

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam mewajibkan umat muslim untuk bekerja. Salah satu dari ragam bekerja adalah berwirausaha. Bekerja adalah fitrah dan sekaligus salah satu identitas manusia, sehingga bekerja yang didasarkan pada prinsip-prinsip iman tauhid, bukan saja menunjukkan fitrah seorang muslim, tetapi sekaligus meningkatkan martabatnya sebagai Abdullah (hamba Allah) yang mengelola seluruh alam sebagai bentuk dari cara dirinya mensyukuri kenikmatan dari Allah Rabbul ‘alamin’. (Tasmara, 1992, hal. 2). Allah SWT melapangkan bumi serta menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan manusia untuk mencari rezki. (Yusanto, 2002, hal. 17). Firman Allah QS. Al-Mulk(67):15 dengan terjemahannya sebagai berikut:

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ ۗ وَإِلَيْهِ
النُّشُورُ ﴿١٥﴾

Artinya: “Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, Maka berjalanlah disegala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezeki-Nya. Dan Hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan”. (Agama, 2010, hal. 237).

Memahami ayat Alquran di atas dapat kita pahami bahwa Allah menerangkan alam ini diciptakan untuk manusia dan memudahkan untuk keperluan mereka berjalan di muka bumi, untuk memperhatikan keindahan alam, berusaha mengolah alam yang mudah ini, berdagang, beternak, bercocok tanam dan mencari rezeki yang halal. Allah memerintahkan agar manusia berusaha dan mengolah alam untuk kepentingan mereka guna memperoleh rezeki yang halal. Hal ini berarti bahwa tidak mauberusaha dan bersifat pemalas bertentangan dengan perintah Allah.

Karena berusaha dan mencari rezeki itu termasuk melaksanakan perintah Allah, maka orang yang berusaha dan mencari rezeki adalah orang yang menaati Allah, dan hal itu termasuk ibadah. Dengan perkataan lain bahwa berusaha dan mencari rezeki itu bukan mengurangi ibadah, tetapi memperkuat dan memperbanyak ibadah itu sendiri.

Jika kita berbicara tentang nilai dan akhlak dalam ekonomi Islam dan muamalah Islam, maka tampak secara jelas dihadapan kita empat nilai utama, yaitu: *Rabbaniyah* (ketuhanan), Akhlak, kemanusiaan, dan pertengan (keseimbangan). Nilai-nilai ini menggambarkan kekhasan (keunikan) yang utama bagi ekonomi Islam. Bahkan dalam kenyataannya merupakan kekhasan yang bersifat menyeluruh yang tampak jelas pada segala sesuatu yang berlandaskan ajaran islam. (Qardhawi, 2004, hal. 23).

Agama dan bisnis mempengaruhi satu sama lain, hal itu tidak berarti agama disalahgunakan demi kepentingan bisnis. Sentuhan agama dalam bisnis terekspresi pada perilaku para praktisi bisnis. Selanjutnya terwujudlah etika

bisnis yang disepakati dan diperagakan antar sesama pelakunya. Apapun agama dan keyakinan yang dianut seorang *entrepneur*, bila terkait etika dan moral bisnis, maka eksekusi saat bertransaksi dibarengi rasa saling percaya. Kepercayaan ini bukanlah kepercayaan yang dipayungi nilai-nilai positif yang berlandaskan agama. (Syahban, 2009, hal. 66).

Kewirausahaan (*entrepneurship*) adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan menurut Drucker (1959) adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif demi terciptanya peluang. Banyak orang, baik pengusaha maupun bukan pengusaha, meraih sukses karena memiliki kemampuan berpikir kreatif dan inovatif. Karya dan sastra hanya terdapat pada orang-orang yang berpikir kreatif. Tidak sedikit orang dan perusahaan berhasil meraih karena memiliki kemampuan berpikir kreatif dan inovatif. Proses kreatif dan inovatif tersebut biasanya diawali dengan munculnya ide-ide dan pemikiran-pemikiran untuk menciptakan sesuatu baru dan berbeda. Sesuatu yang baru dan berbeda adalah nilai tambah barang dan jasa yang menjadi sumber keunggulan untuk dijadikan peluang. Sesuatu yang baru dan berbeda yang diciptakan wirausaha selain berbentuk hasil barang dan jasa, juga bisa berbentuk proses seperti ide, metode, dan cara. Sesuatu yang baru dan berbeda yang diciptakan melalui proses berpikir kreatif dan inovatif merupakan nilai tambah yang akan menjadi keunggulan. Keunggulan inilah yang menjadi daya saing yang diciptakan oleh para wirausaha. Dengan kata lain, nilai tambah yang tercipta adalah sumber

