

## BAB IV

### PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Usaha *Homemade* Andayu Kuliner

##### 1. Sejarah Berdirinya Usaha *Homemade* Andayu Kuliner

Usaha *Homemade* Andayu Kuliner ini didirikan oleh Bapak Abdurrahman Wahid pada tahun 2018, pada tahun inilah dapat diinterpretasikan sebagai titik awal perkembangan usaha *Homemade* Andayu Kuliner yang semakin lama berkembang dengan dengan sangat cepqt pada tahun – tahun mendatang. Awal mula terbentuknya usaha ini yakni ketika Bapak Abdurrahman Wahid yang ingin memiliki usaha sendiri, berawal dari jualan pentol keliling ke sekolah – sekolah sampai akhirnya Bapak Abdurrahman ini memiliki ide untuk membuat suatu produk berbahan dasar tepung, akhirnya Bapak Abdurraman Wahid ini melakukan percobaan dengan membuat sosis *Homemade* yang bahan dasarnya yaitu tepung. Banyak sekali percobaan yang dilakukan oleh Bapak Aan ini hingga akhirnya menemukan formula yang tepat yang mana produk tersebut sampai detik ini berkembang. Banyak sekali kegagalan yang dihadapi oleh Bapak Aan ini, namun dia tidak pernah putus asa dengan mencoba dan terus mencoba.

Bapak Abdurrahman Wahid hanya bisa memproduksi 75 bungkus perharinya pada awal produksi dengan omset Rp.2.250.000 per bulan. Untuk harga produk *Homemade* Andayu Kuliner mulai dari Rp. 6000 – Rp. 8000

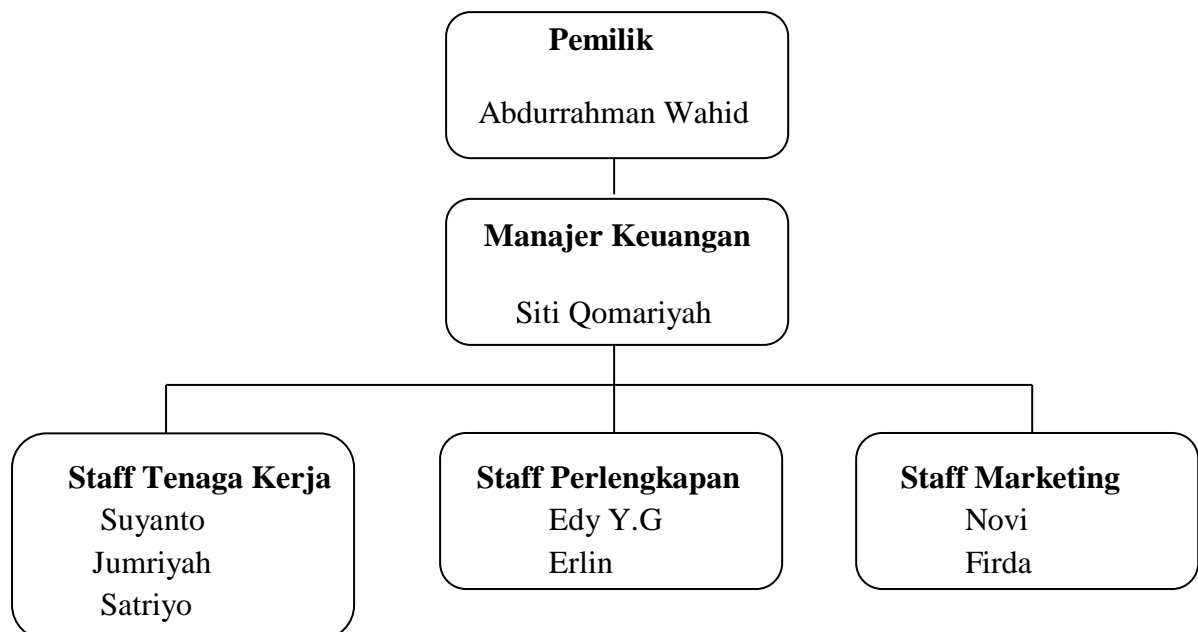
Produk *Homemade* Andayu Kuliner ini terdapat beberapa jenis varian yang menjadi unggulan diantaranya : Lilin kriuk, papeda, sate jepang,

cilor, siomay ikan, siomay bawang, cireng bandung, stick spongebob, dan bakdabak crispy. Urutan tersebut sesuai berdasarkan produk *Homemade* Andayu Kuliner yang diminati oleh konsumen.

Setelah dua tahun berjalan, tepatnya pada tahun 2019 usaha *Homemade* Andayu Kuliner ini mengalami beberapa kendala berupa banyaknya komplain dari para costumer karena beberapa produk mengalami kerusakan sehingga banyak sekali barang yang dikembalikan, dan pemilik usaha *Homemade* Andayu Kuliner ini mengalami kerugian yang tidak sedikit. Akan tetapi peristiwa tersebut tidak mengurangi semangat dari pemilik Usaha *Homemade* Andayu Kuliner dengan terus memperbaiki kualitas produk agar nantinya tidak ada lagi costumer yang komplain akan kerusakan dari produk tersebut.<sup>1</sup>

Berikut struktur organisasi usaha *Homemade* Andayu Kuliner, sebagai berikut :

**Gambar 4.1 Struktur Organisasi Usaha Homemade Andayu Kuliner**



<sup>1</sup> Abdurrahman Wahid, *Wawancara Langsung*, Larangan Kabupaten Pamekasan, 15 Maret 2024

## 2. Visi Misi *Homemade* Andayu Kuliner

### a. Visi

Mewujudkan *Homemade* Andayu Kuliner menjadi sajian kuliner yang paling Istimewa sepanjang Sejarah.

### b. Misi

- 1) Mendirikan manajemen kuliner bertaraf internasional
- 2) Menciptakan nilai agama, tauhid, dan sunnah
- 3) Mencapai keberhasilan ekonomi keluarga
- 4) Mencapai kuliner Nusantara yang mampu *go internasional*
- 5) Mendirikan ekonomi umat

## 3. Letak Geografis *Homemade* Andayu Kuliner

Usaha *Homemade* Andayu Kuliner secara letak geografis atau wilayah, usaha *Homemade* Andayu Kuliner mempunyai batasan-batasan yaitu:<sup>2</sup>

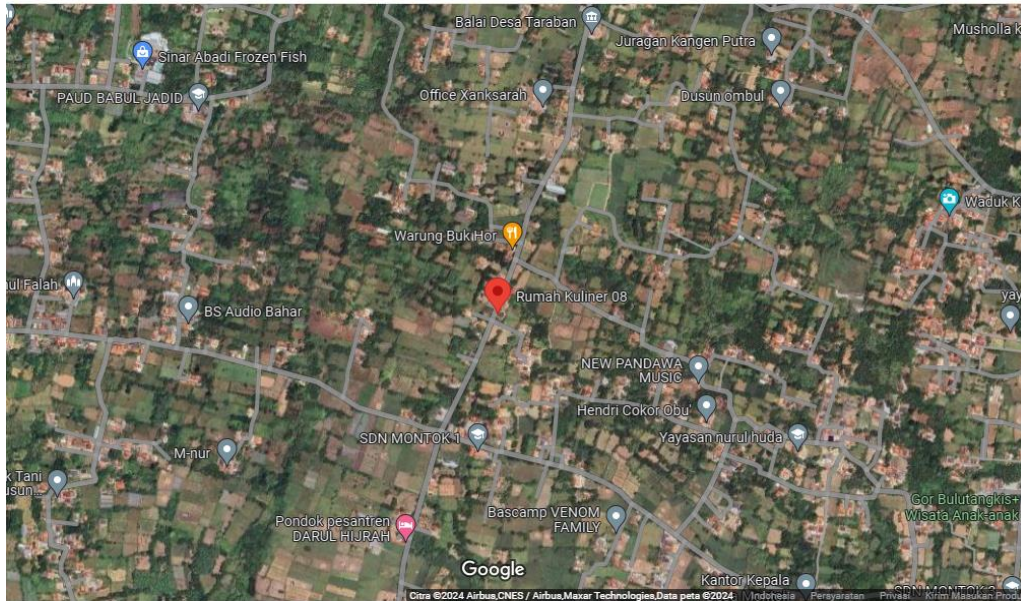
- a. Bagian Barat : Jalur Desa
- b. Bagian Timur : Rumah Warga
- c. Bagian Selatan : Rumah Warga
- d. Bagian Utara : Tempat Tinggal Warga

Berikut ini gambaran letak geografis atau wilayah *Homemade* Andayu Kuliner :<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Observasi, *Homemade* Andayu Kuliner, Billaan, Montok, Pamekasan, 15 Maret 2024.

<sup>3</sup> <https://maps.app.goo.gl/EyuA21fPeewnqFoBA> diakses pada 28 Mei 2024 pukul 20.42 WIB



**Gambar 4.2** letak geografis atau wilayah *Homemade* Andayu Kuliner

Berdasarkan hasil observasi oleh peneliti bahwa diamati dari bagian tersebut bisa disimpulkan bahwa letak usaha *Homemade* Andayu Kuliner bisa dianggap cukup strategis karena terletak di pinggir jalan desa.

