

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Pentol Bakar CinA Yangno merupakan merek (*brand*) lokal yang dikenal dari Desa Cindai Alus Martapura yang menyajikan pentol dengan tekstur, bentuk, dan rasa yang khas. Nama CinA diambil dari singkatan kata Cindai Alus, yangno berarti pemilik usaha yang bernama bapak Suparno. CinA Yangno merupakan nama yang dikenal hingga sekarang, pemilihan nama itu untuk memperkenalkan usaha ini yang berada di desa Cindai Alus milik bapak Suparno. Ide usaha ini merupakan salah satu ide usaha dari sekian usaha yang pemilik coba dan gagal mempertahankan. Pemilik usaha awalnya hanya berjualan di sekitar tempat tinggal hingga dikenal dan mengalami penjualan yang pesat, hal itu menjadi pendorong banyaknya permintaan sehingga mempunyai banyak *reseller* atau orang membeli produk pentol untuk dijual kembali kepada konsumen.

Pentol Bakar CinA bukan kuliner atau makanan yang berasal dari negeri CinA, tetapi kuliner atau makanan khas dari warga banua Kalimantan Selatan atau lebih tepatnya Cindai Alus Martapura. Pentol Bakar CinA merupakan makanan atau kuliner yang banyak diminati masyarakat warga banua atau pecinta makanan. Pentol Bakar CinA terbuat dari bahan baku yang berkualitas dan higienis mulai dari tepung dan daging yang digunakan serta sudah menggunakan alat atau mesin dalam kegiatan produksi. Pentol Bakar CinA berbeda dengan pentol lainnya yang ada di pasaran yang sering menggunakan bumbu kacang atau bumbu sate dan saos pedas manis, sementara pentol Bakar CinA menggunakan saos atau sambal kecap

manis maupun pedas yang diracik sendiri dan terbuat dari bumbu-bumbu khusus atau rahasia yang halal dan berkualitas. Bumbu kecap ini ternyata cocok dilidah konsumen atau pecinta kuliner, sehingga Pentol Bakar CinA disukai oleh sebagian konsumen atau pecinta kuliner khususnya pentol atau bakso.

Pada tahun 2011, Bapak Suparno mendirikan usaha pentol atau produksi pentol dirumah sendiri. Awalnya hasil produksi pentol yang dilakukan oleh Bapak Suparno hanya dijual disekitar tempat tinggal atau sekitaran Cindai Alus Martapura. Produksi awal pentol yang dilakukan oleh Bapak Suparno setiap hari sekitar 60-100 butir dan masih menyesuaikan permintaan atau keadaan pangsa pasar. Seiring berjalannya waktu, tempat berjualan atau memasarkan hasil produksi pentol dari Bapak Suparno sudah mempunyai 5 (Lima) tempat penjualan yang dimiliki sendiri dan sudah memiliki banyak *reseller* atau 50 lebih *reseller* yang tersebar diberbagai daerah hingga provinsi lain. Penjualan hasil produksi pentol Bakar CinA sekarang sudah luas mulai dari pemasaran di Kalimantan Selatan, Kalimantan Tengah, Kalimantan Timur dan Kalimantan Barat. Dengan adanya pemasaran yang sudah luas membuat pemilik usaha pentol Bakar CinA yaitu Bapak Suparno mulali menyediakan produk pentol CinA dalam bentuk beku atau *frozen* dan berbagai macam paketan lainnya.

Pentol Bakar CinA atau Cindai Alus Martapura yang dimiliki oleh Bapak Suparno memiliki slogan tersendiri yaitu “Ini yang Asli” yang memiliki arti atau makna bahwa pentol ini merupakan produk asli dari Pentol Bakar CinA dan pentol pertama yang diproduksi di Cindai Alus Martapura. Penggunaan slogan “Ini Yang Asli” dikarenakan banyaknya produk pentol yang ada dipasaran yang mengaku dan memberi nama produk pentol CinA atau Cindai Alus Martapura

meskipun memiliki perbedaan rasa, tekstur dan kualitas. Dengan adanya slogan tersebut diharapkan konsumen atau pembeli bisa membedakan produk asli dan produk tiruan atau mirip.

Lokasi tempat produksi dari Pentol Bakar CinA berada di Cindai Alus Martapura atau lebih tepatnya beralamat di Jl. Taruna Praja No. 31 RT.06 / RW.04 Kelurahan Cindai Alus Kecamatan Martapura Kota Kode Pos 70612. Lokasi ini digunakan untuk kegiatan produksi dari usaha Pentol CinA Yangno dengan menggunakan berbagai macam mesin dan alat yang sudah serba elektronik serta higienis. Sekarang tempat produksi pentol bakar CinA tetap disatu tempat yaitu rumah pemilik usaha atau Bapak Suparno.

Tabel 4. 1

Daftar Harga Produk Pentol Bakar CinA

No	Nama Produk	Harga
1.	Pentol Bakar 100 Pcs	Rp. 35.000
2.	Pentol Bakar 50 Pcs	Rp. 20.000
3.	Minyak Bumbu Ukuran Besar	Rp. 5.000
4.	Bumbu Kecap Manis Ukuran Besar	Rp. 5.000
5.	Bumbu Kecap Pedas Ukuran Besar	Rp. 5.000
6.	Minyak Bumbu Ukuran Sedang	Rp. 4.000
7.	Bumbu Kecap Manis Ukuran Sedang	Rp. 4.000
8.	Bumbu Kecap Pedas Ukuran Sedang	Rp. 4.000
9.	Kuas Silikon	Rp. 3.000
10.	Lidi 25 Pcs	Rp. 1.000
11.	Bumbu Botol (Minyak, Kecap Pedas atau Manis)	Rp. 6.000

Sumber : Wawancara dengan Pemilik Pentol Bakar CinA (Bapak Suparno)

B. Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil dari riset penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti pada 28 Juni 2022 dengan cara wawancara langsung dengan narasumber utama atau pemilik Usaha Pentol Bakar CinA Yangno tentang strategi yang dilakukan untuk mengembangkan usaha dan kendala yang dihadapi dalam usaha. Adapun hasil dari wawancara peneliti dengan pemilik akan di uraikan sebagai berikut.

Nama : Suparno
Umur : 53 Tahun
Alamat : Cindai Alus, Martapura
Pendidikan Terakhir : S1 Manajemen Bisnis
Jabatan : Pemilik Usaha Pentol Bakar CinA Yangno

Pemilik atau owner dari usaha Pentol Bakar CinA Yangno memiliki kedudukan tertinggi. Dimana pemilik Usaha Pentol Bakar CinA Yangno adalah orang yang memiliki ide untuk memulai suatu usaha dengan mengorganisasikan, mengelola dan mengonsumsi risiko suatu usaha yang dihadapi dimulai dari permulaan bisnis. Secara umum mereka memiliki kemampuan yang baik dalam pengambilan keputusan dan gerakan cepat untuk meraup keuntungan, serta memiliki wewenang untuk mengawasi semua kegiatan yang ada dalam usaha.

