

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. LAPORAN HASIL PENELITIAN

Hasil dari penelitian ini ialah jawaban dari tempat yang diteliti ialah usaha Bingka Bunda di banjarmasin pemiliknya Ibu Netty. Mengenai penyajian data dari penoman nomor 1-8 tentang strategi mempertahankan keberhasilan usaha lokal khas daerah banjarmasin (studi kasus Bingka Bunda di banjarmasin). Nomor 9 mencangkup kendala mempertahankan keberhasilan usaha lokal khas daerah banjarmasin (studi kasus Bingka Bunda di banjarmasin).

1. Profil Usaha

Bingka Bunda adalah usaha yang bergerak dalam bisnis kuliner di banjarmasin yaitu kue khas lokal yang merupakan kreasi seorang putri kerajaan Dipa. Kerajaan Dipa yang bernama putri junjung buih. Sampai pada saat ini kue Bingka tersebut terus dilestarikan dan di kreasikan dengan berbagai rasa yang dulunya hanya ada Bingka yang terbuat dari kentang. Usaha Bingka Bunda ini dimiliki oleh orang tua Ibu Netty pada tahun 1984. Usaha Bingka Bunda ini dengan membawa Bingka tersebut ke Pasar dengan omset Rp.50.000- Rp.200.000. Penjualan akan buka dari pukul 07.00 wita sampai dengan 17.00 wita.

Penjualan Bingka Bunda pada saat bulan ramadhan dan setelah bulan ramadhan. Orang tua dari ibu Netty mendapat banyak permintaan di luar bulan Ramadhan. Keluarga beliau pun berinisiatif memperbanyak dan memperpanjang memproduksi Bingka Bunda. Tahun 1990 beliau pun dapat membuka pabrik pengolahan Bingka. Pengelola Bingka Bunda memiliki 5 orang karyawan. Seiring berjalannya waktu Bingka Bunda memiliki 7 orang karyawan serta tambahan karyawan di saat

bulan ramdhan, karena banyaknya permintaan. Selain dari pada itu Bingka Bunda memiliki berbagai macam varian rasa mulai dari Bingka ketang, Bingka telur, Bingka kelapa, Bingka nangka, Bingka tapai, bigka keju, dan Bingka durian yang dimana semua rasa tersebut disukai oleh semua kalangan dari yang muda sampai yang tua. (Dokumentasi, banjarmasin Bingka Bunda. 2 Oktober 2021).

Sekarang omset ini usaha Bingka Bunda mendapatkan 40 sampai 50 kota dalam perhari dengan harga Rp.40.000 sampai dengan Rp.50.000 perkotak. Buka dari pukul 09.00 wita sampai dengan 20.00 wita setiap harinya. Bingka Bunda sekarang ini mensuplai kue Bingka tersebut ke daerah-daerah bahkan ke luar kota. Berbagai macam toko makanan khas daerah juga terdapat Bingka Bunda. Bulan ramdhan Bingka Bunda ini selalu kebanjiran orderan mulai dari 600 sampai 1000 kotak perharinya mulai dari memakan secara pribadi dan juga menjual kembali produk Bingka tersebut, sehingga usaha Bingka Bunda tersebut bisa bertahan sampai sekarang. Sekarang usaha Bingka Bingka Bunda beralokasikan Jl, Vetran simpng Smp 7 Jalur 2 Rt.30 No.47 Banjarmasin 70236 (Dokumentasi Banjarmasin, Bingka Bunda 2 Oktober 2021) Wawancara Pribadi.