## **2. Sarana dan Prasana *Homemade* Andayu Kuliner**

Sarana dan Prasana memiliki peran yang krusial dalam sebuah bisnis sebab kehadiran elemen-elemen seperti bahan baku, modal, dan lokasi usaha dapat memiliki pengaruh besar terhadap jalannya operasional. Jika sarana dan prasarana tidak mencukupi, hal ini dapat memperlambat proses operasional dan berpotensi mengurangi keuntungan usaha. *Homemade* Andayu Kuliner, dalam menjalankan usahanya, didukung oleh sarana dan prasarana yang cukup memadai, antara lain adalah:

a. Bahan Baku dan Bahan Penunjang

*Homemade* Andayu Kuliner memanfaatkan bahan baku dan bahan penunjang yang mudah didapatkan di pasaran, sehingga tidak mengalami kesulitan dalam mencarinya. *Homemade* Andayu Kuliner memperoleh bahan baku dan bahan penunjang di sekitar Larangan di Toko kulakan. Ada pula sistem pengadaan bahan baku yang dilakukan oleh *Homemade* Andayu Kuliner secara mandiri. Maksudnya *Homemade* Andayu Kuliner membeli bahan baku secara bebas pada setiap pedagang. Namun, ada beberapa penjual yang dijadikan sebagai sumber tetap untuk pengambilan bahan baku seperti tepung, garam dan ikan dengan estimasi kebutuhan pada saat itu. Bahan baku yang dimanfaatkan adalah tepung, garam, micin, ikan dan bahan dapur lainnya yang adalah bahan halal secara *dzatnya* (bentuk).

b. Alat – alat Pembuat Produk

*Homemade* Andayu Kuliner memiliki banyak alat modern dan tradisional dalam proses pembuatan produknya.

c. Freezer Besar Penyimpan produk

*Homemade* Andayu Kuliner menyediakan freezer untuk menyimpan timbunan produk yang sudah di produksi yang nantinya akan dikirim atau dibeli oleh customer agar supaya produk *Homemade* Andayu Kuliner lebih tahan lama.

d. Mushalla dan Kamar Mandi

*Homemade* Andayu Kuliner memfasilitasi mushalla dan kamar mandi untuk para pekerja apabila akan menjalankan solat, adapula lokasi mushalla

dan kamar mandi tersebut berada di bagian belakang *Homemade* Andayu Kuliner.

e. Sepeda Motor

Salah satu sarana dan prasarana yang difasilitasi oleh *Homemade* Andayu yaitu sepeda motor khusus, hal tersebut dilakukan untuk mengirim produk – produk *Homemade* Andayu Kuliner ke berbagai tempat agen sosis yang lokasinya jauh dari *Homemade* Andayu Kuliner. Produk – produk *Homemade* Kuliner biasanya dikirim ke agen sosis daerah larangan, sumenep, dan bangkalan. Hal ini juga dilakukan sebagai bagian dari strategi pemasaran produk mereka.

### 3. Pola rekrutmen karyawan

Buruh, pekerja, worker, tenaga kerja, karyawan pada intinya merupakan individu yang menggunakan upaya dan keahliannya untuk mendapatkan imbalan dalam bentuk penghasilan baik bentuk uang ataupun bentuk lainnya yang disediakan oleh pemberi kerja atau pengusaha atau majikan. Sebagai contoh, pola rekrutmen yang dijalankan oleh *Homemade* Andayu Kuliner adalah:<sup>4</sup>

- a. Publikasikan lowongan melalui media sosial, seperti *Whatsapp*, *Instagram*, dan *Facebook*
- b. Tinjau lamaran yang masuk, pelamar ditinjau berdasarkan syarat yang sudah ditentukan, untuk selanjutnya dihubungi oleh pihak *Homemade* Andayu Kuliner

---

<sup>4</sup> Abdurrahman Wahid, *Wawancara Langsung*, Larangan Kabupaten Pamekasan, 15 Maret 2024.

- c. Wawancara calon pekerja yang berkualitas
- d. Memilih yang paling berkualitas dalam bidangnya

Adapun kriteria rekrutmen karyawan di *Homemade* Andayu Kuliner sebagai berikut:

- a. Pria/Wanita
- b. Pendidikan minimal SD sederajat
- c. Usia maksimal 30 tahun
- d. Jujur dan bertanggung jawab serta cekatan
- e. Memiliki kemampuan komunikasi yang baik
- f. Bersedia bekerja secara shift

## **B. Paparan Data**

### **1. Strategi Pengembangan Usaha pada *Homemade* Andayu Kuliner dalam Meningkatkan Pendapatan Penjualan di Desa Montok Kec Larangan Kab Pamekasan**

Strategi promosi merupakan suatu rencana dalam pemasaran yang diperlukan dalam suatu perusahaan untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu. Tujuan utama dari promosi adalah menginformasikan, membujuk dan mempengaruhi serta mengingatkan konsumen sasaran tentang produk atau jasa yang dihasilkan. Seperti yang telah diketahui bahwa dalam usaha *Homemade* Andayu Kuliner di Desa Montok Kec Larangan Kab Pamekasan telah menerapkan strategi promosi dalam upaya meningkatkan pendapatan penjualannya.

Untuk mendapatkan informasi lebih lanjut tentang hal tersebut, peneliti melakukan wawancara langsung dengan para pihak yang terlibat dalam bisnis *Homemade* Andayu Kuliner.

a. Strategi Produk

Produk *Homemade* ini merupakan produk yang ditawarkan ke agen – agen sosis untuk mendapatkan perhatian pembeli. Seperti yang dipaparkan oleh Bapak Abdurrahman selaku pemilik usaha yaitu:

“ Produk – produk *homemade* ini saya tawarkan terlebih dahulu ke para pemilik agen – agen sosis yang ada di pamekasan maupun diluar pamekasan mbak. Karna dengan cara tersebut akan banyak orang yang tau baik dari segi rasa dan kualitas kemudian mereka akan tertarik untuk melakukan pembelian”<sup>5</sup>

*Homemade* Andayu Kuliner dalam mengembangkan usahanya adalah dengan focus utama adalah faktor produk. Seperti yang dituturkan oleh Bapak Abdurrahman Wahid selaku Pemilik usaha.<sup>6</sup>

“Salah satu strategi yang kami lakukan dalam mengembangkan *Homemade* Andayu Kuliner yaitu dengan cara menambah varian produk yang awalnya hanya memproduksi lilin kriuk dan siomay ikan dan sekarang kami mampu memproduksi sate jepang, cilor, siomay bawang, stick spongebob, bakdabak crispy, cireng bandung, papeda goreng dan lain-lain. Selain itu, kami juga berusaha untuk menyajikan produk sebaik baik mungkin dan menjaga kualitas produk sebaik mungkin.”

Berikut ini beberapa gambar produk *Homemade* Andayu Kuliner:

---

<sup>5</sup> Abdurrahman Wahid, Pemilik *Homemade* Andayu Kuliner, *Wawancara Langsung* (15 Maret 2001).

<sup>6</sup> Abdurrahman Wahid, Pemilik *Homemade* Andayu Kuliner, *Wawancara Langsung* (15 Maret 2024).





**Lilin Kriuk**



**Siomay Ikan**



**Sate Jepang**



**Cilor**



**Siomay Bawang**



**Stick Spongebob**



**Bakdabak Crispy**



**Cireng Bandung**



**Papeda Goreng**

Pelanggan menganggap menu yang disajikan *Homemade* Andayu Kuliner ini lezat dan tentunya dengan harga yang murah, seperti yang dijelaskan oleh kak Dewi selaku Pembeli, yaitu:

“*Homemade* Andayu Kuliner memiliki olahan produk dengan rasa otentik dan tentunya dengan harga yang terjangkau, menunya cukup

banyak dengan berbagai macam varian, saya selalu puas jika belanja di *Homemade Andayu Kuliner* ini”.<sup>7</sup>

Disampaikan pula oleh Ibu Luluk selaku pemilik salah satu agen sosis yang menjadi pelanggan setia produk *Homemade Andayu Kuliner*:

“Dulu awal saya ditawarkan produk dari *Homemade Andayu Kuliner* masih 2 jenis produk mbak seingat saya. Nah sekarang itu sudah banyak jenisnya kira kira lebih dari 5 produk dan semua produk itu sangat laris disini karena bentuknya yang unik dan juga rasa yang enak.”<sup>8</sup>

Berdasarkan pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa Salah satu strategi produk yang digunakan dalam mengembangkan *Homemade Andayu Kuliner* ini adalah dengan menambah varian produk yang berawal hanya memproduksi lilin kriuk dan siomay ikan dan saat ini ia dapat memproduksi sate jepang, siomay bawang, cilor, stick spongebob, bakdabak crispy, cireng bandung, papeda goreng dan lain-lain. Selain itu, ia juga berupaya untuk menghadirkan produk dengan kualitas terbaik dan mempertahankan standar kualitas produk sebaik mungkin, produk *Homemade* ini ditawarkan terlebih dahulu supaya banyak dikenal orang. Semua varian *Homemade Andayu Kuliner* sangat laris di pasaran karena mempunyai bentuk yang unik dan rasa yang enak.

Sebagaimana hasil observasi yang peneliti lakukan pada lokasi penelitian, berdasarkan hasil pengamatan yang peneliti dapatkan bahwasanya salah satu strategi produk yang diterapkan oleh pemilik usaha *Homemade Andayu Kuliner* yaitu menambah varian produk dimana hanya memproduksi 2 varian sekarang sudah bisa memproduksi 7 varian yaitu Lilin kriuk, siomay

---

<sup>7</sup> Dewi Erlina Kustiningsih, Pembeli di *Homemade Andayu Kuliner*, *Wawancara Langsung* (15 Maret 2024)

<sup>8</sup> Luluk, Pembeli di *Homemade Andayu Kuliner*, *Wawancara Langsung* (15 Maret 2024)

ikan, sate Jepang, cilor, siomay bawang, stick spongebob, bakdabak crispy, cireng bandung dan papeda goreng.

#### b. Strategi Harga

Dalam konteks transaksi jual-beli, harga memiliki pengaruh yang besar terhadap tingkat penjualan dan profitabilitas, serta menjadi faktor utama dalam keputusan pembelian. Tantangan akan muncul dalam penjualan jika harga produk tidak menarik bagi konsumen atau jika harga yang ditawarkan terlalu tinggi.