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan oleh penulis dengan teknik wawancara dan dokumentasi, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap informan tentang

strategi pengembangan usaha pentol bakar CinA yangno Cindai Alus Martapura dan kendala-kendala yang dihadapi, maka dalam bab ini penulis memaparkan hasil penelitian diuraikan di bawah ini:

1. Strategi Pengembangan Usaha Pentol Bakar CinA Yangno

a. Produksi

Kegiatan produksi sangat penting untuk kelancaran usaha atau bisnis termasuk usaha Pentol Bakar CinA Yangno. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno, kegiatan produksi pentol harus bersih dan higienis serta dari bahan yang berkualitas. Bahan baku utama dalam produksi Pentol Bakar CinA Yangno adalah tepung, daging ayam, telur dan bumbu-bumbu lainnya yang memiliki kualitas terbaik untuk hasil produksi yang berkualitas pula. Bahan baku yang berkualitas tersebut mulai dari tepung yang memiliki izin dari BPOM dan ada label Halal dari MUI. Selain itu, daging ayam yang digunakan untuk produksi pentol harus dalam keadaan segar dengan cara dibeli langsung oleh pemilik dari PT. Ciomas Adisatwa. PT. Ciomas Adisatwa merupakan perusahaan yang menyediakan produk-produk unggas berkualitas dengan harga yang terjangkau dan sudah memiliki izin lengkap mulai dari BPOM, Sertifikat Produk Halal dari MUI hingga Sertifikat Internasional seperti Kompartemen Bebas Avian Influenza (AI), Sertifikat Nomor Kontrol Veteriner (NKV), Food Safety System Certification (FSSC) 220000, dan ISO 90012015.

Menurut Bapak Suparno, bahan baku yang digunakan dalam kegiatan produksi harus disimpan dan dijaga untuk mempertahankan

kualitas bahan baku. Cara yang dilakukan oleh Bapak Suparno dalam menjaga kualitas bahan baku adalah selalu melakukan pengecekan terhadap bahan baku yang disimpan ditempat produksi seperti tepung, telur dan bumbu-bumbu lainnya harus dalam suhu yang tepat dan tidak lembab serta menyimpan daging ayam yang sudah digiling maupun belum dimesin pendingin atau *frezer*. Untuk ketahanan bahan baku seperti telur mampu bertahan kurang lebih satu bulan, tepung dan bumbu lainnya mampu bertahan selama 3 bulan. Sedangkan bahan baku daging ayam dapat bertahan sekiat 6 bulan didalam mesin pendingin atau *frezer*.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno menjelaskan bahwa kegiatan produksi pentol dilakukan dirumah sendiri yang dijadikan tempat produksi dan penyimpanan bahan baku. Menurut Bapak Suparno, rumah atau tempat produksi ini sudah pernah beberapa kali mengajukan permohonan izin kepada Dinas Kesehatan setempat dan BPOM agar produksi pentol ini menjadi resmi dan sehat untuk dikonsumsi. Akan tetapi, pihak berwenang tersebut menyatakan bahwa tempat produksi yang dimiliki Bapak Suparno untuk produksi pentol Bakar CinA Yangno tidak perlu mendapatkan izin dari Dinkes dan BPOM karena kegiatan produk yang dilakukan sesuai pesanan yang habis setiap hari tanpa ada melakukan penyimpanan hasil produksi atau stok hasil produksi dan tanpa ada menggunakan bahan pengawet.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno menjelaskan bahwa kegiatan produksi pentol dilakukan setiap hari Senin hingga Sabtu dan libur pada hari minggu. Kegiatan produksi pentol Bakar CinA Yangno dilakukan ditempat produksi dan dibantu oleh beberapa orang karyawan sekitar rumah produksi yang berjumlah 4 sampai 8 orang atau tergantung pesanan. Menurut Bapak Suparno, kegiatan produksi pentol tidak terlalu lama karena sudah menggunakan mesin-mesin yang dapat mempermudah kegiatan produksi. Kegiatan produksi pentol dengan jumlah 3 kwintal membutuhkan waktu yang cukup lama mulai dari pagi hingga jam 2 siang. Proses yang paling lama adalah melakukan pengecekan hasil produksi seperti rasa dan bentuk serta melakukan penyortiran ukuran pentol. Dalam sehari kegiatan produksi pentol Bakar CinA Yangno dapat menghasilkan 200 paket atau sekitar 800.000 pentol dan minimal menghasilkan 40.000 pentol atau tergantung dari pesanan konsumen. Oleh sebab itu, Bapak Suparno melakukan kegiatan produksi menggunakan mesin-mesin untuk mempercepat dan mempermudah kegiatan produksi dalam jumlah banyak untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Adapun mesin-mesin yang digunakan oleh Bapak Suparno dalam kegiatan produksi akan diuraikan dibawah ini.

1) Mesin Penggiling Daging

Mesin Penggiling Daging merupakan mesin yang digunakan untuk menghaluskan daging ayam agar mudah

dicampurkan dengan adonan tepung dan bumbu-bumbu lainnya. Menurut Bapak Suparno penggunaan mesin penggiling daging ayam sangat membantu kegiatan produksi karena dapat mempersingkat proses produksi dan dapat menghasilkan produk yang lebih banyak serta menghasilkan daging yang lebih halus. Mesin penggiling daging ayam yang digunakan oleh Bapak Suparno dalam kegiatan produksi Pentol Bakar CinA Yangno adalah sebanyak 3 (Tiga) mesin penggiling daging ayam.

Gambar 4. 1

Mesin Penggiling Daging



Sumber : Wawancara dengan Pemilik Pentol Bakar CinA

(Bapak Suparno)

2) Mesin Pencampur Adonan

Mesin Pencampur Adonan merupakan mesin yang digunakan untuk mencampurkan adonan tepung, telur, daging ayam yang sudah digiling dan bumbu-bumbu lainnya. Menurut Bapak Suparno penggunaan mesin pencampur adonan sangat

membantu kegiatan produksi karena tidak membutuhkan tenaga lebih untuk mencampurkan adonan pentol dan adonan daging ayam hingga bumbu-bumbu dapat tercampur merata, sehingga akan menghasilkan rasa yang sama dan tekstur yang kenyal. Mesin pencampur adonan yang digunakan oleh Bapak Suparno dalam kegiatan produksi Pentol Bakar CinA Yangno adalah sebanyak 3 (Tiga) mesin pencampur adonan.

Gambar 4. 2

Mesin Pencampur Adonan Pentol



Sumber : Wawancara dengan Pemilik Pentol Bakar CinA

(Bapak Suparno)

3) Mesin Pencetak Pentol

Mesin pencetak pentol merupakan mesin yang digunakan untuk membentuk atau mencetak adonan yang sudah dicampur, sehingga adonan yang sudah dicampur tersebut akan dibentuk menjadi pentol-pentol sesuai dengan keinginan atau ukuran pentol akan sama. Menurut Bapak Suparno penggunaan mesin pencetak

pentol sangat membantu kegiatan produksi karena tidak membutuhkan tenaga lebih untuk membentuk pentol yang sesuai dengan keinginan dan ukuran pentol akan sama serta dapat menghemat waktu produksi ketika produksi pentol dalam jumlah yang banyak. Sedangkan kalau membentuk pentol secara manual atau menggunakan tangan akan lebih sulit dan membutuhkan waktu yang relatif lama serta ukuran setiap pentol bisa saja berbeda-beda. Mesin pencetak pentol yang digunakan oleh Bapak Suparno dalam kegiatan produksi Pentol Bakar CinA Yangno adalah sebanyak 5 (Lima) mesin pencetak pentol.