2. Penetapan harga

- a. Faktor Internal Dalam hal ini, faktor internal mencakup penjualan pada tahun sebelumnya, kebijakan perusahaan terkait masalah penjualan, kapasitas produksi dan potensi perluasannya tenaga kerja karyawan, modal kerja, serta fasilitas lain yang mampu menunjang operasional perusahaan.
- b. Faktor Eksternal Sedangkan faktor eksternal mencakup kondisi persaingan di pasar, posisi perusahaan dalam persaingan tersebut,

tingkat pertumbuhan masyarakat, elastisitas permintaan pada harga barang yang diproduksi, serta berbagai kebijakan pemerintah

Berdasarkan hasil wawancara usaha Bingka Bunda yaitu dari ibu netty untuk menetapkan harga kami melihat bahan baku dan biaya operasional usaha jadi untuk harga Bingka Bunda sendiripun kami memiliki berbagai varian harga yaitu mulai dari Rp.45.000-Rp.50.000 perkotaknya.

c. Pendapatan dan biaya operasional

Berdasarkan hasil wawancara usaha Bingka Bunda yaitu dari ibu netty selaku owner usaha Bingka Bunda menyatakan untuk pendapatan kisaran 40-100 kotak dalam perharinya sehingga pendapatan usaha Bingka Bunda Rp.1.920.000 -Rp.4.800.000 dalam sehari. Dan permintaan yang tinggi ketika pada saat bulan ramadhan yaitu 100-1.000 kotak dalam sehari dan pendapatan beliau mencapai Rp.24.000.000 dalam sehari.

Tabel 5.1. Pendapatan dari usaha Bingka Bunda

No	Varian rasa	Permintaan	Harga	Modal
1	Kentang	10	Rp.45.000	Rp.30.000
2	Telur	8	Rp.45.000	Rp.30.000
3	Tapai	5	Rp.45.000	Rp.30.000
4	Nangka	12	Rp.45.000	Rp.30.000
5	Kelapa	15	Rp.45.000	Rp.30.000
6	Keju	21	Rp.45.000	Rp.30.000
7	Durian	10	Rp.50.000	Rp.32.000
8	Kukus pandan	5	Rp.50.000	Rp.33.000
	Jumlah	86	Rp.3.945.000	Rp.2.615.000

Dari tabel 5.1. dapat dijelaskan bahwa terdapat pendapatan hasil penjualan dan modal usaha Bingka Bunda dalam jangka waktu 1 hari

ada 86 Bingka Bunda yang terjual. Yang memiliki varian rasa dan permintaan yang berbeda. Modal sudah termasuk bahan baku pembuatan Bingka dan gaji karyawan.

P=Pendapatan H=Jumlah Harga M= Jumlah Modal

$P = H - M$

$P = \text{Rp.}3.945.000 - \text{Rp.}2.615.000$

$P = \text{Rp.}1.330.000$

Jadi pendapatan Bingka Bunda adalah Rp.1.330.000

Tabel 5.2 Biaya Operasional

No	Pendapatan	Dana tak terduga 20%	Gaji owner 65%	Sedekah 5%	Bonus karyawan 10%
1	Rp.1.330.000	Rp.266.000	Rp.864.500	Rp.66.500	Rp.133.000
	Total				Rp.1.330.0000

Dengan adanya pendapatan dan biaya operasional tersebut membuat usaha Bingka Bunda terus berkembang hingga sekarang dan juga inovasi varian rasa dari Bingka Bunda tersebut.

3. Varian Rasa

Produk yang disediakan Bingka Bunda memang tidak diragukan lagi, karena produk yang dihasilkan berasal dari bahan baku yang datang setiap hari, sehingga bahan baku tersebut dijamin masih bagus dan segar yang membuat para konsumennya merasa nyaman. Berdasarkan hasil wawancara usaha Bingka Bunda yaitu dari ibu netty selaku owner

usaha Bingka Bunda menyatakan selain dari bahan baku yang berkualitas juga ada varian rasa yang menarik yang membedakan dengan Bingka lainnya.

