

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. Gambaran Umum Desa Blumbungan

Setiap Desa atau daerah pasti memiliki sejarah dan latar belakang tersendiri yang merupakan pencerminan dari karakter dan ciri khas dari suatu daerah. Sejarah desa atau daerah sering kali tertuang dalam dongeng-dongeng yang diwariskan secara turun-temurun dari mulut ke mulut sehingga sulit untuk dibuktikan dan tidak jarang dihubungkan dengan mitos tempat-tempat tertentu yang dianggap keramat. Desa Blumbungan memiliki latar belakang tersebut yang tertuang dalam kisah-kisah berikut ini.

Dari berbagai sumber yang telah ditelusuri dan digali, asal-usul desa Blumbungan memiliki banyak versi, tetapi dapat dibagi secara garis besar menjadi 2 (dua) legenda yang diangkat dari daerah timur dan daerah barat, yaitu Legenda Blambangan (bagian timur) dan Legenda Blumbang (bagian barat).¹ Di Jaman kerajaan, di desa ini berkuasa satu raja yang sangat suka akan kesenian terutama sronen (ludruk) yang dipimpin oleh raja sendiri. Pada suatu ketika sang raja diundang bersama anggotanya pada pesta perkawinan, sang raja berjalan kaki bersama anggota dan ditengah perjalanan raja membuat keris kemudian ada salah satu anggotanya bertanya kenapa sang raja membuat keris di tengah perjalanan dan dijawab oleh raja bahwa membuat keris tidak harus di satu tempat khusus tetapi dimana-mana boleh membuat keris dan tujuan saya membuat keris ini

¹ Dokumentasi Profil Desa yang Diperoleh dari Kantor Pemerintahan Desa Blumbungan, Kecamatan Larangan, (4 Juni 2023)

bukan untuk kepentingan pribadi tetapi untuk kepentingan masyarakat banyak terutama rakyatnya sendiri.

Sesampainya di tempat pesta sang raja disambut dengan jaran kacak yang diringi dengan bunyi-bunyian sronen dan kedua mempelai menyambut dengan kata selamat datang dan mempersilahkan untuk duduk di tempat khusus, setelah acara inti selesai sang raja disuguhi hidangan istimewa berupa bagian dalam ayam, namun hidangan itu tidak dimakan tetapi dibawa pulang terutama bagian langbalangan, sesampainya di tengah jalan sang raja memberitahu anggota rombongannya bahwa maksud tidak memakan hidangan terutama langbalangan agar bisa dijadikan bagian dari kerajaannya, karena langbalangan itu adalah tempat menyimpan makanan ayam sehingga pada akhirnya dijadikan nama kerajaan yaitu Blambangan dengan tujuan agar semua rakyatnya bisa menyimpan hasil panen / tani dan menjadi rakyat yang makmur.

Di jaman dulu dengan kesaktiannya nenek moyang desa membuat lumbung besar (tempat menyimpan hasil panen terutama padi) yang diperuntukkan untuk semua warga desa sehingga semua masyarakat harus menyimpan hasil panennya agar lebih aman dari pencuri karena lumbung tersebut telah dirancang sedemikian rupa sehingga kuat dan tidak mudah dirusak termasuk oleh serangan hama, kemudian lumbung tersebut dinamakan Blumbang yang artinya penghematan, dengan harapan masyarakat desa bisa menghemat hasil pendapatannya supaya dapat hidup lebih makmur.² Sekarang tempat tersebut diubah dan dibangun menjadi Pasar Blumbungan di dusun Kaju Rajah. Dari dua legenda diatas Blambangan dan Blumbang dapat ditarik kesimpulan bahwa keduanya bertujuan untuk melakukan penghematan pendapatan / penghasilan agar masyarakat hidup makmur dan sejahtera serta dapat menyesuaikan dengan kerajaan lainnya. Pada masa penjajahan Belanda dilakukan penyatuan wilayah antara wilayah

² Dokumentasi Profil Desa yang Diperoleh dari Kantor Pemerintahan Desa Blumbungan, Kecamatan Larangan, (4 Juni 2023)

bagian barat dan bagian timur sehingga terbentuk desa baru yang dinamakan Desa Blumbungan. Desa Blumbungan dipimpin oleh seorang Kepala Desa yang membawahi 16 Dusun yaitu: Dusun Berruh, Dusun Duwa' Tinggi, Dusun Bantar, Dusun Pangganten, Dusun Polay, Dusun Sumber Batu, Dusun Aeng Penay, Dusun Pandian, Dusun Toron Samalem, Dusun Talaga, Dusun Kandal, Dusun Garuk, Dusun Tambak, Dusun Kaju Rajah, Dusun Tomang Mateh, Dusun Nyalaran.³

Desa Blumbungan adalah salah satu desa yang berada di Kecamatan Larangan Kabupaten Pamekasan, jarak dari kota \pm 9 km, sedangkan jarak dari ibukota Pamekasan \pm 5 km. Desa Blumbungan memiliki ketinggian tanah antara 5 s/d 15 m dari atas permukaan laut bertopografi datar sampai berbukit dengan kemiringan 0 -8 %, dan luas wilayah 36.968,286 Ha dengan batas-batas wilayah sebagai berikut :

- a. Utara : Desa Bangkes Kec. Kadur
- b. Timur : Desa Grujugan Kec. Larangan
- c. Selatan : Desa Trsak dan Peltong serta Kec. Pademawu
- d. Barat : Kec Kota dan Kec. Pegantenan

Penduduk Desa Blumbungan sebanyak 18.406 jiwa, terdiri dari 9.119 laki-laki dan 9.287 perempuan dengan jumlah KK sebanyak 5.613 KK. Rincian luas lahan desa Blumbungan berdasarkan penggunaannya adalah sebagai berikut:

- a. Permukiman : 332,279 Ha
- b. Lahan sawah tadah hujan : 35.000 Ha
- c. Lahan tegal : 625,521 Ha
- d. Hutan rakyat : 10,286 Ha

³ Dokumentasi Monografi Desa yang Diperoleh dari Kantor Pemerintahan Desa Blumbungan, Kecamatan Larangan, (4 Juni 2023)

e. Lain-lain : 0,2 Ha

Sebagian besar luas lahan desa Blumbungan yakni 35.625,521 ha (96,40%) digunakan sebagai lahan pertanian (sawah tadah hujan dan lahan tegal), untuk pemukiman sebesar 332,279 ha (1 %) dan sisanya untuk hutan rakyat dan lain-lain.⁴

2. Gambaran Umum Usaha Krepek Tette Bersaudara

Di desa Blumbungan, ada salah seorang wirausahawan bernama Zainal Abidin. Bapak Zainal memiliki usaha yaitu berjualan krepek tette yang ia beri nama Krepek Tette Bersaudara. Usaha ini sudah ia tekuni sejak 2008 dan memiliki 4 karyawan. Awal mula Bapak Zainal membangun usaha ini yaitu karena melihat beberapa tetangganya yang memiliki usaha krepek tette dan ternyata usaha mereka laku dipasaran. Selain itu, mayoritas warga sekitarnya banyak menanam singkong dan kadang kala singkongnya hanya di konsumsi pribadi dan jika dijual jarang laku sampai kadang mengering dan tidak layak konsumsi. Maka Bapak Zainal memutuskan untuk membuat usaha dengan bahan dasar singkong agar tanaman singkong yang ditanam warga sekitar setidaknya memiliki nilai jual dan tidak mubazir. Usaha Krepek tette ini diberi nama Bersaudara karena awalnya Bapak Zainal membangun usahanya bersama dengan saudaranya. Namun seiring berjalannya waktu dan mereka sudah memiliki kesibukan pribadi masing-masing, akhirnya usaha krepek tette ini dijalankan oleh bapak Zainal sendiri.

Biasanya krepek tette dijual dengan rasa yang biasa. Selain itu, agar membedakan produk jualan antara bapak Zainal dengan beberapa tetangganya. Maka bapak Zainal menjual krepek tettenya dengan menambahkan varian rasa. Bapak Zainal menginovasikan rasa gurih pada krepek tette jualannya. Untuk pilihan rasanya sendiri yaitu ada rasa original dan gurih. Perbedaan dari kedua varian tersebut terletak pada rasa dan ukurannya. Untuk varian original

⁴ Dokumentasi Monografi Desa yang Diperoleh dari Kantor Pemerintahan Desa Blumbungan, Kecamatan Larangan, (4 Juni 2023)

ukuran dan rasanya sama seperti krepek tette pada umumnya. Biasanya krepek tette varian original ini dikonsumsi untuk rujak. Namun untuk varian gurih memiliki ukuran yang lebih besar dan rasa gurih yang enak. Sehingga varian ini cocok untuk dijadikan suguhan tamu.

Selain itu, pengemasan krepek tette Bersaudara ini memiliki peningkatan. Mulai dari yang awalnya hanya diikat menggunakan tali rafia, lalu dibungkus plastik biasa, kini bungkusannya sudah menggunakan plastik transparan dan diberikan informasi nama produk sehingga terkesan lebih bagus dan memudahkan pelanggan untuk membeli dan merasakan perbedaan antara krepek tette Bersaudara dengan krepek tette lainnya.⁵

B. Paparan Data

Sebelum penelitian dilakukan, peneliti terlebih dahulu melakukan observasi atau pengamatan awal pada bulan April 2023. Untuk mengetahui proses produksi krepek tette bersaudara milik Bapak Zainal warga desa Blumbungan.