Gambar 4. 3

Mesin Pencetal Pentol



Sumber : Wawancara dengan Pemilki Pentol Bakar CinA

(Bapak Suparno)

Menurut Bapak Suparno, kualitas produk yang dihasilkan harus sesuai dengan standar produksi seperti ukuran, rasa dan tekstur harus tepat. Selain itu, kegiatan produksi harus tetap bersih dan

higienis untuk menghasilkan produk yang berkualitas. Oleh sebab itu, Bapak Suparno selalu melakukan pengawasan dan pengecekan kegiatan produksi hingga melakukan sortir hasil produksi serta mencicipi pentol sebelum dijual kepada konsumen. Hal ini dilakukan Bapak Suparno agar kualitas produk Pentol Bakar CinA Yangno tidak berubah dan tetap higienis karena produk pentol ini tidak menggunakan bahan pengawet, sehingga harus telilit dalam melakukan pengecekan dan pengawasan produksi.

b. Pemasaran (*marketing*)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku pemilik Pentol Bakar CinA Yangno menjelaskan bahwa sistem pemasaran (*marketing*) yang digunakan adalah pemasaran secara langsung untuk menjual produk kepada konsumen. Sistem pemasaran (*marketing*) secara langsung yang dimaksud adalah konsumen atau pembeli yang datang langsung ketempat produksi untuk mengambil pentol yang sudah jadi.

Pada awalnya sistem pemasaran (*marketing*) yang dilakukan oleh Bapak Suparno adalah menjual produk Pentol Bakar CinA Yangno disekitar tempat produksi dengan membuka kedai atau outlet ditempat-tempat yang ramai sebanyak 5 (Lima) tempat. Cara Bapak Suparno dalam menentukan tempat untuk menjual produk pentol adalah melakukan survei tempat terlebih dahulu dengan menilai jumlah orang yang melewati jalan, tempat yang strategis atau mudah di akses orang dan menilai berapa banyak jumlah pedagang atau

kuliner ditempat sekitar khususnya penjual pentol. Prinsip dari Bapak Suparno adalah tidak ingin mendekati usaha pentol orang lain yang sudah laku keras karena tidak ingin mempengaruhi penjualan orang lain, akan tetapi apabila ada pedagang pentol lain yang mendekati usahanya tidak masalah karena rezeki sudah ada yang atur.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku pemilik Pentol Bakar CinA Yangno menjelaskan bahwa pemasaran suatu produk harus ada merk atau *branding* untuk mempermudah pemasaran dan memberikan ingatan dikepala konsumen atau pembeli serta dapat membedakan produk asli dengan produk tiruan. Oleh sebab itu, Bapak Suparno memberikan nama produk pentolnya CinA Yangno dan membuat slogan “Ini Yang Asli”. Alasan Bapak Suparno memberikan nama produknya Pentol CinA adalah diambil dari nama tempat Cindai Alus Martapura yang merupakan tempat produksinya. Sedangkan makna dari slogan “Ini Yang Asli” adalah memberikan perbedaan antara produk asli dgn produk tiruan. Hal ini dikarenakan produk Pentol Bakar CinA Yangno sempat viral dan banyak diminati oleh konsumen atau pencinta kuliner, sehingga banyak pedagang atau penjual pentol lain ikut-ikutan memberikan nama “Pentol CinA”. Akan tetapi, Pentol Bakar CinA Yangno yang dimiliki oleh Bapak Suparno merupakan produk asli dan memiliki ciri khas sendiri yaitu bentuk, tekstur dan rasa yang kuat akan daging dengan bumbu-bumbu khas yang tidak bisa ditiru oleh penjual lainnya. Selain itu, ciri khas lain dari pentol CinA Yangno asli adalah memiliki tusuk yang lancip

dibelakang dan bumbu bakar kecap khusus, dimana penjual pentol yang meniru produk pentol CinA Yangno menggunakan tusuk sembarangan dan bumbu bakar yang berbeda.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno menjelaskan bahwa dalam pemasaran atau penjualan produk Pentol Bakar CinA tidak menyediakan jasa pengantar, sehingga konsumen atau *reseller* yang ingin membeli maupun berlangganan harus datang sendiri ketempat produksi yaitu di Jl. Taruna Praja No. 31 RT.06 / RW.04 Kelurahan Cindai Alus Kecamatan Martapura Kota Kode Pos 70612 atau bisa menghubungi Nomor *WhatsApp* Bapak Suparno +62 821-5429-0395. Selain itu, bagi konsumen atau *reseller* yang berada diluar daerah dapat membeli produk Pentol Bakar CinA Yangno dalam bentuk beku atau *frozen food* dengan cara memesan melalui media sosial *Instagram* @pentolbakarCinAfrozen dan *E-Commerce Shopee* fitri2630 maupun menghubungi Nomor *WhatsApp* Bapak Suparno +62 821-5429-0395. Pemasaran atau penjualan dimedia sosial dikelola oleh anak dari Bapak Suparno termasuk mengembangkan kemasan produk dalam bentuk beku atau *frozen food*.

Peran media sosial *Instagram* sangat penting untuk memberikan informasi kepada konsumen terkait produk yang ditawarkan atau dijual mulai dari harga maupun paket penjualan termasuk cara memasak dan saran penyajian serta cara menyimpan produk tersebut. Selain itu, peran media sosial *Instagram* juga dapat

digunakan untuk mempermudah pemesanan produk yang ditawarkan atau dijual dengan memberikan kontak, alamat dan *E-Commerce*. Bagi *reseller* atau orang yang ingin membuka usaha pentol dengan menggunakan nama Pentol Bakar CinA Yangno dapat menghubungi Nomor *WhatsApp* Bapak Suparno +62 821-5429-0395 yang ada dibio *Instagram* pentolbakarcinAfrozen.

Gambar 4. 4
***Instagram* Pentol Bakar CinA**



Sumber : *Instagram* @pentolbakarcinaforzen

Peran *E-Commerce Shopee* adalah untuk mempermudah pemasaran atau penjualan produk Pentol Bakar CinA Yangno keluar daerah dengan menawarkan produk pentol beku atau *frozen food* kepada konsumen atau *reseller* secara *online*.

Gambar 4. 5
***E-Commerce Shopee* Pentol Bakar CinA**

The screenshot shows the Shopee store page for 'fitri2630'. At the top, there is a search bar and navigation links. The store's profile includes a logo, name, and activity status. Below this, there are statistics for products, followers, and chat performance. A navigation menu is visible, and the main content area displays 'PRODUK TERLARIS' (Bestselling Products) with three items:

Produk	Harga	Terjual
Pentol Bakar CinA isi 100 biji (Frozen/beku)	Rp35.000	81 Terjual
Bumbu pentol bakar CinA	Rp6.000	65 Terjual
Pentol bakar CinA (frozen/beku)	Rp20.000	7 Terjual

Sumber : *E-Commerce Shopee fitri2630*

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno dapat disimpulkan bahwa kegiatan pemasaran (*marketing*) produk Pentol Bakar CinA Yangno dilakukan secara langsung atau pembeli datang sendiri kerumah untuk membeli produk. Akan tetapi, bagi orang atau calon pembeli yang ingin menjadi *reseller* dan ingin membuka usaha pentol bakar menggunakan nama Pentol Bakar CinA Yangno dapat menghubungi Nomor *WhatsApps* +62 821-5429-0395 atau untuk informasi lebih lanjut bisa menghubungi *Instagram* (*pentolbakarCinAfrozen*). Selain itu, konsumen yang berada diluar daerah ingin membeli produk Pentol Bakar CinA Yangno bisa melalui *E-Commerce Shopee*.

