulkan pedagang bakso permanen tidak membutuhkan waktu yang untuk bisa menghabiskan jumlah porsi bakso dari yang diproduksi. Hanya dalam jangka waktu 2 samapi 3 hari warung bakso sudah bisa menjual semua baksonya secara habis. Konsumen setiap hari yang datang bisa menentukan dalam jangka waktu berapa hari dari produksi bakso bisa laku terjual. Biasanya jika ramai pembeli akan lebih mempermudah menghabiskan jumlah bakso per porsinya.

---

<sup>95</sup> Bapak Yitno, Pemilik Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (08 Oktober 2022)

<sup>96</sup> Bapak Sahe, Karyawan Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (08 Oktober 2022)

Saat memproduksi tentunya pedagang juga melihat dari pengunjung yang datang ke tempat warung baksonya setiap hari, oleh sebab itu setiap pedagang memproduksi bakso dengan jumlah yang berbeda-beda tidak hanya itu untuk bisa menghabiskan adonan dalam sekali produksi pedagang membutuhkan jangka waktu 2 sampai 3 hari sehingga jumlah porsi yang laku terjual setiap harinya juga tidak sama. Sebagaimana hasil pemaparan dari Bapak Koepaeri selaku pemilik warung bakso gong:

“Sekali produksi saya kan buat 15 kg itu jadi 200 porsi berhubung warung bakso gong ini alhamdulillah selalu rame jadi hanya dalam waktu 2 hari sudah habis setelah dihitung jadi dalam setiap harinya warung bakso ini bisa menjual 100 porsi bakso. Awalnya saya juga tidak menyangka bakso saya sampai laku 100 porsi dalam seharinya, karena tidak sepi dari pembeli setiap harinya jadi tidak heran 100 porsi bisa habis.”<sup>97</sup>

Hal ini juga diperkuat oleh pernyataan dari karyawan bakso gong yaitu

Salim:

“Setelah saya hitung dalam seharinya sebanyak 100 porsi bakso di warung gong ini bisa terjual. Saya kan disini karyawan saya tahu sebanyak berapa porsi yang habis terjual alam setiap harinya. Semakin bertambahnya konsumen yang datang setiap harinya membuat saya senang karena nantinya porsi bakso yang dibuat semakin cepat habis dan bisa segera produksi bakso kembali.”<sup>98</sup>

Selanjutnya hasil wawancara dari Bapak Endro selaku pemilik warung bakso goyang lidah 2:

“Kebanyakan saat saya produksi bakso 8 kg jadi 125 porsi dek, itu sudah lumayan banyak dek menurut saya. 125 porsi tidak langsung habis terjual dalam sehari melainkan juga butuh waktu supaya semuanya bisa habis terjual. Ya... paling cepat 3 hari seperti yang sudah

---

<sup>97</sup> Bapak Koespaeri, Pemilik Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (08 Oktober 2022)

<sup>98</sup> Salim, Karyawan Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (08 Oktober 2022)

saya katakan sebelumnya. Jadi kalo dihitung tiap harinya 42 porsi bakso yang terjual di warung bakso goyang lidah 2 ini.”<sup>99</sup>

Hal ini juga diperkuat dari pernyataan karyawan bakso goyang lidah 2 yaitu Ibu Ismiyah:

“Tadi kan sudah disebutkan ya dek bahwa warung bakso ini alam seklai produksinya menghasilkan 125 porsi, lalu laku dalam waktu 3 hari sehingga dalam seharinya sebanyak 42 porsi bakso yang laku terjual. 42 porsi dalam seharinya itu sudah dikatakan laris dek, dari pada tidak ada ssama sekali.”<sup>100</sup>

Kemudian peneliti melanjutkan mewawancarai pemilik bakso yang lain seperti Bakso jumbo malang, peneliti menanyakan dalam seharinya terjual berapa porsi bakso? Selanjutnya pemilik warung bakso jumbo malang Bapak Yitno menjawab:

“10 kg adonan itu jadi 118 porsi tapi itu di warung bakso saya, karena 10 kg itu jadi 2 hari maka setiap harinya warung bakso saya ini bisa menjual sebanyak 59 porsi bakso . Saya buat baksonya yang besar jadi dalam sekali buat itu bisa menghabiskan sekitar 85gram adonan. Misalkan saya mengurangi jumlah per garm adonan bakso maka jumlah porsinya lebih banyak. Tetapi yang saya ketahui konsumen banyak yang suka dengan bakso jumbo jadi saya perbanyak buat bakso jumbo.”<sup>101</sup>

Hal ini juga selaras dengan yang disampaikan karyawan warung bakso jumbo malang yaitu Bapak Sahe:

“118 porsi laku habis terjual dalam jangka waktu 2 hari jaddi dalam setiap harinya bakso jumbo malang uni bisa menjual sebanyak 59 porsi bakso. Alhamdulillah bisa mengalami peningkatan dari sebelum-sebelumnya.”<sup>102</sup>

---

<sup>99</sup> Bapak Endro, Pemilik Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*, (08 Oktober 2022)

<sup>100</sup> Ibu Ismiyah, Karyawan Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*,(08 Otober 2022)

<sup>101</sup> Bapak Yitno, Pemilik Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (08 Oktober 2022)

<sup>102</sup> Bapak Sahe, Karyawan Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (08 Oktober 2022)

Dari hasil pemaparan diatas dapat disimpulkan bakso yang laku laris terjual pada setiap warung bakso yang berada di Pamekasan tidaklah sama yang mana disebabkan saat memproduksi pun dengan jumlah yang berbeda pedagang warung bakso permanen diantara ketiga warung bakso permanen yang ada di Pamekasan porsi yang paling banyak laku terjual dalam setiap harinya yaitu bakso gong dengan jumlah 100 porsi yang terjual setiap harinya. Kemudian disusul dengan warung bakso jumbo malang dengan 59 porsi yang habis dalam setiap harinya. Paling sedikit porsi bakso yang terjual adalah warung bakso goyang lidah 2 jumlah porsi yang laku terjual setiap harinya sebanyak 42 porsi.

Selain rasa, harga juga bisa membawa konsumen tertarik untuk mencicipi makanan. Seperti bakso, harga yang ditentukan oleh pedagang bakso tentulah mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan selama produksi, keuntungan yang akan diperoleh setiap harinya, serta sesuai dengan apa yang diinginkan konsumen tidak mahal, standart. Berikut adalah hasil wawancara Bapak Koespaeri selaku pemilik warung bakso gong:

“Bervariasi kalo harga, karena disini bakso juga bervariasi ada yang biasa, bakso jumbo, bakso beranak dan lain-lain. Semakin besar ukuran baksunya semakin tinggi pula harganya. Harga yang ditentukan di warung bakso gong ini mulai dari Rp. 7.000, Rp. 10.000 sampai Rp. 20.000. Tetapi kebanyakan orang-orang disini beli bakso jumbo dengan harga Rp.10.000. pembeli memilih dengan harga yang sesuai dengan kemampuan untuk membeli, dan akhirnya yang sesuai adalah harga Rp.10.000 dengan seporisi bakso yang sudah bikin kenyang.”<sup>103</sup>

Hal ini juga diperkuat dengan pernyataan dari karyawan yaitu Salim:

---

<sup>103</sup> Bapak Koespaeri, Pemilik Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (08 Oktober 2022)

“Disini ini dek tidak hanya menggunakan satu harga melainkan banyak harga, supaya konsumen dapat memilih mau beli bakso dengan harga standart atau tinggi. Harga bakso disini ada yang Rp.7.000, Rp.10.000, Rp. Dan ada juga yang Rp.20.000. yang paling banyak orang beli bakso dengan harga Rp.10.000.”<sup>104</sup>

Hal ini juga dibenarkan dengan hasil wawancara dari pembeli bakso gong yaitu Faizah:

“Ya...banyak kalo harga disini dek, kan baksonya disini juga macammam. Bakso biasa harganya Rp.7.000, bakso urat Rp.10.000, bakso jumbo harganya Rp.10.000, bakso beranak harga Rp.20.000. kalo saya sendiri ketika makan bakso gong pilih harga yang Rp.10.000.”<sup>105</sup>

Di warung bakso goyang lidah 2 harga bakso per porsinya juga berbeda-beda, sebagaimana yang disampaikan oleh pemilik bakso goyang lidah 2 yaitu Bapak Endro:

“Macam-macam dek, ada yang Rp.10.000 dan ada yang Rp.15.000. untuk harga yang Rp. 10.000 bakso biasa, Rp. 15.000 bakso jumbo. Kebanyakan orang beli bakso biasa karena harganya itu standart yaitu harga Rp.10.000, porsinya juga pas kata pembeli. ada juga yang suka dengan bakso jumbo tetapi peminatnya tidak banyak seperti bakso biasa.”<sup>106</sup>

Hal ini diperjelas dengan hasil wawancara dari karyawan Ibu Ismiyah selaku karyawan bakso goyang lidah 2:

“Soal harga tiap warung makan pasti memiliki harga yang berbeda-beda karena di warung makan menunya juga banyak, sama seperti di warung bakso goyang lidah 2 ini harganya macam-macam dek. warung bakso goyang lidah ini ttidak mengambil satu harga karena bakso yang disediakan juga bervariasi ukurannya ada bakso jumbo dan bakso biasa. Konsumen saat makan di bakso goyang lidah ini rata-rata pesan yang bakso biasa denga harga Rp.10.000.”<sup>107</sup>

---

<sup>104</sup> Salim, Karyawan Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (08 Oktober 2022)

<sup>105</sup> Faizah, Konsumen Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (08 Oktober 2022)

<sup>106</sup> Bapak Endro, Pemilik Bakso Goyang lidah 2, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2022)

<sup>107</sup> Ibu Ismiyah, Karyawan Bakso Goyag Lidah 2, *Wawancara Langsung* (11 Oktober 2022)