- a. Seperti Bingka durian salah satu inovasi dari Bingka Bunda dalam meningkatkan eksistensi dari Bingka sendiri dan juga penyesuaian di era milenial dan juga rasa durian ini memiliki beberapa manfaat yaitu mengurangi risiko kanker, pencernaan lebih sehat, melawan infeksi, dan mengatur kadar gula darah.
- b. Bingka kelapa juga salah satu inovasi dari Bingka Bunda yang banyak memiliki manfaat yaitu menjaga kesehatan pencernaan, meningkatkan daya tahan tubuh, menurunkan berat badan. Mendukung fungsi otak dan juga menjaga kesehatan jantung.
- c. Bingka keju salah satu varian yang banyak disukai kaum anak muda dan juga ada bermacam manfaat bagi tubuh
- d. Bingka nangka salah satu inovasi dari varian rasa Bingka Bunda juga yang banyak disukai masyarakat di Banjarmasin dan juga bermacam manfaat buat kesehatan
- e. Bingka telur adalah varian yang juga dimiliki oleh Bingka Bunda dan banyak juga memiliki manfaat bagi tubuh.
- f. Bingka telur adalah varian yang juga dimiliki oleh Bingka Bunda dan banyak juga memiliki manfaat bagi tubuh.
- g. Bingka tapai juga salah satu varian yang ada di Bingka Bunda yang khas banjar mulai dari kue sampai topping dari tapai itu sendiri.

- h. Bingka kentang juga salah satu varian Bingka Bunda yang banyak memiliki manfaat bagi tubuh.

4. Kelebihan Bingka Bunda

- a. Menggunakan kemasan yang menarik

Berdasarkan dari pengamatan penulis, usaha Bingka Bunda menggunakan kemasan yang ramah lingkungan yang banyak di gemari para generasi muda dan berlogo rumah bumbungan tinggi yang menandakan khas banjar sehingga menimbulkan ketertarikan pada konsumen.

- b. Pelayanan yang baik

Berdasarkan pengamatan penulis usaha Bingka Bunda selalu mengutamakan pelayanan yang baik selalu memberi control terhadap para konsumen dengan menanyakan kritik dan saran. Sehingga usaha Bingka Bunda ini terus berkembang menjadi lebih baik.

- c. Inovasi produk

Berdasarkan dari pengamatan penulis produk Bingka Bunda ini memiliki macam varian rasa yang berbeda dengan Bingka lainnya seperti Durian, Kelapa, Nangka, Telur, Tapai, Kentang, Kukus Pandan dan Keju. Dengan varian rasa yang banyak diminati kaum tua dan muda sehingga dapat mempengaruhi minat konsumen untuk membeli

5. Bentuk Promosi dalam Pengembangan

- a. Promosi

Berdasarkan dari pengamatan penulis usaha Bingka Bunda menggunakan promosi melalui media sosial, bazar umkm, toko makanan khas daerah, dan sponsor kegiatan-kegiatan organisasi mahasiswa dan masyarakat sehingga menimbulkan minat para konsumen untuk membeli.

b. Tampilan produk

Berdasarkan pengamatan penulis, usaha Bingka Bunda juga membuat tampilan produk yang menarik dari berbagai macam varian rasa sehingga adanya visual mendorong para konsumen melakukan repeat order produk Bingka Bunda.

c. Website Galeri

Berdasarkan pengamatan penulis usaha Bingka Bunda juga menggunakan website buat para konsumen melihat berbagai produk dengan varian rasa dan harga sehingga mempermudah konsumen untuk menentukan keputusan pembelian.

d. *Reseller*

Berdasarkan pengamatan penulis, usaha Bingka Bunda juga memiliki beberapa *reseller* di Banjarmasin yang saat ini ada 10 orang reseller yang tentu sangat membantu dalam pemasaran produk dan juga ada sekitar 100 orang *reseller* apabila dalam bulan suci ramadhan sehingga menjadi strategi pemasaran yang tepat untuk konsumen mengetahui produk usaha Bingka Bunda.