peluang bagi wirausaha. Kreatifitas akan muncul apabila wirausaha melihat sesuatu yang telah dianggap lama dan berpikir sesuatu yang baru dan berbeda. Dengan demikian, sukses kewirausahaan akan tercapai apabila seseorang berpikir dan melakukan sesuatu yang baru atau sesuatu yang lama dengan cara-cara baru dan berbeda. (Suryana, 2008, hal. 2).

Wirausaha adalah orang yang berani menghadapi risiko dan menyukai tantangan. Ide kreatif dan inovatif wirausaha tidak sedikit yang diawali dengan proses imitasi (peniruan) dan duplikasi, kemudian berkembang menjadi proses pengembangan, dan berujung pada proses penciptaan sesuatu yang baru dan berbeda (inovasi). Peran dan fungsi wirausaha dapat dilihat melalui dua pendekatan, yaitu secara mikro dan makro. Secara mikro, wirausaha memiliki dua peran, yaitu sebagai penemu (*innovator*) dan perencana (*planner*). Sebagai penemu, wirausaha menemukan dan menciptakan sesuatu yang baru, seperti produk, teknologi, cara, ide, organisasi, dan sebagainya. Sebagai perencana, wirausaha berperan merancang tindakan dan usaha baru, merencanakan sesuatu strategi usaha yang baru, merencanakan ide-ide dan peluang dalam meraih sukses, menciptakan organisasi perusahaan yang baru, dan lain-lain. Secara makro, peran wirausaha adalah menciptakan kemakmuran, pemerataan kekayaan, dan kesempatan kerja yang berfungsi sebagai mesin pertumbuhan perekonomian suatu negara. Sebagai pelaku bisnis, wirausahawan harus mengetahui dengan baik manajemen penjualan, gaya dan fungsi manajemen. Untuk berhasil, wirausahawan harus mampu berkomunikasi dan menguasai beberapa elemen kecakapan manajerial, serta mengetahui teknik menjual yang strategis mulai dari

pengetahuan tentang produk, ciri khas produk dan daya saing produk terhadap produk sejenis. Keberhasilan seorang wirausaha ditentukan oleh beberapa faktor yaitu, kemampuan dan kemauan, tekad yang kuat dan kerja keras, mengenal peluang yang ada dan berusaha meraihnya ketika ada kesempatan. (Suryana, 2008, hal. 3).

Cantillon defined the entrepreneur as one bearing the risk of buying at certain prices and selling at uncertain prices. Say added factors of production into the definition, and the entrepreneur became a protagonist or a hero of economic activity in general, a notion that also corresponds nicely with the Swedish word foretagsam. (Carsrud & Brannback, 2007, hal. 7)

(cantillon mendefinisikan wirausahawan sebagai orang yang menanggung risiko membeli dengan harga tertentu dan menjual dengan harga yang tidak pasti. Katakanlah faktor-faktor produksi tambahan ke dalam definisi, dan pengusaha menjadi protagonist atau produksi ke dalam definisi dan pengusaha itu menjadi protagonist atau pahlawan kegiatan ekonomi secara umum).