Hal ini juga selaras dengan penyampaian Bapak Jalil selaku pembeli bakso goyang lidah 2 dalam wawancaranya sebagai berikut:

“Saya sendiri lebih suka yang bakso biasa dek, yang harganya Rp.10.000, harga segitu enak lah buat ngajak keluarga makan bakso sekeluarga. Sebenarnya harga bakso goyang lidah 2 ini tidak hanya Rp.10.000 melainkan juga harga Rp.15.000 sesuai apa yang disukai oleh konsumen.”<sup>108</sup>

Pilihan harga juga tersedia di warung bakso jumbo malang. Sebagaimana hasil wawancara dari pemilik Bapak Yitno terkait harga yang tersedia di warung bakso jumbo malang:

“Banyak pemilihan soal harga ini seperti yang sudah tercantum pada banner, saya dan karyawan hanya melayani sesuai dengan permintaan dari pembeli, yang sering laris terjual di warung bakso jumbo malang adalah bakso besar dengan harga Rp. 15.000 sudah kenyang dengan seporsi bakso yang besar.”<sup>109</sup>

Hal ini juga diperkuat dari pernyataan karyawan bakso jumbo malang yaitu Bapak Sahe:

“Harga...disini macam-macam karena di warung bakso jumbo malang sendiri tidak hanya menaruh satu macam bakso tetapi terdapat sekitar enam menu bakso yang disediakan disini. Harga yang tinggi akan mendapatkan porsi yang lebih banyak dan bakso yang besar, sebaliknya harga yang standart mendapatkan seporsi bakso dengan ukuran sedang. Yang saya ketahui dari konsumen yang makan hingga dibungkus dibawa pulang kebanyakan membeli bakso jumbo dengan harga Rp.10.000.”<sup>110</sup>

Peneliti juga menanyakan perihal harga kepada konsumen yang sedang membeli bakso di warung bakso jumbo malang yaitu Ibu Irma:

“Saya kalo kesini dek sering pesen bakso jumbo yang harganya Rp.10.000, saya lebih suka yang bakso jumbo itu. Mengenai harga di

---

<sup>108</sup> Bapak Jalil, Konsumen Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2022)

<sup>109</sup> Bapak Yitno, Pemilik Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2022)

<sup>110</sup> Bapak Sahe, Karyawan Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2022)

bakso jumbo malang ini ada dari harga Rp. 8.000 sampai harga Rp.15.000. penggunaan harga disini itu sesuai lah dek dengan porsi baksonya.<sup>111</sup>

Berdasarkan dari hasil pemaparan dari ketiga pemilik warung bakso gong, warung bakso goyang serta pemilik warung bakso jumbo malang dapat disimpulkan harga yang ditentukan dari ketiga warung bakso permanen diatas bermacam-macam dari harga Rp. 7.000, Rp 10.000, Rp.12.000, Rp.15.000 sampai Rp.20.000. Sebenarnya konsumen menikmati bakso selain harga yang terjangkau juga ingin mendapatkan porsi yang tidak terlalu banyak dan tidak terlalu sedikit artinya porsinya cukup untuk mengganjal rasa lapar. Akhirnya pembeli kebanyakan memilih dengan harga Rp.10.000 sudah dapat bakso jumbo. Terdapat juga konsumen yang ingin menikmati bakso dengan harga Rp.15.000 seperti yang ada di warung bakso jumbo malang.”

Setiap warung bakso memiliki cara tersendiri dalam memberi kepuasan terhadap konsumennya. Tidak hanya dengan menyajikan makanan dengan rasa bintang lima, tetapi pelayanan terhadap konsumen juga turut penting dalam kemajuan dalam warung bakso tersebut. Sikap serta cara seorang karyawan dan pemilik dalam melayani pembeli akan menjadi nilai tersendiri bagi seorang konsumen untuk menjadi pelanggan tetap atau tidak di warung itu. Berikut adalah hasil wawancara dari Bapak Koespaeri terkait pelayanan yang diberikan di warung bakso gong:

“Tentunya saya memberikan pelayanan yang baik bagi konsumen, kenyamanan konsumen itu yang terpenting bagi saya karena jika konsumen sudah nyaman pasti akan balik lagi. Konsumen yang

---

<sup>111</sup> Ibu Irma, Konsumen Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2022)

memiliki banyak permintaan menurut saya itu sudah biasa, namanya juga orang memiliki selera tidak sama. Dan saya sebagai pemilik tetap melayani sebagaimana mestinya yang diinginkan konsumen seperti konsumen ingin tempat yang bersih, dalam pembuatan baksonya juga tidak lama dan lain-lain.”<sup>112</sup>

Hal ini juga dibenarkan oleh pernyataan dari karyawan bakso gong yaitu Salim:

“Diwarung bakso gong ini tidak hanya pemilik yang memberikan pelayanan yang sopan kepada konsumen tetapi karyawan disini pun juga ikut memberikan pelayanan yang sopan, ramah, karena kehadiran konsumen sangat penting demi kemajuan warung bakso ini, semakin banyak konsumen semakin banyak pula jumlah penjualan dan biasanya jika jumlah penjualan meningkat saya dikasih uang bonus dari penjualan.”<sup>113</sup>

Kemudian, hal ini juga diperkuat dengan hasil wawancara dari pembeli yaitu Faizah:

“Baik, dan juga sopan semua karyawan disini cara menyajikan bakso. Karyawan juga bilang misal kurang apa disuruh bilang biar diambilkan nanti oleh karyawan, tak jarang juga pemilik disini sering bertegur sapa dengan konsumen. Kebersihan di warung bakso gong juga terjaga mbak, supaya konsumen lebih nyaman saat makan bakso.”<sup>114</sup>

Tidak jauh berbeda dengan hasil pemaparan dari Bapak Koespaeri perihal tentang pelayanan yang diberikan kepada konsumen di warung bakso goyang lidah 2 Bapak Endro selaku pemilik juga memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen. Sebagaimana hasil wawancara Bapak Endro sebagai berikut:

“Ya..pasti ramah tamah, sopan, dan senyum saat konsumen datang itu sudah menjadi kebiasaan di warung bakso goyang lidah 2 ini dalam menyambut konsumen. Saya sebagai pemilik warung bakso sudah

---

<sup>112</sup> Bapak Koespaeri, Pemilik Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2022)

<sup>113</sup> Salim, Karyawan Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2022)

<sup>114</sup> Faizah, Konsumen Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2022)

seharusnya memberikan pelayanan yang baik untuk semua konsumen, karena selain dari segi rasa bakso yang menjadi penilaian tersendiri bagi konsumen yaitu pelayanan yang diberikan.”<sup>115</sup>

Hal ini juga disampaikan oleh Ibu Ismiyah selaku karyawan di warung bakso goyang lidah 2:

“Berbicara terkait pelayanan disini, saat ada konsumen yang datang untuk makan bakso di warung bakso goyang lidah 2 ini saya sambut dengan senyum, lalu menyajikan bakso dengan sopan pada konsumen. Harga cocok, rasa enak, pelayanan baik konsumen akan senang sehingga kepikiran akan balik lagi untuk makan bakso disini.”<sup>116</sup>

Hal ini diperkuat dengan pernyataan dari pembeli bakso goyang lidah 2 yaitu Bapak Jalil:

“Senyum, sopan, tidak marah-marah meskipun permintaan dari konsumen itu banyak. Selera konsumen kan tidak sama dek, ada yang tidak suka saledri, diperbanyak sounnya, dan lain-lain. Tetapi karyawan serta pemiliknya tidak marah-marah tetap dilayani sesuai dengan apa yang diminta oleh konsumen.”<sup>117</sup>

Selanjutnya hasil pemaparan dari Bapak Yitno tentang bagaimana pelayanan diberikan kepada konsumen di warung bakso jumbo malang:

“Dilayani dengan baik dek, tetap menjaga kesopanan pada konsumen bagaimanapun sikap yang diberikan oleh konsumen kepada kami, tetap kami memberikan yang terbaik kepada konsumen. Setidaknya saat terdapat konsumen yang banyak permintaan saya selaku pemilik tidak perlu terbawa emosi, hal itu saya maklumi kesukaan setiap orang berbeda-beda. Karena kalo sudah terbawa emosi dan marah-marah pada konsumen, konsumen tidak akan balik lagi kesini.”<sup>118</sup>

Hal ini juga selaras dengan yang disampaikan karyawan bakso jumbo malang yaitu Bapak Sahe:

---

<sup>115</sup> Bapak Endro, Pemilik Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2022)

<sup>116</sup> Ibu Ismiyah, Karyawan Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2022)

<sup>117</sup> Bapak Jalil, Konsumen Bakso Goyang Lidah 2, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2022)

<sup>118</sup> Bapak Yitno, Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2022)

“Memberikan pelayanan yang baik seperti dengan sabar melayani berbagai permintaan dari konsumen saat membeli bakso terkadang ada yang tidak minta soun, ada yang tidak minta gubis dan lain-lain itu hal biasa. Untuk kebersihan saya tetap selalu jaga karena konsumen pasti suka tempat yang bersih.”<sup>119</sup>

Hal ini juga dibenarkan dengan hasil wawancara dari pembeli bakso jumbo malang yaitu Ibu Irma:

“Sabar banget karyawan disana mbak, ya..namanya pembeli kan pasti macam-macam kan mbak permintaannya, minta mejanya harus bersih, sama karyawan di bersihkan, ketika minuman atau bakso yang disajikan salah karyawan dengan sabar buatin lagi”<sup>120</sup>

Dari hasil pemaparan diatas dapat disimpulkan pelayanan yang baik tetap menjadi ciri khas dalam setiap menyambut konsumen yang datang ke warung bakso. Sikap dan perilaku konsumen yang tidak sama, pemilik serta karyawan sudah memaklumi karena setiap orang memiliki kesukaan yang berbeda-beda. Ramah tamah, sopan, senyum pada konsumen yang setiap datang ke warung bakso merupakan salah satu bentuk pelayanan yang diberikan. Baik dari yang sudah dipaparkan oleh pemilik, karyawan, serta pembeli ketiga warung diatas memiliki pelayanan yang baik kepada konsumen.

