



Volume 12 Nomor 11 Tahun 2023 Halaman 2801-2808

ISSN: 2715-2723, DOI: 10.26418/jppk.v12i11.71631

<https://jurnal.untan.ac.id/index.php/jdpdpb>

STRATEGI PERKEMBANGAN INDUSTRI MIKRO PADA USAHA BAKSO HAJI DUL DI KOTA PONTIANAK

Ade Rizki Saktiawan, Nuraini Asriati, Warneri

Pendidikan Ekonomi, FKIP, Universitas Tanjungpura

Article Info

Article history:

Received: 9 Oktober 2023

Revised: 8 November 2023

Accepted: 16 November 2023

Keywords:

Development,
Micro Industry, Strategy

ABSTRACT

This research is research related to the development strategy of the micro industry in the Bakso Haji Dul business in Pontianak City. The aim of this research is to find out what strategies and obstacles influence the development process and running of the business, as well as find out the income figures for 2020-2022 in the Bakso Haji Dul micro industry. The author uses a qualitative research method with a descriptive approach model. Data collection techniques were carried out through observation, interviews and documentation involving the author with 2 informants, namely the business owner and employees in the Bakso Haji Dul production section. The research results show that the development strategy used is adding product variants, creating a business logo, implementing the latest sales concept and improving service quality. During the Covid-19 pandemic, the owner of the Bakso Haji Dul business attempted to produce innovations and creative ideas which continued to be developed through the emergence of the newest products. This is what causes income figures to continue to increase every year. Bakso Haji Dul's business income in 2020 and 2021 increased by 64.78%, while in 2021 and 2022 it was 64.78%. Then followed in 2021 to 2022 there was an increase of 79.25%. Through this stage of development, the Bakso Haji Dul business often experiences obstacles in the form of pressure from business competition conditions and soaring raw material prices which result in business owners having to organize plans to avoid losses.

Copyright © 2023 Ade Rizki Saktiawan, Nuraini Asriati, Warneri.

□ Corresponding Author:

Ade Rizki Saktiawan
FKIP UNTAN, JL. Prof. Dr. H. Hadari Nawawi, PONTIANAK
Email: adesakti547@gmail.com

PENDAHULUAN

Perkembangan zaman yang semakin maju serta perubahan pola hidup manusia menyebabkan kebutuhan manusia juga berubah, terutama dalam memenuhi kebutuhan primer yang salah satunya

berupa makanan dan minuman. Meningkatnya jumlah penduduk di Indonesia setiap tahunnya, menjadi salah satu penyebab kebutuhan pangan masyarakat Indonesia semakin bertambah. Persaingan usaha yang semakin ketat menuntut para pemilik usaha untuk selalu memiliki strategi agar usaha yang dijalaninya dapat terus bertahan dan berkembang dalam situasi apapun. Tingkat persaingan ini memaksa setiap usaha untuk mampu menghasilkan ide kreatif dan inovatif untuk mengalahkan pesaingnya, terutama untuk usaha yang bergerak pada industri yang sama. Persaingan ketat yang melibatkan banyak pelaku usaha tentunya menuntut usaha tersebut agar dapat beradaptasi dengan perkembangan kondisi bisnis. Dalam menghadapi sebuah persaingan, tentunya menjalankan usaha memerlukan adanya strategi yang baik untuk membantu pemilik usaha mengantisipasi dampak dari peristiwa tersebut. Menurut Assauri (dalam Idayanti dan Musyawarah, 2022) strategi merupakan seperangkat tujuan serta sasaran atau aturan yang memandu suatu usaha dari waktu ke waktu pada semua tingkatan dan acuan serta alokasi, terutama respon perusahaan terhadap lingkungan dan kondisi persaingan yang selalu berubah. Dengan demikian strategi dapat melibatkan keputusan yang berjangka panjang dan rumit serta berorientasi ke masa depan. Konsep strategi berkembang mulai dari alat untuk mencapai tujuan kemudian terus berkembang untuk menciptakan keunggulan.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau disingkat dengan UMKM merupakan sebuah sektor industri berbasis ekonomi kerakyatan. Oleh karena itu UMKM sangat berperan penting terhadap pembangunan ekonomi nasional karena membantu memperluas lapangan pekerjaan serta mendorong pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Usaha penjualan bakso merupakan satu diantara usaha industri mikro yang bergerak dibidang pengolahan makanan cepat saji. Usaha Bakso Haji Dul merupakan salah satu jenis usaha yang memproduksi bakso kiloan yang berada di wilayah Kota Pontianak khususnya pada Kecamatan Pontianak Kota. Usaha Bakso Haji Dul mulai berdiri sejak awal tahun 2017 dengan sistem penjualan *home* industri.