Selain observasi, peneliti juga mendatangi balai desa Blumbungan dengan tujuan meminta izin melakukan penelitian di desa Blumbungan sekaligus meminta profil desa Blumbungan serta menyerahkan surat izin penelitian. Peneliti juga mendatangi kediaman bapak Zainal selaku pemilik usaha krepek tette Bersaudara untuk meminta izin melakukan penelitian mengenai usahanya dan menyerahkan surat izin penelitian sebagai bukti.

⁵ Zainal, Wirausaha Krepek Tette, *Wawancara Langsung* (02 April 2023)

Berdasarkan data yang peneliti dapat di tempat penelitian, baik menggunakan metode observasi, wawancara maupun dokumentasi. Maka yang dapat peneliti jadikan paparan data yaitu:

1. Implementasi Produk Dalam Penjualan Krepek Tette Bersaudara Desa Blumbungan

Bapak Zainal merupakan wirausaha krepek tette bersaudara yang ada di desa Blumbungan. Usaha krepek tettenya mampu menghasilkan 1.500 keping atau sekitar 100 ikat bahkan lebih dalam sebulan. Salah satu fokus pembahasan dalam penelitian ini yaitu bagaimana implementasi produk dalam penjualan krepek tette Bersaudara yang dimiliki oleh bapak Zainal. Disini peneliti akan menjelaskan bagaimana cara bapak Zainal memperoleh produk jualannya yaitu krepek tette.

Dalam hal ini peneliti mewawancarai bapak Zainal selaku pemilik usaha krepek tette. Peneliti menanyakan bagaimana bapak Zainal mendapatkan bahan utama yaitu singkong untuk produksi krepek tette. Bapak Zainal mengatakan bahwasanya:

“Untuk bahan bakunya sendiri saya beli di masyarakat sekitar karena kan mereka banyak yang menanam singkong. Biasanya singkongnya itu kan dijual ke pasar tapi lakunya gak cepet. Jadi kalau saya beli itu mereka jadi lebih mudah dapet uangnya. Saya itu beli bisa dua sampai tiga karung lebih. Ya selain saya beli di tetangga saya juga beli di pasar soalnya kan gak tiap waktu tetangga panennya”⁶

Selain bapak Zainal, peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada salah satu karyawannya yaitu ibu yatik. Ia mengatakan bahwa:

“Iya bak kalau singkongnya itu biasanya beli di tetangga atau di pasar. Jadi kalau punya tetangga itu dibeli bisa ngebantu biar gak usah capek-capek dijual ke pasar”⁷

Berdasarkan hasil wawancara diatas, peneliti menyimpulkan bahwa dalam memperoleh bahan baku krepek tette yaitu singkong bapak Zainal biasanya membelinya di pasar atau

⁶ Zainal, Wirausaha Krepek Tette, *Wawancara Langsung* (02 April 2023)

⁷ Yatik, Karyawan, *Wawancara Langsung* (04 April 2023)

membeli kepada tetangga sekitar yang menanam singkong. Sehingga singkong yang digunakan untuk membuat krepek tette masih bagus, baru dan dapat menghasilkan krepek tette yang renyah. Selain itu juga harganya lebih murah daripada beli dipasaran.

Selanjutnya, peneliti menanyakan terkait proses pembuatan krepek tette pada usaha bapak Zainal ini. Bapak zainal mengatakan:

“Untuk proses awalnya ya singkongnya di kupas terlebih dahulu kemudian di cuci bersih. Kalau singkongnya gherbu langsung dikukus selama 1 jam tapi kalau singkongnya gak gherbu di rebus dulu 1 jam pas dikukus 1 jam. Setelah itu mulai di tette sampai jadi krepek pas dijemur sampai kering”⁸

Selain bapak Zainal, peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada salah seorang pekerjanya yaitu ibu miyeh. Ia mengatakan:

“Singkong itu pertama dikupas lalu dicuci hingga bersih terus di potong jadi 4 bagian. Selanjutnya dipilih singkong yang gherbu sama yang biasa. kalau sudah dipilih langsung dikukus untuk singkong yang gherbu, tapi kalau singkong yang biasa itu di rebus dulu baru di kukus. Untuk proses perebusan sama pengukusannya sama-sama 1 jam. Setelah itu, di iris sesuai ukuran lalu di tette pakai palu dari kayu, kalau sudah lanjut di jemur sampai kering”⁹

Peneliti juga menanyakan proses pembuatan krepek tette original dengan yang memiliki rasa gurih. Ibu Yayuk mengatakan:

“Kalau proses pembuatannya sama nak, Cuma kalau yang ada rasa gurihnya itu pada saat direbus atau dikukus itu dikasih bumbu. Sama bedanya yang gurih itu biasanya lebih besar ukurannya biar ada perbedaan”¹⁰

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam pembuatan krepek tette Bersaudara ini melalui beberapa proses mulai dari proses mengupas singkong dan membersihkannya. Lalu proses perebusan atau pengukusan yang memakan waktu kurang lebih 1 jam. Kemudian proses penettean atau penggepengan singkong hingga menjadi krepek dan terakhir penjemuran. Karena bapak Zainal disini memiliki dua varian yaitu varian original dan gurih maka juga ada perbedaan dalam proses pembuatannya. Namun perbedaannya hanya pada saat direbus atau

⁸ Zainal, Wirausaha Krepek Tette, *Wawancara Langsung* (02 April 2023)

⁹ Miyeh, Karyawan, *Wawancara Langsung* (04 April 2023)

¹⁰ Yayuk, Karyawan, *Wawancara Langsung*, (04 April 2023)

dikukus, dimana pada saat proses tersebut ditambahkan bumbu agar tercipta rasa gurih dan juga perbedaan ukuran agar dapat dibedakan antara yang rasa original dan gurih.

Pernyataan di atas didukung dengan observasi peneliti bahwa dalam pembuatan krepek tette ini melewati beberapa hal yang lumayan panjang. Mulai dari pemilihan singkong yang berkualitas baik, pengupasan dan pembersihan singkong, perebusan singkong yang memakan waktu kurang lebih satu jam lamanya. Setelah itu singkong yang sudah direbus ditette atau digepengkan satu persatu, kemudian dilanjutkan dengan proses penjemuran selama beberapa hari tergantung keadaan cuaca. Khusus varian rasa gurih biasanya akan ditambahkan bumbu ketika proses perebusan.

Berikutnya peneliti menanyakan terkait alat yang digunakan dalam proses produksi krepek tette Bersaudara ini. Bapak zainal menjelaskan:

“Untuk alatnya ada tungku untuk merebus singkongnya, ya pakai pisau juga. Kalau untuk menggepengkan singkongnya menjadi kripik pakai palu dari kayu terus dikasih plastik biar tetep bersih, sama untuk ukurannya itu kan ada saya gaktau namanya pokoknya ada batasnya lah untuk yang biasa sampai mana yang gurih sampai mana gitu”¹¹

Selain bapak Zainal, peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada ibu Miyeh. Ia mengatakan:

“Proses perebusannya pakai sobluk sama tungku. Nanti dipotong-potongnya pakai pisau trus dipipihkannya pakai palu dari kayu. Untuk ukurannya biar sama ya pakai alat ada dari kayu juga”¹²

Dari wawancara diatas disimpulkan bahwa dalam pembuatan krepek tette Bersaudara ini menggunakan alat sederhana pada umumnya yaitu tungku kayu, palu dari kayu dan alat ukurnya. Proses pembuatan krepek tette Bersaudara ini masih menggunakan alat tradisional.

Selanjutnya peneliti menanyakan terkait pengemasan produk krepek tette Bersaudara. Bapak Zainal mengatakan:

“Awal mula usaha ini dijalankan saya gak pakai kemasan Cuma di ikat pakai rambut jepang saja sama dibungkus plastik kresek kalau ada yang beli. Tapi makin kesini karna makin

¹¹ Zainal, Wirausaha Krepek Tette, *Wawancara Langsung* (04 April 2023)

¹² Miyeh, Karyawan, *Wawancara Langsung* (04 April 2023)

laris sama dikasih masukan sama pembeli suruh kasih kemasan biar lebih bagus akhirnya saya plastikin begini sama dikasih nama dan nomer hp siapa tau ada yang mau pesan gitu”¹³

Selain bapak Zainal peneliti juga menanyakan hal serupa kepada ibu Nur selaku karyawannya. Ibu Nur mengatakan bahwa:

“Untuk pengemasannya pakai plastik ini terus dijilid pakai api itu terus dikasih kertas nama ini biar yang beli tau kalau ini krepek tette Bersaudara sama nomer hp ini biar kalau mau beli atau pesan gampang”¹⁴

Dari wawancara diatas disimpulkan bahwa awal mula usaha krepek tette Bersaudara ini berjalan pengemasan produknya hanya menggunakan tali rafia saja. Namun seiring berjalannya waktu dan bapak Zainal mendengarkan masukan dari konsumennya untuk dikemas lebih baik akhirnya bapak Zainal mengemas krepek tette ini dengan plastik dan diberikan kartu nama agar pembeli lebih mudah jika ingin membeli dan memesan dengan jumlah banyak.