6. Pelayanan yang dilakukan Karyawan

Kedai Bunda memiliki pekerja/ karyawan yang baik yang dilakukan melalui pelayanannya yang ramah dan cepat terhadap konsumen. Hal ini, disebabkan karena Kedai Bunda memiliki peraturan terhadap karyawan yang membuat para karyawannya taat dan disiplin. Karena apabila, ada terjadi pelanggaran akan diberikan sanksi yang berpengaruh terhadap gaji karyawan tersebut. Sujarweni, (2019, Oktober 8). Wawancara pribadi. Menu makanan yang beragam. Berdasarkan pengamatan dari penulis, usaha Bingka Bunda memiliki varian rasa yang berbeda.

7. Strategi Pengembangan Usaha

a. Pelayanan yang baik

Berdasarkan pengamatan penulis usaha Bingka Bunda selalu mengutamakan pelayanan yang baik selalu memberi control terhadap para konsumen dengan menanyakan kritik dan saran. Sehingga usaha Bingka Bunda ini terus berkembang menjadi lebih baik.

b. Inovasi produk

Berdasarkan dari pengamatan penulis produk Bingka Bunda ini memiliki macam varian rasa yang berbeda dengan Bingka lainnya seperti Durian, Kelapa, Nangka, Telur, Tapai, Kentang, Kukus Pandan dan Keju. Dengan varian rasa yang banyak diminati kaum tua dan muda sehingga dapat mempengaruhi minat konsumen untuk membeli.

8. Strategi Bisnis yang Dihadapi

a. Kelengkapan Pelayanan

Berdasarkan pengamatan dari penulis, kelengkapan pelayanan yang diberikan oleh Kedai Bunda ini meliputi: fasilitas untuk makan seperti: sendok, piring, mangkuk, garpu dan lain-lain. Adapun fasilitas tempat makan yaitu: meja, kursi, menu makanan, kecap saos, sambal dan lain-lain. Serta tenaga kerja yang mencukupi kebutuhan perusahaan dan para konsumennya..

b. Produk yang berkualitas

Produk yang disediakan Kedai Bunda memang tidak diragukan lagi, karena produk yang dihasilkan berasal dari bahan baku yang datang setiap hari, sehingga bahan baku tersebut dijamin masih bagus dan segar yang membuat para konsumennya merasa nyaman. Titin, (2019, Oktober 8). Wawancara pribadi

9. Kendala yang di alami Bingka Bunda

a. Tidak Ada Potongan Harga

Berdasarkan pengamatan dari penulis laut tidak Bingka Bunda berikan atau melakukan potongan harga terhadap konsumen yang membeli banyak produk tetapi hanya memberikan sedikit bonus kepada konsumennya dalam bentuk produk (satu kotak nasi atau berupa teh es). Titin, (2019, Oktober 8). Wawancara pribadi.

b. Sistem keuangan yang manual

Berdasarkan pengamatan dari penulis, kasir usaha Bingka Bunda dalam melayani konsumennya masih menggunakan kalkulator manual. Dalam hal ini, tentu akan memperlambat jual beli dalam

melayani konsumennya sehingga akan mempengaruhi perusahaan tersebut.

c. Tempat parkir yang kurang luas

Berdasarkan pengamatan dari penulis Bingka Bunda memiliki tempat parkir yang cukup baik untuk pengendara motor roda dua tetapi tidak memadai bagi pengendara mobil roda empat karena kurang luasnya lahan yang dimiliki untuk tempat parkir mobil yang menyebabkan susah parkir mobil.

B. Analisis Data

1. Strategi Mempertahankan Keberhasilan Usaha Lokal Khas Daerah Banjarmasin (Studi Kasus Bingka Bunda di Banjarmasin)

Berbagai persoalan yang terjadi pada masyarakat saat ini untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari, apalagi di jaman revolusi. Adanya usaha Bingka Bunda ini yang berbasis lokal dapat meningkatkan kemandirian dalam daya lokal (Endaryono, Bakti Toni dan Tjipto Djuhartono, 2018). Mencapai target dalam penjualan Usaha Bingka Bunda sangat perlu strategi untuk mempelajari usaha yang dijalankan. Strategi pemasaran adalah salah satu untuk memenangkan keunggulan bersaing dalam penjualan. Menjual produk tentunya ada hal yang harus dicapai sejalan dengan penelitian (Prambodo, Husein, 2020) bahwa agar memperluas konsumen. Mencapai hal tersebut memerlukan strategi. Strategi yang dijalankan untuk pemasaran. Strategi pemasaran dapat meningkatkan omzet penjualan. Hal ini sejalan dengan penelitian Dimas