The definition of the entrepreneur is one of the most crucial and difficult aspects of the theory. There are two main approaches to defining anything: the functional approach and the indicative approach, in the context of the entrepreneur, the functional approach says quite simply that 'an entrepreneur is what an entrepreneur does. It specifies a certain function and deems anyone who performs this function to be an entrepreneur. The indicative approach provides a description of the entrepreneur by which he may be recognized. Unlike a functional definition, which may be quite abstrak, an indicative definition is very down-to-earth. It describes an entrepreneur in terms of his legal status, his contractual relations with other parties, his position in society, and so on. (Elgar, 2003, hal. 19)

(definisi wirausaha adalah salah satu aspek teori yang paling penting dan paling sulit. Ada dua pendekatan utama untuk mendefinisikan apa pun: pendekatan fungsional dan pendekatan indikatif, dalam konteks wirausahawan, pendekatan fungsional mengatakan secara sederhana bahwa wirausaha adalah apa yang dilakukan wirausahawan. Ini menentukan fungsi tertentu dan menganggap siapa pun yang melakukan fungsi ini sebagai wirausaha. Pendekatan indikatif memberikan deskripsi tentang wirausahawan yang dengannya ia dapat diakui. Tidak seperti definisi fungsional, yang mungkin cukup abstrak, definisi indikatif sangat sederhana. Ini menggambarkan seorang pengusaha dalam hal status hukumnya, hubungan kontraktualnya dengan pihak lain, posisinya dalam masyarakat, dan sebagainya).

Kenikmatan memiliki usaha sendiri dengan bekerja pada suatu perusahaan sangat banyak perbedaan. Untuk menjadi seorang pegawai dibutuhkan kepandaian, seperti dipersyaratkan dalam batas nilai IPK, harus mengikuti dan lulus tes, berpenampilan baik sampai memiliki koneksi atau referensi tertentu. Syarat untuk menjadi wirausaha relative lebih mudah. Hal utama yang harus dimiliki adalah kemauan dan kemampuan. (Kasmir, 2006, hal. 15)

Dalam suatu usaha maupun bisnis sangat diperlukan strategi untuk menjalankan usaha tersebut supaya berjalan dengan lancar, selain itu juga banyaknya tumbuh persaingan dengan usaha bakso lainnya. Upaya untuk mengguli lawan-lawannya merupakan strategi kemenangan dalam bersaing. Seperti halnya yang dilakukan pada usaha depot bakso tunggal rasa yang dijalankan oleh bapak Suparman. Beliau mendirikan usahla ini sejak tahun 1997

yang lalu. Hingga sampai saat ini sekarang usaha tersebut mengalami kemajuan, baik itu dalam bidang produksi, keuangan, organisasi dan manajemennya.

Dalam penelitian awal, peneliti telah memperoleh informasi tentang usaha yang dilakukan oleh bapak Suparman, dalam menjalankan usaha tersebut, berhasilnya mempertahankan usaha depot bakso tunggal rasa karena menciptakan perbedaan dapat dilakukan, antara lain dari cita khas rasa yang berbeda, dan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan. Oleh banyaknya usaha yang bergelut di bidang makanan maupun minuman, sehingga mendorong untuk berinovasi dalam mempertahankan usahanya seperti memberikan ciri khas rasa pada penjualan, sehingga membedakan dari yang lain, dan dengan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan, karena dalam hal jual beli di bidang makanan dan minuman memiliki persaingan yang cukup ketat, sehingga diperlukan strategi yang tepat agar dapat mempertahankan usaha tersebut.

Usaha dapat berhasil jika dilandaskan oleh berbagai macam aspek pendorong yang digunakan dalam menjalankan kegiatan usaha yang dapat memicu keberhasilan usaha tersebut. Adapun manajemen strategi yang dilakukan untuk mendorong keberhasilan suatu usaha yaitu: pemasaran, keuangan, produksi, organisasi dan manajemen. (Reksohadiprodjo, 1993, hal. 4) Keberhasilan suatu usaha dapat diindikasikan dalam beberapa hal penting yaitu dana usaha bertambah, hasil produksi meningkat dan keuntungan bertambah. (Assauri, 2013, hal. 29).

Khusus mengenai tempat makan di Jl Kampung Melayu banyak berdiri warung makan, rumah makan, dan kios-kios yang menjual berbagai jenis makanan. Variasi rasa dan masakan yang disajikan beraneka ragam, seperti menu nasi kuning, jogja chicken, masakan padang, ayam geprek, mie ayam, dan lain-lain.