Berikutnya, peneliti disini menanyakan terkait daya tahan produk krepek tette Bersaudara ini. Bapak Zainal menjelaskan:

“Kalau krepek tette ini lumayan tahan lama soalnya kan saja jual mentahnya. Untuk saat ini belum ada pembeli yang komentar tentang krepek tette yang saya jual karena memang produksi tiap hari dan produksinya yang sewajarnya biar gak numpuk jadi kan bisa dibilang selalu baru. Selain itu di proses pengeringannya harus yang benar-benar kering biar awet”¹⁵

Selain bapak Zainal, ibu Yayuk juga menjelaskan mengenai daya tahan dari krepek tette Bersaudara ini. Ibu Yayuk mengatakan:

“Krepek tette ini insyaallah tahan lumayan lama soalnya ini dikeringkan sampai benar-benar kering. Biasanya proses pengeringannya kalau matahari terik banget itu sehari bahkan sampai sehari setengah. Nanti kalau mau goreng gak sempat dijemur lagi gakpapa karena sudah kering”¹⁶

Dapat disimpulkan bahwa krepek tette bersaudara ini memiliki ketahanan yang cukup lama karena dalam proses pengeringannya dipastikan benar-benar kering sehingga konsumen ketika ingin mengkonsumsinya secara dadakan dapat langsung di goreng tanpa harus dijemur

¹³ Zainal, Wirausaha Krepek Tette, *Wawancara Langsung* (02 April 2023)

¹⁴ Nur, Karyawan, *Wawancara Langsung* (04 April 2023)

¹⁵ Zainal, Wirausaha Krepek Tette, *Wawancara Langsung* (02 April 2023)

¹⁶ Yayuk, Karyawan, *Wawancara Langsung* (04 April 2023)

kembali. Sejauh ini juga bapak Zainal belum menerima komplain mengenai krepek tette yang ia jual karena bapak Zainal selalu memproduksi krepek tette dengan jumlah wajar setiap harinya agar tidak terjadi penumpukan krepek tette jika pembeli sedang sedikit.

Selanjutnya peneliti menanyakan terkait keunikan yang dimiliki oleh krepek tette Bersaudara dengan krepek tette lain. Disini bapak Zainal menjelaskan bahwa:

“Mungkin ini bak, disini ada yang namanya varian rasa yaitu yang biasa sama yang gurih. Jadi kalau krepek tette yang biasa itu bisa dijadikan untuk rujakan atau dimakan biasa, tapi kalau yang gurih ini lebih cocok dijadikan suguhan tamu”.¹⁷

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada ibu Yatik, ia mengatakan bahwa:

“Keunikannya disini mungkin pada variasinya karena ada yang biasa sama yang gurih. Tapi produksi paling banyak yang biasa kalau yang gurih produksi sedikit namun kalau menjelang hari raya itu produksi lebih banyak karena cocok untuk suguhan ke tamu”¹⁸

Selain bu Yatik, peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada bu Mina ia mengatakan:

“Kalau saya biasanya beli yang biasa karena saya kan jualan rujak. Tapi saya juga kadang beli yang seddhek kalau lebaran sama mau dibuat oleh-oleh ke kerabat. Kalau di tempat jual yang lain jarang ada krepek tette yang gurih ini jadi saya mesti beli disini kalau butuh yang gurih.”¹⁹

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada ibu Ummah selaku konsumen dari bapak Zainal, ia mengatakan:

“Saya biasa membeli krepek tette yang seddhek karena setau saya Cuma di bapak Zainal ini yang jual krepek tette gurih. Biasanya saya jadikan hidangan kalau ada tamu dirumah”²⁰

Dari wawancara diatas, disimpulkan bahwa krepek tette Bersaudara ini memiliki keunikan pada segi variasi rasa di produknya yaitu rasa original (biasa) dengan rasa gurih. Namun dalam kegiatan produksi pada umumnya lebih mementingkan produksi dengan varian original karena lebih cocok dikonsumsi dengan apapun. Sedangkan krepek tette dengan varian gurih ini, biasa diproduksi lebih ketika menjelang hari besar. Selain itu variasi krepek tette gurih ini jarang sekali diproduksi oleh penjual krepek tette lainnya.

¹⁷ Zainal, Wirausaha Krepek Tette, *Wawancara Langsung* (20 September 2023)

¹⁸ Yatik, Karyawan, *Wawancara Langsung* (20 September 2023)

¹⁹ Mina, Konsumen, *Wawancara Langsung* (19 September 2023)

²⁰ Ummah, Konsumen, *Wawancara Langsung* (22 September 2023)

Berdasarkan wawancara mengenai produk krepek tette Bersaudara, disimpulkan bahwa bahan baku singkong diperoleh dari pasar dan tetangga sekitar. Kemudian singkong tersebut diproses mulai dari proses pengupasan, pengukusan, penggepengan hingga penjemuran. Dalam proses pembuatannya masih menggunakan alat sederhana seperti tungku kayu, palu yang terbuat dari kayu dan alat ukur (alas penggepengan). Terdapat dua varian rasa yang dijual oleh krepek tette Bersaudara yaitu original dan gurih. Dimana terdapat perbedaan antara keduanya yaitu pada segi rasa, harga dan ukurannya. Seiring berjalannya waktu, yang awalnya pengemasan produknya hanya menggunakan tali rafia, saat ini memiliki perkembangan yaitu dikemas menggunakan plastik. Dilihat dari segi ketahanan produk, krepek tette Bersaudara ini memiliki tingkat ketahanan yang cukup lama karena dalam proses pengeringannya dipastikan benar-benar kering sehingga bisa digoreng tanpa dijemur kembali.

2. Implementasi Harga Dalam Penjualan Krepek Tette Bersaudara Desa Blumbungan

Harga merupakan salah satu variabel penting dalam kegiatan pemasaran suatu produk. Cara penetapan harga tiap usaha pada dasarnya hampir sama yaitu sama-sama mempertimbangkan beberapa hal seperti biaya yang dikeluarkan, persaingan, permintaan serta pendapatan. Oleh karena itu, wirausaha harus dapat menetapkan kesesuaian harga terhadap produk yang dihasilkan agar dapat diterima konsumen. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk yang diberikan sehingga dapat memenuhi kepuasan konsumen.

Disini, peneliti menanyakan bagaimana penentuan harga yang dilakukan oleh bapak Zainal sebagai wirausaha krepek tette Bersaudara. Bapak Zainal menjelaskan bahwa:

“Untuk harga, disini saya ngikutin harga umumnya di pasar tapi kalau harga singkongnya naik ya saya naikin juga. Saya juga membedakan harga antara konsumen biasa dengan tengkulak, karena biasanya tengkulak membeli dengan jumlah besar untuk dijual kembali, jadi saya biasanya kasi potongan harga. Selain itu saya juga membedakan antara harga krepek tette yang biasa dengan yang gurih karena dari segi rasa dan ukuran beda. Selain itu saya juga membedakan antara harga krepek tette yang biasa dengan yang gurih karena dari segi rasa dan ukuran beda Kalau sekarang harganya yang biasa 10.000 kalau yang gurih 13.000 kalau ke tengkulak saya kasih potongan harga 1000 per100pcs tapi tergantung jumlah belinya.”²¹

Peneliti juga menanyakan hal serupa kepada salah satu konsumennya yaitu ibu Hai, ia mengatakan bahwa:

“Biasanya kalau harganya naik bapak Zainal bilang dulu ke saya takutnya saya gak jadi beli kalau turun ya juga dikasih tau jadi sejauh ini kalau saya beli di bapak Zainal ya baik harganya juga sama kayak dipasar”²²

Selain ibu Hai, peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada ibu Miyeh. Ibu Miyeh mengatakan bahwa:

“Jadi kalau singkongnya naik atau lagi susah didapat itu harganya naik juga tapi kalau penentuan harganya ngikuti dipasar. Paling bedanya Cuma pada penentuan harga antara varian rasa yang biasa sama yang gurih. Soalnya lebih enak yang gurih juga lebih besar ukurannya jadi harganya juga beda”²³

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa penentuan harga krepek tette Bersaudara menyesuaikan dengan harga beli bahan mentah atau singkong dan biaya produksi. Jika harga singkong naik, Bapak Zainal juga menaikkan harga krepek tettenya, namun jika ada kenaikan harga beliau akan menginformasikan terlebih dahulu kepada para konsumennya. Bapak Zainal juga membedakan harga antara konsumen untuk di konsumsi sendiri dengan tengkulak yang akan dijual kembali. Selain itu perbedaan harga juga terlihat pada varian rasa krepek tettenya dimana krepek tette dengan rasa gurih harganya lebih mahal dari krepek tette biasa.

