

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 cepat 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 Abdurrahman 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

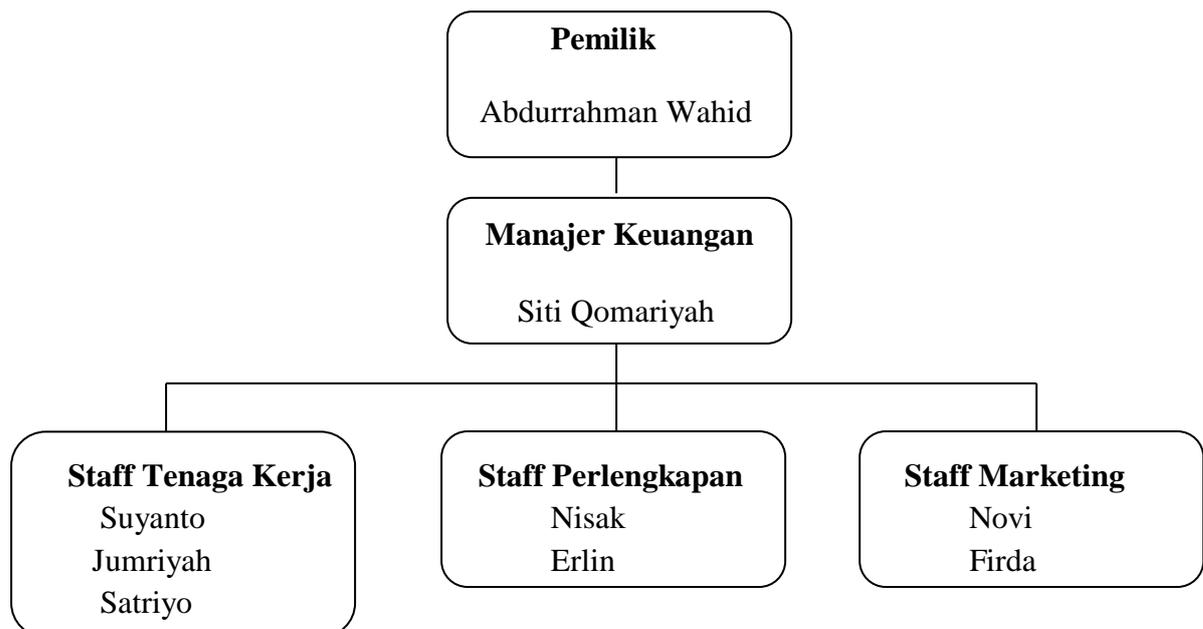
Produk *Homemade* Andayu Kuliner ini terdapat beberapa jenis varian yang menjadi unggulan diantaranya : Lilin Kriuk, Sate Jepang, Siomay

Ikan, Cilor, Siomay Bawang, Cireng Bandung, Stick Spongebob, Bakdabak Crispy, Papeda Goreng. 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.¹

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

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Usaha Homemade Andayu Kuliner



¹ 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

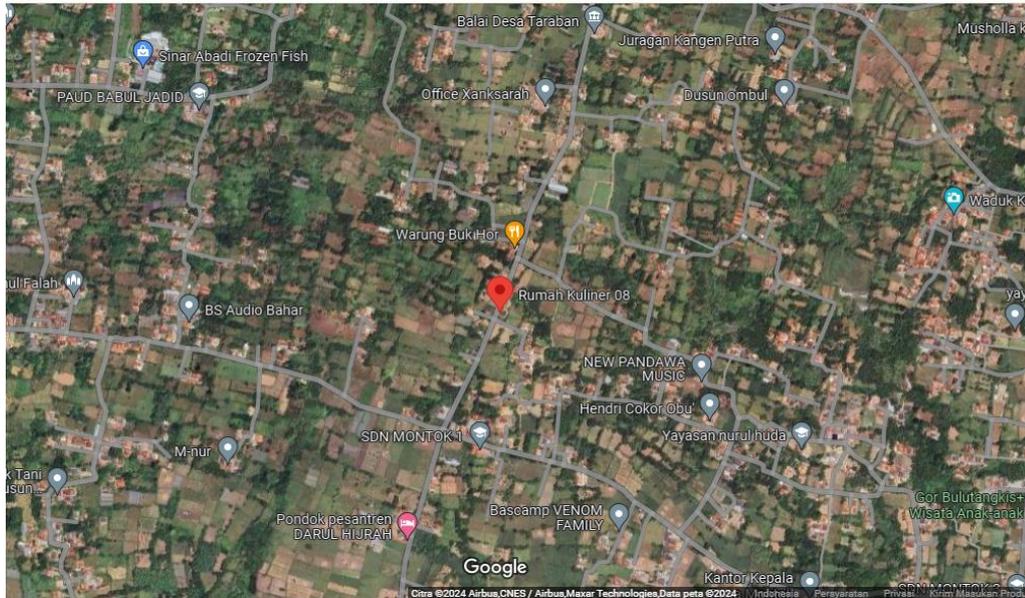
Usaha *Homemade* Andayu Kuliner secara letak geografis atau wilayah, usaha *Homemade* Andayu Kuliner mempunyai batasan-batasan yaitu:²

- 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 :³

² Wahid.