Mengenai warung makan, saat ini memang banyak kita dapati disepanjang Jl. Kampung Melayu, namun diantara warung yang ada tersebut berdasarkan penulis yang paling laris dan banyak pelanggannya adalah warung makan Depot Bakso Tunggal Rasa .

Depot Bakso Tunggal Rasa merupakan usaha yang didirikan pada tahun 1997 oleh Bapak Suparman. Berawal dari menyewa tempat yang sederhana Jl. Pekauman dengan pekerjanya hanya 3 orang. Dan semenjak Tahun 2007 hingga sekarang karyawannya berjumlah 9 orang dan tempatnya juga pindah yang lebih luas di Jl. Kampung Melayu Rt. 08. Dalam penentuan harga, bakso ini dijual dengan harga Rp.20.000/porsinya dan air minum nya Rp 3.000/gelas. Dan untuk produksi setiap harinya dibutuhkan 80 kg daging sapi, bihun dan mie kuning 30 kg, dan untuk mie yamin 20 kg. Adapun total penghasilan dalam satu hari berkisar Rp. 3.800.000. (Suparman, 2018)

Dalam proses pembuatan, pemilik usaha ini ikut turut serta sekaligus memonitoring para karyawannya. Mulai dari perekrutan karyawan, pengolahan bahan mentah menjadi bahan jadi. Pak Suparman mengontrol dan mengawasi dalam arti memberikan bagaimana pelayanan yang baik dan ramah tamah itu kepada pelanggan juga menanamkan etos kerja yang baik. (Suparman, 2018)

Yang membuat peneliti tertarik terhadap Depot Bakso Tunggal Rasa adalah walaupun bukan rumah makan yang besar dan mewah, tidak beraneka ragam makanan yang disajikan (hanya bakso dan mie yamin). Namun yang menariknya adalah dari penelitian awal yang telah dilakukan banyak pelanggan yang tertarik datang sekitar 800 pelanggan dalam satu hari dan bahkan setiap malam Sabtu dan malam Minggu bisa hampir 900 pelanggan.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, peneliti merasa tertarik untuk meneliti lebih jauh lagi mengenai **“Strategi Mempertahankan Keberhasilan Depot Bakso Tunggal Rasa di Banjarmasin”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka permasalahan yang dirumuskan adalah:

1. Bagaimana strategi mempertahankan Depot Bakso Tunggal Rasa?
2. Bagaimana manajemen strategi yang dilakukan oleh pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah, maka yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui strategi mempertahankan Depot Bakso Tunggal Rasa tersebut.

2. Untuk mengetahui manajemen strategi yang dilakukan oleh pemilik Depot Bakso Tunggal Rasa.

D. Signitifikan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut:

1. Bagi pelaku bisnis, sebagai sumber informasi untuk menjadi pertimbangan bagi para wirausahawan dalam mendirikan usaha dan sebagai bahan masukan kepada wirausahawan mengenai bagaimana pentingnya strategi mempertahankan keberhasilan usaha.
2. Bagi peneliti, memberikan kontribusi bagi pemikiran untuk memperluas cakrawala berpikir ilmiah dalam bidang kewirausahaan, khususnya yang berkaitan dengan mendirikan usaha.
3. Bagi peneliti lain, sebagai bahan referensi yang nantinya dapat memberikan perbandingan dalam mengadakan penelitian lebih lanjut di masa yang akan datang.
4. Bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, menambah pustaka atau informasi bagi koleksi mengenai penelitian terkait referensi tambahan bagi ilmu pengetahuan dan pendidikan bagi jurusan Ekonomi Islam.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman dan kekeliruan dalam menginterpretasikan judul serta permasalahan yang akan penulis teliti dan sebagai

pegangan agar lebih terfokus kajian lebih lanjut, maka penulis membuat definisi operasional sebagai berikut :