Undang-undang No 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada Bab 1 Pasal 1 mengungkapkan bahwa “usaha mikro merupakan sebuah usaha produktif yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha yang memenuhi kriteria usaha mikro dengan memiliki jumlah tenaga kerja antara 1-4 orang”. Meninjau hasil keputusan dari Undang-Undang tersebut, usaha Bakso Haji Dul dapat dikategorikan sebagai industri mikro karena hanya memiliki 4 orang tenaga kerja yang mencakup bagian administrasi, bagian produksi, bagian pengemasan, serta bagian pemasaran. Melalui hasil riset pasar yang telah dilakukan oleh pemilik usaha Bakso Haji Dul, diketahui bahwa usaha tersebut berupaya untuk selalu membuat terobosan baru yang dianggap dapat menarik minat dan perhatian para konsumen untuk mencoba olahan daging bakso yang diproduksinya. Melalui wawancara awal bersama pemilik usaha, diketahui beberapa masalah mendasar yang menyebabkan usaha Bakso Haji Dul mempunyai hambatan, yaitu terjadinya kenaikan harga bahan baku yang mengakibatkan pemilik harus menambah ekstra jumlah modal untuk keperluan pembelian daging, telur beserta barang-barang produksi lainnya. Selain itu, mengamati dari banyaknya permintaan konsumen yang mulai tersebar diluar wilayah Kalimantan Barat yang membuat pemilik Bakso Haji Dul terpaksa untuk menolak permintaan konsumen karena belum dapat melakukan pendistribusian daging bakso kiloan ke luar pulau Kalimantan. Tentunya hal ini menjadi sebuah permasalahan penting sekaligus tantangan yang harus segera diatasi oleh pemilik Bakso Haji Dul, agar para penikmat daging bakso kiloan yang berada diluar kota juga dapat segera mencicipi daging hasil produksinya.

Dalam teori perkembangan usaha menurut (Rizkia, 2018) diketahui bahwa perkembangan usaha merupakan bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat maju dan berkembang ke tahap yang lebih baik lagi sehingga usaha tersebut dapat memperoleh tujuan akhirnya yakni mencapai puncak kesuksesan. Begitu juga dengan Usaha Bakso Haji Dul ini perlu adanya inovasi agar usaha dapat terus berkembang. Inovasi yang sebaiknya dilakukan yaitu inovasi produk agar lebih menarik dan meningkatkan minat konsumen untuk membelinya. Industri mikro pada usaha Bakso Haji Dul sudah berupaya untuk menginovasi produk olahannya dengan membuat varian menu mulai dari bakso ayam, bakso sapi, bakso keju, bakso telur puyuh, bakso mercon, bakso urat campur dan bakso urat mercon. Dengan banyaknya varian menu tersebut menjadikan usaha ini mengalami peningkatan pendapatan di setiap tahunnya. Adanya peningkatan tersebut membuat penulis berusaha untuk menggali informasi lebih dalam guna mengetahui strategi-strategi yang digunakan oleh pemilik usaha dalam menjalankan usahanya.