³ <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:⁴

- 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
- 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

⁴ Wahid.

- 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 Kabupaten 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 mas. Karna dengan cara tersebut akan banyak orang yang tau baik dari segi rasa dan kualitas kemudian mereka akan tertarik untuk melakukan pembelian”⁵

Homemade Andayu Kuliner dalam mengembangkan usahanya adalah dengan fokus utama adalah faktor produk. Seperti yang dituturkan oleh Bapak Abdurrahman Wahid selaku Pemilik usaha.⁶

“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:



Gambar 4.3
Lilin Kriuk



Gambar 4.4
Siomay Ikan



Gambar 4.5
Sate Jepang

⁵ Wahid.

⁶ Wahid.



Gambar 4.6
Cilor



Gambar 4.7
Siomay Bawang



Gambar 4.8
Stick Spongebob



Gambar 4.9
Bakdabak Crispy



Gambar 4.10
Cireng Bandung



Gambar 4.11
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”.⁷

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 mas seingat saya. Nah sekarang itu sudah banyak

⁷ Dewi Erlina Kustiningsih, ‘Wawancara’ (Pamekasan, 2025).

jenisnya kira kira lada 7 jenos produk dan semua produk itu sangat laris disini karena bentuknya yang unik dan juga rasa yang enak.”⁸

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 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

⁸ Luluk, 'Wawancara' (Pamekasan, 2025).

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 ”.⁹

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



Gambar 4.12 Daftar menu dan harga produk Homemade Andayu Kuliner

⁹ Wahid.

¹⁰ Wahid.

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 mas, 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 mas.”¹¹



Gambar 4.13 Wawancara dengan Pemilik Agen Sosis Larangan

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.

¹¹ Luluk.

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 mas. 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”



**Gambar 4.14 Lokasi
Homemade Andayu Kuliner**



**Gambar 4.15
Pengiriman Produk *Homemade*
melalui sales**

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”



Gambar 4.16
Wawancara dengan Pemilik Agen Sosis Larangan

Saluran distribusi 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 startegi 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 mas.”.

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.

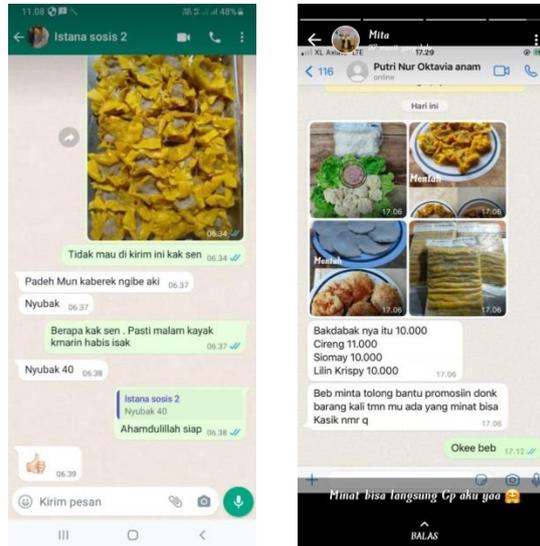
Menurut hasil wawancara dengan bapak Abdurrahman Wahid, juga dikenal sebagai bapak Aan selaku owner atau pemilik dari *Homemade* Andayu Kuliner tersebut, beliau menjelaskan bahwa:

“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”¹²

Kemudian pemilik *Homemade* ini mengungkapkan pendapat lain seperti:

¹² Wahid.

“Strategi promosi yang kedua yaitu lewat media sosial whatsapp mas, 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 mas”



Gambar 4.17 Penggunaan sosial media whatsapp sebagai strategi promosi

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

“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 testilahn 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 ke agen sosis yang memesan menggunakan sepeda motor oleh karyawannya atau pemilik *Homemade* itu sendiri.”¹³



Gambar 4.18 Pemilik agen sosis Dhuko

¹³ Rizki Adi, ‘Wawancara’ (Pamekasan, 2025).

Adapun pendapat lain dari bak Novi selaku pekerja sebagai berikut:¹⁴

“ 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 mas 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.”



Gambar 4.20 Strategi promosi dengan mengikuti bazar yang diadakan Bank Jatim

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.