Hendika Wibowo bertujuan untuk mendapatkan petunjuk agar dapat meningkatkan daya saing (Wibowo, Dimas Hendika & Sunarti Zainal Arifin, 2015).

Setiap usaha pasti lebih mementingkan konsumennya, begitupun dengan usaha Bingka Bunda ini. Usaha ini pasti terlibat dengan kualitas dalam rasa Bingka. Maka Usaha Bingka Bunda ini memberikan kepuasan untuk Konsumen. Memiliki harapan dan berkeinginan agar konsumen menyukai dari segi pelayanan, manfaat Bingka ataupun dari segi harga (Zulkarnaen, Wandy & Neneng Nurbaeti Amin, 2018).

Suatu transaksi, bagian terpenting ialah jual beli. Nilai jual beli di tukar dari suatu produk yang dijual. Pelanggan yang belum mengetahui kualitas produk dapat menilai produk dari harga yang dimiliki. Pelanggan sebelum membeli pasti memikirkan kualitas. Kualitas produk biasanya di ukur dari rasa, merek, kemasan apalagi dengan harga . Menurut teori pasar harga sesuai dengan ketetapan harga maka tidak ada terjadi tawar menawar barang (Effendi, Syamsul, 2021). Harga dalam ekonomi termasuk unsur pemasaran yang menghasilkan pendapatan. Harga adalah unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, unsur – unsur lainnya menghasilkan biaya. (Muslimin, Supriadi., Zainab & Wardah Jabar, 2020). Harga varian rasanya Bingka Bunda berbeda-beda dan modal harga yang lebih baik dalam sebuah bahan. Pendapatan Bingka Bunda dalam waktu sehari sebesar Rp 1.330.000;- . Pendapatan harga yang dihasilkan dari Usaha Bingka Bunda menghindari agar suatu kenaikan atau penurunan harga. Ketenakerjaan ini

hanya orang-orang pilihan yang akan bekerja. Usaha Bingka Bunda tentunya memerlukan orang yang terlatih dalam tugasnya (Wang, Zhongmin, 2010).. Orang yang bertugas tersebut pastinya sudah dilatih sebelum ditenerima bekerja. Maka dari itu setiap orang yang bekerja telah melewati tahap penerimaan sebelum menjadi tenaga kerja Usaha Bingka Bunda. Setiap bulan bagi pekerja mengadakan evaluasi untuk meningkatkan ketenaga kerjaan. Manajemen sumber tenaga manusia ini selaras dengan pendapat Edwin B. Flippo, MSDM ialah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian dari pengaduan, pengembangan, kompetensi, pengintegrasian, pemeliharaan, dan pemberhentian karyawan dengan maksud terwujudnya tujuan usaha individu, karyawan dan masyarakat (Susan, Eri, 2019). Keuntungan yang diperoleh dengan menimbang dan membandingkan setiap perubahan harga suatu bahan agar peluang tercapai (Jaf, Rizgar Abdullah., H Shatnawi & F Al-Kake, 2019). Maka strategi pemasaran yang harus dilakukan ialah :

a) Menggunakan kemasan yang menarik

Menggunakan penjualan dengan kemasan membuat inovasi perbaikan dalam pemasaran (Purnavita, Sari., Herman Yoseph Sriyana & Tantri Widiastuti. 2018). Kemasan Menarik dan Internet Marketing untuk Meningkatkan Nilai Jual Emping Garut sebagai Produk Unggulan Kabupaten Sragen. Berdasarkan dari pengamatan penulis, usaha Bingka Bunda menggunakan kemasan yang ramah lingkungan. Kemasan yang ramah lingkungan banyak di gemari para generasi muda dan berlogo rumah bumbungan tinggi. Kemasan ini

menandakan khas Banjar, sehingga menimbulkan ketertarikan pada konsumen.