Berdasarkan wawancara kepada bapak Abdurrahman Wahid sebagai pemilik dari *Homemade* Andayu Kuliner di desa Montok Kec larangan Kab Pamekasan, mengenai strategi pengembangan usaha pada bidang strategi harga, bapak Abdurrahman Wahid menjelaskan bahwa:

“ dalam melakukan strategi harga kami menetapkan harga seperti harga pasar pada umumnya, yaa.. perbungkus biasanya Rp.8000 atau Rp. 10.000 jika toko yang menjual. Kalo dari kaminya Rp. 6.500/bungkus dek... ya sama la dengan yang lain, kalo untuk ukuranya plastiknya yang berukuran 35X50 ”.<sup>9</sup>

Kemudian disambung kembali oleh Bapak Abdurrahman selaku pemilik

*Homemade* Andayu kuliner mengenai untung tidaknya dengan harga diatas:

“Untuk bahan dasar tepung membutuhkan sekitar 54kg untuk menghasilkan 200 bungkus produk homemade, 36kg tepung tapioka dan 18kg tepung terigu, untuk ikannya membutuhkan sekitar ½ kg, ikannya menggunakan ikan tongkol atau baby tuna, untuk keuntungannya setelah semua direkap yaitu harga jual – biaya produksi – tenaga kerja itu = Rp.1.600.000 – Rp.677.000 – Rp.210.000 yaitu Rp.713.000/200bks itu yang harga penjualan Rp.8.000 mbak. Sedangkan yang harga penjualan Rp.10.000/bks yaitu harga jual – biaya produksi – tenaga kerja = Rp.2.000.000 – Rp.677.000 – Rp.210.000 = Rp.1.113.000. Jadi

---

<sup>9</sup> Abdurrahman Wahid, Pemilik *Homemade* Andayu Kuliner, *Wawancara Langsung* (15 Maret 2024).

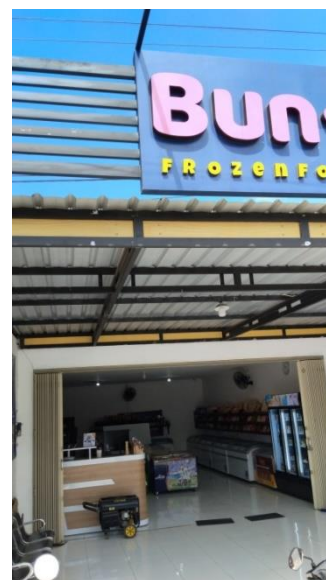
Kesimpulannya adalah pemberian harga Rp.8.000 s/d Rp.10.000 sudah cukup menguntungkan. Jadi pas untuk pemilik dan pembeli mbak”<sup>10</sup>



**Wawancara dengan Pemilik  
*Homemade Andayu Kuliner***

Disampaikan pula oleh ibu Luluk selaku pemilik agen sosis larangan sekaligus pelanggan setia di *Homemade Andayu Kuliner*:

“untuk harga Rp.8.000 atau bahkan Rp.10.000 itu sudah sangat terjangkau mbak, tetapi untuk harga grosir, harga dimana ketika kita membeli produk dengan jumlah banyak biasanya itu dikasik harga Rp.7.000/pcs jadi kita para agen sosis bisa menjual kembali dengan harga Rp.10.000 atau lebih mbak.”<sup>11</sup>



**Wawancara dengan Pemilik Agen Sosis Larangan**

<sup>10</sup> Abdurrahman Wahid, Pemilik *Homemade Andayu Kuliner*, *Wawancara Langsung* (15 Maret 2024).

<sup>11</sup> Luluk, Pembeli di *Homemade Andayu Kuliner*, *Wawancara Langsung* (15 Maret 2024)

Berdasarkan wawancara diatas bapak Abdurrahman Wahid memiliki hanya satu macam harga yang ditawarkan yakni penjualan yang di titipkan di agen – agen sosis dengan harga Rp. 8.000 – Rp 10.000/bksnya dengan isi 22 pcs/bungkus. Namun, harga yang diajukan tersebut telah disesuaikan dengan harga pasar karena harga memainkan peran penting dalam menentukan permintaan sebuah produk. Oleh karena itu, dapat disimpulkan jika harga yang diajukan oleh bapak Abdurrahman Wahid sesuai dengan pasar. Sebab dia menjualnya kepada pedagang besar, dan agen – agen sosis, dimana nilai harga menjadi faktor kunci dalam keputusan pembelian suatu produk.

Sebagaimana hasil observasi yang peneliti lakukan pada lokasi penelitian, berdasarkan hasil pengamatan yang peneliti dapatkan bahwasanya pemilik *Homemade* Andayu Kuliner ini menetapkan harga menyesuaikan dengan harga pasar karena harga sangat menentukan laku tidaknya sebuah produk. yaitu mulai dari Rp. 8000 hingga dengan Rp. 10.000 dan Rp. 7000 untuk harga grosir.

#### c. Lokasi dan Distribusi

Dalam hal ini pemilik usaha *Homemade* Andayu Kuliner jenis interaksi berupa penyedia jasa datang ke pelanggan dimana lokasi tidak terlalu menjadi factor utama, tetapi yang lebih dipentingkan adalah menjaga kuallitas penyampaian jasa seperti yang dipaparkan oleh Bapak Abdurrahman selaku Pemilik *Homemade* Andayu Kuliner:

“ sebenarnya lokasi *Homemade* Andayu Kuliner ini cukup strategis ya mbak. karena disini banyak sekali pengemudi jalan yang berlalu lalang, dan sekitar kita juga rumah warga. Tetapi kebanyakan orang yang

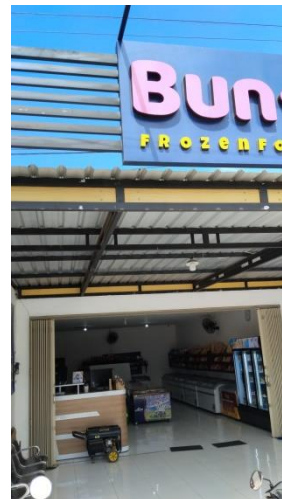
belinya banyak itu dari agen – agen sosis yang jauh dari sini, jadi bagi saya lokasi itu tidak terlalu penting, yang penting itu gimana cara saya mengantarkan pesanan para owner agen sosis sampai dengan selamat”



**Wawancara dengan Pemilik  
*Homemade Andayu Kuliner***

Adapun juga paparan dari ibu Luluk selaku pemilik agen sosis :

“ Tempat *Homemade Andayu Kuliner* ini memang sangat jauh, namun saya selalu puas karna setiap saya order di sana barang kiriman masih fresh dan tanpa kekurangan apapun”



**Wawancara dengan Pemilik Agen Sosis Larangan**

Saluran disitribusi yaitu, tahapan mendapatkan produk ke tangan konsumen pada waktu yang sesuai disebut sebagai distribusi, khususnya tahap pengiriman barang ke pembeli. Berdasarkan interview yang di terangkan oleh bapak Abdurrahman Wahid Sebagai pemilik dari

*Homemade* Andayu Kuliner di desa Montok Kec Larangan Kab Pamekasan, mengenai strategi distribusi bapak Abdurrahman Wahid menjelaskan bahwa :

“dalam proses penjualan produk *homemade* andayu kuliner ini saya hanya menitipkan ke agen – agen sosis melalui saya sendiri terlebih dahulu untuk dijual kembali, baru nanti kalo cocok dan para agen sosis ambil ke saya lagi nanti ada orang lain yang antarkan. kalo untuk konsumen yang datang sendiri ke home industry ini yaa jarang dek...”.

Berdasarkan wawancara diatas oleh peneliti dengan bapak Abdurrahman Wahid sebagai pemilik *Homemade* Andayu Kuliner di desa Montok Larangan Pamekasan, dapat peneliti simpulkan bahwa strategi distribusi atau penyaluran yang di terapkan oleh bapak Abdurrahman Wahid yaitu menitipkan produk *Homemade* Andayu Kuliner pada agen – agen sosis dengan menggunakan sales.

Hasil observasi yang peneliti lakukan pada lokasi penelitian, berdasarkan hasil pengamatan yang peneliti dapatkan bahwasanya lokasi *Homemade* Andayu Kuliner ini merupakan lokasi yang strategis dimana dikelilingi rumah warga dan didepannya terdapat jalan desa, distribusi yang diterapkan pemilik usaha *Homemade* Andayu Kuliner adalah menitipkan produk *Homemade* Andayu Kuliner ke agen – agen sosis dari yang terdekat sampai ke luar kota menggunakan sales.

#### d. Strategi Promosi

Pada strategi promosi *Homemade* Andayu Kuliner, Bapak Abdurrahman Wahid mempromosikan produk sosisnya menggunakan sarana promosi penjualan perseorangan (Personal Selling) yaitu melalui dari mulut ke

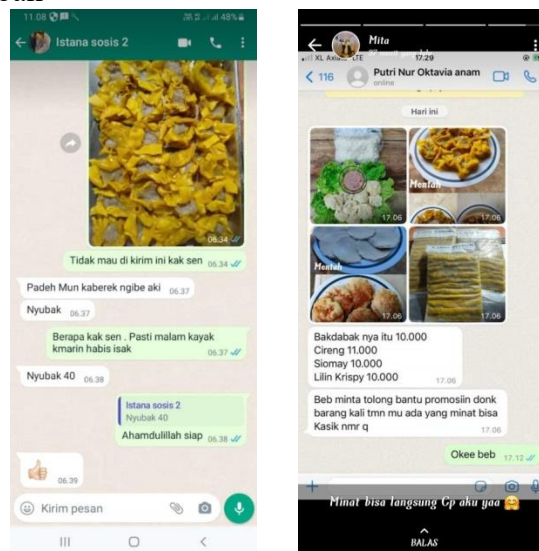
mulut atau berhadapan langsung dengan pembeli dan juga menggunakan media sosial Whatsapp juga mengikuti bazar yang diadakan Bank Jatim.

Menurut hasil wawancara dengan bapak Abdurrahman Wahid, juga dikenal sebagai bapak Aan selaku owner atau pemilik dari *Homemade* Andayu Kuliner tersebut, beliau menjelaskan bahwa:

“Strategi promosi yang khusus dalam penjualan produk kami, kami menerapkan cara menawarkan produk dari mulut ke mulut dengan Bahasa yang dapat dipahami oleh pelanggan, dan dalam proses menawarkan produk kami menggunakan Bahasa yang ramah, sopan dan dapat melayani dengan baik dek...agar pelanggan atau calon konsumen tertarik dengan apa yang kita tawarkan”<sup>12</sup>

Kemudian pemilik *Homemade* ini mengungkapkan pendapat lain seperti:

“Strategi promosi yang kedua yaitu lewat media sosial whatsapp mbak, dimana saya memposting varian – varian produk *Homemade* Andayu Kuliner, terkadang berbentuk video/foto di story whatsapp ataupun berbentuk penawaran ke calon pembeli baru yang memiliki agen sosis di daerah lain dan alhamdulillah respon mereka baik dan banyak memesan produk saya mbak”



### Penggunaan sosial media whatsapp sebagai strategi promosi

Dilanjutkan oleh Bapak Rizki Adi selaku pemilik agen sosis Dhuko pelanggan setia di *Homemade* Andayu Kuliner:

<sup>12</sup> Abdurrahman Wahid, Pemilik *Homemade* Andayu Kuliner, Wawancara Langsung (15 Maret 2024).