Konsumen memiliki alasan tersendiri mengapa lebih memilih untuk makan di warung bakso permanen . Seperti yang disampaikan oleh Faizah dia memilih makan di warung bakso gong:

“Ya..karena harganya disini terjangkau, uang Rp.10.000 sudah dapat sepori bakso, lokasinya juga lebih dekat dengan rumah. Maka tidak heran kalo warung bakso gong tidak sepi dari pembeli. rasa baksonya

---

<sup>119</sup> Bapak Sahe, Karyawan Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2022)

<sup>120</sup> Ibu Irma, Konsumen Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2022)

sendiri juga tidak kalah enak dengan bakso-bakso lainnya. Disini juga banyak pilihan bakso dengan harga yang terjangkau pula.”<sup>121</sup>

Berbeda dengan penyampaian Bapak Jalil yang memilih membeli bakso di warung bako goyang lidah 2:

“Baksonya enak, iya pelayanan disini saya juga senang baik, murah senyum pemilik serta karyawannya, intinya saya tidak kecewa makan disini. Harga baksonya sendiri juga tidak terlalu mahal, dengan harga Rp.10.000 sudah dapat bakso jumbo.”<sup>122</sup>

Kemudian peneliti juga mewawancarai pembeli bakso di tempat yang lain yaitu di warung bakso jumbo malang. Berikut adalah hasil wawancara dari ibu Irma terkait alasan mengapa memilih membeli bakso di warung bakso jumbo malang:

“Awalnya saya penasaran dek, warung bakso jumbo malang selalu ramai dengan pembeli, setelah saya coba membeli juga ternyata rasa dari bakso jumbo malang ini beda dek dari bakso yang lain. Harganya juga pas lah untuk ukuran bakso yang jumbo seperti itu, apalagi kalo malem tetap buka.”<sup>123</sup>

Hasil pemaparan dari konsumen diatas dapat disimpulkan alasan konsumen memilih makan diwarung bakso permanen, dikarenakan lokasi yang berdekatan dengan rumahnya, harganya terjangkau, rasanya yang enak, jika dibutuhkan malam-malam juga ada tidak sulit untuk mencarinya, diwarung bakso juga melayani semua pembeli secara sopan, ramah, senyum sehingga membuat pembeli balik lagi untuk makan diwarung bakso.

### **3. Komparasi produktivitas antara pedagang bakso keliling dengan warung bakso permanen.**

---

<sup>121</sup> Faizah, Konsumen Bakso Gong, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2022)

<sup>122</sup> Bapak Jalil, Konsumen Bakso Goyang lidah 2, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2022)

<sup>123</sup> Ibu Irma, Konsumen Bakso Jumbo Malang, *Wawancara Langsung*, (11 Oktober 2022)

Komparasi adalah membandingkan antara yang satu dengan yang lainnya. Untuk bisa membandingkan antara pedagang bakso keliling dengan warung bakso permanen yang terdapat di Pamekasan, peneliti membandingkan dengan merencanakan tingkat penjualan yang diinginkan supaya terhindar dari kerugian. Hal ini bisa dihitung dengan menentukan seberapa banyak biaya-biaya yang dikeluarkan selama berjualan bakso. Biaya tersebut yaitu berupa biaya tetap dan biaya variabel. Peneliti sudah membuat tabel untuk mengelompokkan biaya variabel dan biaya tetap baik di pedagang bakso keliling maupun yang warung bakso permanen.

**Tabel 4.7**  
**Jumlah Biaya Variabel dan Biaya Tetap di Warung Bakso Gong Pamekasan**

<b>Uraian</b>	<b>Satuan</b>	<b>Harga</b>	<b>Perhari</b>
<b>Biaya Variabel:</b>			
Bahan Baku			
Daging Sapi	7,5 Kg	Rp. 100.000	Rp. 750.000
Tepung Tapioka	3½ Kg	Rp. 12.000	Rp. 42.000
Bumbu	Paket	Rp. 35.000	Rp. 35.000
Soun	5 bungkus	Rp. 4.000	Rp. 20.000
Mie	1 bungkus	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Kubis	1 ½ kg	Rp. 9.000	Rp. 9.000
Seledri		Rp. 7.000	Rp. 7.000
Bawang prei	6 batang	Rp. 1.000	Rp. 6.000
Bawang goreng jadi	3 bungkus	Rp. 10.000	Rp. 30.000
Minyak goreng	½ kg	Rp. 12.000	Rp. 12.000
Kecap manis	5 botol	Rp. 15.000	Rp. 75.000
Saos	5 botol	Rp. 10.000	Rp. 50.000
Garam	1 bungkus	Rp. 1.500	Rp. 1.500
Ajinomoto	1 bungkus	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Cuka	1 botol	Rp. 2.500	Rp. 1.000
Sambel	½ kg	Rp. 40.000	Rp. 40.000
Telur	7 butir	Rp. 14.000	Rp. 14.000
Gas	1 tabung	Rp. 17.000	Rp. 17.000
Plastik pembungkus	2 Paket	Rp. 8.000	Rp. 16.000

<b>Total biaya variabel</b>			<b>Rp. 1.145.500</b>
<b>Biaya tetap:</b>			
Sewa tempat	Tahun	Rp. 6.000.000	Rp. 16.438
Biaya listrik	Bulan	Rp. 40.000	Rp. 1.333
Biaya air	Bulan	Rp. 25.000	Rp. 833
Biaya tenaga kerja		Rp. 2.000.000	Rp. 66.667
<b>Biaya penyusutan</b>			
Gerobak		Rp. 1.400.000	Rp. 479
Kompor		Rp. 325.000	Rp. 111
Sendok		Rp. 20.000	Rp. 18
Garpu		Rp. 30.000	Rp. 27
Mangkok		Rp. 75.000	Rp. 68
Kursi dan Meja		Rp. 1.700.000	Rp. 582
Pisau		Rp. 5.000	Rp. 5
Ember		Rp. 15.000	Rp. 14
Serbet		Rp. 10.000	Rp. 9
Baskom		Rp. 8.000	Rp. 7
Dandang		Rp. 225.000	Rp. 77
<b>Total Biaya Tetap</b>			<b>Rp. 86.668</b>
<b>Jumlah Total Biaya</b>			<b>Rp. 1.232.168</b>

Untuk menghitung berapa unit yang harus dijual agar terjadi break event point:

$$\frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel}}$$

$$\frac{86.668}{10.000 - 5.725} = \frac{86.668}{4.275}$$

$$= 20$$

Untuk menghitung berapa uang penjualan yang perlu diterima agar terjadi break event point:

$$\frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel}} \times \text{Harga Jual/Unit}$$

$$\frac{86.668}{10.000-5.725} \times 10.000 = \frac{86.668}{4.275} \times 10.000$$

$$= 200.000$$

Berdasarkan tabel 4.1 agar warung bakso gong tidak mengalami keuntungan serta kerugian maka harus menjual sebanyak 20 porsi. Apabila warung bakso gong hanya bisa menjual dibawah 20 porsi akan mengalami kerugian. Sedangkan untuk uang penjualan yang harus diterima sebesar Rp.200.000 sehingga warung bakso gong tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Jika warung bakso gong menerima hasil penjualan diatas Rp.200.000 itu jauh lebih baik karena dapat dikatakan warung bakso gong mengalami keuntungan.

**Tabel 4.8**

**Biaya Variabel dan Biaya Tetap Warung Bakso Goyang Lidah 2**

<b>Uraian</b>	<b>Satuan</b>	<b>Harga</b>	<b>Perhari</b>
<b>Biaya Variabel:</b>			
Bahan Baku			
Daging Sapi	3 Kg	Rp. 100.000	Rp. 300.000
Tepung Tapioka	1 ½ Kg	Rp. 12.000	Rp. 18.000
Bumbu	Paket		Rp. 20.000
Soun	2 bungkus	Rp. 4.000	Rp. 8.000
Kubis	½ kg	Rp. 3.000	Rp. 3.000
Seledri		Rp. 2.000	Rp. 2.000
Bawang prei	3 batang	Rp. 1.000	Rp. 3.000
Bawang goreng jadi	1 bungkus	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Minyak goreng	½ kg	Rp. 12.000	Rp. 12.000
Kecap manis	3 botol	Rp. 20.000	Rp. 60.000
Saos	3 botol	Rp. 11.000	Rp. 11.000
Garam	1 bungkus	Rp. 1.000	Rp. 1.000
Ajinomoto	1 bungkus	Rp. 5.000	Rp. 5.000
Cuka	1 botol	Rp. 2.500	Rp. 1.000
Sambel	¼ kg	Rp. 20.000	Rp. 20.000
Telur	2 butir	Rp. 2.000	Rp. 4.000

Gas	1 tabung	Rp. 16.000	Rp. 16.000
Plastik pembungkus	Paket	Rp. 8.000	Rp. 4.000
<b>Total Biaya Variabel</b>			<b>Rp. 498.000</b>
<b>Biaya tetap:</b>			
Sewa tempat		Rp. 0	Rp. 0
Biaya listrik		Rp. 50.000	Rp. 1.667
Biaya air		Rp. 35.000	Rp. 1.167
Biaya tenaga kerja		Rp. 800.000	Rp. 26.667
<b>Biaya penyusutan</b>			
Gerobak		Rp. 1.700.000	Rp. 1.553
Kompor		Rp. 300.000	Rp. 274
Sendok		Rp. 25.000	Rp. 23
Garpu		Rp. 30.000	Rp. 27
Mangkok		Rp. 75.000	Rp. 68
Kursi dan Meja		Rp. 1.800.000	Rp. 1.644
Pisau		Rp. 7.000	Rp. 6
Ember		Rp. 15.000	Rp. 14
Serbet		Rp. 9.000	Rp. 8
Baskom		Rp. 8.000	Rp. 7
Dandang		Rp. 225.000	Rp. 205
<b>Total Biaya Tetap</b>		<b>Rp.</b>	<b>Rp. 31.800</b>
<b>Jumlah Total Biaya</b>		<b>Rp.</b>	<b>Rp. 529.800</b>