c. Pendanaan

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno menjelaskan bahwa dana modal awal dalam membangun usaha Pentol Bakar CinA Yangno sebesar Rp. 150.000 dengan keuntungan yang sangat menjanjikan atau besar sekitar Rp. 360.000 perhari, sehingga

omset atau pendapat perminggu sekitar Rp. 2.500.000. Awalnya kegiatan produksi pentol hanya menggunakan alat-alat sederhana yang ada di dapur dan tidak menggunakan mesin. Akan tetapi, seiring berjalannya waktu Pentol Bakar CinA Yangno banyak digemari atau disukai oleh masyarakat, sehingga permintaan terhadap pentol semakin tinggi dan harus membutuhkan alat-alat canggih atau mesin-mesin produk. Hal ini yang membuat Bapak Suparno membeli mesin-mesin pendukung kegiatan produksi seperti mesin penggiling daging ayam, mesin pencampur adonan dan mesin pencetak pentol. Menurut Bapak Suparno menjelaskan bahwa harga dari mesin penggiling daging ayam adalah Rp 6.000.000, mesin pencampur adonan adalah Rp. 45.000.000 dan mesin pencetak adalah Rp. 15.000.000, sehingga dana yang diperlukan untuk membeli mesin-mesin tersebut sekitar Rp. 100.000.000 lebih. Dalam menjalankan usaha Pentol Bakar CinA Yangno ini Bapak Suparno menggunakan uang atau modal sendiri dan tidak pernah memiliki keinginan untuk meminjam uang di bank maupun dilembaga pembiayaan. Alasan Bapak Suparno tidak melakukan pinjaman uang untuk modal usaha karena tidak ingin terlilit hutang dan tidak ingin terlilit riba dengan pinjaman uang yang berbunga.

Bapak Suparno menjelaskan bahwa biaya yang dikeluarkan untuk satu kali produksi sekitar Rp. 4.500.000 untuk membeli bahan baku dan sudah termasuk membayar upah harian karyawan. Selain itu, dana cadangan harus disiapkan untuk mengantisipasi risiko atau

kendala yang kemungkinan terjadi seperti mesin rusak maupun perbaikan tempat produksi, sehingga Bapak Suparno menyediakan uang kas cadangan untuk kebutuhan mendesak atau darurat sekitar Rp. 100.000.000.

d. Personil/Reseller

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno menjelaskan bahwa kegiatan produksi Pentol Bakar CinA Yangno dibantu oleh 4 sampai 7 orang karyawan sesuai pesanan banyak atau tidak dan karyawan tersebut di upah dengan sistem harian. Perekrutan karyawan yang dilakukan oleh Bapak Suparno untuk membantu kegiatan produksi Pentol Bakar CinA Yangno ada dua cara yaitu merekrut karyawan dari keluarga terdekat dan orang-orang sekitar tempat produksi yang membutuhkan pekerjaan. Syarat dan ketentuan yang diterapkan oleh Bapak Suparno dalam merekrut karyawan adalah bekerja harus bersih dan teliti karena kebersihan akan berpengaruh terhadap rasa maupun kualitas produk. Sedangkan ketelitian sangat dibutuhkan untuk melakukan pengecekan atau menyortir hasil produksi.

Bapak Suparno menjelaskan bahwa pihaknya terbuka untuk menjalin kerjasama atau *reseller* yang ingin membuka usaha pentol dengan menggunakan nama “Pentol CinA Yangno”. Bentuk kemitraan ini yaitu kerja sama dalam pemilik usaha. Syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh Bapak Suparno bagi orang yang ingin menjadi *reseller*

atau membuka usaha pentol dengan nama Pentol Bakar CinA Yangno adalah sebagai berikut.

- 1) Tidak boleh merubah nama produk pentol.
- 2) Tidak boleh merubah bentuk atau tampilan pentol.
- 3) Tidak boleh menggunakan bumbu lainnya bagi orang yang ingin membuka kedai atau outlet Pentol Bakar CinA Yangno.
- 4) Lokasi penjualan harus tidak bersinggungan dengan usaha pentol lainnya.
- 5) Lokasi penjualan harus lebih jauh atau tidak dekat dengan usaha Pentol Bakar CinA Yangno yang ada disatu lokasi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno menjelaskan bahwa jumlah *reseller* maupun orang yang membuka usaha pentol dengan menggunakan nama “Pentol Bakar CinA Yangno” sudah berjumlah 50 outlet yang tersebar diberbagai wilayah mulai dari Kalsel, Kalteng, Kaltim dan Kalbar.

e. Fungsi lain/Distribusi

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno menjelaskan bahwa sistem distribusi atau penyaluran hasil produksi pentol kepada konsumen atau pembeli dilakukan secara langsung dengan cara datang ketempat produksi untuk mengambil produk Pentol Bakar CinA Yangno yang sudah disiapkan atau perpaket. Hal ini dilakukan oleh Bapak Suparno agar dapat mengawasi penjualan pentol kepada konsumen atau *reseller*, meminimalisir produk tiruan atau palsu dan menghemat biaya operasional usaha karena tidak ada

jasa pengantaran produk. Jadi, bagi konsumen atau *reseller* yang ingin membeli harus datang ketempat produksi untuk membeli produk Pentol Bakar CinA Yangno atau dapat menghubungi Nomor *WhatsApp* Bapak Suparno +62 821-5429-0395 agar tidak kehabisan produk.

f. Keuangan

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno menjelaskan bahwa sistem keuangan dikelola sendiri dengan cara mencatat semua transaksi mulai dari pembelian bahan baku, upah atau gaji karyawan setiap hari hingga penjualan produk. Produk Pentol Bakar CinA Yangno dijual dalam bentuk paketan yang terdiri dari pentol, tusuk pentol dan bumbu bakar pedas atau manis dengan harga jual Rp. 150.000 untuk satu paket. Kegiatan produksi pentol setiap hari dapat menghasilkan produk Pentol Bakar CinA Yangno sebanyak 33 paket hingga 46 paket pentol. Keuntungan dari penjualan produk Pentol Bakar CinA Yangno sekitar 7.5% hingga 10% setiap harinya, sehingga penjualan 33 paket pentol akan menghasilkan pendapatan sekitar Rp. 5.000.000 perhari dan penjualan 46 paket pentol akan menghasilkan pendapatan sekitar Rp. 7.000.000 perhari serta kalau banyak pesanan dari konsumen pendapatan sampai Rp. 30.000.000 perhari. Selain itu, Bapak Suparno juga selalu menyediakan dana darurat untuk mengantisipasi mesin rusak maupun perbaikan tempat produksi sekitar Rp. 100.000.000.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno, maka dapat disimpulkan bahwa sistem keuangan dikelola sendiri dan semua transaksi pembelian maupun penjualan produk dicatat dalam satu buku usaha.