Adapun tujuan khusus dari penelitian ini adalah sebagai berikut: Pertama adalah mengetahui strategi apa saja yang mempengaruhi perkembangan usaha pada industri mikro Bakso Haji Dul di Kota Pontianak. Kedua adalah mengetahui perkembangan industri mikro pada usaha Bakso Haji Dul di Kota Pontianak selama periode tahun 2020-2022. Terakhir mengetahui apa saja hambatan yang dihadapi oleh pemilik dalam mengembangkan usaha Bakso Haji Dul di Kota Pontianak

METODE PENELITIAN

(Creswell, 2017) pendekatan deskriptif merupakan sebuah model yang memfokuskan eksplorasi atau sistem terbatas atas satu kasus khusus yang dikaji secara terperinci dengan penggalian data secara mendalam. Sedangkan metode penelitian kualitatif berusaha untuk menggali informasi lebih dalam sehingga dapat menjawab seluruh pertanyaan yang nantinya akan diajukan oleh penulis, namun pertanyaan tersebut akan tetap memperhatikan segala aspek yang didapatkan dari berbagai data-data penelitian. Sehingga melalui penelitian ini, penulis dapat menggambarkan suatu kondisi, peristiwa, atau fenomena dengan jelas secara urut. Sebagaimana diungkapkan oleh (Mclymont dan Willy, 2021) bahwa memberikan pemahaman mengenai penelitian kualitatif sebagai suatu proses dalam penelitian untuk menggali dan memahami makna demi tercapainya keabsahan suatu data yang diperoleh dilapangan. Dengan adanya hal ini, maka penulis perlu melakukan berbagai langkah-langkah sistematis yang dimulai dari menggali data, serta mengkategorikan hasil-hasil olahan informasi penelitian.

Penelitian ini dilaksanakan tepatnya pada Usaha Bakso Haji Dul yang beralamat di Jalan Karna Sosial, Gg. Purwosari 5 No.6 Pontianak, Kalimantan Barat 78121. Usaha Bakso Haji Dul telah berdiri sejak tahun 2017, dengan sistem penjualan rumahan. Dalam penelitian ini, penulis turut melibatkan pemilik usaha dan satu orang karyawan bagian produksi usaha Bakso Haji Dul sebagai partisipan penelitiannya.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pertama, teknik wawancara terstruktur. Menurut (Sugiyono, 2015) wawancara terstruktur dapat dipergunakan sebagai suatu teknik dalam proses pengumpulan data penelitian. Pada penelitian ini, penulis melakukan kegiatan wawancara bersama kedua orang informan yaitu pemilik usaha Bakso Haji Dul beserta 1 orang karyawan pada bagian produksi. Kedua, teknik observasi terstruktur, dalam hal ini penulis dapat berinteraksi secara langsung terkait objek yang hendak diteliti. Dengan teknik ini, penulis akan lebih mudah dalam memahami situasi yang sedang diamati dilapangan, dikarenakan teknik pengumpulan data ini membuat penulis terlibat secara langsung terhadap objek yang akan diteliti. Selanjutnya penulis akan melakukan observasi secara langsung terhadap lokasi penelitian pada usaha Bakso Haji Dul Pontianak dan melakukan pengamatan pada objek penelitian, pencatatan terhadap beberapa data yang diperlukan untuk proses penelitian. Adapun data yang diperoleh dalam observasi tersebut berkaitan dengan keterangan para subjek dalam penelitian ini. Ketiga, teknik studi dokumenter. Sebagaimana diungkapkan oleh (Arikunto, 2014) yang menyebutkan bahwa metode dokumenter adalah sebuah langkah dalam pengumpulan informasi penelitian yang dikumpulkan melalui dokumen berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, notulen, agenda dan sebagainya. Pada penelitian ini, penulis mengumpulkan dokumenter- dokumenter penting seperti data pendapatan usaha Bakso Haji Dul di tahun 2020-2022 dan daftar menu Bakso Haji Dul. Adapun pengumpulan data ini dilakukan dengan tujuan untuk melengkapi data-data yang sudah diperoleh sebelumnya melalui teknik pengumpulan data yang lain.