Untuk menghitung berapa unit yang harus dijual supaya terjadi break event point:

$$\frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel}}$$

$$\frac{31.800}{10.000 - 3.984} = \frac{31.800}{6.016}$$

$$= 5$$

Untuk menghitung berapa uang penjualan yang perlu diterima agar terjadi break event point:

$$\frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel}} \times \text{Harga Jual/Unit}$$

$$\frac{31.800}{10.000 - 3.984} \times 10.000 = \frac{31.800}{6.016} \times 10.000$$

$$= \text{Rp. } 50.000$$

Berdasarkan tabel 4.2 diatas warung bakso goyang lidak akan mengalami break event point atau titik impas tidak akan untung dan rugi jika berhasil menjual bakso sebanyak 5 porsi dengan jumlah hasil penjualan penjualan yang harus diterima sebesar Rp.50.000. apabila warung bakso goyang lodah 2 bisa menjual bakso diatas 5 porsi bisa dikatakan akan mendapat keuntungan. apabila hanya bisa menjual dibawah 5 porsi akan dipastikan warung bakso goyang lida 2 akan mengalami kerugian.

**Tabel 4.9**

**Jumlah Biaya Variabel dan Biaya Tetap Warung Bakso Jumbo Malang**

<b>Uraian</b>	<b>Satuan</b>	<b>Harga</b>	<b>Perhari</b>
<b>Biaya Variabel:</b>			
Bahan Baku			
Daging Sapi	5 kg	Rp. 100.000	Rp. 500.000
Tepung Tapioka	2 ½ Kg	Rp. 12.000	Rp. 30.000
Bumbu	Paket	Rp. 25.000	Rp. 25.000
Soun	4 bungkus	Rp. 4.000	Rp. 16.000
Kubis	1 ½ kg	Rp. 9.000	Rp. 9.000
Seledri		Rp. 5.000	Rp. 5.000
Bawang prei	5 batang	Rp. 1.000	Rp. 5.000
Bawang goreng jadi	2 bungkus	Rp. 10.000	Rp. 20.000
Minyak goreng	1kg	Rp. 25.000	Rp. 8.000
Kecap manis	4 botol	Rp. 23.000	Rp. 92.000
Saos	4 botol	Rp. 15.000	Rp. 60.000
Garam	2 bungkus	Rp. 1.500	Rp. 3.000
Ajinomoto	500 gram	Rp. 20.000	Rp. 5.000
Cuka	1 botol	Rp. 2.500	Rp. 1.000
Cabai	½ kg	Rp. 75.000	Rp. 37.500
Telur	5 butir	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Gas	1 tabung	Rp. 16.000	Rp. 8.000

Plastik pembungkus	Paket	Rp. 6.500	Rp. 6.500
<b>Total biaya variabel</b>		Rp.	<b>Rp. 841.000</b>
<b>Biaya tetap:</b>			
Sewa tempat		Rp. 6.500.000	Rp. 17.808
Biaya listrik		Rp. 30.000	Rp. 1.000
Biaya air		Rp. 20.000	Rp. 667
Biaya tenaga kerja		Rp. 2.400.000	Rp. 80.000
<b>Biaya penyusutan</b>			
Gerobak		Rp. 1.050.000	Rp. 959
Kompas		Rp. 250.000	Rp. 228
Sendok		Rp. 20.000	Rp. 18
Garpu		Rp. 20.000	Rp. 18
Mangkok		Rp. 75.000	Rp. 68
Kursi dan Meja		Rp. 1.500.000	Rp. 1.370
Pisau		Rp. 5.000	Rp. 5
Ember		Rp. 15.000	Rp. 14
Serbati		Rp. 9.000	Rp. 8
Baskom		Rp. 8.000	Rp. 7
Dandang		Rp. 250.000	Rp. 228
<b>Total Biaya Tetap</b>		Rp.	<b>Rp. 102.400</b>
<b>Jumlah Total Biaya</b>		Rp.	<b>Rp. 943.400</b>

Untuk menghitung berapa unit yang harus dijual supaya terjadi break event point:

$$\frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel}}$$

$$\frac{102.400}{10.000 - 868} = \frac{102.400}{9.132}$$

$$= 11$$

Untuk menghitung berapa uang penjualan yang perlu diterima agar terjadi break event point:

$$\frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel}} \times \text{Harga Jual/Unit}$$

$$\frac{102.400}{10.000 - 868} \times 10.000 = \frac{102.400}{868} \times 10.000$$

$$= \text{Rp. 110.000}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas warung bakso jumbo malang akan mengalami break event point apabila berhasil menjual sebanyak 11 porsi bakso akan mengalami keuntungan apabila bisa menjual diatas 11 porsi sebaliknya jika hanya menjual dibawah 11 porsi maka akan mengalami kerugian. Penjualan yang harus diterima oleh pemilik warung bakso jumbo malang yaitu Rp.110.000 jika sudah menerima hasil penjualan seperti diatas maka sudah mengalami break event point. Sedangkan apabila hasil penjualan dibawah Rp.110.000 maka warung bakso jumbo malang akan mengalami titik kerugian, jika penjualan meningkat samapi mencapai diatas Rp.110.000 sudah bisa dikatakan mengalami keuntungan.

**Tabel 4.10**  
**Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel Bakso Nikmat**

Uraian	Satuan	Harga	Perhari
<b>Biaya Variabel:</b>			
Bahan Baku			
Daging Sapi	3 Kg	Rp. 100.000	Rp. 300.000
Tepung Tapioka	2 Kg	Rp. 12.000	Rp. 24.000
Bumbu	Paket	Rp. 30.000	Rp. 30.000
Soun	3 bungkus	Rp. 4.000	Rp. 12.000
Kubis	1 kg	Rp. 6.000	Rp. 6.000
Seledri		Rp. 4.000	Rp. 4.000
Bawang prei	4 batang	Rp. 1.000	Rp. 4.000
Bawang goreng jadi	1 bungkus	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Minyak goreng	1kg	Rp. 24.000	Rp. 8.000
Kecap manis	600 ml	Rp. 28.000	Rp. 14.000
Saos	1 botol	Rp. 21.000	Rp. 7.000
Garam	2 bungkus	Rp. 1.500	Rp. 3.000

Ajinomoto	200 gram	Rp. 10.000	Rp. 5.000
Cuka	1 botol	Rp. 2.500	Rp. 1.000
Sambel	½ kg	Rp. 32.500	Rp. 16.250
Telur	2 butir	Rp. 2.000	Rp. 4.000
Gas	1 tabung	Rp. 16.000	Rp. 8.000
Plastik pembungkus	2 Paket	Rp. 8.000	Rp. 8.000
Biaya transportasi	Rupiah	Rp. 20.000	Rp. 20.000
Biaya Gas	Tabung	Rp. 16.000	Rp. 8.000
<b>Total Biaya Variabel</b>			<b>Rp. 492.250</b>
<b>Biaya tetap:</b>			
Sewa tempat		Rp. 0	Rp. 0
Biaya listrik		Rp. 0	Rp. 0
Biaya air		Rp. 0	Rp. 0
Biaya tenaga kerja	Orang	Rp. 0	Rp. 0
<b>Biaya penyusutan</b>			
Gerobak		Rp. 1.700.000	Rp. 1.553
Kompore		Rp. 150.000	Rp. 137
Sendok		Rp. 20.000	Rp. 18
Garpu		Rp. 20.000	Rp. 18
Mangkok		Rp. 75.000	Rp. 68
Kursi dan Meja		Rp. 0	Rp. 0
Pisau		Rp. 5.000	Rp. 5
Ember		Rp. 15.000	Rp. 14
Serbete		Rp. 15.000	Rp. 14
Baskom		Rp. 12.500	Rp. 11
Dandang		Rp. 250.000	Rp. 228
Tabung Gas		Rp. 150.000	Rp. 137
<b>Total Biaya Tetap</b>			<b>Rp. 2.200</b>
<b>Jumlah Total Biaya</b>			<b>Rp. 494.450</b>

Untuk menghitung berapa unit yang harus dijual supaya terjadi break event point:

$$\frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel}}$$

$$\frac{2.200}{5.000-4.923} = \frac{2.200}{77}$$

$$= 29$$

Untuk menghitung berapa uang penjualan yang perlu diterima agar terjadi break event point:

$$\frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel}} \times \text{Harga jual/unit}$$

$$\frac{2.200}{5.000-4.923} \times 5.000 = \frac{2.200}{77} \times 5.000$$

$$= \text{Rp. 145.000}$$

Berdasarkan tabel 4.4 diatas bakso nikmat akan memperoleh keuntungan apabila bisa menjual bakso diatas 29 porsi, akan mengalami kerugian apabila yang laku tidak sampai 29 porsi atau dibawah 29 porsi. Jumlah uang penjualan yang harus diterima supaya tidak mengalami kerugian sebesar Rp.145.000, bakso nikmat akan mengalami kergia disaat jumlah uang yangditerima dari hasil jualan dibawah Rp. 145.000, untuk memperoleh keuntungan bakso nikmat jumlah uang yang diterima dari hasil penjualan bakso harus diatas Rp. 145.000.