Berikutnya, peneliti juga menanyakan mengenai daya saing harga krepek tette Bersaudara dengan krepek tette lainnya kepada Bapak Zainal, beliau mengatakan bahwa:

²¹ Zainal, Wirausaha Krepek Tette, *Wawancara Langsung* (02 April 2023)

²² Hai, Konsumen, *Wawancara Langsung* (12 April 2023)

²³ Miyeh, Karyawan, *Wawancara Langsung* (20 September 2023)

“Mengenai persaingan tentunya pasti ada, tapi sebenarnya saya tidak terlalu fokus dengan persaingan tersebut namun saya fokus pada kualitas krepek tette yang kami hasilkan. Mungkin krepek tette yang saya produksi harganya tidak jauh berbeda bahkan sama dengan krepek tette pesaing, namun saya selalu berusaha meskipun dengan harga sama namun kualitas krepek tette yang saya produksi bisa lebih baik dengan pesaingnya”²⁴

Selain itu peneliti juga mewawancarai ibu Yayuk selaku karyawan mengenai persaingan harga ini, beliau menyampaikan:

“Menurut saya untuk persaingan harga tidak terlalu diperhatikan karena sepertinya harga semua krepek tette tidak jauh berbeda bahkan sama, yang terpenting kami berusaha produk yang dihasilkan tidak menurun kualitasnya agar konsumen yang sudah langganan bisa tetap percaya dengan krepek tette Bersaudara ini”²⁵

Dari wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa persaingan harga tidak menjadi masalah yang berarti dalam produksi krepek tette Bersaudara, karena hampir semua krepek tette yang diproduksi di sekitar daerah tersebut harganya tidak jauh berbeda bahkan sama. Jadi Bapak Zainal lebih fokus kepada kualitas krepek tette yang dihasilkan, setidaknya dengan harga sama, kualitas krepek tette Bersaudara bisa lebih baik dari pada pesaingnya.

Selanjutnya peneliti menanyakan adakah harga promo maupun potongan harga yang biasa bapak Zainal lakukan? Disini bapak Zainal menjelaskan:

“Promo itu kan sama seperti dapat imbuhan kalau beli atau harganya saya kurangkan gitu ya? Ya biasanya kalau orang beli jumlah besar misal sampai 1.000pcs atau 10 bungkus itu saya ambil yang 900 yang 100nya itu saya bonuskan kadang saya juga kasih lebih krepeknya. Kadang kalau pembeli beli 300pcs keatas di hari jumat itu saya kasih lebih hitungan krepeknya hitung-hitung jumat berkah kalau kata anak saya”²⁶

Selain bapak Zainal, peneliti juga menanyakan hal serupa kepada konsumennya yaitu ibu Mina. Ia mengatakan:

“Saya kalau beli biasanya dikasih lebih krepeknya itu. Apalagi kalau beli total 100 ribu keatas itu kadang masih dipotong harganya trus ditambahin krepeknya. Tapi kadang normal gak selalu begitu”²⁷

²⁴ Zainal, Wirausaha Krepek Tette, *Wawancara Langsung* (02 April 2023)

²⁵ Yayuk, Karyawan, *Wawancara Langsung* (04 April 2023)

²⁶ Zainal, Wirausaha Krepek Tette, *Wawancara Langsung* (02 April 2023)

²⁷ Mina, Konsumen, *Wawancara Langsung* (12 April 2023)

Selain ibu Mina, peneliti juga menanyakan kepada ibu Ummah mengenai hal tersebut. ibu Ummah mengatakan:

“Kalau potongan harga itu saya kurang tau karena saya kan titip ke karyawannya kadang. Tapi pernah saya beli 1.200pcs itu disuruh bayar Rp110.000 padahal aslinya saya harus bayar Rp120.000, pernah juga saya beli 400pcs waktu itu trus saya dikasih bonus krepeknnya ya meskipun bonusnya tidak banyak”²⁸

Dari hasil wawancara diatas, disimpulkan bahwa usaha krepek tette Bersaudara ini kerap memberikan bonus atau potongan harga. Namun meskipun demikian konsumen tidak mengetahui kapan potongan harga maupun bonus dilebihkannya krepek tersebut kapan. Hanya saja mereka mengingat jika beli dengan jumlah banyak pasti dikasi potongan harga ataupun diberikan krepek lebih.

Strategi harga yg di gunakan oleh pihak krepek tette bersaudara adalah dengan memberikan harga sesuai pasaran tapi dengan kualitas yang lebih baik.

Peneliti juga menanyakan mengenai kesesuaian harga dengan kualitas produk yang dihasilkan, Bapak Zainal menyampaikan bahwasanya:

“Seperti yang saya sampaikan sebelumnya, saya sangat mengedepankan kualitas krepek tette yang saya produksi, saya selalu meperhatikan mulai dari memilih singkong yang akan digunakan sampai proses produksi yang dilakukan oleh para karyawan, agar kualitas krepek tette yang dihasilkan bisa bersaing dengan produk krepek tette lainnya bahkan bisa lebih baik”²⁹

Selain itu, peneliti juga menyakan hal yang sama kepada salah satu konsumen krepek tette Bersaudara yaitu ibu Mina, beliau menyampaikan bahwa:

“Saya sering membeli krepek tette disini karena kualitasnya tetap, tidak berubah ubah. Mulai dari rasanya, kerenyahan krepeknnya trus pas digoreng itu langsung nangkak jadi enak. Untuk masalah harga sama saja dengan krepek tette lainnya, namun dari segi kualitas saya cocok dengan krepek tette bersaudara ini.”³⁰

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa Bapak Zainal selalu mengedepankan kualitas krepek tette yang dihasilkan, beliau memperhatikan singkong yang akan digunakan

²⁸ Ummah, Konsumen, *Wawancara Langsung* (19 April 2023)

²⁹ Zainal, Wirausaha Krepek Tette, *Wawancara Langsung* (02 April 2023)

³⁰ Mina, Konsumen, *Wawancara Langsung* (12 April 2023)

dan menjaga proses produksi yang dilakukan. Hal tersebut dilakukan agar krepek tette yang dihasilkan bisa konsisten mulai dari rasa dan kerenyahan sehingga menimbulkan kepercayaan dari para konsumennya.

Selanjutnya peneliti menanyakan terkait perbedaan harga yang biasa ditetapkan oleh krepek tette Bersaudara dengan usaha krepek tette lain. Bapak Zainal menjelaskan:

“Seperti yang saya katakan tadi untuk harga saya mengikuti harga pasar namun saya selalu mengedepankan kualitas dari krepek tette yang saya jual. Mungkin untuk perbedaannya ya kalau pembeli itu membeli dengan jumlah banyak saya kasih potongan harga atau kadang saya lebihkan jumlah krepek tettenya. Mungkin juga bedanya harga itu ya kalau beli untuk konsumsi saya jual dengan harga krepek tette pada umumnya, tapi kalau beli untuk dijual kembali itu saya kasih harga khusus karena agar pembeli mendapatkan keuntungannya juga”³¹

Selain bapak Zainal, peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada ibu Yayuk, ia mengatakan:

“Kalau harganya tidak jauh dari harga pasar Cuma kalau beli banyakan itu lebih murah soalnya disini kan produksi sendiri artinya tidak ngambil kulakan ke orang lain. Jadi kalau mau beli banyak kesini saja karena pasti dikasi harga spesial”³²,

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada konsumen dari bapak Zainal. Ibu mina mengatakan bahwa:

“Menurut saya harga disini sudah lebih murah dari pasar ya mungkin itu karena saya belinya sekali banyak. Selain itu saya beli disini soalnya ya kualitas krupuknya itu tidak berubah baik dari segi rasa, kerenyahan dan nangkak tidaknya pada saat digoreng. Jadi jika dibandingkan dengan harga pasar namun kualitasnya seperti tidak berubah selalu renyah dan enak, jelas ini termasuk krepek tette murah”³³

Selain ibu Mina, peneliti juga mewawancarai ibu Desi selaku konsumen bapak Zainal, ia mengatakan:

“harga di bapak zainal ini tergolong sudah murah karna ketahanan produknya bagus. Biasanya dipasar itu krepek tette ada yang berjamur tapi di bapak Zainal ini krepek tettenya bersih masih kayak baru. Kalau setau saya itu dari faktor penjemuran yang kurang kering”³⁴

³¹ Zainal, Wirausaha Krepek Tette, *Wawancara Langsung* (20 September 2023)

³² Yayuk, Karyawan, *Wawancara Langsung* (20 September 2023)

³³ Mina, Konsumen, *Wawancara Langsung* (19 September 2023)

³⁴ Desi, Konsumen, *Wawancara Langsung* (21 September 2023)

Dari wawancara diatas disimpulkan bahwa perbedaan harga antara krepek tette Bersaudara dengan krepek tette lain memang tidak jauh berbeda bahkan sama. Namun disini bapak Zainal membedakan harga jualnya jika membeli dengan jumlah banyak. Selain itu dengan kualitas produk yang baik dan tidak pernah berubah, harga krepek tette Bersaudara ini sudah termasuk murah jika dibandingkan dengan krepek tette lainnya. Kekonsistenan tersebut dilihat dari segi rasa, kerenyahan krepek dan pada saat digoreng serta ketahanan produknya yang tidak mudah berjamur.

Berdasarkan wawancara mengenai harga dari krepek tette Bersaudara, disimpulkan bahwa dalam penentuan harga disini menyesuaikan dengan harga beli bahan baku dan biaya produksinya. Jika singkong tergolong sulit maka harganya akan naik. Disini terdapat perbedaan harga antara konsumen untuk konsumsi pribadi dengan tengkulak yang akan dijual kembali. Selain itu juga terdapat perbedaan harga antara krepek tette varian rasa original dan gurih, dimana krepek tette yang gurih lebih mahal dari krepek tette biasa. Untuk segi persaingan harga tidak jauh berbeda bahkan sama dengan dipasaran. Namun disini bapak Zainal lebih mengedepankan kualitas krepek tette yang dihasilkan agar selalu konsisten mulai dari kualitas rasa dan kerenyahan krepek yang dihasilkan.