“Untuk strategi promosi yang digunakan pemilik *Homemade* ini ya dengan cara menawarkan langsung produknya kepada saya, kemudian setelah itu saya membeli beberapa produk dulu sebagai testilah istilahnya, kemudian jika produk tersebut banyak diminati customer saya maka saya akan membeli produk *Homemade* Andayu kuliner ini dengan jumlah banyak yang kemudian akan dikirim kea gen sosis yang memesan menggunakan sepeda motor oleh karyawannya atau pemilik *Homemade* itu sendiri.”<sup>13</sup>



**Pemilik agen sosis Dhuko**



**Pengiriman Produk *Homemade* menggunakan sepeda motor**

Adapun pendapat lain dari bak Novi selaku pekerja sebagai berikut:<sup>14</sup>

“ Selain kedua promosi tersebut ada juga strategi lain yaitu mengikuti bazar UMKM di Pendopo Pamekasan yang diadakan oleh Bank Jatim, jadi kita hanya membawa macam – macam produk kita mbak untuk di jual sembari dinilai oleh panitia, kita menyediakan menu juga agar supaya pembeli lebih tertarik untuk membeli, pemilik *Homemade* Andayu Kuliner ini juga mendapatkan uang senilai Rp.1.000.000 dari Bupati Pamekasan.”



**Strategi promosi dengan mengikuti bazar yang diadakan Bank Jatim**

<sup>13</sup> Rizki Adi, Pembeli di Homemade Andayu Kuliner, *Wawancara Langsung* (28 Mei 2024)

<sup>14</sup> Novi, Pembeli di Homemade Andayu Kuliner, *Wawancara Langsung* (15 Maret 2024)

Berdasarkan penjelasan yang diberikan oleh Bapak Abdurrahman Wahid di atas, strategi promosi yang dijalankan adalah promosi dari mulut ke mulut atau berhadapan langsung dengan pembeli, yang kedua adalah mempromosikan produk lewat sosial media whatsapp yaitu dengan mempostingnya di story whatsapp dan menawarkan produk ke agen sosis baru yang belum tahu tentang produk *Homemade* Andayu Kuliner, selain itu *Homemade* Andayu Kuliner ini juga mengikuti bazar UMKM yang diadakan oleh Bank Jatim selain mendapatkan keuntungan berupa banyaknya orang yang tahu produk *Homemade* Andayu Kuliner ini juga pemiliknya yaitu Bapak Abdurrahman Wahid mendapatkan uang senilai Rp.1.000.000 dari Bupati Pamekasan.

Hasil observasi yang peneliti lakukan pada lokasi penelitian, berdasarkan hasil pengamatan yang peneliti dapatkan bahwasanya strategi promosi yang dilakukan pemilik *Homemade* Andayu Kuliner yaitu melakukan penawaran produk secara mulut ke mulut atau bertatapapan langsung dengan pembeli, selain itu melakukan promosi melalui media sosial whatsapp yaitu dengan mengupload story atau melakukan penawaran lewat chat whatsapp ke calon pembeli baru.

## 2. Faktor Pendukung dan Penghambat yang di hadapi dalam Mengembangkan Usaha *Homemade* Andayu Kuliner di Desa Montok Kec Larangan Kab Pamekasan

### a. Faktor Pendukung

- 1) Keuletan dan ketekunan pemilik usaha *Homemade* Andayu Kuliner

“Dulu awal mula saya merintis banyak sekali kegagalan yang saya alami mbak.. mulai dari rusaknya produk yang kemudian banyak pelanggan yang return, ketahanan produk yang masih kurang sempurna, tapi saya tidak menyerah mbak, yah akhirnya sampai saat ini usaha saya alhamdulillah makin berkembang dari awalnya saya tidak punya karyawan sekarang saya sudah punya karyawan, dari awalnya produksi produk sedikit perharinya, sekarang bisa sampai 200 pcs lebih”<sup>15</sup>

- 2) Harga yang cukup terjangkau

Salah satu kendala yang paling signifikan dalam operasional setiap bisnis adalah menetapkan harga jual produk. Ini tidak hanya menjadi masalah bagi bisnis yang baru berdiri, tetapi juga bagi bisnis yang telah mapan, terutama jika mempunyai penghasilan yang terbatas karena kompetisi yang sengit dengan produk serupa. Salah satu aspek kunci dalam menetapkan harga adalah mengelola risiko. Menetapkan harga terlalu tinggi berpotensi membuat produk tidak laku di pasaran, sementara menetapkan harga terlalu rendah dapat menyebabkan kerugian finansial. Seperti yang dipaparkan oleh Bapak Abdurrahman selaku pemilik usaha :

“Untuk harga produk *homemade* ini tidak mahal dan juga tidak murah, saya menjualnya dari harga Rp.8.000 – Rp. 10.000 saja mbak. Yah gimana ya skarang itu dunia perbisnisan pasti banyak

---

<sup>15</sup> Abdurrahman Wahid, Pemilik *Homemade* Andayu Kuliner, *Wawancara Langsung* (15 Maret 2024).

pesaing, teledor dikit pelanggan kita kabur mbak. Yah tapi saya tetap dipendirian harga segitu karna itu sudah sangat terjangkau”<sup>16</sup>

Adapun paparan dari Ibu Jumriyah selaku karyawan atau pekerja di

*Homemade* Andayu Kuliner:

“ Produk – produk *Homemade* Andayu Kuliner ini sudah sangat murah mbak menurut saya, karna isinya saja 22 pcs per bungkus dengan harga start Rp.8.000 itu sudah sangat murah, tetapi ada sebagian yang masih suka menawar harga, jadi untuk menaikkan harga itu susah mbak. Jadi ya pemilik usaha ini tetap teguh pendirian untuk stay diharga segtu”<sup>17</sup>



**Wawancara dengan Ibu Jum selaku pekerja di *Homemade* Andayu Kuliner**

Adapun pendapat lain yang disampaikan oleh mas Edy selaku pembeli di *Homemade* Andayu Kuliner sebagai berikut:

“Bagi saya harga produk *Homemade* Andayu Kuliner itu sudah terjangkau mbak, apalagi kalo belinya grosir yang biasanya harga jualnya itu Rp.8.000 – Rp.10.000 tapi kalo untuk harga grosir yaitu Rp.7.000, jadi kita bisa menjualnya dengan harga diatas Rp.9.000 dan kita sudah untung banyak mbak. Jadi menurut saya sangat paslah untuk dijual lagi”<sup>18</sup>

<sup>16</sup> Abdurrahman Wahid, Pemilik *Homemade* Andayu Kuliner, *Wawancara Langsung* (15 Maret 2024).

<sup>17</sup> Abdurrahman Wahid, Pemilik *Homemade* Andayu Kuliner, *Wawancara Langsung* (15 Maret 2024).

<sup>18</sup> Edy Y.G, Pembeli di *Homemade* Andayu Kuliner, *Wawancara Langsung* (15 Maret 2024).



### **Wawancara dengan Mas Edy selaku Pembeli di *Homemade Andayu Kuliner***

Berdasarkan wawancara diatas bisa disimpulkan bahwa harga jual yang diberikan oleh pemilik *Homemade Andayu Kuliner* ini sudah sangat terjangkau sehingga banyak pelanggan yang menjadi pelanggan setia dan langkah tersebut merupakan salah satu faktor pendukung dalam mengembangkan usahanya.

#### 3) Dari segi rasa produk

Rasa produk *homemade* ini menjadi faktor pendukung dalam pengembangan usaha, karna selain harga murah rasanya sangat enak dan gurih, seperti yang dipaparkan oleh mas Edy selaku pembeli :

“Untuk rasa dari sosis olahan *Homemade Andayu Kuliner* ini sangat memuaskan mbak, karna selain harga murah ya rasanya sangat enak, tekstur dari sosis setelah digoreng sangat crispy dan ketika ditinggal dalam jangka waktu lama itu tidak melempem gitu mbak”<sup>19</sup>

Kemudian disambung oleh pembeli yang lain yaitu mbak dewi selaku pembeli di *Homemade Andayu Kuliner*:

---

<sup>19</sup> Edy Y.G, Pembeli di *Homemade Andayu Kuliner*, *Wawancara Langsung* (15 Maret 2024).

“ Kalo soal rasa produk *homemade* ini gak kalah sama produk sosis olahan pabrik besar mbak. Rasanya enak, gurih dan nikmat, anak anak sangat suka makanya saya sering kulakan sosis disini untuk dijual lagi di sekolah sekolah SD dan Madrasah”

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa *Homemade* Andayu Kuliner ini memiliki karakter rasa yang tidak pernah berubah yang enak gurih dan tanpa bahan pengawet. Hal tersebut menjadikan cita rasa produk merupakan faktor pendukung dalam mengembangkan *Homemade* Andayu Kuliner

#### **b. Faktor Penghambat**

Hambatan untuk melakukan usaha perkembangan pasti selalu nampak dalam setiap kalangan. Karena peningkatan seringkali dipandang hanya sebatas gagasan semata tanpa memperhatikan bahwasanya suatu peningkatan dapat meningkatkan kualitas kalangan atau sebuah bisnis.