**Tabel 4.11**

**Jumlah Biaya Variabel dan Biaya Tetap Pedagang Keliling Bakso Imora**

<b>Uraian</b>	<b>Satuan</b>	<b>Harga</b>	<b>Perhari</b>
<b>Biaya Variabel:</b>			
Bahan Baku			
Daging Sapi	3 Kg	Rp. 100.000	Rp. 300.000
Tepung Tapioka	2 Kg	Rp. 12.000	Rp. 24.000
Bumbu	Paket	Rp. 35.000	Rp. 35.000
Soun	2 bungkus	Rp. 4.000	Rp. 8.000
Kubis	1 ½ kg	Rp. 9.000	Rp. 9.000

Seledri		Rp. 5.000	Rp. 5.000
Bawang prei	4 batang	Rp. 1.000	Rp. 4.000
Bawang goreng jadi	1 bungkus	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Minyak goreng	1kg	Rp. 24.000	Rp. 8.000
Kecap manis	1 botol	Rp. 23.000	Rp. 7.500
Saos	1 botol	Rp. 21.000	Rp. 7.000
Garam	1 bungkus	Rp. 1.500	Rp. 1.500
Ajinomoto	200 gram	Rp. 10.000	Rp. 5.000
Cuka	1 botol	Rp. 2.500	Rp. 1.000
Sambel		Rp. 10.000	Rp. 10.000
Telur	2 butir	Rp. 2.000	Rp. 4.000
Gas	1 tabung	Rp. 16.000	Rp. 8.000
Plastik pembungkus	2 Paket	Rp. 8.000	Rp. 8.000
Biaya transportasi	Rupiah	Rp. 25.000	Rp. 25.000
Biaya Gas	Tabung	Rp. 18.000	Rp. 9.000
<b>Total Biaya Variabel</b>			Rp. <b>489.000</b>
<b>Biaya tetap:</b>			
Sewa tempat		Rp. 0	Rp. 0
Biaya listrik		Rp. 0	Rp. 0
Biaya air		Rp. 0	Rp. 0
Biaya tenaga kerja		Rp. 0	Rp. 0
<b>Biaya penyusutan</b>			
Gerobak		Rp. 1.500.000	Rp. 1.370
Kompas		Rp. 175.000	Rp. 160
Sendok		Rp. 20.000	Rp. 18
Garpu		Rp. 20.000	Rp. 18
Mangkok		Rp. 75.000	Rp. 68
Kursi dan Meja		Rp. 0	Rp. 0
Pisau		Rp. 6.000	Rp. 5
Ember		Rp. 15.000	Rp. 14
Serbet		Rp. 10.000	Rp. 9
Baskom		Rp. 12.500	Rp. 11
Dandang		Rp. 300.000	Rp. 274
Tabung gas		Rp. 150.000	Rp. 137
<b>Total Biaya Tetap</b>			Rp. <b>2.084</b>
<b>Jumlah Total Biaya</b>			Rp. <b>491.084</b>

Untuk menghitung berapa unit yang harus dijual supaya terjadi break event point:

$$\frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel}}$$
$$\frac{2.084}{5.000-4.794} = \frac{2.084}{206}$$
$$= 10$$

Untuk menghitung berapa uang penjualan yang perlu diterima agar terjadi break event point:

$$\frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel}} \times \text{Harga Jual/Unit}$$
$$\frac{2.084}{5.000-4.923} \times 5.000 = \frac{2.084}{206} \times 5.000$$
$$= \text{Rp. } 50.000$$

Berdasarkan tabel 4.5 diatas supaya bakso imora terjadi break event point maka yang rencana yang harus dilakukan harus bisa menjual sekitar 10 porsi bakso. Apabila melebihi dari 10 porsi itu lebih baik karena bakso imora akan mendapatkan keuntungan, berbeda ketika misal bakso imora yang laku terjual dibawah 10 porsi itu akan berakibat kerugian. Tidak hanya harus tau berapa porsi yang terjual melainkan uang penjualan yang harus diterima juga perlu diketahui supaya terjadi break event point, dari hasil perhitungan diatas jumlah uang hasil penjualan yang harus diterima sebesar Rp.50.000. misal kurang dari Rp.50.000 maka bakso imora tidak akan mendapatkan keuntungan melainkan akan rugi,

Tabel 4.12

## Jumlah Biaya Variabel dan Biaya Tetap Bakso Aneka Rasa

Uraian	Satuan	Harga	Perhari
<b>Biaya Variabel:</b>			
Bahan Baku			
Daging Sapi	3 Kg	Rp. 100.000	Rp. 300.000
Tepung Tapioka	1 ½ Kg	Rp. 12.000	Rp. 18.000
Bumbu	Paket	Rp. 25.000	Rp. 25.000
Soun	3 bungkus	Rp. 4.000	Rp. 12.000
Kubis	1 kg	Rp. 5.000	Rp. 5.000
Seledri		Rp. 3.000	Rp. 5.000
Bawang prei	4 batang	Rp. 1.000	Rp. 4.000
Bawang goreng jadi	1 bungkus	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Minyak goreng	1kg	Rp. 24.000	Rp. 8.000
Kecap manis	5 bungkus	Rp. 2.000	Rp. 10.000
Saos	1 bungkus	Rp. 5.000	Rp. 5.000
Garam	1 bungkus	Rp. 1.500	Rp. 1.500
Ajinomoto	200 gram	Rp. 10.000	Rp. 5.000
Cuka	1 botol	Rp. 2.500	Rp. 1.000
Cabai		Rp. 10.000	Rp. 10.000
Telur	3 butir	Rp. 2.000	Rp. 6.000
Gas	1 tabung	Rp. 16.000	Rp. 8.000
Plastik pembungkus	2 Paket	Rp. 8.000	Rp. 8.000
Biaya transportasi		Rp. 30.000	Rp. 30.000
<b>Total Biaya Variabel</b>			<b>Rp. 471.500</b>
<b>Biaya tetap:</b>			
Sewa tempat		Rp. 0	Rp. 0
Biaya listrik		Rp. 0	Rp. 0
Biaya air		Rp. 0	Rp. 0
Biaya tenaga kerja		Rp. 0	Rp. 0
<b>Biaya penyusutan</b>			
Gerobak		Rp. 1.800.000	Rp. 1.644
Kompas		Rp. 275.000	Rp. 251
Sendok		Rp. 20.000	Rp. 18
Garpu		Rp. 20.000	Rp. 18
Mangkok		Rp. 75.000	Rp. 68
Kursi dan Meja		Rp. 0	Rp. 0
Pisau		Rp. 15.000	Rp. 14

Ember		Rp. 15.000	Rp. 14
Serbet		Rp. 10.000	Rp. 9
Baskom		Rp. 12.500	Rp. 11
Dandang		Rp. 250.000	Rp. 228
<b>Total Biaya Tetap</b>		Rp.	<b>Rp. 2.275</b>
<b>Jumlah Total Biaya</b>		Rp.	<b>Rp. 473.775</b>

Untuk menghitung berapa unit yang harus dijual supaya terjadi break event point:

$$\frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel}}$$

$$\frac{2.275}{5.000 - 4.963} = \frac{2.275}{37}$$

$$= 61$$

Untuk menghitung berapa uang penjualan yang perlu diterima agar terjadi break event point.

$$\frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel}} \times \text{Harga Jual/Unit}$$

$$\frac{2.275}{5.000 - 4.963} \times 5.000 = \frac{2.275}{37} \times 5.000$$

$$= \text{Rp. 305.000}$$

Berdasarkan tabel 4.6 keuntungan aneka rasa akan terjadi break event point apabila sudah berhasil menjual 37 porsi bakso. Apabila lebih dari 37 porsi akan mengalami keuntungan sebaliknya apabila bakso yang terjual dibawah 37 porsi bakso aneka rasa akan mengalami kerugian. Dari jumlah yang harus diterima dari hasil jualan juga harus ada perencanaan supaya terjadi *break event point* dan dapat mengira berapa jumlah uang yang harus diterima yaitu Rp. 305.000. jika

bakso aneka rasa mendapatkan hasil jualan dibawah Rp. 305.000 maka akan mengalami kerugian. Berdasarkan hasil break event point diatas pedagang bakso keliling serta warung bakso permanen memiliki total pendapatan sebagai berikut:

**Tabel 4.13**

**Omset penjualan pedagang bakso keliling dan warung bakso permanen di Pamekasan.**

No	Nama Bakso	Harga	Jumlah Porsi	Total Pendapatan
1	Bakso Keliling Nikmat	Rp. 5.000	100	Rp. 500.000
2	Bakso Keliling Imora	Rp. 5.000	126	Rp. 630.000
3	Bakso Keliling Aneka Rasa	Rp. 5.000	134	Rp. 670.000
4	Warung Bakso Gong	Rp. 10.000	200	Rp. 2.000.000
5	Warung Bakso Goyang Lidah 2	Rp. 10.000	125	Rp. 1.250.000
6	Warung Bakso Jumbo Malang	Rp. 10.000	118	Rp. 1.180.000

Berdasarkan tabel omset penjualan pedagang bakso keliling dan pedagang warung bakso permanen diatas terdapat perbedaan total pendapatan pedagang bakso keliling dengan pedagang warung bakso permanen di Pamekasan. Pedagang warung bakso permanen memiliki pendapatan yang lebih tinggi yaitu diatas Rp.1.000.000 dibandingkan dengan pedagang bakso keliling yang memiliki pendapatan Rp.500.000 keatas. Harga bakso di warung permanen jauh lebih tinggi

dari pada pedagang bakso keliling sehingga pendapatan yang diterima juga lebih banyak. Melihat dari sisi biaya warung bakso permanen lebih banyak mengeluarkan biaya dikarenakan jumlah bakso yang diproduksi lebih banyak

### **C. Temuan Penelitian**

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis kumpulkan dari berbagai macam pengumpulan data, baik dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi, maka dapat ditemukan hasil temuan penelitian sebagai berikut.