3. Implementasi Promosi Dalam Penjualan Krepek Tette Bersaudara Desa Blumbungan

Promosi merupakan suatu proses memperkenalkan produk yang dihasilkan kepada konsumen dengan tujuan agar produk dapat diterima, diketahui dan dibeli oleh konsumen. Dalam mempromosikan produk sebuah usaha harus mampu menetapkan promosi dengan tepat

agar usaha dapat berjalan dengan baik. Tanpa sebuah promosi maka produk tidak akan dapat dikenal oleh masyarakat sehingga tidak terjadi transaksi jual beli.

Disini peneliti menanyakan mengenai promosi dalam penjualan krepek tette Bersaudara, untuk hal tersebut Bapak Zainal menyampaikan bahwa:

“Promosi yang saya lakukan hanya menggunakan promosi tatap muka dan juga dari mulut ke mulut, saya sering bersosialisasi dengan masyarakat khususnya tetangga sekitar sambil lalu menawarkan krepek tette yang saya produksi. Mungkin juga konsumen yang puas dengan kualitas krepek tette bersaudara mempromosikan kepada orang lain melalui mulut ke mulut, sehingga alhamdulillah sekarang krepek tette bersaudara mulai dikenal masyarakat luas”.³⁵

Hal yang sama juga disampaikan ibu Nur mengenai promosi krepek tette bersaudara, beliau menyampaikan bahwa:

“Setau saya pak Zainal hanya mempromosikan krepek tettenya lewat mulut ke mulut saja, para konsumen biasanya langsung datang ke tempat produksi dan banyak juga yang memesan melalui telvon. Saya juga ikut membantu promosi jadi kalau kerabat atau orang yang saya kenal bisa pesan lewat saya”³⁶

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa promosi yang dilakukan Bapak Zainal dalam penjualan krepek tette Bersaudara hanya lewat tatap muka, mulut ke mulut para konsumennya dan juga pemesanan melalui telvon. Menurut beliau hal tersebut sementara sudah cukup, buktinya krepek tette Bersaudara sudah mulai dikenal masyarakat luas.

Peneliti juga menanyakan mengenai promosi via online ataupun iklan dalam penjualan krepek tette bersaudara, untuk hal tersebut Bapak Zainal menyampaikan bahwa:

“Saat ini saya belum melakukan promosi via online maupun iklan, karena saya masih kurang fasih menggunakan HP android. Mungkin nanti selanjutnya akan dilakukan promosi via online tersebut untuk meningkatkan penjualan.”³⁷

Ibu Miyeh juga menyampaikan hal yang sama terkait promosi dalam penjualan krepek tette Bersaudara. Beliau mengatakan bahwasanya:

“Biasanya orang yang mau beli krepek tette ini langsung datang ke tempat dan juga ada yang memesan terlebih dahulu melalui telvon, mengenai promosi online dan sebagainya

³⁵ Zainal, Wirausaha Krepek Tette, *Wawancara Langsung* (02 April 2023)

³⁶ Nur, Karyawan, *Wawancara Langsung* (04 April 2023)

³⁷ Zainal, Wirausaha Krepek Tette, *Wawancara Langsung* (02 April 2023)

saya kurang tau, saya hanya membantu mempromosikan mulut ke mulut ke orang-orang yang saya kenal.³⁸

Dari wawancara tersebut diketahui bahwa sampai saat ini Bapak Zainal belum melakukan promosi via online maupun iklan, beliau hanya mengandalkan promosi dari mulut ke mulut. Alasan Bapak Zainal tidak melakukan promosi online karena beliau masih belum fasih menggunakan HP android. Namun tidak menutup kemungkinan seiring berjalannya waktu, Bapak Zainal akan melakukan promosi via online dan juga iklan.

Selanjutnya, peneliti menanyakan terkait pengaruh promosi yang dilakukan oleh krepek tette Bersaudara sehingga dapat menarik minat konsumen. Disini peneliti mewawancarai konsumen bapak Zainal yaitu ibu Hai, ia mengatakan:

“Saya awal merasakan krepek tette Bersaudara ini karena bertamu kerumah kerabat, karena saya suka saya tanyalah beli dimana lalu saya diberi tahu kalau beli di bapak Zainal. Akhirnya saya coba untuk beli sendiri untuk dibawa ke jawa. Dan ternyata keluarga suka karena memang enak. Selain itu pesannya juga mudah tinggal telfon lalu di siapkan. Jadi semisal barangnya habis langsung ketahuan”³⁹

Selain ibu Hai, peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada ibu mina ia mengatakan:

“saya kan jadi tukang jual rujak kebetulan rumah lumayan dekat dengan pak zainal dan memang keluarga saya pun kalau ada acara apa apa mesti beli di krepek saudara ini”⁴⁰

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada ibu ummah ia menjelaskan bahwa:

“saya tau krepek tette ini karna di sarankan oleh kerabat katanya krepek tette bersaudara ini enak dan ternyata pas saya beli ternyata beneran enak. Biasanya kalau saya beli di tempat lain kadang bentuk atau rasanya beda antara awal membeli dengan pembelian kesekian kali. Tapi kalau di krepek tette saudara ini selalu sama tidak pernah mengecewakan.”⁴¹

Ibu desi juga mengatakan:

“saya awal tau krepek yang di jual bapak zainal ini dari ibu miyeh yaitu karyawannya bapak zainal kebetulan dia kerabat saya. Jadi kalau mau beli krepek tette tinggal bilang lalu di bawakan sama ibu miyeh”⁴²

³⁸ Miyeh, Karyawan, *Wawancara Langsung* (04 April 2023)

³⁹ Hai, Konsumen, *Wawancara Langsung* (10 April 2023)

⁴⁰ Mina, Konsumen, *Wawancara Langsung* (19 September 2023)

⁴¹ Ummah, Konsumen, *Wawancara Langsung* (22 September 2023)

⁴² Desi, Konsumen, *Wawancara Langsung* (20 September 2023)

Dari wawancara diatas disimpulkan bahwa promosi yang dilakukan oleh krepek tette Bersaudara ini tergolong biasa saja karena hanya mengandalkan kenalan dari orang ke orang. Secara tidak langsung bapak zainal juga memperoleh pelanggan baru dari hasil di kenalkan oleh pelanggannya. Hal ini sangat menguntungkan bagi bapak zainal karena jika semakin banyak di kenal maka akan semakin sukses usahanya. Selain itu dengan melakukan pemesanan lewat telepon juga memudahkan pembeli dalam memesan.

Selanjutnya, peneliti menanyakan mengenai cara pemesanan krepek tette yang diterapkan oleh bapak Zainal. Bapak Zainal mengatakan bahwa:

“Untuk proses pemesanan bisa datang langsung kerumah. Jika butuh krepek tette dengan jumlah banyak bisa pesan lewat telepon dahulu agar diliatkan stoknya. Atau kalau butuh untuk tanggal berapa gitu bisa pesan terlebih dahulu juga karena saya selalu produksi secukupnya tiap harinya agar krepeknya itu tidak menumpuk. Dan untuk pelanggan yang belum tau lokasi rumah saya bisa ketemuan asal dekat”⁴³

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada ibu Desi, ia mengatakan:

“Saya kalau beli selalu via telepon atau bilang ke ibu Miyeh nanti langsung dibawakan kerumah. Tapi kalau belinya banyak harus pesan dari jauh-jauh hari dulu agar disiapkan apalagi yang varian rasa gurih”⁴⁴

Selain ibu Desi, peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada ibu Mina, ia mengatakan bahwa:

“Biasanya saya langsung saja datang kerumahnya atau kadang saya telepon, tapi memang saya bilang untuk disediakan sekitar 200 paling sedikitnya karena kan untuk saya jualan. Kadang dianterin kerumah tapi kadang juga saya ambil sendiri”⁴⁵

Dari wawancara diatas disimpulkan bahwa pemesanan krepek tette kepada bapak Zainal biasanya dengan cara datang langsung kerumahnya, bisa juga memesan terlebih dahulu melewati telepon. Untuk pembelian jumlah besar bisa memesan jauh-jauh hari dulu agar disiapkan karena bapak Zainal tidak produksi lebih setiap harinya. Selain itu jika tidak tau lokasi rumah bapak Zainal bisa juga ketemuan di tempat yang ditentukan asal tidak terlalu jauh.

⁴³ Zainal, Wirausaha Krepek Tette, *Wawancara Langsung* (02 April 2023)

⁴⁴ Desi, Konsumen, *Wawancara Langsung* (20 September 2023)

⁴⁵ Mina, Konsumen, *Wawancara Langsung* (19 September 2023)

Berdasarkan wawancara mengenai promosi yang dilakukan oleh usaha krepek tette Bersaudara, dapat disimpulkan bahwa promosi yang dilakukan hanya melalui tatap muka kepada konsumen, mulut ke mulut para konsumennya dan pemesanan via telepon. Bapak Zainal belum melakukan promosi online karena belum fasih menggunakan hp android. Namun meski hanya menggunakan promosi sederhana, bapak Zainal kerap mendapatkan pelanggan baru. Selain itu dengan melakukan pemesanan via telepon dapat memudahkan pembeli dalam memesan krepek tette. Tidak hanya itu, bagi pembeli yang tidak mengetahui lokasi usaha krepek tette Bersaudara dapat melakukan COD (*Cash On Delivery*) asal tidak terlalu jauh.