Dari semua metode pengembangan usaha dalam meningkatkan penghasilan pada *Homemade* Andayu Kuliner tersebut terdapat beberapa faktor penghambat dalam proses pengembangan pada usaha *Homemade* Andayu Kuliner. Hambatan-hambatan tersebut adalah sebagai berikut:

##### **a. Kurangnya Manajemen Operasional**

Manajemen operasional sering dijelaskan sebagai metode pengaturan atau pengendalian sebuah kalangan. Karena sebab itu, penting untuk memberikan perhatian khusus pada manajemen operasional. Hal ini juga berlaku untuk *Homemade* Andayu Kuliner yang tampaknya kurang memperhatikan atau tidak sepenuhnya memahami pentingnya manajemen operasional dalam sebuah organisasi.

Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Abdurrahman Wahid.<sup>20</sup>

“Hambatan yang paling saya rasakan adalah sistem manajemen operasionalnya, bisa dikatakan semuanya belum tersusun dengan baik, mulai dari segi pendapatannya, produk sampai dengan sumber daya manusianya, semuanya masih berjalan dengan sendirinya. Bahkan marketingnya saja baru kita rekrut 3 bulan yang lalu. Tapi insyaallah kita akan terus meningkatkan pemahaman dan mengaplikasikan manajemen operasional ini di *Homemade Andayu Kuliner* ini”

Kemudian di paparkan juga oleh Ibu Jum sebagai pekerja di *Homemade*

*Andayu Kuliner* sebagai berikut :

“Hambatan yang dialami usaha ini adalah ketersediaan stock produk disini masih belum bisa banyak , yah dikarenakan kekurangan tenaga kerja, sehingga ketika pembeli memesan produk dalam jumlah banyak tidak bisa dikirim saat itu juga, harus menunggu 2 hari setelah pemesanan.”<sup>21</sup>

Pada dasarnya, manajemen operasional memiliki peran yang sangat vital dalam setiap organisasi. Banyak organisasi atau bisnis kuliner mengalami stagnasi atau bahkan kegagalan karena kurangnya penerapan manajemen operasional yang efektif. Contohnya adalah *homemade andayu kuliner*, yang meskipun mengalami pertumbuhan pesat, namun memiliki ketidakstrukturan dalam manajemen operasionalnya. Di dalam operasionalnya, *homemade andayu kuliner* belum melaksanakan pendataan secara terstruktur terkait persediaan barang, pendapatan yang belum tercatat dengan baik dan aspek lain. Tantangan ini menjadil hal yang perlu diperbaiki oleh Perusahaan saat ini.

#### b. Rendahnya Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia mempunyai peranan penting untuk berbagai faktor terutama faktor ekonomi. Ada banyak faktor yang mempengaruhi

<sup>20</sup> Abdurrahman Wahid, Wawancara, Montok Larangan Kabupaten Pamekasan, 15 Maret 2024.

<sup>21</sup> Jumriyah, Pekerja di *Homemade Andayu Kuliner*, *Wawancara Langsung* (15 Maret 2024).

menurunnya kualitas sumber daya manusia diantaranya menurunnya kualitas sumber daya manusia disebabkan oleh menurunnya kualitas pendidikan.

Seperti hasil wawancara Bapak Abdurrahman Wahid selaku pemilik dari *Homemade Andayu Kuliner*.<sup>22</sup>

“Terkadang karyawan disini susah diatur dan kurang fokus dalam bekerja. Hal tersebut menjadi penghambat dalam hal bimbingan tetapi sampai saat ini kami masih berusaha untuk memberikan pelatihan dan bimbingan untuk karyawan, baik pelatihan dalam segi emosional maupun dalam segi spiritual. Hal itu bertujuan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang ada di *Homemade Andayu Kuliner* ini.”

Dipaparkan juga oleh Ibu Jumriyah selaku karyawan di *Homemade Andayu Kuliner*:

“ Benar sekali mbak. Karyawan disini masih banyak yang susah diatur apalagi yang masih baru dan yah masih remaja, kadang ada yang suka mengeluh kesakitan padahal baru saja memulai produksi, entah itu hanya akal akalannya saja atau gimana, setelah itu karna tidak tega jadi ya kita suruh istirahat terlebih dahulu mbak”<sup>23</sup>

Menurunnya kualitas sumber daya manusia menjadi salah satu kendala dalam membangun perekonomian khususnya dalam meningkatkan wisata kuliner ataupun organisasi karena semakin tinggi kualitas sumber daya manusia pada suatu organisasi, maka akan semakin lancar pula proses perkembangannya. Sebaliknya, Rendahnya kualitas sumber daya manusia menjadi hambatan dalam pengembangan usaha *Homemade Andayu Kuliner* dikarenakan sebagian dari karyawannya yang masih belum memiliki pengalaman kerja. Walaupun begitu pemilik dari *Homemade Andayu Kuliner* ini tidak pernah lengah dan selalu memberikan bimbingan dan pelatihan

---

<sup>22</sup> Abdurrahman Wahid, *Wawancara*, Montok Larangan Kabupaten Pamekasan, 15 Maret 2024

<sup>23</sup> Jumriyah, *Pekerja di Homemade Andayu Kuliner, Wawancara Langsung* (15 Maret 2024).



kepada semua karyawan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang ada di *Homemade Andayu Kuliner*.

c. Tekanan dari Luar (Pesaing)

Menghadapi kondisi persaingan bisnis akan terus memerlukan strategi yang terus - menerus dikembangkan. Baik dalam bidang usaha apa pun, persaingan merupakan hal yang tak terhindarkan. Untuk mengatasi tantangan dan menghindari resiko kegagalan, pengusaha memerlukan strategi yang cerdas untuk bersaing di pasar yang kompetitif. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Abdurrahman Wahid.<sup>24</sup>

“faktor penghambat lainnya yang dialami oleh *Homemade Andayu Kuliner* adalah banyaknya usaha kuliner lainnya khususnya dibidang makanan dan minuman disekitar usaha *Homemade Andayu Kuliner* ini. Dan kebanyakan pesaingnya memiliki sarana dan prasarana yang lebih bagus dan lokasinya lebih luas”

Dipaparkan juga oleh mbak Firda selaku Karyawan di *Homemade Andayu Kuliner* :

“Sekarang banyak sekali mbak pesaing – pesaing bisnis terutama bisnis *Homemade Andayu Kuliner* ini, jadi yah harus pintar – pintar memepertahankan kualitas produk – produk *homemade Andayu Kuliner* ini terutama dirasa jangan sampai berubah, dan harga pun harus jangan dinaikkan”<sup>25</sup>

Faktor penghambat lain yang dihadapi oleh *Homemade Andayu Kuliner* banyak tingginya tingkat persaingan di pasar kuliner, ini merupakan salah satu kekhawatiran utama yang dihadapi oleh pemilik *Homemade Andayu Kuliner* apalagi para pesaingnya memiliki sarana dan prasarana yang lebih bagus. Oleh sebab itu pemilik *Homemade Andayu Kuliner* terus melakukan evaluasi dan menciptakan strategi-strategi yang baru.

<sup>24</sup> Abdurrahman Wahid, *Wawancara*, Montok Larangan Kabupaten Pamekasan, 15 Maret 2024

<sup>25</sup> Firda,,Pekerja di *Homemade Andayu Kuliner*,*Wawancara Langsung* (15 Maret 2024).

Di era kompetisi bisnis yang semakin ketat sekarang, setiap pengusaha yang ingin berhasil dalam pasar akan mengutamakan strategi pengembangan bisnis dan pemasaran. Produk-produk yang diproduksi melalui tahapan berkualitas akan mempunyai keunggulan yang dapat meningkatkan kepuasan konsumen terhadap penggunaannya. Akibatnya, konsumen akan lebih cenderung untuk kembali membeli produk dari perusahaan dan menjadi pelanggan setia.

Hasil observasi yang peneliti lakukan pada lokasi penelitian, berdasarkan hasil pengamatan yang peneliti dapatkan bahwasanya faktor pendukung dalam menerapkan strategi pengembangan usaha yaitu keuletan dan kegigihan pemilik *Homemade* Andayu Kuliner dalam mengembangkan usahanya, harganya yang terjangkau, dan karakter cita rasa yang enak dan tidak pernah berubah. Faktor penghambat yang dialami antara lain kurangnya manajemen operasional dimana semuanya belum terorganisir dengan baik, mulai dari segi pendapatannya, stock produk hingga dengan sumber daya manusiannya, semuanya masih berjalan dengan sendirinya. Rendahnya sumber daya manusia seperti para karyawan masih memiliki kebiasaan buruk seperti sering terlambat, suka tidak fokus ketika bekerja, serta karyawan yang belum memiliki pengalaman kerja. Tekanan dari luar (pesaing) seperti banyaknya produsen produk yang serupa disekitar lokasi *Homemade* Andayu Kuliner.

### 3. Peningkatan Pendapatan Usaha *Homemade* Andayu Kuliner Sesudah Melakukan Pengembangan Usaha

Pendapatan usaha *Homemade* Andayu Kuliner ini mengalami peningkatan setelah melakukan strategi pengembangan usaha baik dari aspek produksi maupun dari segi pendapatan, seperti yang dipaparkan oleh Bapak Abdurrahman Wahid selaku pemilik *Homemade* Andayu Kuliner:

“ Untuk pendapatan setelah menerapkan strategi pengembangan mengalami peningkatan baik per bulan ataupun pertahun. Pasalnya dulu sebelum saya menerapkan strategi tersebut pendapatan saya yaitu Rp.2.250.000 / bulan dan jika satu tahun yaitu mencapai Rp.27.000, sedangkan setelah saya menerapkan strategi pengembangan usaha itu meningkat yaitu Rp.12.000.000 / bulan dan jika satu tahun mencapai Rp.144.000.000 / bulan. Itu sudah bersihnya ya mbak, jadi alhamdulillah usaha saya ini mengalami peningkatan yang cukup drastis”<sup>26</sup>

Kemudian pendapat lain dari Ibu Jumriyah selaku karyawan di *Homemade* Andayu Kuliner sebagai berikut:

“ Untuk produk juga mengalami peningkatan produksi mbak, yang awalnya hanya memproduksi sebanyak 75 bungkus kini setelah menerapkan Strategi pengembangan usaha tersebut bisa memproduksi 200 – 400 bungkus”<sup>27</sup>

Selanjutnya pendapat yang disampaikan mas Edy selaku pembeli di *Homemade* Andayu Kuliner:

“ Dulu saya masih belum mengetahui produk ini mbak, namun setelah Bapak Abdurrahman menawarkan produk ini kepada saya, saya tertarik untuk membeli yang kemudia cocok sekarang jadi langganan di *Homemade* Andayu Kuliner ini. Saya sering nyetok untuk pelanggan pelanggan saya, secara saya punya agen sosis sendiri mbak”<sup>28</sup>

---

<sup>26</sup> Abdurrahman Wahid, Pemilik *Homemade* Andayu Kuliner, *Wawancara Langsung* (15 Maret 2024).