#### **1. Produktivitas Pada Pedagang Bakso Keliling**

Ada beberapa temuan yang diperoleh dari pedagang dan pembeli mengenai produktivitas pada pedagang bakso keliling di Pamekasan, yaitu:

- a. Jumlah adonan bakso yang dibuat dalam sekali produksi hanya sedikit. Sehingga membutuhkan bahan-bahan serta biaya yang dikeluarkan tidak terlalu besar.
- b. Harga bakso di pedagang keliling cukup terbilang murah hanya Rp. 5.000 sampai Rp. 6.000
- c. Porsi bakso yang terjual dalam setiap harinya bisa habis terjual separuh dari total jumlah produksi dalam sekali buat adonan bakso.
- d. Pendapatan yang diperoleh tergantung dengan banyaknya konsumen yang beli di tempat yang didatangi oleh penjual.
- e. Keuntungan bersih yang didapat juga tidak banyak karena sudah dikurangi biaya-biaya produksi.

## **2. Produktivitas pada pedagang warung bakso permanen**

- a. Dalam memproduksi bakso dalam jumlah besar
- b. Sumber daya yang digunakan saat memproduksi bakso juga banyak sehingga dalam pembelian bahan-bahan mengeluarkan biaya sangat tinggi.
- c. Harga yang ditentukan di warung bakso terjangkau hanya dengan uang Rp. 10.000 sudah dapat se porsi bakso.
- d. Jumlah konsumen yang datang ke warung bakso dalam setiap harinya menentukan jumlah porsi yang bakso yang laku terjual dalam setiap harinya. Porsi bakso yang terjual di warung bakso juga terbilang lebih banyak.
- e. Warung bakso memperoleh pendapatan yang banyak dikarenakan tempat yang strategis mudah ditemui oleh banyak orang.
- f. Jumlah keuntungan yang diperoleh di warung bakso lebih tinggi yang mana jumlah konsumen yang datang setiap harinya juga banyak.

## **3. Komparasi Produktivitas pada Pedagang Bakso Keliling dengan Warung Bakso Permanen di Pamekasan.**

- a. Dalam sekali memproduksi bakso pedagang warung bakso permanen memproduksi lebih banyak dari pada pedagang bakso keliling.
- b. Saat berbelanja kebutuhan atau keperluan memproduksi bakso lebih banyak pedagang bakso permanen dibandingkan dengan pedagang keliling sehingga jumlah biaya yang dikeluarkan lebih banyak pedagang warung bakso permanen.
- c. Untuk kalangan menengah ke bawah harga bakso keliling lebih murah dari pada di warung bakso.

- d. Setiap harinya bakso yang terjual di pedagang keliling lebih sedikit dibandingkan dengan porsi yang terjual di warung bakso.
- e. Pedagang bakso keliling memperoleh pendapatan yang tidak seberapa jika dibandingkan dengan pedagang warung bakso permanen.
- f. Dalam pendapatan yang diperoleh kemudian dikurangi biaya-biaya produksi dan gaji karyawan sehingga yang ditemukan pedagang warung bakso permanen yang memperoleh keuntungan yang jauh lebih tinggi dari pedagang bakso keliling.

#### **D. Pembahasan**

Penelitian yang dilakukan di Pamekasan ini melibatkan pemilik, karyawan dan konsumen yang biasanya berada di warung di pedagang keliling dan warung bakso permanen. Penelitian ini dilakukan melalui wawancara secara langsung dengan harapan mendapatkan informasi yang jelas dan akurat. Informasi tersebut peneliti dapatkan melalui konsumen atau pembeli, karyawan serta pemilik sehingga penelitian ini bukan hanya asumsi biasa melainkan bisa dipertanggung jawabkan kebenarannya.

Dari penjelasan tersebut peneliti akan memaparkan hasil penelitian yang telah dilakukan di Pamekasan, yaitu:

##### **1. Produktivitas Pada Pedagang Bakso Keliling di Pamekasan.**

Menurut Dewan Produktivitas Nasional, produktivitas adalah perbandingan antara hasil yang dicapai (*output*) dengan keseluruhan sumber

daya yang dipergunakan (*input*).<sup>124</sup> Teori tersebut sesuai dengan hasil wawancara yang peneliti peroleh di lapangan yang menyatakan penggunaan sumber daya secara efisien dan efektif dalam memproduksi bakso dapat mengukur sejauh mana produktivitas yang ada pada bakso. Berdasarkan hasil wawancara yang diperoleh dari pemilik, dan pembeli terdapat beberapa hal yang berkaitan dengan hasil produktivitas di pedagang bakso keliling.

Pertama, Jumlah adonan bakso yang dibuat dalam sekali produksi hanya sedikit. Seseorang yang mendirikan sebuah usaha, berkaitan dengan jumlah produksi. Untuk bisa menghasilkan sebuah barang tentunya melalui proses produksi.

Kedua, Pedagang keliling memproduksi bakso tidak menggunakan pekerja atau karyawan melainkan dibantu oleh anggota keluarga. Saat kegiatan produksi bakso berlangsung tidak semua anggota keluarga fokus membantu membuat bakso hanya terdapat sebagian anggota yang ikut ngebantu. Sehingga proses pembuatan bakso pun menyita waktu yang lama. Selain itu, terdapat anggota keluarga belum berpengalaman cara membuat bakso, sehingga perlu mengajari terlebih dahulu bagaimana cara membuat bakso. Keterbatasan dari modal, membuat pedagang keliling hanya memproduksi bakso dengan jumlah yang sedikit. Jumlah produksi bakso

Ketiga, Kebutuhan bahan-bahan saat memproduksi bakso juga tidak banyak sehingga biaya yang dikeluarkan tidak terlalu besar. Biaya produksi

---

<sup>124</sup> Zulfikar Bagus Pambuko dkk, *Analisis Produktivitas Finansial dan Sosial Pada Perbankan Syariah di Indonesia*, (Magelang: UNIMMA PRESS, 2019), 21-22.

adalah biaya yang berasal dari penyediaan bahan baku sampai biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi bahan baku sehingga menjadi barang yang siap dijual.<sup>125</sup> Biaya yang dikeluarkan oleh pedagang bakso keliling relative lebih kecil, dikarenakan tidak menyediakan tempat dan fasilitas seperti yang disediakan oleh pedagang bakso permanen. Pedagang bakso keliling saat membeli keperluan bakso tidak begitu banyak karena jumlah bakso yang diproduksi pun juga sedikit. Biaya produksi adalah biaya yang berasal dari penyediaan bahan baku sampai biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi bahan baku sehingga menjadi barang yang siap dijual.

Keempat, Harga bakso di pedagang keliling cukup terbilang murah hanya Rp. 5.000 sampai Rp. 6.000. harga bakso yang terjangkau dipedagang keliling membuat pembeli tertarik untuk membelinya. Dengan hanya harga Rp. 5.000 sampai dengan Rp 6.000 sudah dapat menikmati satu porsi bakso.

Kelima, Pendapatan yang diperoleh tergantung dengan banyaknya konsumen yang beli di tempat yang didatangi oleh penjual. Dalam setiap harinya jumlah konsumen yang datang untuk membeli tidak sama terkadang banyak tidak jarang pula sedikit yang beli. Konsumen menjadi bagian penting bagi setiap orang yang berjualan termasuk bagi pedagang bakso keliling. Tidak ada pendapatan bagi pedagang bakso keliling tanpa adanya konsumen.

Keenam, keuntungan bersih yang didapat juga tidak banyak karena sudah dikurangi biaya-biaya produksi. Rata-rata keuntungan yang diperoleh oleh pedagang keliling Rp.116.444. Ketujuh, keuntungan yang diperoleh oleh

pedagang bakso keliling tergantung pada pendapatan yang diterima. Jika pendapatan yang peroleh oleh pedagang banyak maka keuntungan yang diterima juga akan lebih banyak, begitupun sebaliknya.

## **2. Produktivitas pada pedagang warung bakso permanen di Pamekasan**

Adapun produktivitas bakso permanen dalam fokus ini dapat dirangkum sebagai berikut:

- a. Dalam memproduksi bakso dalam jumlah besar, Sumber daya yang digunakan saat memproduksi bakso juga banyak sehingga dalam pembelian bahan-bahan mengeluarkan biaya sangat tinggi.
- b. Harga yang ditentukan di warung bakso terjangkau hanya dengan uang Rp. 10.000 sudah dapat se porsi bakso, Jumlah konsumen yang datang ke warung bakso dalam setiap harinya menentukan jumlah porsi yang bakso yang laku terjual dalam setiap harinya. Porsi bakso yang terjual di warung bakso juga terbilang lebih banyak.
- c. Warung bakso memperoleh pendapatan yang banyak dikarenakan tempat yang strategis mudah ditemui oleh banyak orang, Jumlah keuntungan yang diperoleh di warung bakso lebih tinggi yang mana jumlah konsumen yang datang setiap harinya juga banyak. Dari ketiga poin diatas akan di perjelas dibawah ini:

Adapun poin pertama di fokus kedua: Dalam memproduksi bakso dalam jumlah besar, Sumber daya yang digunakan saat memproduksi bakso juga banyak sehingga dalam pembelian bahan-bahan mengeluarkan biaya sangat tinggi. Dalam produksi bakso permanen ini sangat tinggi dan hal ini dikarenakn

memang dari branding bakso, tempat strategis dan kualitas bakso sangat dikenal, sehingga kebutuhan juga meningkat baik dari bahan-bahan juga meningkat.