¹⁴ Novi, 'Wawancara' (Pamekasan, 2025).

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. 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 mas, jadi alhamdulillah usaha saya ini mengalami peningkatan yang cukup drastis”¹⁵

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

“ Untuk produk juga mengalami peningkatan produksi mas, yang awalnya hanya memproduksi sebanyak 75 bungkus kini setelah menerapkan Strategi pengembangan usaha tersebut bisa memproduksi 200 – 400 bungkus”¹⁶

¹⁵ Wahid.

¹⁶ Jumriyah, ‘Wawancara’ (Pamekasan, 2025).

Selanjutnya pendapat yang disampaikan mbak Nisak selaku pembeli di

Homemade Andayu Kuliner:

“ Dulu saya masih belum mengetahui produk ini mas, 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 mas”¹⁷

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 mas karna saya memperbanyak jenis produk yang sejenis tanpa memproduksi produk produk lainnya. Jadi saya itu memproduksi sejenis sosis namun hanya beda rasa,bentuk dan juga namanya”¹⁸

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 mas, banyak sekali kegagalan yang saya alami. Tetapi saya mempunyai niat dan tekak untuk tetap berusaha dan berikhtiar untuk melanjutkan bisnis ini sampai seperti sekarang ini. Yah saya merasa bersyukur dulu tidak menyerah di tengah perjalanan”¹⁹

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

¹⁷ Nisak, ‘Wawancara’ (Pamekasan, 2025).

¹⁸ Wahid.

¹⁹ Wahid.

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

Tabel 4.1

Laporan Pendapatan Usaha Homemade Andayu Kuliner per Bulan dan per Tahun

Tahun	Pendapatan / Bulan	Pendapatan / Tahun
2018	Rp. 2.250.000	Rp. 27.000.000
2019	Rp. 3.000.000	Rp. 36.000.000
2020	Rp. 4.500.000	Rp. 54.000.000
2021	Rp. 6.000.000	Rp. 72.000.000
2022	Rp. 9.000.000	Rp. 108.000.000
2023	Rp. 12.000.000	Rp. 144.000.000
2024	Rp. 14.000.000	Rp. 168.000.000

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. Strategi Pengembangan Usaha pada *Homemade* Andayu Kuliner dalam Meningkatkan Pendapatan Penjualan di Kabupaten Pamekasan**

Temuan penelitian tentang strategi pengembangan usaha yang digunakan oleh usaha *Homemade Andayu Kuliner* dalam meningkatkan pendapatan penjualan di Desa Montok Kec Larangan Kab Pamekasan adalah sebagai berikut :

a. Strategi produk

Strategi produk *Homemade Andayu Kuliner* berupa penambahan varian produk.

b. Strategi Harga

Strategi harga *Homemade Andayu Kuliner* berupa menetapkan harga produk *homemade* dari Rp.8.000 – Rp.10.000, dan Rp.7.000 untuk harga grosir, penetapan harga tersebut sudah berdasarkan harga pasar, karena harga menentukan laku tidaknya suatu produk

c. Lokasi dan Distribusi

Strategi lokasi berupa tempat yang strategis, dan strategi distribusi berupa menitipkan produk *Homemade Andayu Kuliner* pada agen – agen sosis dengan menggunakan sales.

d. Strategi Promosi

Strategi promosi berupa menawarkan produk *Homemade Andayu Kuliner* ke agen – agen sosis secara mulut ke mulut artinya pemilik berhadapan langsung dengan pembeli, menawarkan produk melalui sosial media whatsapp

2. Peningkatan Pendapatan Usaha Sosis *Homemade Andayu Kuliner* Sesudah Melakukan Pengembangan Usaha

a. Meningkatnya pendapatan penjualan perbulan ataupun pertahun

Pendapatan yang awalnya Rp.2.250.000 / bulan sekarang sudah mencapai Rp.14.000.000 / bulan

b. Meningkatnya produksi produk

Proses produksi yang awalnya hanya memproduksi 75 bungkus perhari sekarang sudah bisa memproduksi 200 – 400 bungkus perhari.

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 Kabupaten Pamekasan

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.²⁰

Untuk melakukan produksi dan pengolahan produk dengan efisien, diperlukan pengaturan yang efektif, baik dalam bentuk organisasi maupun 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.²¹

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 pelanggan 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.

²⁰ Ika Yunia Fauzia and Abdul Kadir Riyandi, *PRINSIP DASAR EKONOMI ISLAM PERSPEKTIF MAQASHID AL- SYARI'AH*, pertama (Jakarta: KENCANA, 2014).