<sup>27</sup> Jumriyah, Pekerja di *Homemade* Andayu Kuliner, *Wawancara Langsung* (15 Maret 2024).

<sup>28</sup> Edy Y.G, Pembeli di *Homemade* Andayu Kuliner, *Wawancara Langsung* (15 Maret 2024).

Tahap pengembangan yang dipilih oleh Bapak Abdurrahman Wahid adalah Pengembangan Usaha Vertikal, seperti yang dipaparkan langsung oleh Bapak Abdurrahman Wahid selaku pemilik usaha *Homemade* Andayu Kuliner:

“ Dalam pengembangan usaha saya memilih usaha vertical mbak karna saya memperbanyak jenis produk yang sejenis tanpa memproduksi produk produk lainnya. Jadi saya itu memproduksi sejenis sosis namun hanya beda rasa,bentu dan juga namanya”<sup>29</sup>

Pengembangan usaha berasal dari pihak internal, di mana adanya motivasi dari pengusaha untuk memperluas usahanya menjadi lebih besar, seperti yang dipaparkan oleh pemilik *Homemade* Andayu Kuliner yaitu Bapak Abdurrahman:

“ Dalam mengembangkan usaha ini sangatlah tidak mudah mbak, banyak sekali kegagalan yang saya alami. Tetapi saya mempunyai niat dan tekad untuk tetap berusaha dan berikhtiar untuk melanjutkan bisnis ini sampai seperti sekarang ini. Yah saya merasa bersyukur dulu tidak menyerah di tengah perjalanan”<sup>30</sup>

Hasil observasi yang peneliti lakukan pada lokasi penelitian, berdasarkan hasil pengamatan yang peneliti dapatkan bahwasanya peningkatan pendapatan usaha *Homemade* Andayu Kuliner setelah menerapkan strategi pengembangan usaha yaitu mengalami peningkatan pendapatan baik perbulan dan pertahun yang awalnya senilai Rp.2.250.000/bulan sekarang sudah bisa mendapatkan Rp.12.000.000/bulan. Selain itu *Homemade* Andayu Kuliner mengalami peningkatan jumlah pemesanan dan hasil produksi produk yang

---

<sup>29</sup> Abdurrahman Wahid, Pemilik *Homemade* Andayu Kuliner, *Wawancara Langsung* (15 Maret 2024).

<sup>30</sup> Abdurrahman Wahid, Pemilik *Homemade* Andayu Kuliner, *Wawancara Langsung* (15 Maret 2024).

awalnya hanya bisa memproduksi 75 bungkus/hari sekarang sudah bisa memproduksi 200 – 400 bungkus/hari.

### C. Temuan Penelitian

Setelah peneliti melakukan penelitian dengan mengumpulkan data, lalu mendeskripsikan sesuai dengan yang didapat di lapangan, peneliti menemukan beberapa temuan yang dilaporkan dalam bentuk tulisan adalah sebagai berikut :

1. Penambahan varian produk *Homemade* Andayu Kuliner dalam mengembangkan usahanya
2. *Homemade* Andayu Kuliner memiliki harga yang terjangkau yaitu dari harga Rp.8.000 – Rp.10.000 dan Rp.7.000 untuk grosir
3. Penetapan harga jual sudah dihitung mulai dari penjumlahan harga jual – biaya produksi – biaya tenaga kerja = untung
4. *Homemade* Andayu Kuliner memiliki lokasi yang cukup strategis
5. Pemilik *Homemade* Andayu Kuliner melakukan penawaran terlebih dahulu ke agen – agen terdekat seperti larangan, sumenep dan bangkalan
6. Promosi penjualan menggunakan strategi personal selling (penjualan perseorangan) yaitu berhadapan dengan pembeli langsung (dari mulut ke mulut)
7. Promosi yang kedua yaitu memposting produk di sosial media whatsapp seperti di story dan menawarkan kepada agen sosis yang belum pernah membeli di *Homemade* Andayu Kuliner

8. Promosi yang ketiga yaitu mengikuti bazar UMKM yang di adakan Bank Jatim
9. Pengiriman produk *Homemade* Andayu Kuliner biasanya dilakukan oleh pemiliknya sendiri atau sales / karyawan
10. Faktor pendukung utama dalam mengembangkan *Homemade* ini adalah keuletan dan ketekunan pemilik dalam mengembangkan usahanya
11. Rasa produk yang enak, gurih dan juga ramah kantong membuat para customer berlangganan
12. Belum tersusunnya manajemen operasional mulai dari segi pendapatan, produk dan sumber dayanya
13. Stock produk yang masih terbatas karna kewalahan tenaga kerja
14. Banyaknya pesaing usaha *Homemade* Andayu Kuliner di sekitar lokasi

#### **D. Pembahasan**

Setelah berhasil mengumpulkan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, peneliti akan melakukan analisis terhadap temuan yang telah ditemukan. Data yang disajikan dan dianalisis oleh peneliti sesuai dengan fokus penelitian dalam skripsi ini adalah sebagai berikut::

##### **1. Strategi Pengembangan Usaha pada *Homemade* Andayu Kuliner dalam Meningkatkan Pendapatan Penjualan di Desa Montok Kec Larangan Kab Pamekasan**

Dari analisis data dan hasil penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan informasi yang relevan sesuai dengan tujuan penelitian yang

dengan mengumpulkan data yang diperlukan sesuai dengan fokus penelitian yang peneliti angkat yaitu strategi pengembangan usaha yang dilakukan *Homemade* Andayu Kuliner di Desa Montok Kec Larangan Kab Pamekasan dalam meningkatkan pendapatan penjualannya. *Homemade* Andayu Kuliner memiliki strategi-strategi dalam mengembangkan usahanya. Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara dengan pihak-pihak yang terlibat dengan perjalanan usaha *Homemade* Andayu Kuliner sampai saat ini, yaitu sebagai berikut:

#### 1. Strategi Produk

Produksi adalah proses di mana manusia menghasilkan barang dan jasa yang kemudian digunakan oleh konsumen. Secara teknis, produksi melibatkan transformasi input menjadi output. Menurut M.N Siddiqi, produksi melibatkan penyediaan barang dan jasa dengan memperhatikan nilai keadilan dan kemaslahatan bagi masyarakat.

Produksi memiliki peran penting dalam menentukan kesejahteraan manusia dan kemakmuran suatu negara. Aktivitas produksi bertujuan untuk meningkatkan kegunaan barang, baik dengan memberikan manfaat baru maupun manfaat yang lebih besar dari sebelumnya. Al-Ghazali dan Ika Yunia Fauzia menyatakan bahwa produksi melibatkan penggunaan maksimal sumber daya alam oleh manusia untuk menghasilkan barang yang bermanfaat bagi manusia..<sup>31</sup>

Untuk melakukan produksi dan pengolahan produk dengan efisien, diperlukan pengaturan yang efektif, baik dalam bentuk organisasi maupun

---

<sup>31</sup> Ika Yunia Fauzi dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqasid Al-Syari'ah*, (Jakarta: Kencana, 2014), hlm. 116.

manajemen. Hal ini melibatkan kemampuan untuk menciptakan, mengatur, merencanakan, dan mengevaluasi kinerja dari setiap divisi yang terlibat.

Produk merupakan keseluruhan konsep obyek atau proses yang memberikan sejumlah nilai manfaat bagi pelanggan.<sup>32</sup>

Pada praktik usahanya *Homemade* Andayu Kuliner dari sisi pengolahan produk sudah mengalami perkembangan yang awalnya hanya memproduksi lilin kriuk dan siomay ikan dan sekarang ia mampu memproduksi sate jepang, cilor, cireng bandung, siomay bawang, stick spongebob, bakdabak crispy, papeda dan lain-lain.. Dalam pengolahan produk *Homemade* Andayu Kuliner sangat menjaga kualitas rasa dan kebersihan peralatan dalam penyajiannya. Sedangkan dari sisi penyajian menu pemilik *Homemade* Andayu Kuliner mengelompokkan menu-menu terlaris yang diberikan atau ditawarkan kepada para palanggan baru, selain itu *Homemade* Andayu Kuliner menampilkan gambar menu terlaris pada dinding dan pintu masuk untuk menarik peminat pelanggan. Pelanggan sangat puas karena selain harganya yang murah dan terjangkau juga rasanya sangat enak. Hal ini menunjukkan *Homemade* Andayu Kuliner sudah berkembang dan sudah menjalankan strategi dalam pengolahan produknya.

## 2. Strategi Harga

Harga merupakan jumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk memperoleh atau menggunakan barang atau jasa tertentu. Penetapan harga memiliki dampak signifikan terhadap permintaan terhadap produk dan

---

<sup>32</sup> Ririn Triratnasari DKK, *Manajemen Pemasaran Jasa Teori Dan Kasus*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), hlm. 37.



jasa tersebut. Kesalahan dalam menetapkan harga dapat mengakibatkan rendahnya minat konsumen terhadap produk yang ditawarkan.<sup>33</sup>

Dalam menentukan harga pemilik *Homemade* Andayu Kuliner mempunyai hanya satu macam harga yang ditawarkan yaitu penjualan yang di titipkan di agen – agen sosis dengan harga Rp. 6.500 – Rp. 7.000/bksnya dengan isi 22 pcs/bungkus, Rp.7.000 harga grosir

Untuk bahan dasar tepung membutuhkan sekitar 54kg untuk menghasilkan 200 bungkus produk *homemade*, 36kg tepung tapioka dan 18kg tepung terigu, untuk ikannya membutuhkan sekitar ½ kg, ikannya menggunakan ikan tongkol atau baby tuna, untuk keuntungannya setelah semua direkap yaitu harga jual – biaya produksi – tenaga kerja itu = Rp.1.600.000 – Rp.677.000 – Rp.210.000 yaitu Rp.713.000/200bks itu yang harga penjualan Rp.8.000 mbak. Sedangkan yang harga penjualan Rp.10.000/bks yaitu harga jual – biaya produksi – tenaga kerja = Rp. 2000.000 – Rp.677.000 – Rp.210.000 = Rp. 1.113.000. Jadi Kesimpulannya adalah pemberian harga Rp. 8000 s/d Rp. 10.000 sudah cukup menguntungkan. Jadi pas untuk pemilik dan pembeli.