Menurut Subagyo, Sebagaimana yang dikutip Nasir Asman proses produksi terbagi menjadi 3 macam yang sifatnya ekstrim, yaitu:

a. Produksi terus menerus

Proses produksi terus menerus adalah proses produksi yang tidak pernah berganti macam barang yang dikerjakan.

b. Produksi terputus-putus

Dikatakan proses produksi terputus-putus karena perubahan proses produksi setiap saat terputus apabila terjadi perubahan macam barang yang dikerjakan.

c. Produksi *intermediated*

Dalam kenyataannya kedua macam proses produksi tidak sepenuhnya berlaku. Biasanya merupakan campuran dari keduanya. Hal ini disebabkan macam barang yang dikerjakan memang berbeda, tetapi macamnya tidak terlalu banyak dan jumlah barang setiap macam agak banyak.<sup>126</sup>

Menurut peneliti disini untuk produksi bakso permanen ini memang jelas menggunakan produksi terus menerus hal ini dikarenakan proses produksi yang tidak pernah berganti macam barang yang dikerjakan dan kebutuhan sangat besar karena memang bakso permanen yang ada di sumber penelitian ini para

---

<sup>126</sup> Nasir Asman, Studi Kelayakan Bisnis, (Jawa Barat: CV. Adanu Abimata, 2020), 56

pedangan bakso yang kualitasnya sudah sempurna dan dikenal oleh masyarakat pamekasan dan bisa dikatakan produktivitas yang tinggi.

Sebagaimana yang dikutip Widodo Hardjono apabila daya produksi itu rendah maka disebut produktivitasnya rendah. Sebaliknya apabila daya produksi itu tinggi maka dikatakan produktivitasnya tinggi. Secara ringkas, peningkatan produktivitas dapat ditentukan melalui nilai rasio antara jumlah output (produk ataupun jasa) yang dihasilkan dengan jumlah input yang dihasilkan dengan jumlah input yang digunakan dalam menghasilkan produk atau jasa. Peningkatan produktivitas dapat terjadi ketika organisasi menghasilkan lebih banyak output dengan pemakaian input yang sama ataupun organisasi menghasilkan jumlah produk yang sama dengan lebih sedikit input. Atau ketika lebih banyak output dengan pemakaian input yang lebih sedikit.<sup>127</sup>

Peneliti juga sangat setuju jika para pedagang bakso yang ada di sumber penelitian ini produktivitasnya tinggi hal ini dikarenakan anantara input, produk dan output seimbang bahkan bisa menghasilkan output sangat tinggi atau pendapatan yang tinggi hal ini memungkinkan banyak faktor yang ada pada bakso permanen, terkait dari kualitas, branding, tempat yang strategis, sehingga dengan bakso permanen ini bisa dikatakan sangat sangat memenuhi unsur-unsur produktivitas yaitu efektivitas, efisiensi, dan produksi.

Sebagaimana dikutip Moses Laksono Singgih Unsur-unsur yang terdapat dalam produktivitas, yaitu:

---

<sup>127</sup> Widodo Hardjono, Solusi Receh Tingkatan Produktivitas Tanpa Batas, (Jakarta: PT Aksespro Konsultindo Abyudaya, 2020), 4-5

a. Efektivitas

Efektivitas merupakan ukuran yang memberikan gambaran seberapa jauh target yang dapat tercapai baik secara kualitas, kuantitas, maupun waktu. Konsep ini berorientasi pada output yang dihasilkan, semakin besar persentase target tercapai semakin tinggi tingkat efektivitasnya.

b. Efisiensi

Dalam pengukuran produktivitas, dilakukan pengukuran terhadap efisiensi pemakaian sumber daya (input). Efisiensi merupakan suatu ukuran dalam membandingkan penggunaan masukan (input) yang sebenarnya dengan input standar yang direncanakan.

c. Produksi

Produksi adalah suatu proses untuk menghasilkan barang atau jasa. Di sisi lain, produksi juga dapat dijelaskan sebagai aktivitas penciptaan nilai tambah dari input menjadi output pada tingkat kualitas tertentu dan efisien, sehingga produk sebagai output dari proses penciptaan nilai tambah tersebut dijual dengan harga yang kompetitif. Peningkatan efektivitas belum tentu diiringi dengan peningkatan efisiensi dan sebaliknya. Gabungan kedua hal (efektif dan efisien) ini membentuk pengertian produktivitas.<sup>128</sup>

Untuk poin kedua di fokus kedua ini: Harga yang ditentukan di warung bakso terjangkau hanya dengan uang Rp. 10.000 sudah dapat se porsi bakso, Jumlah konsumen yang datang ke warung bakso dalam setiap harinya menentukan

---

<sup>128</sup> Moses Laksono Singgih, I Ketut Gunarta, *Manajemen Produktivitas Perusahaan*, (Surabaya: Tekno Sains Publisher, 2021), 5-6

jumlah porsi yang bakso yang laku terjual dalam setiap harinya. Porsi bakso yang terjual di warung bakso juga terbilang lebih banyak.

Sebagaimana yang dikutip Widodo Hardjono ada yang menyatakan bahwa produktivitas ialah kuantitas atau volume dari produk atau jasa yang dihasilkan. Akan tetapi banyak pandangan menyatakan bahwa produktivitas bukan hanya kuantitas, tetapi juga kualitas produk yang dihasilkan.<sup>129</sup> Apabila daya produksi itu rendah maka disebut produktivitasnya rendah. Sebaliknya apabila daya produksi itu tinggi maka dikatakan produktivitasnya tinggi. Secara ringkas, peningkatan produktivitas dapat ditentukan melalui nilai rasio antara jumlah output (produk ataupun jasa) yang dihasilkan dengan jumlah input yang dihasilkan dengan jumlah input yang digunakan dalam menghasilkan produk atau jasa. Peningkatan produktivitas dapat terjadi ketika organisasi menghasilkan lebih banyak output dengan pemakaian input yang sama ataupun organisasi menghasilkan jumlah produk yang sama dengan lebih sedikit input. Atau pun ketika lebih banyak output dengan pemakaian input yang lebih sedikit.<sup>130</sup>

Peneliti berpendapat pada poin ini melihat dari jumlah porsi yang terjual dari bakso permanen ini bahwa buka masalah harga yang utama dalam produktivitas bakso melainkan dari kualitas bakso yang dijaga sehingga menghasilkan peran yang sangat tinggi dan produktivitas yang tinggi sehingga peneliti setuju dengan teori bahwa antara input, produk, dan output harus

---

<sup>129</sup> Buchari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2019), 85

<sup>130</sup> Widodo Hardjono, *Solusi Receh Tingkatan Produktivitas Tanpa Batas*, (Jakarta: PT Aksespro Konsultindo Abyudaya, 2020), 4-5

seimbang atau dari input sedikit menghasilkan produk yang banyak sehingga menghasilkan output yang tinggi.

Adapun di poin ketiga di fokus kedua adalah warung bakso memperoleh pendapatan yang banyak dikarenakan tempat yang strategis mudah ditemui oleh banyak orang, Jumlah keuntungan yang diperoleh di warung bakso lebih tinggi yang mana jumlah konsumen yang datang setiap harinya juga banyak.

Sebagaimana yang dikutip Widodo Hardjono peningkatan produktivitas dapat ditentukan melalui nilai rasio antara jumlah output (produk ataupun jasa) yang dihasilkan dengan jumlah input yang dihasilkan dengan jumlah input yang digunakan dalam menghasilkan produk atau jasa. Peningkatan produktivitas dapat terjadi ketika organisasi menghasilkan lebih banyak output dengan pemakaian input yang sama ataupun organisasi menghasilkan jumlah produk yang sama dengan lebih sedikit input. Ataupun ketika lebih banyak output dengan pemakaian input yang lebih sedikit.<sup>131</sup>

Menurut peneliti dari pedangan bakso permanen ini bisa dikatakan produktivitas yang sangat tinggi sebab kualitas bakso, branding bakso, dan dari tempat yang sangat strategis hal ini dapat memacu pedangan bakso permanen mendapat untuk lebih tinggi Karena masyarakat dapat mengenal ciri has dari barang yang dijual dan tempatnya terletak di jalan utamam masyarakat pamekasan dan menurut peneiti juga melihat bahwa lebih banyak pedagang bakso permanen mengetahui strategi dalam berdagang.

---

<sup>131</sup> Widodo Hardjono, *Solusi Receh Tingkatan Produktivitas Tanpa Batas*, (Jakarta: PT Aksespro Konsultindo Abyudaya, 2020), 4-5

Sebagaimana yang dikutip Muhammad beberapa etika Rasulullah SAW dalam membangun citra dagangannya adalah sebagai berikut:<sup>132</sup>

a. Penampilan

Penampilan dagang Rasulullah SAW. Adalah tidak membohongi pelanggan baik meyangkut besaran maupun kualitasnya. Sehingga Ketika beliau berdagang banyak yang menyukai sifat beliau.

b. Pelayanan

Pelayanan yang tidak sanggup membayar kontan hendaknya diberi tempo untuk melunasinya. Selanjutnya pengampunan (bila memungkinkan) hendaknya diberikan, jika benar-benar tidak sanggup membayarnya.

c. Persuasi

Menjauhi sumpah yang berlebihan dalam menjual suatu barang.

d. Pemuasan

Hanya dengan kesepakatan bersama dengan satu usulan dan penerimaan penjualan akan sempurna

### **3. Komparasi produktivitas pada Pedagang Bakso Keliling dan Bakso Permanen di Pamekasan**

Adapun perbandingan produktivitas pada pedangan bakso keliling dan basko permanen dari segi produksi bakso keliling masih lebih sedikit dibandingkan dengan bakso permanen. Hal ini dikarenakan bakso keliling dari segi brandingnya masih kurang sehingga berdampak pada produksi yang rendah. Sedangkan bakso permanen cukup dikenal bagi masyarakat dan segi tempat

---

<sup>132</sup> Muhammad, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2004), 102

tentunya sangat strategis dan kualitas bakso tentunya sangat bagus sehingga akan memicu pada skala produktivitas tinggi