Instrumen Pengumpulan Data

Meninjau dari teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis, maka instrumen pengumpulan data yang relevan digunakan dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut: pedoman observasi, merupakan sebuah panduan bagi penulis yang digunakan untuk mengumpulkan data dengan cara terjun langsung ke lapangan sehingga dapat mengamati berbagai fenomena atau peristiwa dan juga informasi yang berkaitan dengan penelitian. Kemudian pedoman wawancara, dapat diartikan sebagai, panduan dari berbagai rangkuman pertanyaan yang digunakan penulis untuk mendapatkan informasi melalui jawaban- jawaban informan secara lisan yang dibantu oleh alat perekam seperti video beserta alat tulis. Sebagaimana diungkapkan oleh (Mulyadi, 2011) dalam penelitian kualitatif penulis harus mampu memanfaatkan diri sebagai seorang instrumen agar dapat menggali informasi lebih dalam di lapangan dengan mengerahkan seluruh fungsi inderawinya.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan cara yang digunakan untuk menganalisis sebuah data. (Rahmanti, 2021) mengungkapkan bahwa dalam suatu penelitian kualitatif, analisis data dapat dilakukan pada saat proses pengumpulan data berlangsung atau setelah pengumpulan data selesai dilakukan dalam batas waktu tertentu dengan data hasil penelitian yang dikumpulkan menggunakan naskah wawancara. Sebelum kegiatan wawancara dimulai, penulis harus melakukan analisis mengenai pertanyaan yang akan diwawancarai. Apabila jawaban dari informan kurang memuaskan, maka penulis memiliki kewajiban untuk melanjutkan pertanyaan kembali sampai pada tahap data yang diperoleh dianggap kredibel.

Aktivitas dalam menganalisis data ini terbagi menjadi 3, yaitu sebagai berikut : (1) Reduksi data, (Lestari, 2021) menjelaskan bahwa kegiatan reduksi data dapat berupa kegiatan menggabungkan serta penyeragaman segala bentuk informasi yang diperoleh pada saat penelitian sehingga menjadi satu bentuk tulisan yang nantinya akan dianalisis oleh penulis. Pada penelitian ini, penulis berusaha untuk mengumpulkan data melalui hasil wawancara dan hasil observasi di lapangan secara langsung. Reduksi data dalam penelitian ini dilakukan setelah data-data yang dibutuhkan selesai. (2) Penyajian Data, (Sugiyono, 2016) menyatakan bahwa dalam penelitian kualitatif, yang paling sering digunakan adalah teks yang bersifat naratif. Sehingga dalam penelitian ini, penulis berusaha untuk menyajikan sejumlah data berupa hasil wawancara dan observasi bersama pemilik usaha Bakso Haji Dul dan karyawan bagian produksi mengenai Strategi Perkembangan Industri Mikro Pada Usaha Bakso Haji Dul di Kota Pontianak. (3) Penarikan Kesimpulan/Verifikasi, dalam langkah terakhir dalam penelitian, penulis berupaya untuk mengambil sebuah kesimpulan yang berkenaan dengan judul penelitian yang dilakukan yakni Strategi Perkembangan Industri Mikro Pada Usaha Bakso Haji Dul di Kota Pontianak.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Strategi yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Bakso Haji Dul