2. Kendala yang dihadapi Usaha Pentol Bakar CinA Yangno

Kendala atau risiko akan selalu ada dalam kehidupan manusia termasuk dalam bidang bisnis atau menjalankan usaha. Perkembangan bisnis yang dijalankan tentu tidak luput dari kendala atau risiko yang dapat menghambat kelancaran bisnis.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno menjelaskan bahwa terdapat beberapa kendala yang dihadapi dalam perkembangan usaha Pentol Bakar CinA Yangno antara lain sebagai berikut.

a. Kendala internal

Mesin Rusak, yaitu kendala yang sangat mengganggu dan menghambat untuk kegiatan produksi Pentol Bakar CinA. Hal ini dikarenakan kegiatan produksi dari Pentol Bakar CinA sudah menggunakan mesin-mesin yang canggih mulai dari mesin penggiling daging ayam, mesin untuk mencampurkan adonan tepung dan daging hingga mesin pencetal pentol. Mesin-mesin tersebut digunakan setiap hari untuk kegiatan produksi Pentol Bakar CinA, sehingga mesin-mesin ini memiliki kemungkinan rusak lebih tinggi apabila tidak dirawat dengan baik. Oleh sebab itu, Bapak Suparno selaku pemilik usaha Pentol Bakar CinA

selalu memperhatikan dan mengawasi kegiatan produksi termasuk merawat mesin-mesin yang digunakan untuk produksi. Salah satu perawatan mesin yang dilakukan oleh Bapak Suparno adalah minimal mengganti piringan atau mata pisau mesin penggiling dan kelahar dari setiap mesin yang digunakan serta selalu membersihkan mesin-mesin setelah produksi. Selain itu, Bapak Suparno juga menyediakan beberapa mesin-mesin cadangan apabila terjadinya mesin rusak pada saat kegiatan produksi.

Kendala keempat masih dalam proses pengajuan Sertifikasi Halal dari pihak berwenang, sertifikasi halal yaitu pengajuan izin dan pemeriksaan produk kepada lembaga yang berwenang untuk mengeluarkan sertifikat halal produk halal. Menurut bapak Suparno, produk ini sudah beberapa kali mengajukan izin untuk label halal dari dinas kesehatan setempat dan BPOM atas kehalalan komposisi produknya. Hal itu ditanggapi oleh pihak berwenang bahwa produk ini tidak memerlukan izin tersebut karena kegiatan produksi yang dilakukan sesuai pesanan dan habis setiap hari tanpa ada melakukan penyimpanan hasil produksi serta komposisi yang jelas dan tidak menggunakan bahan pengawet.

b. Kendala eksternal

Kendala yang pertama Mati Listrik, yaitu kendala yang sangat mengganggu dan menghambat untuk kegiatan produksi

Pentol Bakar CinA. Hal ini dikarenakan kegiatan produksi dari Pentol Bakar CinA sudah menggunakan mesin-mesin yang canggih dan menggunakan daya listrik yang tinggi dalam mengoperasikannya. Listrik yang mati tentu mengakibatkan kegiatan produksi terhenti dan dapat mengecewakan konsumen yang sudah memesan Pentol Bakar CinA. Selain itu, listrik yang mati juga dapat mengakibatkan daging-daging dimesin pendingin atau *frezer* menjadi tidak segar dan bisa membusuk, sehingga bahan baku tidak dapat diolah dan mengakibatkan kerugian. Awalnya Bapak Suparno mengatasi kendala ini dengan menggunakan mesin genset untuk menghidupkan mesin-mesin produksi maupun mesin pendingin daging agar tetap bisa menjalankan usahanya dan tetap bisa melakukan kegiatan produksi untuk memenuhi pesananan atau kebutuhan konsumen. Akan tetapi, mesin genset tersebut tidak dapat memberikan daya listrik yang cukup untuk mesin-mesin produksi yang digunakan karena mesin-mesin produksi memiliki jumlah yang sudah banyak, sehingga membutuhkan daya yang banyak untuk menghidupkannya. Jadi, kegiatan produksi Pentol Bakar CinA Yangno akan dihentikan pada saat listrik mati dan mesin genset akan digunakan untuk mendinginkan daging atau sisa bahan baku yang belum selesai diproduksi.

Kendala kedua Harga Bahan Baku, yaitu kendala yang sangat mengganggu dan menghambat untuk kegiatan produksi

Pentol Bakar CinA. Hal ini dikarenakan kenaikan harga bahan pangan dan daging sering sekali terjadi dipasaran akan berdampak pada kegiatan produksi dari Pentol Bakar CinA. Bahan baku utama dari Pentol Bakar CinA adalah tepung, daging ayam dan bumbu-bumbu lainnya, dimana harga dari bahan utama tersebut sering mengalami kenaikan harga terutama daging ayam. Oleh sebab itu, Bapak Suparno selalu membeli daging ayam yang segar dan membeli dalam jumlah yang banyak agar selalu memiliki stok bahan baku dimesin pendingin atau *frezer*. Akan tetapi, keadaan pasar sering mengalami kenaikan harga yang merata disetiap barang atau produk termasuk tepung, daging ayam dan bumbu-bumbu, sehingga akan berdampak terhadap usaha Pentol Bakar CinA. Bapak Suparno mengatasi kendala ini dengan cara merubah bentuk pentol atau mengecilkan ukuran pentol dan tetap mempertahankan rasa serta tidak menaikkan harga jual dari Pentol Bakar CinA. Hal ini dilakukan Bapak Suparno agar konsumen tetap bisa merasakan pentol yang berkualitas dan tetap memiliki rasa yang sama meskipun bentuk atau ukuran lebih kecil.

Kendala ketiga Produk Sejenis dari pesaing yang memiliki nama yang sama, yaitu kendala yang dapat mengganggu dan menurunkan penjualan produk dari Pentol Bakar CinA. Hal ini dikarenakan produk pentol tiruan yang memberi nama yang sama bisa dijumpai dipasaran dengan menawarkan harga yang lebih

murah, tetapi memiliki rasa dan tekstur yang berbeda. Oleh sebab itu, Bapak Suparno membuat slogan dari Pentol Bakar CinA Yangno yaitu “Ini Yang Asli” yang bertujuan untuk memberikan informasi kepada konsumen bahwa produksi yang asli hanya diproduksi di rumah Bapak Suparno yang berada di Cindai Alus Martapura. Selain itu, Bapak Suparno juga memberikan informasi kepada konsumen atau pembeli bahwa Pentol Bakar CinA yang asli memiliki ciri khas tersendiri yang membedakan dengan produk tiruan seperti menggunakan minyak bumbu khusus dan bumbu kecap manis atau pedas serta memiliki tusuk yang lancip dibelakang. Sedangkan produk pentol tiruan yang memberikan nama produknya sama dengan pentol CinA menggunakan saos berbeda, tekstur dan rasa yang berbeda serta tusuk yang lancip didepan.

C. Analisis Data

1. Strategi Pengembangan Usaha Pentol Bakar CinA Yangno Cindai Alus Martapura.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti melalui wawancara dan dokumentasi pada 28 Juni 2022 tentang Strategi Pengembangan Usaha dan Kendala yang dihadapi dalam menjalankan Usaha Pentol Bakar CinA Yangno Cindai Alus Martapura, maka analisis data penelitian akan di uraikan sebagai berikut.