4. Implementasi Tempat Dalam Penjualan Krepek Tette Bersaudara Desa Blumbungan

Tempat merupakan lokasi didirikannya suatu usaha dengan tujuan agar dapat digunakan sebagai kegiatan bisnis usaha. Penentuan lokasi usaha yang tepat dapat dijadikan sebagai komponen utama yang dapat dijalankan agar usaha dapat bertahan di era persaingan. Pemilihan lokasi usaha yang strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen akan mendatangkan keuntungan bagi pengusaha.

Disini peneliti menanyakan mengenai lokasi atau tempat usaha krepek tette Bersaudara, untuk hal tersebut peneliti mewawancarai Bapak Zainal selaku pemilik dari usaha krepek tette Bersaudara. Beliau menyampaikan bahwa:

“Lokasi usaha krepek tette Bersaudara ini berada di Desa Blumbungan, Kec. Larangan, Pamekasan. Agar mudah sampai di tempat usaha kami tinggal bertanya Dusun Duwe’ Teggih. Setelah sampai, lalu bertanya dimana tempat penjual krepek tette Bersaudara, mayoritas warga sekitar pasti tau”⁴⁶

Bapak Zainal juga menyampaikan mengenai keterjangkauan dan akses lokasi usaha krepek tette Bersaudara, beliau menyampaikan:

“Sebenarnya akses lokasi tempat usaha krepek tette Bersaudara ini lumayan mudah, tempatnya tidak terlalu masuk ke plosok-plosok. Hanya saja kendalanya jalan untuk sampai

⁴⁶ Zainal, Wirusaha Krepek Tette, *Wawancara Langsung* (02 April 2023)

ke tempat usaha tersebut cukup rusak dan berbatu. Jika untuk datang kesini terlalu jauh, sebenarnya bisa COD atau ketemuan di lokasi lain sesuai kesepakatan sebelumnya.”⁴⁷

Hal yang sama disampaikan oleh ibu Nur selaku karyawan krepek tette Bersaudara. Ibu

Nur mengatakan:

“Untuk sampai ke lokasi usaha ini tidak begitu sulit, asal tau patokannya pasti sampai. Hanya saja jalannya memang rusak. Biasanya kebanyakan konsumen itu minta ketemuan di lokasi lain tapi tidak jauh dari tempat usaha ini.”⁴⁸

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa lokasi usaha krepek tette Bersaudara ini ada di Desa Blumbungan, Kec. Larangan, Pamekasan, tepatnya di Dusun Duwa’ Tegguh Menurut penjelasan Bapak Zainal dan karyawannya, lokasi usaha krepek tette tersebut lumayan terjangkau karena letaknya yang tidak begitu jauh dari jalan raya. Namun yang menjadi halangan karena akses jalannya yang lumayan rusak dan berbatu. Tapi jika memang konsumen tidak mau datang langsung ke lokasi, Bapak Zainal juga melayani pembelian COD atau ketemuan di lokasi lain sesuai kesepakatan.

Disini peneliti juga menanyakan apakah ada penanda di jalan untuk dapat mengakses tempat usaha krepek tette Bersaudara ini atau sesuai perkembangan zaman mungkin sudah ditaruh di *google maps* ? bapak Zainal mengatakan:

“Untuk akses kesini saya ada taruk *banner* di depan gang sama ditembok tetangga depan ini yang mau masuk kesini. Kalau masalah ditaruk di *maps* itu saya gaktau caranya jadi ya tidak. Lagipula asal tau dusun duwe’ tegguh langsung tanya sama warga sekitar pasti tau”⁴⁹

Peneliti juga menanyakan hal serupa kepada ibu Hai, ia menjelaskan bahwa:

“Kalau mau ke tempatnya bapak Zainal gampang asal tau dusun duwe’ tegguh blumbungan tinggal tanya ke masyarakat insyaallah pasti tau. Itu juga didepan gangnya ada tulisannya namun memang akses jalannya yang rusak ini yang mungkin kurang bagus”⁵⁰

Selain itu, ibu Yayuk juga menambahkan bahwa:

“Pokoknya kalau mau kesini gampang kan ada tulisannya didepan gang itu atau tinggal tanya ke masyarakat setempat. Disini memang tidak masuk ke *maps* karena tidak tau

⁴⁷ Zainal, Wirausaha Krepek Tette, *Wawancara Langsung* (02 April 2023)

⁴⁸ Nur, Karyawan, *Wawancara Langsung* (04 April 2023)

⁴⁹ Zainal. Wirausaha Krepen Tette, *Wawancara Langsung* (20 September 2023)

⁵⁰ Hai, Konsumen, *Wawancara Langsung* (21 September 2023)

caranya maklum sudah tua-tua. Tapi kalau gak mau ribet bisa tinggal telfon lalu ketemuan dimana juga bisa asal tidak jauh-jauh dari lokasi sini”⁵¹

Dari hasil wawancara tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa bapak Zainal memberikan kemudahan dalam mengakses lokasi usaha krepek tettenya yaitu dengan memberikan banner tulisan didepan gang rumahnya dan di tembok rumah tetangganya. Memang penggunaan lokasi di *google maps* tidak diterapkan dikarenakan bapak Zainal sendiri tidak tau caranya. Namun disisi lain bapak Zainal juga memberikan kemudahan untuk COD bagi konsumen yang tidak tau lokasi usahanya.

Selain itu peneliti juga menanyakan mengenai kenyamanan tempat usaha krepek tette Bersaudara, untuk hal tersebut salah satu karyawan yaitu ibu Yatik menyampaikan:

“Menurut saya tempat usahanya sudah lumayan nyaman, tempat produksinya luas sehingga tidak kebingungan ketika ingin menjemur krepek yang sudah di tette atau digepengkan”⁵²

Karyawan lainnya bernama ibu Miyeh juga menyampaikan hal yang sama terkait kenyamanan tempat usaha krepek tette Bersaudara. Ibu Miyeh menyampaikan:

“Tempat pembuatan krepek tettenya menurut saya sudah nyaman, lahannya luas sehingga tidak kebingungan meskipun ada pesanan jumlah besar karena bisa melakukan penjemuran dalam jumlah besar sekaligus. Lokasinya yang tidak terlalu jauh dari jalan raya juga memudahkan konsumen ketika ingin datang langsung ke lokasi.”⁵³

Dari wawancara dengan dua karyawan tersebut dapat disimpulkan bahwa tempat usaha krepek tette Bersaudara sudah tergolong nyaman karena tempat produksinya yang luas, sehingga tidak kebingungan untuk melakukan penjemuran krepek tette ketika ada pesanan dalam jumlah besar. Lokasinya yang juga tidak terlalu jauh dari jalan raya juga memudahkan konsumen untuk datang langsung ke lokasi.

Pernyataan di atas didukung dengan obsevasi peneliti bahwa memang lokasi usaha krepek tette bersaudara cukup mudah dijangkau karena lokasinya yang mudah diakses. Selain itu juga terdapat *banner* bertuliskan krepek tette bersaudara didepan gang masuk rumah bapak Zainal,

⁵¹ Yayuk, Karyawan, *Wawancara Langsung* (20 September 2023)

⁵² Yatik, Karyawan, *Wawancara Langsung* (04 April 2023)

⁵³ Miyeh, Karyawan, *Wawancara Langsung* (04 April 2023)

dimana *banner* tersebut menunjukkan bahwa lokasi krepek tette sudah dekat. Untuk akses menuju lokasi lumayan terganggu karena jalan yang rusak dan juga berbatu. Tempat produksi krepek tette Bersaudara juga sudah tergolong nyaman, lahannya yang luas membuat para karyawan leluasa untuk melakukan aktivitas produksi termasuk juga penjemuran.

Berdasarkan wawancara mengenai tempat produksi usaha krepek tette Bersaudara, disimpulkan bahwa tempat usaha krepek tette ini berada di Dusun Duwa' Tegguh, Desa Blumbungan, Kecamatan Larangan, Kabupaten Pamekasan. Tempat usahanya lumayan dapat dijangkau karena tidak begitu jauh dari jalan raya. Disamping itu bapak Zainal juga memberikan penanda seperti banner di dekat gang dan sekitar rumahnya dengan harapan dapat memudahkan pembelinya. Namun kendalanya yaitu pada akses jalannya yang rusak. Tempat usaha krepek tette Bersaudara ini sudah tergolong nyaman karena tempat produksi yang memadai sehingga tidak kesusahan jika akan melakukan produksi dengan jumlah besar.

C. Temuan Penelitian

Peneliti melakukan pengumpulan data kemudian hasil dari data yang dikumpulkan tersebut dipaparkan sehingga peneliti menemukan beberapa hal sebagai bentuk temuan dari penelitian yang dilakukan. Hasil temuan tersebut dilampirkan dalam bentuk tulisan sebagai berikut:

1. Implementasi Produk Dalam Penjualan Krepek Tette Bersaudara Desa Blumbungan

- a. Pemilik krepek tette memperoleh bahan baku yaitu singkong dengan cara membelinya dipasar atau kepada masyarakat sekitar.
- b. Bahan baku diambil dari masyarakat sekitar karena kualitas singkongnya lebih bagus serta lebih murah daripada dipasar.
- c. Proses pembuatan krepek tette meliputi mengupas dan pembersihan singkong, pengukusan, penggepengan singkong dan penjemuran.