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan melalui wawancara, dapat diketahui bahwa usaha Bakso Haji Dul menggunakan 5 macam strategi antara lain, menciptakan logo usaha, branding, melakukan riset pasar, membuat konten sebagai media pemasaran, dan yang terakhir melakukan evaluasi terhadap kinerja usaha. Seperti yang diungkapkan oleh (Juliansyah, 2017) bahwa menjalankan suatu usaha diperlukan adanya penentuan rencana yang berfokus pada tujuan jangka panjang dari suatu organisasi maupun bisnis yang disertai dengan penyusunan upaya bagaimana agar tujuan-tujuan tersebut dapat tercapai. Adanya inovasi baru dalam sebuah produk tentu membutuhkan analisis riset pasar. Dalam menciptakan produk yang baru usaha Bakso Haji Dul selalu berusaha untuk mengerti dan memenuhi kebutuhan konsumen, sehingga konsumen tidak merasa jenuh dengan produk dan mekanisme yang ditawarkan.

Demikian pula diungkapkan oleh (Widjaja, 2004) yang menyatakan bahwa perkembangan suatu usaha dilakukan oleh perusahaan dengan tujuan agar konsumen tidak merasa bosan, dan terus menerus membeli produk yang disediakan. Hingga kini tercatat ada 12 varian menu yang ditawarkan oleh Bakso Haji Dul diantaranya ialah bakso ayam, bakso sapi, bakso urat, bakso urat campur, bakso mercon, bakso urat mercon, bakso telur puyuh, tahu isi bakso, bakso keju, bakso jamur, paket hampers 1 dan paket hampers 2. Berikut merupakan daftar harga dan menu usaha Bakso Haji Dul.

Tabel 1. Varian Menu Bakso Haji Dul

No	Produk	Price/Harga
1.	Bakso Ayam (<i>Best Seller</i>)	Rp 70.000
2.	Bakso Sapi (<i>Best Seller</i>)	Rp 100.000
3.	Bakso Urat	Rp 120.000
4.	Bakso Urat Campur	Rp 120.000
5.	Bakso Mercon	Rp 120.000
6.	Bakso Urat Mercon	Rp 120.000
7.	Bakso Telur Puyuh	Rp 120.000
8.	Tahu Isi Bakso	Rp 1.500/pcs
9.	Bakso Keju	Rp 120.000
10.	Bakso Jamur	Rp 120.000

Tabel 2. Varian Menu Paket/Hampers Bakso Haji Dul

No	Produk	Price/Harga
1.	Bakso Sapi	Menu Paket 1 / Hampers Rp 120.000
	Tahu Isi Bakso	
	Bakso Urat	
	Sambal	
	Jeruk Nipis	
	Bawang Goreng	
	Bumbu Khas Bakso Haji Dul	
2.	Tahu Isi Bakso	Menu Paket 2 / Hampers Rp 75.000
	Bakso Ayam	
	Indomie Kaldu 3 Pcs	
	Sambal	
	Jeruk Nipis	
	Bawang Goreng	
	Bumbu Khas Bakso Haji Dul	

Pada penampilan daftar menu, Bakso Haji Dul mengelompokkan menu-menu terlaris dan menempatkan menu terlaris tersebut pada urutan awal. Adapun menu terlaris Bakso Haji Dul adalah Bakso Ayam dan Bakso Sapi. Berbeda halnya ketika hendak menyambut hari raya, Bakso Haji Dul menampilkan konsep varian menu yang berbeda yakni menggunakan sistem menu paketan atau bisa juga dijadikan sebagai hadiah hampers. Jenis paket yang disajikan terdiri dari 2 macam dengan harga yang berbeda. Paket 1 dimulai dari harga Rp 120.000 dan paket 2 seharga Rp 70.000. Masing-masing paket tersebut sudah dilengkapi dengan bumbu racikan khas dari Bakso Haji Dul. Untuk meningkatkan penjualan suatu usaha, diperlukan adanya branding atau penciptaan logo usaha. Hal ini bertujuan untuk menciptakan identitas sehingga dapat membedakan antara usaha satu dan yang lainnya. Hal serupa dikemukakan oleh (Destrina, 2022) yang menyatakan bahwa memiliki logo usaha sangat penting karena membantu usaha untuk terus bersaing. Karena logo merupakan langkah pertama dalam melakukan perkembangan usaha. Pembuatan logo bagi UMKM akan berdampak pada nilai jual produk itu sendiri. Komponen-komponen ini membantu konsumen dalam memvisualisasikan, menggambarkan, dan membedakan barang atau produk yang ditawarkan. Berikut merupakan logo usaha Bakso Haji Dul saat ini :