Menurut Bapak Suparno selaku pemilik atau owner dari Usaha Pentol Bakar CinA Yangno Cindai Alus Martapura menjelaskan bahwa strategi dalam pengembangan usaha ini dikelola sendiri mulai dari kegiatan pembelian bahan baku, kegiatan produksi hingga pengelolaan keuangan di atur atau dikelola sendiri oleh Bapak Suparno termasuk dalam hal menghadapi maupun mengatasi kendala dari Usaha Pentol Bakar CinA Yangno Cindai Alus Martapura. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh (Thomas, 2013, hlm. 60-61) menjelaskan bahwa pengembangan usaha dapat dilakukan oleh perusahaan atau pelaku bisnis dengan memperhatikan kapasitas internal perusahaan dan lingkungan eksternal perusahaan. Strategi pengembangan usaha direncanakan oleh perusahaan atau pelaku bisnis untuk kelancaran usaha atau bisnis dan mencapai tujuan perusahaan. Adapun pengembangan usaha yang dilakukan oleh Bapak Suparno antara lain, yaitu :

a. Produksi

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku pemilik Pentol Bakar CinA Yangno Cindai Alus Martapura menjelaskan bahwa kegiatan produksi pentol sudah menggunakan mesin-mesin canggih seperti mesin penggiling daging ayam, mesin pencampur adonan pentol dan mesin pencetak pentol. Jumlah produksi pentol dalam sehari sesuai pesanan dari konsumen atau pelanggan sekitar 40.000 pentol hingga 800.000 pentol.

Menurut Bapak Suparno, standar produksi pentol harus menggunakan bahan baku yang berkualitas seperti memiliki izin dari

BPOM dan berlabel halal mulai dari daging ayam segar hingga telur yang digunakan. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh (Veithzal Rivai, 2012, hlm. 193-196) menjelaskan bahwa kegiatan produksi harus menghasilkan manfaat atau berguna bagi banyak orang dan tidak merusak bumi serta harus tetap dalam bingkai Islam yaitu Halal hingga tidak membahayakan orang lain. Selain itu, standar produksi pentol yang diterapkan oleh Bapak Suparno juga meliputi ukuran atau bentuk pentol, kualitas rasa dan tekstur pentol. Oleh sebab itu, Bapak Suparno selalu melakukan pengawasan, pengecekan dan penyortiran hasil produksi pentol sebelum dijual kepada konsumen. Hal ini dilakukan untuk menjaga kualitas produk dan kebersihan atau higienis produk, karena produk pentol CinA tidak menggunakan pengawet. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh (Nata, 2011, hlm. 52) menjelaskan bahwa kegiatan produksi harus terbuat dari bahan baku yang halal lagi baik agar tidak membahayakan bagi orang. Begitu juga daging ayam yang digunakan untuk produksi pentol harus dalam keadaan segar dengan cara dibeli langsung oleh pemilik dari PT. Ciomas Adisatwa. PT. Ciomas Adisatwa merupakan perusahaan yang menyediakan produk-produk unggas berkualitas dengan harga yang terjangkau dan sudah memiliki izin lengkap mulai dari BPOM, Sertifikat Produk Halal dari MUI hingga Sertifikat Internasional seperti Kompartemen Bebas Avian Influenza (AI), Sertifikat Nomor Kontrol Veteriner (NKV), Food Safety System Certification (FSSC) 220000, dan ISO

90012015.Selain itu, kegiatan produksi harus tetap menjaga kebersihan atau higienis para pekerja maupun mesin yang digunakan agar menghasilkan produk yang berkualitas dan halal serta tidak membahayakan orang lain. Firman Allah Swt dalam Al-Qur'an QS. Al-Baqarah/2:168 yang berbunyi :

يَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا
 خُطُوتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُبِينٌ

Artinya : “Wahai manusia, makanlah sebagian (makanan) di bumi yang halal lagi baik dan janganlah mengikuti langkahlangkah setan. Sesungguhnya ia bagimu merupakan musuh yang nyata.” (Kementerian Agama RI, 2019, hlm. 34)

Ayat di atas menjelaskan bahwa umat manusia diwajibkan mengonsumsi makanan yang halal lagi baik yang ada di muka bumi ini untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Oleh sebab itu, produsen atau perusahaan harus menggunakan bahan baku yang berkualitas dan berlabel halal untuk menghasilkan produk yang bebas dari unsur haram.

b. Pemasaran (*marketing*)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku pemilik Pentol Bakar CinA Yangno Cindai Alus Martapura menjelaskan bahwa kegiatan pemasaran atau penjualan produk pentol dilakukan secara langsung atau pembeli datang sendiri ke rumah atau tempat produksi. Sedangkan bagi orang atau calon pembeli yang ingin menjadi reseller atau ingin membuka usaha usaha pentol bakar menggunakan nama Pentol Bakar CinA Yangno

dapat menghubungi Nomor *WhatsApp* +62 821-5429-0395 atau untuk informasi lebih lanjut bisa menghubungi *Instagram* (@pentolbakarcinaforzen). Selain itu, bagi konsumen yang berada diluar daerah dapat membeli produk Pentol Bakar CinA Yangno bisa melalui *E-Commerce Shopee*. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh (Veithzal Rivai, 2012, hlm. 193-196) menjelaskan bahwa pemasaran atau penjual produk harus didasari oleh suka sama suka dan tidak merugikan orang lain. Firman Allah Swt dalam QS. An-Nisa/4:29 yang berbunyi:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ
تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Kementerian Agama RI, 2019, hlm. 112)

Ayat di atas menjelaskan bahwa umat manusia yang beriman dilarang untuk memakan maupun membeli barang dengan cara yang batil atau tidak jelas kecuali melalui jalan perniagaan atau muamalah. Kegiatan transaksi jual beli antara penjual dan pembeli harus didasari suka sama suka serta tidak menzalimi satu sama lain. Jadi, kegiatan pemasaran atau penjualan produk harus dilakukan dengan cara yang benar sesuai ajaran Islam seperti jujur, adil,

amanah, halal dan terbebas dari unsur riba maupun unsur yang dilarang lainnya.

c. Pendanaan

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku pemilik Pentol Bakar CinA Yangno Cindai Alus Martapura menjelaskan bahwa modal awal untuk membangun usaha pentol sekitar Rp. 150.000 menggunakan uang sendiri tanpa melakukan peminjaman kelembaga keuangan. Alasan Bapak Suparno tidak melakukan peminjaman uang dilembaga keuangan karena tidak ingin terlilit utang dan terlilit riba atau utang berbunga. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh (Veithzal Rivai, 2012, hlm. 193-196) menjelaskan bahwa Islam melarang riba dalam menjalankan bisnis atau usaha. Firman Allah Swt dalam QS. Ar-Rum/30:39 yang berbunyi:

وَمَا آتَيْتُمْ مِّن رَّبًّا لِّيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوا عِنْدَ اللَّهِ وَمَا آتَيْتُمْ مِّن زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ ﴿٣٩﴾

Artinya: “Riba yang kamu berikan agar berkembang pada harta orang lain, tidaklah berkembang dalam pandangan Allah. Adapun zakat yang kamu berikan dengan maksud memperoleh keridaan Allah, (berarti) merekahlah orang-orang yang melipatgandakan (pahalanya).” (Kementerian Agama RI, 2019, hlm. 588)

Ayat di atas menjelaskan bahwa segala sesuatu kegiatan atau transaksi yang berkaitan atau berhubungan riba maka sangat dilarang oleh Allah Swt dan tidak akan mendapatkan berkah maupun pahala. Jadi, para pelaku usaha hendaknya dalam menjalankan bisnis atau

usahanya menggunakan modal sendiri atau tidak melakukan pinjaman uang yang berbunga dibank maupun lembaga pembiayaan konvensional.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku pemilik Pentol Bakar CinA Yangno Cindai Alus Martapura menjelaskan bahwa selalu menyediakan dana cadangan untuk mengantisipasi maupun mengatasi kendala yang kemungkinan terjadi seperti mesin rusak dan perbaikan tempat produksi. Dana cadangan yang disediakan sekitar Rp. 100.000.000. hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh (Hakim, 2012, hlm. 37) menjelaskan bahwa para pelaku usaha harus menyediakan uang kas cadangan yang berguna untuk masa akan datang dalam keadaan darurat atau mendesak.