Namun, harga yang diberlakukan sudah sesuai dengan standar harga pasar karena harga memiliki peran penting dalam menentukan minat beli suatu produk. Oleh karena itu, bisa disimpulkan jika harga yang ditetapkan oleh Bapak Abdurrahman Wahid sangat terjangkau, karena dia menjualnya kepada grosir dan agen sosis, di mana harga menjadi faktor utama dalam keputusan pembelian produk.

---

<sup>33</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Raja Grafindo, Rajawali Perss, 2013), hlm. 176.

### 3. Lokasi dan Distribusi

Sebelum produsen memasarkan produknya, perlu dilakukan perencanaan mengenai strategi distribusi yang akan diterapkan. Salah satu cara untuk meningkatkan penjualan melalui saluran distribusi adalah dengan memberikan diskon khusus., bonus dan periklanan.<sup>34</sup> Lokasi merupakan hasil dari penentuan lokasi dan keputusan terkait saluran distribusi, yang berkaitan dengan keberadaan lokasi strategis dan metode penyampaian layanan kepada pelanggan.

Dalam hal ini pemilik usaha *Homemade* Andayu Kuliner jenis interaksi berupa pemberi jasa mendatangi pelanggan dimana lokasi tidak terlalu penting, tapi yang harus dipentingkan adalah penyampaian jasa harus tetap berkualitas dimana pemilik *Homemade* ini mengutamakan jasa dalam pengiriman seperti sampainya produk yang dipesan dengan lengkap dan masih fresh walau begitu lokasi *Homemade* Andayu Kuliner ini sudah cukup strategis karena didepannya terdapat jalan desa yang biasa digunakan orang-orang untuk berlalu lalang, kemudian disekitarnya juga banyak rumah warga, namun orderan yang banyak itu biasanya dari agen – agen sosis yang jauh dari lokasi *Homemade* Andayu Kuliner ini.

Untuk strategi distribusi atau penyaluran yang di jalankan oleh bapak Abdurrahman Wahid yaitu menitipkan produk *Homemade* Andayu Kuliner pada agen – agen sosis dengan menggunakan sales.

---

<sup>34</sup> Buchari Alma, *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*, (Bandung: Alfabeta, 2021), hlm. 204.

#### 4. Strategi Promosi

Pada strategi promosi *Homemade* Andayu Kuliner, bapak Abdurrahman Wahid mempromosikan produk sosisnya menggunakan sarana promosi penjualan perseorangan (Personal Selling).

Menurut Tjiptono, personal Selling adalah komunikasi secara langsung (tatap muka) antara penjual dan calon konsumen dengan tujuan sebagai memperkenalkan suatu barang kepada calon pelanggan serta membentuk pengertian ke konsumen terhadap produk sehingga kemudian mereka akan mencoba dan membelinya.<sup>35</sup>

*Homemade* Andayu Kuliner melakukan penjualan perseorangan (personal selling) yaitu dengan cara ber tatap muka langsung dengan pembeli. Jadi pemilik *Homemade* Andayu Kuliner ini dalam menawarkan produknya dari mulut ke mulut dengan Bahasa yang bisa dimengerti oleh konsumen, dan dalam tahapan mengadakan produk kami menggunakan Bahasa yang ramah, sopan dan mampu memberikan pelayanan yang baik agar konsumen atau calon konsumen terpicat dengan produk yang ditawarkan. Strategi promosi yang kedua yaitu lewat media sosial whatsapp, dimana pemilik *Homemade* yaitu Bapak Abdurrahman Wahid memposting varian – varian produk *Homemade* Andayu Kuliner, terkadang berbentuk video/foto di story whatsapp ataupun berbentuk penawaran ke calon pembeli baru yang memiliki agen sosis di daerah lain.

Strategi selanjutnya yaitu pemilik melakukan penawaran terlebih dahulu ke agen – agen sosis yang belum pernah melakukan pembelian di *Homemade*

---

<sup>35</sup> Pantri Heriyati, *Strategi Pemasaran*, (Surabaya: Scopindo Media Pustaka, 2022), 135-13

Andayu Kuliner, kemudian mereka akan membeli beberapa produk sebagai percobaan, jika banyak produk *Homemade* Andayu Kuliner ini diminati maka mereka para agen sosis baru akan memesan produk *Homemade* Andayu Kuliner dalam jumlah banyak, kemudian produk tersebut akan dikirim ketempat melalui karyawan ataupun pemilik usaha itu sendiri.

Selain itu, *Homemade* Andayu Kuliner mengikuti bazar UMKM yang diadakan di Pendopo Pamekasan oleh Bank Jatim. Selain mendapatkan keuntungan berupa larisnya dagangan, terkenalnya produk *Homemade* Andayu Kuliner oleh banyak orang, juga pemilik *Homemade* Andayu Kuliner ini diberikan uang senilai Rp.1.000.000 oleh Bapak Bupati Pamekasan.

## **2. Faktor Pendukung dan Penghambat yang di hadapi dalam Mengembangkan Usaha *Homemade* Andayu Kuliner di Desa Montok Kec Larangan Kab Pamekasan**

Dalam proses pengembangan usaha, tantangan dan peristiwa yang tidak terduga selalu menjadi bagian dari perjalanan, dan kesuksesan suatu usaha sering kali diukur oleh kemampuannya untuk mengatasi berbagai hambatan yang dihadapinya. Seperti yang dialami oleh *Homemade* Andayu Kuliner, ada sejumlah faktor pendukung dan penghambat yang mempengaruhi perkembangannya, yang menyumbang pada keberhasilan usahanya hingga saat ini. Berikut adalah beberapa faktor pendukung dan penghalang yang dihadapi oleh *Homemade* Andayu Kuliner saat proses pengembangan usahanya:

### a. Faktor Pendukung

Faktor pendukung merujuk pada elemen atau situasi yang memfasilitasi atau mendorong suatu aktivitas. Sedangkan, Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, Hambatan merupakan halangan yang mampu menghambat kemajuan atau jalannya suatu proses..<sup>36</sup>

#### 1) Keuletan dan ketekunan pemilik usaha *Homemade* Andayu Kuliner

Pada awal merintis pemilik sosis homemade ini mengalami beberapa kegagalan, namun pemilik *Homemade* Andayu Kuliner ini memiliki keuletan dan ketekunan dalam mengembangkan usahanya sehingga yang awalnya hanya memproduksi 75 bungkus sekarang sudah bisa memproduksi 200 – 400 bungkus, beberapa varian produk diantaranya lilin kriuk, siomay ikan, sate jepang, siomay bawang, cilor, cireng bandung, bakdabak crispy, stick spongebob, dan papeda goreng. Pendapatan yang awalnya perbulan sekitar RP.2.000.000/bulan sekarang sudah mencapai senilai Rp.12.000.000/bulan. Dalam proses produksi yang awalnya hanya dilakukan pemilik dan keluarga sekarang sudah mempunyai 7 karyawan.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha *Homemade* Andayu Kuliner ini faktor pendukung utamanya yaitu keuletan dan ketekunan pemilik *Homemade* Andayu Kuliner dalam mengembangkan usahanya seperti bangkit dari kegagalan yang pernah dialaminya sehingga usahanya tetap berkembang sampa saat ini.

---

<sup>36</sup> Kamus Besar Bahasa Indonesia. *Edisi Ketiga Bahasa Depdiknas*. (Jakarta: BalaiPustaka, 2012). hal. 385

## 2) Harga yang cukup terjangkau

Harga adalah salah satu elemen dari strategi pemasaran atau penjualan. Dalam Islam, kebebasan dalam menetapkan harga diperbolehkan, yang berarti segala bentuk penetapan harga dalam transaksi jual-beli diizinkan dalam ajaran Islam selama tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip keadilan dan perjanjian antara penjual dan pembeli. Harga memiliki peranan yang sangat penting, karena jika harga suatu barang terlalu tinggi, maka barang tersebut mungkin akan kurang diminati, sementara jika harga terlalu rendah, keuntungan dapat berkurang. Penetapan harga yang dilaksanakan oleh penjual atau pedagang akan berdampak pada pendapatan atau penjualan yang didapat, atau bahkan dapat menyebabkan kerugian jika perjanjian dalam menentukan harga tidak dipertimbangkan dengan baik.<sup>37</sup>

Menentukan harga jual produk merupakan salah satu tantangan besar dalam setiap bisnis. Hal ini tidak hanya berlaku untuk bisnis yang baru didirikan tetapi juga berlaku untuk bisnis yang sudah mapan, terutama jika bisnis tersebut mengalami penurunan pendapatan karena persaingan yang ketat dengan produk sejenis. Salah satu isu utama terkait dengan penetapan harga adalah risiko yang terkait. Menetapkan harga terlalu tinggi dapat berisiko menyebabkan produk tidak laku, sementara menetapkan harga terlalu rendah dapat mengakibatkan kerugian bagi bisnis.

Seperti yang dilakukan oleh pemilik *Homemade* Andayu Kuliner dalam menetapkan harga jualnya ini tidak mahal dan juga tidak murah dan sudah di pertimbangkan untung dan ruginya, pemilik *Homemade* Andayu

---

<sup>37</sup> Soemarsono. *Peranan Pokok dalam Menentukan Harga Jual* (Jakarta: Rieneka Cipta, 2019), hal.17

Kuliner menjual produknya dari harga Rp. 8.000 – Rp. 10.000 dan untuk harga grosir atau harga untuk pembelian dengan jumlah banyak yaitu Rp. 7.000. Dikarenakan dunia persaingan bisnis yang begitu ketat, jadi selisih harga sangat menentukan minat beli karena persaingan dunia bisnis yang sangat ketat, jadi pemilik *Homemade* Andayu Kuliner ini menetapkan harga jual yang terjangkau dalam artian murah bagi pembeli tetapi pemilik *Homemade* Andayu Kuliner.