**Gambar 1. Logo Usaha Bakso Haji Dul**

Industri mikro Bakso Haji Dul juga memanfaatkan teknologi yang canggih dan bekerja sama dengan selebgram ternama di Kota Pontianak, hal ini bertujuan agar konsumen lebih mengetahui produk yang ditawarkan sehingga nantinya terdapat peningkatan penjualan yang ada. Hal ini sesuai dengan apa yang dikemukakan (Suwarsono, 2013) bahwa pengembangan pasar atau perluasan pasar dapat dilakukan dengan menambah intensitas promosi, dengan tujuan untuk memikat daya tarik suatu kelompok konsumen tertentu. Semakin banyak konsumen yang tertarik dan membeli produk Bakso Haji Dul, maka tujuan dari usaha dapat tercapai, salah satu tujuan dari usaha Bakso Haji Dul ini ialah peningkatan omset penjualan yang didapatkan. Hal ini serupa pula dengan pernyataan dari (Assauri, 2007) yakni ukuran tujuan dari suatu usaha biasanya dinyatakan dalam ukuran kuantitatif atau angka-angka, seperti volume penjualan, omset penjualan, dan keuntungan.

Perkembangan Industri Mikro Bakso Haji Dul Periode (2020-2022)

Dengan menghadapi kondisi persaingan pasar yang semakin ketat, maka setiap usaha harus mempertahankan kualitas sebagai salah satu daya jual kepada para konsumen. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, usaha Bakso Haji Dul turut mengalami perkembangan yang cukup signifikan di setiap tahunnya. Berikut merupakan hasil pendapatan usaha Bakso Haji Dul selama 3 tahun terakhir.

Tabel 3. Rata-rata Pendapatan dan Biaya Industri Mikro Bakso Haji Dul

Keterangan	Tahun 2020	Tahun 2021	Tahun 2022
Upah Tenaga Kerja	Rp 109.200.000	Rp 117.000.000	Rp 120.000.000
Bahan Baku	Rp 269.188.325	Rp 410.114.950	Rp 517.486.357
Perawatan Alat	Rp 125.000	Rp 125.000	Rp 125.000
Biaya Aplikasi	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000
Kertas Cetak Struk	Rp 612.000	Rp 612.000	Rp 612.000
Beban	Rp 379.725.325	Rp 528.451.950	Rp 638.823.357
Pendapatan	Rp 759.109.500	Rp 1.171.757.000	Rp 1.478.532.500

Melalui data hasil olahan penulis diketahui bahwa Bakso Haji Dul memiliki pendapatan tertinggi tepatnya pada tahun 2022 yakni mencapai angka pendapatan Rp 1.478.532.500, disusul kembali pada tahun 2021 dengan pendapatan di angka Rp 1.171.757.000, dan yang terakhir pada tahun 2020 sebesar Rp 759.109.500. Seperti yang diketahui bahwa pandemi Covid-19 mulai beredar di wilayah Indonesia pada tahun 2020, adanya pandemi tersebut cukup dirasakan oleh sejumlah usaha khususnya usaha yang berada di Kota Pontianak. Tercatat banyak usaha yang mengalami krisis pendapatan hingga harus menutup usahanya secara permanen, namun hal tersebut berbanding terbalik dengan usaha Bakso Haji Dul. Pada masa pandemi Covid-19, usaha Bakso Haji Dul justru terus mengalami peningkatan. Pemilik usaha Bakso Haji Dul memanfaatkan media promosi dengan menawarkan berbagai diskon menarik untuk setiap pembelian produk bakso. Salah satu contohnya adalah diskon *buy 1 get 1*, diskon Rp 10.000 *all* varian, hingga diskon hari besar maupun hari-hari raya. Strategi ini dianggap ampuh oleh pemilik usaha terlebih lagi pada masa pandemi Covid-19 banyaknya konsumen yang merasa ingin dipenuhi keinginannya, sehingga langkah ini diambil sebagai bentuk strategi dalam peningkatan Bakso Haji Dul di tahun 2020-2022.

