

BAB III

PENYAJIAN DATA

A. Deskripsi Subyek Dan lokasi Penelitian

Tabel 3.1

No.	Nama	Jenis Kelamin	Pendidikan	Status Informan
1.	Ir. Yachya Nawawi	L	S-1	Peemilik Perusahaan
2.	Masmahatul Hidayah	P	SMA	Bendahara
3.	Lukmanul Hakim	L	SMA	Distributor
4.	Iskandar Dzulqornain	L	SMA	Packing
5.	Ahmad SIRRULLAH	L	MTS/SMP	Quality Produk

Subyek dalam penelitian ini adalah orang – orang yang terlibat atau bergerak dalam seluruh kegiatan dan benar-benar memahami mengenai apa yang ada di UD. Jaya Lestari. Adapun sumber data dalam penelitian ini adalah mereka yang tercantum di dalam tabel diatas. Penetapan informan ini dilakukan dengan mengambil orang yang telah terpilih betul oleh peneliti menurut cirri spesifik yang dimiliki oleh sampel yang sesuai dengan tujuan penelitian. Hal tersebut dinamakan

teknik purposive sampling yaitu sample dipilih dengan cermat hingga relevan dengan design penelitian dapat memberikan jawaban sesuai dengan keinginan.

1. Sejarah UD. Jaya Lestari

Berangkat dari seorang pekerja pabrik PT. Polowijo Gosari Ir. M. Yachya Nawawi yang biasa dipanggil Yahya atau Mas Yahya sebutan akrabnya di daerah sekitar desa dia tinggal itu memulai pekerjaannya sebagai orang kantoran di pabrik PT. Polowijo Gosari. Akan tetapi memang beliau ada ambisi tersendiri pada saat bekerja di pabrik Polowijo Gosari tersebut agar tidak selamanya untuk bekerja di pabrik sebagai orang kantoran, karena memang beliau pada dasarnya hanya untuk mencari modal. kelak pada saat dia sudah dapat cukup modal akan mendirikan usaha sendiri supaya tidak bekerja dibawah naungan aturan orang yang membuatnya seakan-akan terpenjara oleh suatu aturan yang memang harus dipatuhinya agar bisa menjalankan profesionalisme kerja dalam suatu perusahaan tersebut. Dia ingin bebas menjalankan aktifitasnya dengan tanpa terpenjara oleh suatu aturan yang bersifat formal dari mulai pakaian, tindakan dan juga tutur kata yang bersifat birokratif dalam perusahaan.

Dengan adanya keinginan hanya sementara waktu bekerja di pabrik Polowijo Gosari tersebut dan juga di dukung dengan adanya cukup modal buat mendirikan usaha sendiri timbulah hasrat

untuk mendirikan sebuah industri rumahan. Dimulai dengan usaha yang ruang lingkungannya kecil beliau tetap optimis bahwasanya sesuatu hal besar itu dimulai dari sesuatu hal yang kecil terlebih dahulu. Semua itu butuh proses dalam meraih sebuah kesuksesan, dan pastinya juga akan banyak kendala yang dihadapi dalam menjalani proses tersebut.

Industri adalah suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Dalam hal ini industri yang dilakukan adalah jenis industri yang skalanya kecil. Dinamakan jenis industri kecil karena memang pekerja atau karyawan yang terlibat di dalamnya hanya 1-4 pekerja atau karyawan. Industri yang skalanya kecil tersebut biasa dikenal dengan sebutan industri rumahan atau industri rumah tangga atau terkenal dengan sebutan *home industry*.

Dipilihnya usaha yang kecil tersebut yang terpikirkan dibenak Ir. Yachya Nawawi atau dikenal dengan Mas Yahya tersebut menjalankan hasratnya untuk mendirikan industri rumah tangga atau *Home Industry* yang di Indonesia kebanyakan industri-industri kecil biasanya dikenal dengan UD. Atau kepanjangan dari Usaha Dagang.

UD. Atau Usaha Dagang tersebut dipilihnya karena memang skalanya kecil dan perizinanya pun tidak membutuhkan persyaratan yang rumit tidak seperti perusahaan-perusahaan yang skalanya lebih tinggi atau besar. UD. Atau Usaha Dagang untuk memulai aksinya pun tidak dibutuhkan modal yang cukup besar. Artinya dalam menjalankannya pun tidak diperlukan sesuatu hal yang rumit.

UD. Atau Usaha Dagang yang terpikirkan oleh Ir. Yacya Nawawi atau Mas Yahya ini akhirnya muncul sebuah kenangan nama toko yang pernah dijalankan oleh Ibunya dulu yang sekarang sudah tutup karena kondisi yang tidak memungkinkan, yakni Toko Jaya lestari. Disitulah timbul sebuah ide buat nama UD. Atau Usaha Dagang ini diberikan nama Jaya Lestari dalam menjalankan usahanya tersebut.