b) Promosi

Promosi bertujuan untuk memperluas jangkauan agar penjualan dikenal banyak orang (Dewa, Chriswardana Bayu, 2018). Berdasarkan dari pengamatan penulis, usaha Bingka Bunda menggunakan promosi melalui media sosial, bazar UMKM, toko makanan khas daerah, dan sponsor kegiatan-kegiatan organisasi mahasiswa. Promosi yang banyak menimbulkan minat para konsumen untuk membeli. Kalangan masyarakat semakin tertarik untuk membeli.

c) Tampilan produk

Tampilan produk sangat berpengaruh dalam suatu produk, agar meningkatnya suatu pembeli terhadap tampilan produk. (Setianingtyas, Ayu., Eka Indah Nurlaili. 2020). Berdasarkan pengamatan penulis, usaha Bingka Bunda juga membuat tampilan produk yang menarik dari berbagai macam varian rasa sehingga adanya visual mendorong para konsumen melakukan repeat order produk Bingka Bunda.

d) Website Galeri

Website Galeri suatu media penting dimana pengguna dapat di temukan di semua jenis informasi berkaitan dengan hal yang dijual (Sulistyowati, Rini., Dina Meisiana. 2019). Berdasarkan pengamatan penulis usaha Bingka Bunda juga menggunakan website buat para konsumen melihat berbagai produk dengan varian rasa dan harga

sehingga mempermudah konsumen untuk menentukan keputusan pembelian.

e) *Reseller*

Reseller dapat menentukan penjualan semakin banyak yang berminat (Tian, Lin, Asoo J Vakhariaa., Yinliang Tan, Yifan Xu, 2018). Berdasarkan pengamatan penulis, usaha Bingka Bunda juga memiliki beberapa *reseller* di Banjarmasin yang saat ini ada 10 orang *reseller* yang tentu sangat membantu dalam pemasaran produk dan juga ada sekitar 100 orang reseller apabila dalam bulan suci ramadhan sehingga menjadi strategi pemasaran yang tepat untuk konsumen mengetahui produk usaha Bingka Bunda.

f) Pelayanan yang baik Model

Pelayanan sangat penting untuk mengembangkan dan memberikan pengaruh maju (Mindarti, Manajemen Pelayanan Publik, 2016). Berdasarkan pengamatan penulis usaha Bingka Bunda selalu mengutamakan pelayanan yang baik selalu memberi control terhadap para konsumen dengan menanyakan kritik dan saran. Sehingga usaha Bingka Bunda ini terus berkembang menjadi lebih baik.

g) Inovasi produk

Menjaga kestabilan usaha agar terjaga maka sangat perlu inovasi produksi. (Dalimunthe, Muhammad Bukhori. 2017). Berdasarkan dari pengamatan penulis produk Bingka Bunda ini memiliki macam varian rasa yang berbeda dengan Bingka lainnya seperti Durian, Kelapa, Nangka, Telur, Tapai, Kentang, Kukus Pandan dan Keju.

Analisis dengan produk yang di jual dengan hasil Observasi memang benar. Produk yang disediakan Meningkatkan daya saing dapat melakukan ide-ide yang kreatif. Ide-ide yang kreatif dari Usaha Bingka Bunda ini memberikan varian rasa dan sangat lokal rasanya di lidah Masyarakat Banjarmasin. Memiliki inovasi yang menarik seperti membuat varian rasa dapat menarik perhatian konsumen. Memiliki varian rasa selaras dengan penelitian (Hidayati Rahmi, Siti, 2019) menyatakan bahwa varian rasa yang dapat menunjukkan kekuatan akan meningkatkan pembeli. Rasa yang diberikan memiliki banyak manfaat bagi masyarakat apalagi dengan kesehatan. Kesehatan sangat terpenting dalam hidup maka dari itu mengkonsumsi makanan harus makanan yang nilai gizi tinggi. Bingka Bunda ini sangat cocok untuk di konsumsi di berbagai masyarakat baik itu anak-anak, remaja, dewasa dan orang tua. Inovasi Bingka Bunda ini membuat pertahanan usaha dapat meningkat. Inovasi ini selaras dengan penelitian Aang Curatman bahwa inovasi produk dapat mempengaruhi keunggulan daya saing dalam penjualan (Curatman, Aang, 2016).