Sebagaimana yang dikutip Widodo Hardjono Apabila daya produksi itu rendah maka disebut produktivitasnya rendah. Sebaliknya apabila daya produksi itu tinggi maka dikatakan produktivitasnya tinggi. Secara ringkas, peningkatan produktivitas dapat ditentukan melalui nilai rasio antara jumlah output (produk ataupun jasa) yang dihasilkan dengan jumlah input yang dihasilkan dengan jumlah input yang digunakan dalam menghasilkan produk atau jasa. Peningkatan produktivitas dapat terjadi ketika organisasi menghasilkan lebih banyak output dengan pemakaian input yang sama ataupun organisasi menghasilkan jumlah produk yang sama dengan lebih sedikit input. Atau ketika lebih banyak output dengan pemakaian input yang lebih sedikit.<sup>133</sup>

Sedangkan menurut peneliti memang jelas bahwasanya kebutuhan produksi menyesuaikan dengan kebutuhan yang terjual dalam setiap harinya, hal ini memang terjadi pada pedagang bakso keliling dan bakso permanen yang diteliti, dan peneliti setuju bahwa bakso permanen yang diteliti masuk kategori produktivitas tinggi sedangkan bakso keliling produktivitas rendah. Untuk mengukur produktivitas pedagang diperlukan suatu indikator sebagai berikut:<sup>134</sup>

---

<sup>133</sup> Widodo Hardjono, *Solusi Receh Tingkatan Produktivitas Tanpa Batas*, (Jakarta: PT Aksespro Konsultindo Abyudaya, 2020), 4-5

<sup>134</sup> Nur Rahmad Wahyudi, "*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Kabupaten Sukoharjo*" (Skripsi Sarjana; Jurusan Ekonomi Pembangunan: Surakarta, 2010), 29

### 1. Modal kerja

Modal kerja yang dimiliki oleh pedagang adalah sejumlah dana yang dibutuhkan untuk membeli barang-barang dagangannya atau produk yang kemudian dijual kembali kepada konsumen dengan tujuan untuk mencari keuntungan yang optimal. Didalam suatu usaha berdagang biasanya masyarakat dan pedagang sendiri menyebut biaya produksi dengan sebutan modal dalam kegiatan usaha mereka sehari-hari. Modal memiliki hubungan positif bagi bertambahnya pendapatan pedagang, dimana modal yang besar berpengaruh terhadap meningkatnya kapasitas produksi dan besarnya skala usaha.

### 2. Lama usaha

Lama usaha merupakan ukuran tentang lama waktu atau masa kerja yang telah ditempuh seseorang dapat memahami tugas suatu pekerjaan dan melaksanakannya dengan baik. Pengusaha yang lebih lama dalam melakukan usahanya akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola, memproduksi dan memasarkan produknya. Ada suatu asumsi bahwa semakin lama seseorang menjalankan usahanya maka akan semakin berpengalaman orang tersebut.

### 3. Jenis usaha yang diperdagangkan

Jenis usaha teoritis mempengaruhi pendapatan terutama pendapatan pedagang. Jenis usaha atau dagangan yang dijual akan mempengaruhi jumlah pembeli yang akan membeli barang dagangan. Pedagang yang menjual barang-barang kebutuhan pokok seperti sembako dan makanan siap saji

(jajanan pasar) cenderung dibutuhkan oleh pembeli setiap hari dibandingkan dengan barang dagangan yang bukan kebutuhan pokok.

#### 4. Jam kerja

Jam kerja merupakan jangka waktu yang digunakan untuk menjalankan suatu usaha. Jam kerja tergantung pada jenis dagangan yang dijual belikan, kecepatan habis terjual suatu barang dagangan, cuaca dan lainnya yang mempengaruhi jam kerja pedagang. Perbandingan kedua dari bakso permanen dan bakso keliling saat berbelanja kebutuhan atau keperluan memproduksi bakso lebih banyak pedagang bakso permanen dibandingkan dengan pedagang keliling sehingga jumlah biaya yang dikeluarkan lebih banyak pedagang warung bakso permanen. Hal ini memang jelas dikarenakan pedangan bakso permanen dalam produksi skala tinggi, maka bahan-bahan semakin banyak dan biaya tentunya semakin banyak. Sebaliknya pedangan bakso keliling juga jelas dari segi biaya sedikit baik secara biaya bahan baku langsung ataupun tidak langsung, hal ini dikarenakan jumlah produksi yang sedikit dibandingkan dengan bakso permanen dan biaya relative sedikit.

Sebagaimana yang dikutip Syamsul Rivai unsur-unsur biaya produksi yaitu: “biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik”.

##### a. Biaya bahan baku

Barang yang dikonsumsi perusahaan-perusahaan dapat digolongkan ke dalam (material) dan barang yang bukan bahan. Bahan adalah barang yang akan diproses atau diolah menjadi produksi selesai.

Sedangkan barang yang bukan bahan adalah barang yang akan dikonsumsi dalam perusahaan tetapi tidak merupakan bagian dari produk selesai.

- 1) Biaya bahan baku langsung (direct material cost) merupakan biaya bagi bahan-bahan yang secara langsung digunakan dalam produksi untuk mewujudkan suatu macam produk jadi yang siap untuk dipasarkan atau siap diserahkan kepada pemesan.
- 2) Biaya bahan penolong (indirect material cost) yaitu biaya bagi bahan-bahan yang dipakai dalam menunjang kelangsungan proses produksi tetapi tidak menjadi bagian integral dari produk yang dihasilkan, biaya-biaya tersebut termasuk ke dalam biaya umum (overhead pabrik).<sup>135</sup>

Menurut peneliti biaya produksi pedagang bakso permanen lebih tinggi hal ini dikarenakan tingkat produksi pedagang bakso permanen lebih banyak dari bakso keliling baik dari bahan baku langsung yang digunakan ataupun tidak, dari beberapa perbandingan bakso keliling dan bakso permanen skala produktivitasnya lebih tinggi bakso permanen, sedangkan bakso keliling produktivitas rendah.

Adapun perbandingan ketiga untuk kalangan menengah ke bawah harga bakso keliling lebih murah dari pada di warung bakso. Setiap harinya bakso yang terjual di pedagang keliling lebih sedikit dibandingkan dengan porsi yang terjual di warung bakso. Hal ini dikarenakan bakso permanen mempunyai kualitas yang sangat bagus dan dikenal oleh

---

<sup>135</sup> Syamsul Rivai, Di Balik Layar Perahu Pinisi (Tinjauan Bisnis Dan Kearifan Lokal), (Sidoarjo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2019), 50-52

masyarakat, sedangkan bakso keliling juga mempunyai kualitas namun tidak sebagus bakso permanen dan bakso keliling masih kurang dikenal oleh masyarakat secara luas.

Sebagaimana dikutip Widodo Hardjono peningkatan produktivitas dapat terjadi ketika organisasi menghasilkan lebih banyak output dengan pemakaian input yang sama ataupun organisasi menghasilkan jumlah produk yang sama dengan lebih sedikit input. Atau pun ketika lebih banyak output dengan pemakaian input yang lebih sedikit.<sup>136</sup>

Menurut peneliti memang jelas bakso permanen lebih banyak menghasilkan output dari pada bakso keliling hal ini dikarenakan jumlah porsi yang terjual dalam setiap harinya lebih banyak dan ketertarikan dari konsumen sangat mendukung jika bakso sudah berkualitas dan harga sesuai dengan kualitas bakso maka konsumen akan kembali untuk membeli bakso tersebut.

Perbandingan yang ketiga bahwasanya pedagang bakso keliling memperoleh pendapatan yang tidak seberapa jika dibandingkan dengan pedagang warung bakso permanen. Dalam pendapatan yang diperoleh kemudian dikurangi biaya-biaya produksi dan gaji karyawan sehingga yang ditemukan pedagang warung bakso permanen yang memperoleh keuntungan yang jauh lebih tinggi dari pedagang bakso keliling.

---

<sup>136</sup> Widodo Hardjono, *Solusi Receh Tingkatan Produktivitas Tanpa Batas*, (Jakarta: PT Aksespro Konsultindo Abyudaya, 2020), 4-5

Sebagaimana dikuti Syamsul Rivai bahwa Biaya tenaga kerja sebagai berikut:

a. Biaya tenaga kerja

Biaya tenaga kerja adalah semua balas jasa yang diberikan oleh perusahaan kepada semua karyawan. Sesuai dengan fungsinya, maka biaya tenaga kerja di pabrik/produksi dapat digolongkan ke dalam:

1. Biaya tenaga kerja langsung (*direct labour cost*) merupakan biaya bagi para tenaga kerja yang langsung ditempatkan dan didayagunakan dalam menangani kegiatan-kegiatan proses produksi, jadi secara integral diterjunkan dalam kegiatan produksi, menangani segala peralatan produksi sehingga produk dari usaha itu dapat terwujudkan.
2. Biaya tenaga kerja tidak langsung (*indirect labour cost*) adalah balas jasa yang diberikan kepada karyawan pabrik, akan tetapi manfaatnya tidak dapat diidentifikasi atau diikuti jejaknya pada produk tertentu yang dihasilkan perusahaan.<sup>137</sup>

Menurut peneliti disini dapat kita pahami bahwa pendapatan bakso permanen lebih tinggi dari pada bakso keliling hal ini dikarenakan, jumlah produksi dan juga kemajuan bakso permanen, meskipun pedagang bakso permanen harus membayar upah untuk gaji untuk karyawan, maka tetap secara pendapatan lebih tinggi permanen dan dampak dari produktivitas

---

<sup>137</sup> Syamsul Rivai, *Di Balik Layar Perahu Pinisi (Tinjauan Bisnis Dan Kearifan Lokal)*, (Sidoarjo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2019), 50-52

tinggi pedagang bakso permanen bisa seimbang antara input-produk-output sehingga bakso permanen bisa mencapai efisiensi dan efektivitas.