d. *Personil/Reseller*

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku pemilik Pentol Bakar CinA Yangno Cindai Alus Martapura menjelaskan bahwa kegiatan produksi pentol dibantu oleh 4 sampai 7 orang karyawan sesuai dengan banyaknya pesanan atau permintaan pentol dan karyawan di upah harian. Karyawan yang membantu kegiatan produksi direkrut dari keluarga terdekat dan orang-orang sekitar tempat produksi yang membutuhkan pekerjaan. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh (Veithzal Rivai, 2012, hlm. 193-196) menjelaskan bahwa para pelaku usaha atau pemilik

usaha harus memiliki rasa tanggung jawab terhadap karyawan dan orang lain yang berhubungan dengan operasional usaha. Firman Allah Swt dalam QS. An-Nahl/16:90 yang berbunyi:

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَايِ ذِي الْقُرْبَىٰ
وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ ۚ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ
تَذَكَّرُونَ ﴾

Artinya : “*Sesungguhnya Allah menyuruh berlaku adil, berbuat kebajikan, dan memberikan bantuan kepada kerabat. Dia (juga) melarang perbuatan keji, kemungkaran, dan permusuhan. Dia memberi pelajaran kepadamu agar kamu selalu ingat.*” (Kementerian Agama RI, 2019, hlm. 386)

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah Swt menyuruh umat manusia agar bersikap adil dan berlaku objektif kepada semua orang serta dapat memberi bantuan kepada kerabat atau orang sekitar seperti yang dilakukan oleh Bapak Suparno yang merekrut karyawan dari keluarga dekat maupun orang-orang sekitar tempat produksi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku pemilik Pentol Bakar CinA Yangno Cindai Alus Martapura menjelaskan bahwa selalu terbuka bagi orang lain yang ingin menjalin kerjasama untuk menjadi *reseller* maupun membuka usaha pentol dengan menggunakan nama “Pentol CinA Yangno” harus mengikuti syarat dan ketentuan yang sudah ditetapkan. Bentuk kemitraan ini adalah kerja sama dalam pemilik usaha untuk menjalin kerja sama dalam menjual produk ini, syarat dan ketentuan itu meliputi hal-hal seperti melakukan survey terhadap tempat

rencana penjualan, tidak ada usaha yang sejenis di dekatnya, serta menghitung jumlah orang yang lewat pada tempat tersebut. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh (Jusmaliani, 2008, hlm. 52) menjelaskan bahwa perusahaan atau organisasi harus selektif dalam memilih rekan kerjasama dengan membuat syarat dan ketentuan khusus bagi semua orang yang tertarik untuk menjalin kerjasama dan harus mengikuti aturan yang sudah disepakati bersama.

e. Fungsi Lain/Distribusi

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku pemilik Pentol Bakar CinA Yangno Cindai Alus Martapura menjelaskan bahwa kegiatan distribusi hasil produksi dilakukan secara langsung, sehingga konsumen harus datang sendiri ketempat produksi untuk membeli produk pentol. Menurut Bapak Suparno, sistem distribusi atau penjualan produk secara langsung dilakukan agar dapat mengawasi penjualan produk, mengetahui respon konsumen terhadap produk pentol dan menghindari produk pentol tiruan yang dibeli oleh konsumen. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh (Veithzal Rivai, 2012, hlm. 193-196) menjelaskan bahwa kegiatan distribusi harus didasari oleh keadilan, kejujuran dan tidak melakukan penimbunan maupun penipuan produk sebagaimana firman Allah Swt yang terdapat dalam QS. Al-An'am/6:152.

Sistem distribusi atau penjualan secara langsung dilakukan oleh Bapak Suparno ditempat produksi setiap hari atau dapat

menghubungi Nomor *WhatsApp* Bapak Suparno +62 821-5429-0395 agar tidak kehabisan produk pentol. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh (Amalia, 2009, hlm. 72) menjelaskan bahwa saluran distribusi terbagi 2 macam, yaitu distribusi langsung dan distribusi tidak langsung. Sistem distribusi langsung merupakan penyaluran produk secara langsung yang dilakukan oleh produsen atau perusahaan untuk memasarkan atau menjual produk kepada konsumen akhir tanpa melalui perantara seperti yang dilakukan oleh Bapak Suparno.

f. Keuangan

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku pemilik Pentol Bakar CinA Yangno Cindai Alus Martapura menjelaskan bahwa sistem keuangan usaha dikelola sendiri oleh Bapak Suparno dengan mencatat semua kegiatan transaksi dalam buku usaha yang mencakup pembelian bahan baku, upah atau gaji karyawan setiap hari hingga penjualan produk. Selain itu, Bapak Suparno juga menyediakan atau menyisihkan sebagian dana cadangan sekitar Rp. 100.000.000 untuk mengantisipasi mesin rusak maupun perbaikan tempat produksi dan keadaan darurat maupun mendesak lainnya. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh (Kasmir, 2010, hlm. 45) menjelaskan bahwa pengelolaan keuangan sangat penting untuk kelancaran usaha atau bisnis. Pengelolaan keuangan bisnis mencakup pengelolaan dana atau modal awal, perolehan aktiva dan pengelolaan aktiva yang dibuat

dalam sebuah laporan keuangan. Pengelolaan keuangan usaha atau bisnis dapat dilakukan dengan cara membuat laporan keuangan secara manual maupun secara komputerisasi. Laporan keuangan secara manual merupakan semua kegiatan transaksi yang berkaitan dengan operasional usaha atau bisnis akan dicatat dalam buku laporan keuangan yang dimuat secara sederhana maupun dengan akuntansi seperti yang dilakukan oleh Bapak Suparno dalam mengelola keuangan usaha Pentol Bakar CinaA Yangno.

2. Kendala dalam Pengembangan Usaha Pentol Bakar Cina Yangno Cindai Alus Martapura.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti melalui wawancara dan dokumentasi pada 28 Juni 2022 tentang Strategi Pengembangan Usaha dan Kendala yang dihadapi dalam menjalankan Usaha Pentol Bakar Cina Yangno Cindai Alus Martapura, maka analisis data penelitian akan di uraikan sebagai berikut.