Hambatan Dalam Mengembangkan Usaha Bakso Haji Dul

Hambatan-hambatan dalam perkembangan usaha, dianalisis dengan menggunakan teknik deskriptif kualitatif, yaitu dengan mendeskripsikan permasalahan-permasalahan yang ditemui para pengusaha dalam menjalankan atau mengembangkan bisnisnya. Maraknya toko-toko bakso, dan hypermart cukup mempengaruhi pasar lokal khususnya usaha daging bakso kiloan. Namun hal ini dapat diatasi oleh pemilik usaha Bakso Haji Dul yakni dengan mencetuskan produk-produk terbaru yang berbeda dengan usaha-usaha lainnya dan tentunya harga penjualan yang ditawarkan oleh Bakso Haji Dul lebih murah dibandingkan usaha lainnya. Bahan baku merupakan faktor terpenting dalam menjalankan suatu usaha, dimana bahan baku merupakan hal yang fundamental dalam memproduksi suatu barang. Keterbatasan bahan baku dan input lainnya juga sering menjadi salah satu kendala serius dalam keberlangsungan produksi bagi banyak usaha mikro kecil dan menengah. Dalam hal ini, yang harus diperhatikan adalah pasokan bahan baku. Karena ketersediaan bahan baku akan mempengaruhi kelancaran proses produksi, apabila terjadi kekurangan bahan baku tentu akan menghambat proses produksi. Proses produksi yang lancar diharapkan mampu menghasilkan jumlah produk yang dibutuhkan, dengan ketersediaan jumlah produk maka akan mempengaruhi jumlah penjualan. Tetapi apabila proses produksi terhambat, produk yang dihasilkan pun akan menjadi terganggu, akibatnya produk pesanan-pesanan konsumen tidak dapat terpenuhi dan akibatnya tingkat penjualan menjadi menurun.

Meskipun demikian, kenaikan harga bahan baku juga menjadi salah satu hambatan yang diterima oleh Bakso Haji Dul. Setiap tahunnya, Bakso Haji Dul mengalami kewalahan pada saat melonjaknya

harga bahan baku, namun dari berbagai hambatan tersebut tidak menyurutkan tekad pemilik usaha. Sehingga beliau berupaya untuk mengurangi dan mengatasi hambatan tersebut dengan baik.

KESIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan deskripsi hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut: (1) Strategi yang dilakukan oleh industri mikro Bakso Haji Dul ialah menambah dan menciptakan varian produk terbaru. Hingga kini tercatat ada 10 macam menu bakso dan 2 macam menu paket/hampers yang disediakan. Kemudian menciptakan logo usaha sebagai sumber daya tarik pelanggan untuk dapat mengenali produk dengan mudah. Tak hanya itu, usaha Bakso Haji Dul juga melakukan penjualan dengan konsep terbaru yakni memanfaatkan berbagai platform media sosial seperti Facebook dan Instagram, kemudian bekerjasama dengan sejumlah selebgram ternama di Kota Pontianak. Terakhir, strategi yang digunakan ialah meningkatkan kualitas penjualan dan pelayanan agar senantiasa memberikan kepuasan di mata para pelanggan. (2) Dalam perkembangan industri mikro pada usaha Bakso Haji Dul terus mengalami peningkatan yakni di periode tahun 2020-2022. Adapun pendapatan tertinggi terletak pada tahun 2022 dengan jumlah senilai Rp 1.478.532.500. Selama pandemi Covid-19 muncul dan menyerang wilayah Indonesia, usaha ini lantas tidak mengalami penurunan angka pendapatan. Namun justru usaha ini mengalami kenaikan yang sangat signifikan. Pada tahun 2020 angka pelanggan kenaikan yang sangat signifikan. Pada tahun 2020 angka pelanggan mencapai 300 orang, kemudian di tahun 2021 mengalami peningkatan sebanyak 517 orang pelanggan, selanjutnya di tahun 2022 usaha ini terus mengalami lonjakan permintaan hingga menembus pelanggan dengan total sebanyak 832 orang. (3) Ditinjau dari perkembangan industri mikro pada usaha Bakso Haji Dul tidak terlepas dari adanya sejumlah hambatan, meliputi tekanan dari kondisi persaingan dan kenaikan harga bahan baku yang menyebabkan pemilik usaha harus melakukan perencanaan yang matang guna terhindar dari adanya suatu kerugian.