- d. Krepek tette bersaudara memiliki ketahanan yang cukup lama dan memiliki 2 varian rasa yaitu original dan gurih.

2. Implementasi Harga Dalam Penjualan Krepek Tette Bersaudara Desa Blumbungan

- a. Penentuan harga krepek tette Bersaudara menyesuaikan dengan harga beli bahan dan biaya produksi.
- b. Pemilik krepek tette membedakan harga antara konsumen untuk di konsumsi sendiri dengan tengkulak yang akan dijual kembali.
- c. Dengan kualitas yang baik dapat dikatakan krepek tette Bersaudara ini murah dibandingkan harga dipasaran.

3. Implementasi Promosi Dalam Penjualan Krepek Tette Bersaudara Desa Blumbungan

- a. Promosi yang dilakukan hanya lewat tatap muka, mulut ke mulut para konsumennya dan juga pemesanan melalui telvon.
- b. Belum melakukan promosi via online maupun iklan karena belum fasih menggunakan HP android.
- c. Melayani pembelian COD atau ketemuan di lokasi lain sesuai kesepakatan asal tidak terlalu jauh.
- d. Konsumen Krepek Tette Bersaudara juga menjadi salah satu faktor pendukung promosi.

4. Implementasi Tempat Dalam Penjualan Krepek Tette Bersaudara Desa Blumbungan

- a. Lokasi usaha krepek tette Bersaudara ini ada di Desa Blumbungan, Kec. Larangan, Pamekasan.

- b. Lokasi usaha lumayan terjangkau karena letaknya yang mudah diakses. Namun akses lokasi lumayan terganggu karena jalan yang rusak dan juga berbatu.
- c. Tempat produksi sudah tergolong nyaman, lahannya yang cukup luas membuat para karyawan leluasa untuk melakukan aktivitas produksi.
- d. Lokasi usaha Krepek Tette Bersaudara dapat diakses melalui petunjuk arah yang sudah dipasang.

D. Pembahasan

Dalam pembahasan ini peneliti akan memaparkan hasil penelitian yang telah dilakukan berkaitan dengan implementasi marketing mix dalam penjualan krepek tette bersaudara Desa Blumbungan Kecamatan Larangan Pamekasan, yaitu:

1. Implementasi Produk Dalam Penjualan Krepek Tette Bersaudara Desa Blumbungan

Produk merupakan segala sesuatu baik itu yang bersifat fisik maupun non fisik yang dapat ditawarkan kepada konsumen untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya.⁵⁴ Keputusan-keputusan tentang produk ini mencakup penentuan bentuk penawaran peroduk secara fisik bagi produk barang, merk yang akan ditawarkan atau ditempelkan pada produk tersebut (*brand*),

⁵⁴ Fajar Laksana, *manajemen pemasaran pendekatan praktis*,(Yogyakarta:Graha Ilmu,2008), 67.

fitur yang ditawarkan di dalam produk tersebut, pembungkus, garansi, dan servis sesudah penjualan (*after sales service*).

Strategi produk yang harus diingat adalah yang berkaitan dengan produk secara utuh, mulai dari nama produk, bentuk, isi, atau pembungkus. Strategi produk menggambarkan tindakan yang digunakan oleh komponen produk dan bauran pemasaran untuk mencapai tujuan sebuah lembaga atau badan usaha.⁵⁵ Strategi produk dapat lebih efektif dalam rangka mempengaruhi anggota untuk tertarik menggunakan dan kemudian mereka menjadi puas. Maka harus mempelajari beberapa hal tentang strategi ini yaitu, konsep produk merupakan suatu pengertian atau pandangan anggota terhadap suatu produk yang dibutuhkan dan diinginkannya. Siklus kehidupan produk, setiap produk sebenarnya akan memiliki siklus perputaran terhadap kehidupannya. Jenis-jenis produk, agar dapat memasarkan produk pengembangan ekonomi kreatif dengan baik kepada anggota maka para pegawai perlu mengetahui produk ekonomi kreatif termasuk dalam jenis yang mana, karena masing-masing jenis produk akan memerlukan penanganan yang berbeda dalam memasarkan produk tersebut agar berhasil. Seperti halnya strategi produk yang diterapkan dalam penjualan krepek tette bersaudara Desa Blumbungan.

Berdasarkan temuan peneliti di lapangan baik melalui wawancara, observasi maupun dokumentasi, dapat diketahui bahwa usaha krepek tette Bersaudara di Desa Blumbungan ini sudah mengimplementasikan poin produk dengan baik. Mulai dari proses awal pembuatan krepek tette bersaudara ini yaitu pemilihan dan pembelian bahan baku, dalam memperoleh bahan baku krepek tette yaitu singkong bapak Zainal biasanya membelinya di pasar atau membeli kepada tetangga sekitar yang menanam singkong, beliau tidak asal memilih namun memastikan terlebih dahulu kualitas singkongnya bagus. Setelah pemilihan dan pembelian bahan baku selanjutnya dilakukan proses pengolahan melalui beberapa proses mulai dari proses

⁵⁵ Justin G Longenecker dkk, *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta: PT. Salemba Emban Patria, 2001), 353.

mengupas singkong dan membersihkannya. Lalu proses perebusan atau pengukusan yang memakan waktu kurang lebih 1 jam. Kemudian proses penettean atau penggepengan singkong hingga menjadi krepek dan terakhir penjemuran. Dikarenakan bapak Zainal disini memiliki dua varian yaitu varian original dan gurih maka juga ada perbedaan dalam proses pembuatannya. Namun perbedaannya hanya pada saat direbus atau dikukus, dimana pada saat proses tersebut ditambahkan bumbu agar tercipta rasa gurih.

Dari segi pengemasan produk krepek tette Bersaudara ini sudah cukup baik dimana pada awalnya pengemasan produknya hanya menggunakan tali rafia saja. Namun seiring berjalannya waktu dan bapak Zainal mendengarkan masukan dari konsumennya sehingga saat ini krepek tette bersaudara dikemas dengan plastik dan diberikan kartu nama agar pembeli lebih mudah jika ingin membeli dan memesan dengan jumlah banyak. Terkait ketahanan produk, krepek tette bersaudara ini juga memiliki ketahanan produk yang juga baik. Krepek tette Bersaudara memiliki ketahanan yang cukup lama karena dalam proses pengeringannya dipastikan benar-benar kering sehingga konsumen ketika ingin mengkonsumsinya secara dadakan dapat langsung di goreng tanpa harus dijemur kembali.

Berdasarkan hasil analisis peneliti, usaha krepek tette Bersaudara ini sangat mementingkan kualitas produknya agar tidak mengecewakan konsumen. Selain itu dengan mengambil bahan baku dari masyarakat sekitar dan dengan pemilihan kualitas bahan baku yang digunakan dapat mempermudah masyarakat untuk memperoleh penghasilan serta dapat dipastikan kualitas krepek tette yang dihasilkan. Tidak hanya itu, krepek tette Bersaudara juga memberikan variasi pada produknya yaitu krepek tette rasa original dan gurih. Dengan demikian dapat memberikan pilihan pada konsumen dalam membeli krepek tette. Maka dari itu peneliti menganalisis bahwa strategi produk krepek tette Bersaudara ini sudah sangat baik.

2. Implementasi Harga Dalam Penjualan Krepek Tette Bersaudara Desa Blumbungan

Harga adalah jumlah uang yang diperlukan sebagai penukar berbagai kombinasi produk dan jasa, dengan demikian maka suatu harga haruslah dihubungkan dengan bermacam-macam barang atau pelayanan, yang akhirnya akan sama dengan sesuatu yaitu produk dan jasa.⁵⁶ Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak lakunya produk tersebut di pasar. Penentuan harga yang akan ditetapkan harus disesuaikan dengan tujuan perusahaan.

Harga merupakan salah satu variabel penting dalam kegiatan pemasaran suatu produk. Cara penetapan harga tiap usaha pada dasarnya hampir sama yaitu sama-sama mempertimbangkan beberapa hal seperti biaya yang dikeluarkan, persaingan, permintaan serta pendapatan. Oleh karena itu, wirausaha harus dapat menetapkan kesesuaian harga terhadap produk yang dihasilkan agar dapat diterima konsumen. Disatu sisi, harga harus mendukung beragam biaya seperti, biaya operasi, biaya pemasaran, dan biaya produksi. Di lain sisi juga harga tidak dapat terlalu tinggi karena konsumen dapat berpindah pada produk-produk para pesaing. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk yang diberikan sehingga dapat memenuhi kepuasan konsumen.