Menurut Bapak Suparno selaku pemilik atau owner dari Usaha Pentol Bakar Cina Yangno Cindai Alus Martapura menjelaskan bahwa ada beberapa kendala yang dihadapi dalam menjalankan usaha seperti kendala internal dan eksternal, sehingga dapat menghambat kegiatan operasional usaha maupun menghambat pengembangan usaha. Adapun kendala dalam pengembangan Usaha Pentol Bakar Cina Yangno Cindai Alus Martapura adalah sebagai berikut.

a. Kendala Internal

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku pemilik Pentol Bakar CinA Yangno Cindai Alus Martapura menjelaskan bahwa kegiatan produksi pentol sudah menggunakan mesin yang berdaya listrik. Mesin-mesin yang digunakan dalam kegiatan produksi seperti mesin penggiling daging, mesin pencampur adonan pentol dan mesin pencetak pentol. Penggunaan mesin setiap hari untuk kegiatan produksi tentu akan mengakibatkan mesin menjadi rusak atau fungsinya tidak maksimal. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan dari (Simsit, 2014, hlm. 933) yang menjelaskan bahwa kendala dari pengembangan usaha melalui faktor internal seperti mesin rusak, kendala kinerja karyawan dan lainnya. Oleh sebab itu, perusahaan atau pemilik usaha harus mampu mengatasi kendala ini dengan cara melakukan perawatan terhadap semua mesin-mesin yang digunakan dalam kegiatan produksi atau operasional perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku pemilik Pentol Bakar CinA Yangno Cindai Alus Martapura menjelaskan bahwa selalu memperhatikan kinerja dan fungsional mesin produksi dan selalu melakukan perawatan terhadap mesin setelah digunakan. Perawatan mesin yang dilakukan oleh Bapak Suparno adalah mengganti piringan atau mata pisau mesin penggiling daging ayam dan kelahan mesin serta selalu membersihkan mesin-mesin setelah digunakan. Selain itu, Bapak Suparno juga melakukan antisipasi apabila mesin produksi rusak

dengan menyediakan mesin produksi cadangan. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh (Hasan & Mowen, 2001, hlm. 41) menjelaskan bahwa kendala internal dapat di atasi dengan melakukan evaluasi hasil kinerja mesin dan menyediakan suku cadang mesin yang sering bermasalah bahkan menyediakan mesin cadangan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku pemilik Pentol Bakar CinA Yangno Cindai Alus Martapura menjelaskan bahwa kendala masih proses pengajuan sertifikasi halal dari pihak berwenang. Pengajuan ini sudah dilakukan beberapa kali oleh beliau tetapi masih belum mendapatkannya. Kendala ini terjadi karena menurut pihak berwenang usaha ini tidak memenuhi syarat pengajuan untuk izin label halal MUI dan BPOM, dikarenakan produksi pentol bakar ini dilakukan setiap hari sesuai pesanan dan tidak melakukan penyimpanan hasil produksi serta tanpa menggunakan bahan pengawet dan hanya bertahan 8-9 jam apabila di luar ruangan. Selain itu, produk ini juga tidak mengandung bahan-bahan makanan yang berasal dari hewan yang dilarang, dan telah disiapkan dan diproduksi pada peralatan bersih. Hal itu sesuai dengan produk yang memenuhi persyaratan halal sesuai dengan syariat Islam dan standar MUI (Azmawani, 2016, hlm. 600), yaitu 1) tidak mengandung babi dan bahan yang berasal dari babi; 2) tidak mengandung bahan-bahan yang diharamkan seperti bahan-bahan yang berasal dari organ manusia, darah dan kotoran; 3) semua bahan

yang berasal dari hewan halal yang disembelih menurut tata cara syariat Islam; 4) semua tempat penyimpanan, tempat penjualan, pengolahan, tempat pengelolaan dan transportasinya terjaga dari hal-hal yang haram.

b. Kendala Eksternal

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku pemilik Pentol Bakar CinA Yangno Cindai Alus Martapura menjelaskan bahwa mati listrik dapat mempengaruhi kegiatan produksi pentol. Hal ini dikarenakan kegiatan produksi pentol sudah menggunakan mesin-mesin yang berdaya listrik tinggi untuk pengoperasiannya, sehingga dapat menghentikan kegiatan produksi dan dapat merugikan perusahaan. Mati listrik tentu mengakibatkan mesin tidak dapat digunakan untuk kegiatan produksi pentol. Oleh sebab itu, Bapak Suparno mengatasi kendala mati listrik menggunakan tenaga listrik dari mesin genset untuk menghidupkan mesin-mesin yang digunakan untuk kegiatan produksi pentol. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh (Hasan & Mowen, 2001, hlm. 41) menjelaskan bahwa kendala eksternal yang berasal dari luar tidak dapat dihindari seperti kendala bencana alam, bahan baku yang terbatas dan mati listrik. Keadaan mati listrik tentu dapat memberikan dampak negatif bagi kegiatan produksi perusahaan termasuk kegiatan produksi pentol. Kendala mati listrik dapat di

atasi dengan menyediakan fasilitas pendukung seperti mesin pembangkit listrik atau genset.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku pemilik Pentol Bakar CinA Yangno Cindai Alus Martapura menjelaskan bahwa harga dari bahan baku dipasar tidak dapat diprediksi dan sering mengalami kenaikan harga, sehingga berpengaruh terhadap hasil produksi pentol. Dampak dari kenaikan harga bahan baku terhadap kegiatan produksi pentol adalah ukuran pentol akan lebih kecil dari pada biasanya, tetapi untuk kualitas rasa tetap dipertahankan. Menurut Bapak Suparno, solusi terbaik dari kenaikan harga bahan baku adalah mempertahankan kualitas rasa pentol dan mengecilkan ukuran pentol bukan menurunkan kualitas rasa maupun menaikkan harga jual. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh (Hasan & Mowen, 2001, hlm. 41) menjelaskan bahwa kendala eksternal yang berasal dari luar tidak dapat dihindari seperti kendala bencana alam, bahan baku yang terbatas dan mati listrik. Keadaan pasar yang tidak stabil dan permintaan terhadap bahan baku yang meningkat tentu akan mengakibatkan harga bahan baku semakin melonjak naik, sehingga akan berdampak pada hasil produksi perusahaan maupun harga jual produk lain.

Menurut Bapak Suparno, solusi lain untuk menghadapi harga bahan baku yang sering mengalami kenaikan bukan hanya sebatas mempertahankan kualitas rasa dan mengecilkan bentuk pentol saja, tetapi harus melakukan pembelian bahan baku dalam jumlah yang

banyak dan menyimpannya dimesin pendingin. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh (Al-Arif, 2011, hlm. 43) menjelaskan bahwa setiap perusahaan memiliki cara masing-masing untuk mengembangkan dan mempertahankan usahanya termasuk dalam hal mengatasi kendala dari harga bahan baku yang melonjak naik seperti menaikkan harga jual produk, mengecilkan ukuran produk, menurunkan kualitas rasa dan lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Suparno selaku pemilik Pentol Bakar CinA Yangno Cindai Alus Martapura menjelaskan bahwa persaingan bisnis pentol di Kalimantan Selatan semakin ketat. Hal ini dikarenakan pedagang atau penjual pentol sangat banyak dan mudah dijumpai di sepanjang jalan besar maupun jalan-jalan kecil. Bukan hanya itu, ada pedagang atau penjual pentol yang memberikan nama produk yang sama dengan Pentol Bakar CinA Yangno, tetapi memiliki kualitas rasa yang berbeda, bumbu yang berbeda dan tampilan yang berbeda. Cara Bapak Suparno mengatasi persaingan bisnis yang ketat adalah memberikan ciri tersendiri dari produk asli Pentol Bakar CinA Yangno seperti bentuk pentol yang berbeda dengan pentol lain, bumbu bakar yang berbeda dan memiliki tusuk yang lancip kebelakang. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh (Alma, 2007, hlm. 65) menjelaskan bahwa setiap perusahaan atau pelaku usaha harus mempunyai produk yang berkualitas dan memberikan nama produk atau merk produk, slogan perusahaan atau produk yang dapat mencerminkan

perusahaan dan kemasan yang unik, sehingga menjadi pembeda dari produk lain dan dapat memberikan daya ingat dimata konsumen.