Inovasi ini tentunya dilakukan oleh orang-orang yang berkualitas. Karyawan yang berkualitas membuat produk yang dijual menjadi unggul. Kualitas Usaha Bingka Bunda yang memiliki fasilitas lengkap. Fasilitas tempat makan yaitu meja, kursi, menu makanan, kecap saos, sambal dan lain-lain. Serta tenaga kerja yang mencukupi kebutuhan usaha dan para konsumennya selaras dengan penelitian (Ariani, Siska, 2019). Peningkatan inovasi cenderung akan membaik. Tugas Karyawannya dan menganalisa serta menghadapi faktor-faktor yang mempengaruhi perusahaann

tersebut, sehingga perusahaannya mampu bertahan sampai saat ini. Memaksimalkan pendapatan. Pendapatan Usaha Bingka Bunda ini sebesar Rp. 1.330.000;- per hari memberikan dampak positif. Hal ini selaras dengan pendapatan Nasional sektor UMKM (Hamza, Lies Maria & Devi Agustien, 2019).

2. Kendala Mempertahankan Keberhasilan Usaha Lokal Khas Daerah Banjarmasin (Studi Kasus Bingka Bunda di Banjarmasin)

a) Tidak ada potongan harga

Berdasarkan pengamatan dari penulis Kedai Bunda Pulau laut tidak memberikan atau melakukan potongan harga terhadap konsumen yang membeli banyak produk tetapi hanya memberikan sedikit bonus kepada konsumennya dalam bentuk produk (satu kotak nasi). Hal ini untuk mempertahankan konsumen agar ingin berkunjung. Tidak adanya potongan harga membuat inovasi dalam cara strategi dalam promosi. banyak orang yang menawarkan promosi dalam diskon dan, *plash sale*. Memberikan bonus dapat menyenangkan hati konsumen maka orang-orang akan tertarik untuk membeli (Prawita, Riztama., Wirania S., Patra A., 2017)

b) Sistem keuangan yang manual

Usaha Bingka Bunda dalam melayani konsumennya masih menggunakan kalkulator manual. Dalam hal ini, tentu akan memperlambat jual beli dalam melayani konsumennya, sehingga akan mempengaruhi perusahaan tersebut. Sistem keuangan yang manual

bukan hal yang praktis karena masih banyak lagi solusi yang harus dikerjakan (Nasikin, Khoirun, 2012). Maka dari itu untuk sistem keuangan pasti berkaitannya dengan SDM untuk kenyamanan dalam pembelian. Pembelian ini dalam perkembangan jaman menggunakan teknologi sekarang dapat meringankan perhitungan penjualan dan pembelian. Pastinya pendapatan yang diterima akan di evaluasi terus sehingga mendapatkan hasil yang menaikkan omzet.

c) Tempat parkir yang kurang luas

Tempat parkir tentunya menjadi hal yang terpenting karena pemilihan lokasi memiliki kekuatan yang dapat meningkatkan atau merugikan dalam usaha (Zuliarni, Sri, Taufik Hidayat, 2013). Usaha Bingka Bunda memiliki tempat parkir yang cukup baik untuk pengendara motor roda dua. Tempat untuk pengendara mobil tidak memadai karena kurang luasnya lahan yang dimiliki untuk tempat parkir mobil. Penyebabnya susahnya memarkirkan mobil. tempat parkir usaha Bingka