Berdasarkan temuan peneliti di lapangan baik melalui wawancara, observasi maupun dokumentasi, dapat diketahui bahwa harga penjualan krepek tette Bersaudara sudah baik dan dapat bersaing dipasaran. Penentuan harga krepek tette Bersaudara menyesuaikan dengan harga beli bahan dan biaya produksi. Jika harga singkong naik, Bapak Zainal juga menaikkan harga krepek tettenya, namun jika ada kenaikan harga beliau akan menginformasikan terlebih

⁵⁶ Ibid., 355.

dahulu kepada para konsumennya. Bapak Zainal juga membedakan harga antara konsumen untuk di konsumsi sendiri dengan tengkulak yang akan dijual kembali serta konsumen yang membeli dengan jumlah banyak.

Persaingan harga pasar juga tidak menjadi masalah yang berarti dalam produksi krepek tette Bersaudara, karena hampir semua krepek tette yang diproduksi di sekitar daerah tersebut harganya tidak jauh berbeda bahkan sama. Jadi Bapak Zainal lebih fokus kepada kualitas krepek tette yang dihasilkan, setidaknya dengan harga sama, kualitas krepek tette Bersaudara bisa lebih baik dari pada pesaingnya. Bapak Zainal selalu mengedepankan kualitas krepek tette yang dihasilkan, beliau memperhatikan singkong yang akan digunakan dan menjaga proses produksi yang dilakukan. Hal tersebut dilakukan agar krepek tette yang dihasilkan bisa konsisten mulai dari rasa, ukuran dan ketahanan produknya sehingga menimbulkan kepercayaan dari para konsumennya. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa krepek tette Bersaudara ini sudah tergolong murah dengan kualitas yang konsisten.

Berdasarkan analisis yang dilakukan oleh peneliti, dalam penentuan harga yang diterapkan oleh usaha krepek tette Bersaudara ini sudah mengikuti harga pasaran krepek tette. Hal tersebut dilakukan agar tidak merusak harga pasar krepek tette. sekalipun harganya sama harga pasar tapi kualitas krepek tette bersaudara lebih baik. Selain itu dalam pembelian dengan jumlah banyak akan diberikan potongan harga. Tidak hanya itu perbedaan harga juga terlihat pada variasi produk krepek tette, dimana harga jual krepek tette original dan gurih memiliki harga yang berbeda. Maka dari itu, peneliti menganalisis bahwa strategi harga yang diterapkan sudah baik.

3. Implementasi Promosi Dalam Penjualan Krepek Tette Bersaudara Desa Blumbungan

Menurut Philip Kotler promosi merupakan segala bentuk komunikasi persuasif yang dirancang untuk menginformasikan pelanggan tentang barang atau jasa, dan untuk

memengaruhi mereka agar membeli barang atau jasa tersebut, yang mencakup publisitas, penjualan perorangan, dan periklanan. Promosi menyangkut baik periklanan maupun penjualan secara pribadi. Tujuannya adalah menginformasikan dan membujuk pelanggan. Dengan kata lain promosi merupakan suatu proses memperkenalkan produk yang dihasilkan kepada konsumen dengan tujuan agar produk dapat diterima, diketahui dan dibeli oleh konsumen. Dalam mempromosikan produk sebuah usaha harus mampu menetapkan promosi dengan tepat agar usaha dapat berjalan dengan baik. Tanpa sebuah promosi maka produk tidak akan dapat dikenal oleh masyarakat sehingga tidak terjadi transaksi jual beli. Adapun alat yang dapat dipergunakan untuk mempromosikan produknya adalah dengan beberapa cara yaitu advertising (periklanan), sales promotion (promosi penjualan), dan personal selling.⁵⁷

Komponen bauran pemasaran yang paling terlihat nyata adalah promosi, promosi mengacu pada teknik-teknik untuk mengomunikasikan informasi mengenai produk. Promosi merupakan kegiatan terpenting yang berperan aktif dalam memperkenalkan, memberitahukan, dan mengingatkan kembali manfaat suatu produk agar mendorong konsumen untuk memperoleh produk yang telah dipromosikan. Setiap perusahaan harus memiliki teknik promosi yang tepat agar dapat mencapai keberhasilan penjualan.⁵⁸

Berdasarkan temuan peneliti di lapangan baik melalui wawancara, observasi maupun dokumentasi, dapat diketahui bahwa implementasi promosi krepek tette Bersaudara masih kurang maksimal, dimana promosi yang dilakukan Bapak Zainal dalam penjualan krepek tette Bersaudara hanya lewat tatap muka, mulut ke mulut para konsumennya dan juga pemesanan melalui telvon. Sampai saat ini Bapak Zainal belum melakukan promosi via online maupun iklan, beliau hanya mengandalkan promosi langsung dan juga dari mulut ke mulut. Dengan begitu bapak Zainal dapat memperluas pemasarannya menggunakan testimoni langsung dari

⁵⁷ Hendar, *Manajemen Perusahaan Koperasi*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2010), 90.

⁵⁸ Nurul Huda Dkk, *Pemasaran Syariah Teori dan Aplikasi*, (Kencana: PT Kharisma Putra Utama, 2017), 17.

konsumennya sehingga berpotensi untuk mendapatkan konsumen baru. Alasan Bapak Zainal tidak melakukan promosi online karena beliau masih belum fasih menggunakan HP android. Namun dari dengan demikian bapak Zainal juga terus melakukan usaha agar konsumennya dapat dengan mudah membeli krepek tettenya. Salah satu usahanya yaitu melayani pembelian dengan COD (*Cash On Delivery*) untuk konsumen yang belum mengetahui lokasi rumah bapak Zainal.

Berdasarkan analisis yang peneliti lakukan, bentuk promosi yang dilakukan oleh usaha krepek tette Bersaudara tidak jauh berbeda dengan usaha lainnya yaitu dengan promosi tatap muka, dari mulut ke mulut konsumen serta pemesanan via telepon. Maka dari itu peneliti menganalisis bahwa strategi promosi pada usaha krepek tette Bersaudara ini sudah cukup baik.

4. Implementasi Tempat Dalam Penjualan Krepek Tette Bersaudara Desa Blumbungan

Tempat merupakan lokasi didirikannya suatu usaha dengan tujuan agar dapat digunakan sebagai kegiatan bisnis usaha. Penentuan lokasi usaha yang tepat dapat dijadikan sebagai komponen utama yang dapat dijalankan agar usaha dapat bertahan di era persaingan. Pemilihan lokasi usaha yang strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen akan mendatangkan keuntungan bagi pengusaha. Lokasi menurut Gunara dan Sudibyo merupakan distribusi dan tempat usaha yang menentukan keberhasilan suatu usaha. Menurut Kotler pemilihan lokasi harus memperhatikan saluran, jangkauan, keberagaman, lokasi, persediaan dan pengangkutan. Penentuan lokasi yang mudah terjangkau dan terlihat akan memudahkan pelanggan untuk mengetahui produk yang ditawarkan suatu usaha.⁵⁹

Penempatan suatu barang dan jasa pada tempat yang tepat, kualitas yang tepat, jumlah yang tepat, harga yang tepat, dan waktu yang tepat, dibutuhkan saluran distribusi yang tepat pula.

⁵⁹ Abdullah, *Strategi Pemasaran*, 62.

Kesalahan perusahaan dalam memilih saluran distribusi akan mengganggu kelancaran arus barang dari perusahaan ke tangan konsumen. Oleh karena itu, pemilihan saluran distribusi yang tepat akan bermanfaat dalam mencapai sasaran penjualan yang diharapkan.⁶⁰

Berdasarkan temuan peneliti di lapangan baik melalui wawancara, observasi maupun dokumentasi, dapat diketahui bahwa tempat usaha krepek tette Bersaudara ini sudah cukup mendukung, lokasi usaha krepek tette Bersaudara ini ada di Desa Blumbungan, Kec. Larangan, Pamekasan, tepatnya di Dusun Duwa' Tegguh. Menurut penjelasan Bapak Zainal dan karyawannya, lokasi usaha krepek tette tersebut lumayan terjangkau karena letaknya yang tidak begitu jauh dari jalan raya, yang menjadi halangan yaitu akses jalannya yang lumayan rusak dan berbatu. Namun, Bapak Zainal sudah memberikan jalan keluar jika memang konsumen tidak mau datang langsung ke lokasi, Bapak Zainal juga melayani pembelian COD atau ketemuan di lokasi lain sesuai kesepakatan. Selain itu bapak zainal juga memberikan petunjuk lokasi disekitar rumahnya. Tempat produksi krepek tette Bersaudara juga sudah tergolong nyaman, lahannya yang cukup luas membuat para karyawan leluasa untuk melakukan aktivitas produksi termasuk juga penjemuran.

Berdasarkan analisis peneliti, dalam pemilihan lokasi usaha krepek tette Bersaudara cukup strategis karena tidak terlalu jauh dari jalan raya. Dan juga pemilik usahanya juga memberikan banner di sekitar lokasi usaha agar memudahkan konsumen ketika menuju lokasi. Selain itu untuk konsumen yang tidak dapat menjangkau lokasi usaha krepek tette, disini pemilik usaha memberikan kemudahan yaitu melayani pembelian dengan sistem COD (*Cah On Delivery*). Usaha krepek tette Bersaudara ini memiliki tempat usaha yang cukup luas sehingga dapat dengan leluasa dalam melakukan produksi. Maka dari itu peneliti menganalisis bahwa strategi tempat berjalan dengan baik.

⁶⁰ Hendar, *Manajemen Perusahaan Koperasi*, (Jakarta: Erlangga, 2010), 119.