Harga jual menurut pendapat para pembeli terbilang sangat terjangkau dan kebanyakan dari mereka membeli dengan jumlah banyak untuk diperdagangkan kembali jadi mereka mendapatkan harga grosir yaitu Rp.7.000 kemudian para pembeli tersebut menjual kembali dengan harga Rp. 10.000 – Rp. 11.000, jadi keuntungan yang didapatkan mereka sudah cukup banyak, ini adalah salah satu faktor yang menjadikan mereka pelanggan setia di *Homemade* Andayu Kuliner dan itu merupakan faktor pendukung pengembangan usaha *Homemade*.

### 3) Dari segi rasa produk

Menurut Melda citarasa adalah menjadi factor utama yang menghambat makanan dan minuman yang dipisahkan dengan rasa dari makanan ataupun minuman dan mampu dibedakan dari bentuk/penampakan, bau, rasa, tekstur, dan suhu.<sup>38</sup>

Menurut pendapat para pembeli dan pelanggan setia di *Homemade* Andayu Kuliner adalah rasa produk yang enak, gurih, dengan tekstur crispy ketika digoreng menyebabkan mereka ketagihan untuk membeli produk –

---

<sup>38</sup> Desy Tamasya, Joko Mulyono, Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, Cita Rasa, dan Pemasaran Terhadap Minat Pelanggan di Hasan Bakery Cikarang, *Jurnal Miari Management*, Vol.08, No.2, Tahun 2023, Hal. 442

produk di *Homemade* Andayu Kuliner, produk *Homemade* Andayu Kuliner ini sangat cocok untuk berbagai kalangan mulai dari anak – anak hingga lansia, karena bahan yang digunakan menggunakan bahan dasar tepung dan ikan tanpa tambahan pengawet jadi sangat aman dikonsumsi. Selain harga yang terjangkau rasa serta kualitas *Homemade* Andayu Kuliner ini merupakan faktor pendukung dalam mengembangkan usaha *Homemade* Andayu Kuliner ini.

#### **b. Faktor Penghambat**

Hambatan merujuk pada rintangan atau halangan yang dapat menghambat kemajuan atau kelancaran suatu tugas atau pekerjaan. Konsep hambatan memiliki signifikansi yang penting dalam konteks pelaksanaan aktivitas tertentu. Oleh karena itu, faktor penghalang adalah suatu elemen atau kejadian yang menyebabkan situasi menjadi terhambat selama penerapannya dalam proses pelaksanaan. Secara mendasar, sikap individu cenderung berfluktuasi, karena manusia rentan terhadap pengaruh lingkungan atau faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi mereka..<sup>39</sup>

##### 1) Kurangnya Manajemen Operasional Manajemen

Manajemen Operasional adalah penerapan ilmu manajemen yang mana untuk menyusun dan merencanakan rangkaian program kegiatan produksi atau operasi yang mana supaya bisa dilaksanakan secara efisien.<sup>40</sup>

Kekurangan manajemen operasional dalam suatu bisnis dapat menghambat pertumbuhan bisnis tersebut karena manajemen operasional memiliki peran penting sebagai motor penggerak suatu bisnis.

<sup>39</sup> <http://kbbi.web.id/> diakses Sabtu 17 April 2023 pukul 16. 00WIB

<sup>40</sup> Pangestu Subagyo, *Manajemen Operasional* (Yogyakarta: Deepublish, 2017), hal. 1



Hambatan utama yang dihadapi oleh Homemade Andayu Kuliner adalah kurangnya pengelolaan operasional yang efektif. Hal ini mengakibatkan ketidakteraturan dalam berbagai aspek bisnis, mulai dari manajemen keuangan, pengelolaan stok produk, hingga pengelolaan sumber daya manusia dan bahan baku. Ketidakteraturan ini terjadi karena Homemade Andayu Kuliner awalnya didirikan dalam lingkungan keluarga di mana semua keputusan dan tindakan dilakukan secara informal. Oleh karena itu, pengelolaan operasional tidak dianggap sebagai hal yang sangat penting. Asumsi semacam itu kemungkinan besar sudah menjadi penyebab utama yang menghambat perkembangan Homemade Andayu Kuliner.

## 2) Menurunnya Sumber Daya Manusia

Permintaan akan sumber daya manusia oleh suatu organisasi adalah proyeksi tuntutan yang diantisipasi oleh organisasi untuk masa depan. Proyeksi kebutuhan ini tidak hanya melibatkan jumlah atau volume, akan tetapi juga mencakup unsur kualitas..<sup>41</sup>

Kualitas sumber daya manusia yang kurang baik merupakan suatu bagian halangan dalam upaya mengembangkan suatu organisasi, terkhusus dalam konteks pengembangan Homemade Andayu Kuliner. Semakin meningkat kualitas sumber daya manusia dalam suatu organisasi, semakin lancar tahapan pengembangan tersebut. Begitu juga dengan Homemade Andayu Kuliner, yang mengalami kendala dalam pengembangan karena kualitas sumber daya manusia yang rendah. Kualitas sumber daya manusia yang kurang baik tersebut dapat menjadi penyebab terhambatnya

---

<sup>41</sup> Soekidjo Notoatmodjo, *Pengembangan Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2018), hlm. 13.

perkembangan Homemade Andayu Kuliner, seperti kehadiran yang tidak tepat waktu, kurangnya fokus dalam pekerjaan, dan lain sebagainya.

### 3) Tekanan dari Luar (Pesaing)

Persaingan di pasar adalah tantangan yang dihadapi oleh siapa pun yang melaksanakan usaha, baik itu usaha yang baru didirikan maupun yang telah berjalan lama. Berbagai tantangan dan kompetisi di pasar memengaruhi perkembangan sebuah usaha. Persaingan di pasar adalah hal yang umum dalam menjalankan bisnis, baik untuk usaha yang memiliki prospek yang baik maupun yang berada di pasar yang kurang menguntungkan.

Mereka yang dapat berkompetisi dalam pertumbuhan bisnis yang sangat umum tentunya memiliki strategi yang patut diperhitungkan. Pesatnya pertumbuhan usaha sekarang telah berhasil menghasilkn persaingan bisnis yang semakin ketat, sehingga para pengusaha harus menerapkan berbagai strategi pengembangan untuk dapat berkembang dan bertahan di tengah persaingan yang semakin intens.

Di masa kompetisi bisnis yang semakin sengit saat ini, setiap pelaku usaha yang ingin mengungguli kompetisi pasar akan menaruh perhatian besar pada strategi pengembangan bisnis dan pemasaran. Produk yang melewati proses berkualitas akan memiliki keunggulan yang dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Hal ini membuat pelanggan bersedia kembali menikmati produk perusahaan dan menjadi konsumen setia. Kendala yang dirasakan oleh pemilik Homemade Andayu Kuliner termasuk tingkat persaingan yang tinggi di bidang kuliner, terutama karena pesaing memiliki sarana dan prasarana yang lebih baik. Sebagaimana kita sadari, pelanggan

cenderung menentukan lokasi dengan fasilitas yang lebih bagus dan lengkap, dan inilah yang masih menjadi kelemahan *Homemade Andayu Kuliner* dalam mengalahkan pesaingnya.

### **3. Peningkatan Pendapatan Usaha *Homemade Andayu Kuliner* Sesudah Melakukan Pengembangan Usaha**

Peningkatan pendapatan adalah proses atau tindakan untuk memperbesar usaha dan sebagainya. Jadi, peningkatan pendapatan adalah tahapan yang menghasilkan penerimaan gaji atau upah individu tau rumah tangga dalam kurun waktu tertentu menjadi lebih tinggi. Dengan kata lain, pemasukan yang diterima individu lebih unggul dibandingkan dengan sebelumnya.<sup>42</sup>

Pemasukan usaham *Homemade Andayu Kuliner* ini mengalami peningkatan setelah melakukan strategi pengembangan usaha baik dari segi produksi maupun dari segi pendapatan.

Untuk pendapatan setelah menerapkan strategi pengembangan usaha, *Homemade Andayu Kuliner* mengalami peningkatan baik perbulan ataupun pertahun. Pasalnya dulu sebelum pemilik *Homemade Andayu Kuliner* ini menerapkan strategi tersebut pendapatan yang diperoleh yaitu Rp.2.250.000 / bulan dan jika satu tahun yaitu mencapai Rp.27.000, sedangkan setelah pemilik *Homemade Andayu Kuliner* menerapkan strategi pengembangan usaha itu mengalami peningkatan yaitu Rp. 12.000.000/ bulan dan jika setahun mencapai Rp. 144.000.000 / bulan. Pendapatan tersebut merupakan

---

<sup>42</sup> Umi Chulsum. *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Surabaya: Kashiko,2016), hlm. 665

pendapatan bersihnya. Jadi bisa dibilang kenaikan pendapatan penjualan *Homemade* Andayu Kuliner ini cukup drastis.

Pemilik *Homemade* Andayu Kuliner mengembangkan usahanya menggunakan tahap pengembangan vertikal dimana mengembangkan usaha salah satunya melalui diversifikasi produk yang sejenis tanpa menciptakan item produk lainnya. Jadi pemilik *Homemade* tersebut memproduksi sejenis sosis namun hanya beda rasa, bentuk dan juga namanya, jadi yang awalnya pemilik *Homemade* ini hanya bisa memproduksi 75 bungkus/hari, sekarang sudah bisa memproduksi 200 bungkus bahkan lebih dalam perharinya. Terlepas dari berkembangnya usaha *Homemade* Andayu Kuliner tersebut ada niat pemilik *Homemade* Andayu Kuliner ini ingin mengembangkan usahanya meskipun banyak sekali kegagalan.