1. Strategi yaitu rencana tentang serangkaian cara atau suatu usaha untuk mencapai tujuan.
2. Mempertahankan yaitu mengusahakan supaya tetap tidak berubah dari keadaan semula. Hal yang mutlak harus diperhatikan agar tidak kalah atau tenggelam oleh para pesaing. (<http://www.beeaccounting.com/blog/cara-mempertahankan-bisnis-anda,2018/09/14/>).
3. Keberhasilan yaitu dimana suatu usaha mengalami peningkatan dari hasil yang sebelumnya. Keberhasilan suatu usaha dapat dilihat dari laba yang meningkat, penambahan jumlah karyawan, peningkatan omset penjualan. (<http://www.psychologymania.com/2013/04/pengertian-keberhasilan-usaha/html,2018/09/14/>).
4. Depot yaitu istilah umum untuk menyebut usaha yang menyajikan hidangan kepada masyarakat dan menyediakan tempat untuk menikmati hidangan tersebut serta menetapkan tarif tertentu untuk makanan di tempat, tetapi ada juga beberapa yang menyediakan layanan take-out dining dan delivery sebagai salah satu bentuk pelayanan terhadap konsumen. (https://id.m.wikipedia.org/wiki/Rumah_makan,2018/09/14/).
5. Bakso yaitu jenis bola daging yang lazim ditemukan pada masakan Indonesia. Bakso pada umumnya dibuat dari campuran daging sapi giling dan tepung tapioka, tetapi ada juga bakso yang terbuat dari daging ayam, ikan, atau udang. Dalam penyajian, bakso umumnya disajikan panas-panas dengan

kaldu sapi bening, dicampur mie, bihun, taoge, tahu, terkadang telur, ditaburi bawang goreng dan saledri. (<https://id.m.wikipedia.org/wiki/bakso>,2018/09/14/).

6. Tunggal Rasa adalah nama tempat makan yang khusus menjual atau menyajikan Bakso dan Mie yamin yang terletak di JL. Kampung Melayu.

F. Kajian Fustaka

Kajian pustaka sangat diperlukan untuk menghindari penelitian yang sama dengan penelitian yang akan diteliti. Oleh karena itu penulis melakukan penelaahan terhadap penelitian terdahulu yang berkaitan dengan keberhasilan usaha, ada beberapa penelitian yang penulis temukan yang berhubungan dengan penelitian yang penulis teliti di antaranya:

1. Muhammad Saimuri NIM: 0801158960 mahasiswa Fakultas Syariah dan IAIN Antasari Banjarmasin (2012) yang berjudul “Faktor-faktor Keberhasilan Usaha Warung Makan Jalan Tarakan Banjarmasin”.Kesimpulan dari penelitian ini adalah faktor keberhasilan warung makan jalan tarakan Banjarmasin bagi penjual aneka masakan yang menjadi faktor kerja keras, modal, tempat, pelayanan rasa, percaya diri dengan promosi.Faktor yang menjadi kendala adalah hari hujan dan karyawan yang tidak menetap. Persamaan dengan penelitian yang akan dikerjakan penulis sekarang adalah dari segi teori yaitu keberhasilan dan dari aspek yang dipakai meliputi citra khas rasa, sedangkan perbedaan dengan penelitian penulis adalah dari segi aspek yang dipakai meliputi meliputi aspek produksi.

2. Taufiq Hidayat NIM: 0701157971 Mahasiswa Fakultas Syariah IAIN Antasari Banjarmasin (2011) yang berjudul “Usaha Nasi Bungkus Itik Gambut (Studi kasus terhadap Rumah Makan Tenda Biru). Kesimpulan dari penelitian ini adalah faktor pemasaran, faktor produksi, faktor organisasi, dan manajemen serta faktor keuangan yang dikelola dengan baik. Hal ini dapat terlihat dari upaya promosi yang telah dilakukan, pelayanan konsumen, dan kualitas serta citra khas produk yang dihasilkan Rumah Makan Tenda Biru. Persamaan dengan penelitian yang akan dikerjakan penulis sekarang adalah dari segi teori yaitu keberhasilan dan dari aspek yang dipakai meliputi aspek produksi dan aspek keuangan, sedangkan perbedaan dengan penelitian penulis adalah pada lokasi penelitian dan dari segi aspek yang dipakai meliputi aspek pemasaran dan faktor organisasi.
3. Muhammad Ahda Khairy NIM: 0601157348 Mahasiswa Fakultas Syariah dan dan IAIN Antasari Banjarmasin (2011) yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Bisnis Pentol Tenes Sebagai Salah Satu Usaha Mikro” 2011. Kesimpulan dari penelitian ini adalah strategi mengembangkan usaha ini yaitu dari strategi pemasaran, strategi produk, strategi harga, strategi pendistribusian, serta strategi promosi. Hal ini dapat terlihat dimana banyaknya usaha pentol keliling sejenis dan pentol tenes ini mampu bertahan dan berkembang ditengah persaingan usaha sejenisnya. . Persamaan dengan penelitian yang akan dikerjakan penulis sekarang adalah dari segi teori meliputi produknya, sedangkan perbedaannya dengan penelitian penulis adalah dari lokasi penelitian dan strategi yang dipakai.