²¹ yoesoep Edhie Rachmad and Dkk Zunan Setiawan, *Manajemen Pemasaran Teori Dan Studi Kasus*, ed. by Sepriano Efitra, Pertama (Jambi: PT SOUNDPEDIA PUBLISHING INDONESIA, 2023).

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 jasa tersebut. Kesalahan dalam menetapkan harga dapat mengakibatkan rendahnya minat konsumen terhadap produk yang ditawarkan.²²

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 mas. 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.

²² Agustina Shinta, *Manajemen Pemasaran*, ed. by Ali Mansur and Salman Alfarisi, Pertama (malang: Universitas Brawijaya Press, 2011).

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.

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.²³ 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,

²³ Dkk Mutia Arda, Gustina Siregar, *Kewirausahaan Buku Ajar Bagi Mahasiswa*, ed. by Mohammad Arifin, Pertama (Medan: Umsu Press, 2022).

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.

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.²⁴

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

²⁴ Pantri Heriyati, *Strategi Pemasaran Segmenting, Targeting Dan Positioning*, ed. by Pantri Heriyati, Pertama (Surabaya: Scopindo Media Pustaka, 2022).

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* 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. 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 atau rumah tangga dalam kurun waktu tertentu menjadi lebih tinggi. Dengan kata lain,

pemasukan yang diterima individu lebih unggul dibandingkan dengan sebelumnya..²⁵

Menurut Ganjar Isnawan, peningkatan pendapatan merupakan hasil kegiatan usaha yang dihasilkan dari kegiatan penjualan suatu perusahaan, baik berupa produk atau barang, dan tenaga kerja. Pendapatan usaha adalah suatu arus masuk aset dari hasil penjualan barang maupun jasa, dan kegiatan usaha lainnya yang bertujuan untuk menghasilkan pendapatan dan barang maupun jasa.²⁶ Menurut Arifah A. Riyanto, peningkatan pendapatan adalah kemampuan perusahaan untuk memaksimalkan modalnya untuk menghasilkan keuntungan yang maksimal dalam waktu tertentu.

Berdasarkan teori yang dijelaskan diatas, dapat disimpulkan bahwa peningkatan pendapatan merupakan kemampuan pelaku usaha untuk menghasilkan laba selama waktu tertentu dengan menggunakan semua modal kerjanya. Usaha dapat meningkatkan pendapatan suatu perusahaan dari hasil penjualan produk dalam kegiatan usahanya.

Salah satu hadis Nabi yang perlu dikaji adalah hadis yang secara tekstual kaitannya dengan pernyataan tentang keuntungan dalam jual beli, hadis tersebut sebagaimana yang diriwayatkan oleh Imām Bukhāri, sebagai berikut:²⁷

عن عروة البارقي أ عليه وسلم أعطاه دينارا يشترى له به شاة فاشترى له

²⁵ Ernawati Waridah, *Kamus Bahasa Indonesia*, Pertama (Jakarta Selatan: PT.KAWAHMedia, 2017).

²⁶ Dkk Loso, Judi janto, Junaidi Abdillah, *Akuntansi Untuk UMKM*, ed. by Yayan Agusdi, Pertama (Jambi: PT Soud Pedia Publishing Indonesia, 2024).

²⁷ Ahmad Hafid Safrudin, 'Studi Ma'āni Al-Hadist Terhadap Hadis-Hadis Keuntungan Jual Beli', *SALIMIYA: Jurnal Studi Ilmu Keagamaan Islam*, 1.3 (2020), 221–48.

بَرَّتَا بِهِ شَاتِي فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ وَجَاءَهُ بِدِينَارٍ وَشَاةً فَدَعَا لَهُ ابْلَرِيكَةَ نَفِ يَبِعُهُ وَكَانَ
لَوْ اشْتَرَى الْلَرِيحَ فِي

Artinya : Dari ‘Urwah al-Bāriqi . "Bahwasannya Nabi saw. memberinya uang satu dinar untuk dibelikan kambing. Maka dibelikannya dua ekor kambing dengan uang satu dinar tersebut, kemudian dijualnya yang seekor dengan harga satu dinar. Setelah itu ia datang kepada Nabi saw. dengan membawa satu dinar dan seekor kambing. Kemudian beliau mendo'akan semoga jual belinya mendapat berkah. Dan seandainya uang itu dibelikan tanah, niscaya mendapat keuntungan pula"

Hadis di atas seringkali dijadikan patokan oleh para pedagang untuk mengambil keuntungan yang sebanyak-banyaknya, dengan meminimalkan modal yang dikeluarkan, sehingga tujuan dari perdagangan yaitu untuk memperoleh laba semaksimal mungkin dapat cepat terwujud.

Pemasukan usaha *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

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.