Saran

Saran yang diberikan dalam penelitian ini adalah: (1) Hendaknya usaha Bakso Haji Dul diharapkan mampu untuk mengorganisir hambatan-hambatan yang diperkirakan terjadi dalam proses perkembangan usaha tersebut, selain itu pemilik usaha juga dapat meningkatkan kualitas usaha dalam segala hal. (2) Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan bahwa penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi atau bahan acuan untuk melakukan bahan penelitian selanjutnya. Hendaknya untuk mengembangkan penelitian ini dengan lebih ditekankan pada objek dan sudut pandang yang lebih kompleks sehingga memperkaya pengetahuan tentang kajian perkembangan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. (2014). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta.
- Assauri, S. (2007). *Manajemen Pemasaran*. PT Raja Grafindo Persada.
- Creswell, J.W. (2017). *Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif dan Campuran*. Pustaka Belajar.
- Destrina, A.A., & Siti, D. (2022). Pentingnya Peran Logo Dalam Membangun Branding Pada UMKM Rajutan BKL Bismo. *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah* 6(1), 674-681. <https://stiealwashliyahsibolga.ac.id/jurnal/index.php/jesya/article/view/967/544>.
- Juliansyah, E. (2017). Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan Dalam Meningkatkan Kinerja PDAM Kabupaten Sukabumi. *Jurnal Ekonomak* 3(2) 19-37. <http://ejournal.stiepgri.ac.id/index>.
- Lestari, A. (2021). *Analisis Kondisi Usaha Kecil di Masa Pandemi Covid-19 dan Strategi Pengembangan Usaha Kecil di Kota Jambi*. Universitas Pendidikan Ganesha.
- Mclymont, N., & Willy, L. (2021). Qualitative Research Methods: A Critical Analysis : *International Journal of Engineering and Management Research* 11(2), 189-199. <https://www.ijemr.net/ojs/index.php/ijemr/article/view/120>.

- Mulyadi, M. (2011). Penelitian Kuantitatif dan Penelitian Kualitatif Serta Pemikiran Dasar Menggabungkannya. *Jurnal Studi Komunikasi dan Media* 15(1), 127-138. <http://jurnal.kominfo.go.id/index.php/jskm/article/view/150106>.
- Rahmanti, N.S. (2021). *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Untuk Mempertahankan Kesejahteraan Pelaku UMKM di Masa Pandemi Covid-19 di Kota Bandar Lampung Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Rizkia, N. (2018). *Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sebelum dan Sesudah Memperoleh Pembiayaan Dari Bank Umum Syariah*. Universitas Islam Negeri Jakarta.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2016). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Alfabeta.
- Suwarsono, Muhammad. (2013). *Manajemen Strategik*. Cetakan V.: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 *tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*. <http://www.indonesia.go.id>.
- Widjaja, J. T. (2004). *Marketing Management*. Cetakan II. Bayumedia Publishing.