Berdasarkan penelaahan penulis terhadap penelitian-penelitian diatas, maka terdapat pokok permasalahan yang berbeda antara penelitian yang penulis kemukakan dengan penelitian sebelumnya selain dilakukan ditempat dan lokasi berbeda. Dalam penelitian ini penulis memfokuskan mengenai strategi mempertahankan Depot Bakso Tunggal Rasa dan bagaimana manajemen strategi yang dilakukan Depot Bakso Tunggal Rasa

G. Sistematika Penulisan

Skripsi ini ditulis dalam 5 bab yang dilakukan secara sistematis sesuai dengan pola penulisan karya tulis ilmiah dan secara umum merujuk kepada penulisan skripsi yang di atur oleh Fakultas Syariah dan Bisnis Islam adapun sistematika penulisan skripsi ini adalah:

Bab I pendahuluan merupakan bab yang akan menguraikan mengenai latar belakang masalah dari permasalahan yang diteliti. Permasalahan yang sudah tergambar, dirumuskan dalam rumusan masalah, kemudian dirumuskan pula tujuan penelitian yang merupakan hasil yang diinginkan. Signifikansi penelitian yaitu merupakan kegunaan hasil penelitian. Untuk membatasi istilah-istilah dalam judul penelitian maka dibuatlah definisi operasional. Kajian pustaka ditampilkan sebagai informasi adanya tulisan atau penelitian dari aspek lain. Adapun sistematika penulisan yaitu sebagai susunan skripsi secara keseluruhan.

Bab II merupakan landasan teoritis yang menjadi acuan untuk menganalisis data yang diperoleh, menguraikan tentang teori-teori umum tentang strategi, manajemen strategi, definisi mempertahankan keberhasilan usaha.

Bab III merupakan metode penelitian, cara untuk mempermudah dalam melakukan penelitian maka perlu dibuat jenis, sifat dan lokasi penelitian. Dalam melakukan penelitian agar tepat sasaran apa yang ingin dicapai maka perlu adanya subjek dan objek penelitian. Data dan sumber data sangat diperlukan dalam penelitian ini agar hasil dari penelitian ini menjadi jelas dan valid. Dalam mengumpulkan data harus ada suatu cara agar dapat terkumpul dengan akurat dan efektif, maka itu perlu adanya teknik pengumpulan data dan agar data yang terkumpul nantinya harus lengkap dan jelas maka dibuatlah teknik pengolahan dan analisis data, kemudian dalam melakukan penelitian ini ada tahapan-tahapan yang dimasukkan dalam prosedur penelitian.

Bab IV merupakan laporan hasil penyajian data dan analisis data, di mana dalam penyajian data ini penulis menggambarkan gambaran umum, sejarah singkat, deskripsi hasil wawancara mengenai strategi dan manajemen strategi. Kemudian analisis data, yang terdiri dari jawaban rumusan masalah yang terdiri dari jawaban rumusan masalah yakni strategi mempertahankan Depot Bakso Tunggal Rasa di Banjarmasin serta manajemen strategi. Kemudian pada bagian akhirnya ditarik kesimpulannya.

Bab V penutup terdiri dari kesimpulan dan saran-saran yang dihadapi, kemudian pada bagian akhirnya ditarik kesimpulannya.