UD. Jaya Lestari diberikan untuk nama usahanya karena juga mengandung arti tersendiri dari tiap kata yang ada di dalam nama tersebut. Jaya yang memang berarti selalu berhasil, sukses, dan hebat yang nanti dari keinginan dari pemilik usaha, yakni Ir Yachya Nawawi atau Mas Yahya ini agar usaha yang dijalankan nantinya bisa selalu berhasil, sukses dan bisa eksis dalam roda kehidupan yang sangat kejam ini. Dan arti dari lestari sendiri mempunyai makna tetap seperti keadaan semula, tidak berubah, bertahan, dan kekal. Artinya disini nama lestari juga mengandung

keinginan agar nantinya usaha ini jikalau berhasil selamanya bisa berhasil dan berjalan sesuai dengan apa yang telah menjadi keinginan sebelumnya. Sehingga nama UD. Jaya Lestari ini mengandung arti agar nantinya bisa selalu berhasil, sukses, dan hebat yang bisa bertahan dengan seiring berkembangnya zaman.

Setelah terbentuknya nama UD. Jaya lestari ini keinginan dari Ir. Yachya Nawawi ini berlanjut untuk berkeinginan mendirikan usahanya tersebut dibidang kerupuk ikan. Kerupuk ikan dipilihnya karena memang kesesuaian dari bidangnya dulu sewaktu masih duduk di bangku kuliah beliau mengambil jurusan agro pertanian, dan dia lebih konsen bergerak dibidang perikanan. Dari situlah muncul keinginan yang memang sesuai dengan *background*-nya dalam mengelola hasil olahan dari ikan, baik ikan laut maupun ikan tambak.

Untuk nama dari produk kerupuk ikan sendiri Ir. Yachya Nawawi atau Mas Yahya ini terinspirasi oleh nama satu-satunya nama putrinya yang bernama Nafidatan Najihah yang sebelum lahir adiknya perempuan juga bernama Husna yang sekarang usianya masih belita. Nama anaknya Najihah ini diprioritaskan untuk nama produk kerupuk ikan karena memang merupakan suatu wujud keinginan Mas Yahya ini untuk mempunyai anak perempuan yang selama ini dari anak pertama hingga ke-tiga adalah laki-laki semua sehingga muncul ide untuk memberikan

nama anak perempuannya tersebut menjadi nama produk kerupuk ikan Najihah yang hingga sampai saat ini nama tersebut eksis digunakan pada produk tersebut.

Kerupuk ikan merupakan makanan khas dari orang Indonesia yang memang dasarnya kaya akan hasil dari lautnya yang melimpah dan juga sumber daya alam yang sangat memadai untuk melakukan aktifitas usaha dibidang pengolahan ikan, yang dalam hal ini kerupuk ikan dipilih oleh Mas yahya.

Kerupuk ikan dipilih oleh Mas Yahya untuk menjalankan aktifitasnya dibidang usahanya karena juga ada beberapa pertimbangan yang dalam hal ini di wilayah sidayu adalah wilayah yang memang dekat dengan akan ikan laut maupun ikan tambak. Jadi untuk membuka usaha dalam bidang kerupuk ikan pun tidak cukup kerepotan dalam mencari bahan-bahan untuk menciptakan suatu produk kerupuk yang mencitarasakan rasa asli khas ikan laut ataupun ikan tambak.

2. Letak Geografis

Letak geografis UD. Jaya Lestari ini memang cukup strategis yang mana rumah sekaligus tempat usaha yang dijalankan oleh Ir. Yachya Nawawi atau Mas Yahya ini terletak dekat dengan daerah yang banyak tambak-tambak ikan dan juga lumayan dekat dengan laut wilayah gresik utara.

Letak pastinya rumah dari Ir. Yachya Nawawi atau dikenal dengan sebutan Mas Yahya ini terletak di jantung Kecamatan Sidayu, di desa Asempapak RT 02 RW 02 Kabupaten Gresik, dekat dengan Alun-alun, Pasar dan juga banyak terdapat warung-warung kopi atau warung makanan yang nantinya menjadi salah satu pangsa pasar untuk menjual usahanya tersebut.

Untuk nomor telepon yang bisa dihubungi dalam Usaha Dagang atau disingkat UD. Jaya Lestari ini

3. Visi Dan Misi

Visi: “ Menjadi Industri Rumahan yang bisa bersaing sesuai dengan berkembangnya zaman”

- Misi: 1. Optimalisasi pemanfaatan sumberdaya alam yang sudah dikelola dengan tetap menggali sumber daya alam yang potensial secara berkelanjutan.
2. Memacu peningkatan kualitas sumber daya manusia sesuai profesi dan keahlian dengan kompetensi yang tinggi.
3. Membuka lapangan pekerjaan untuk daerah sekitar khususnya.

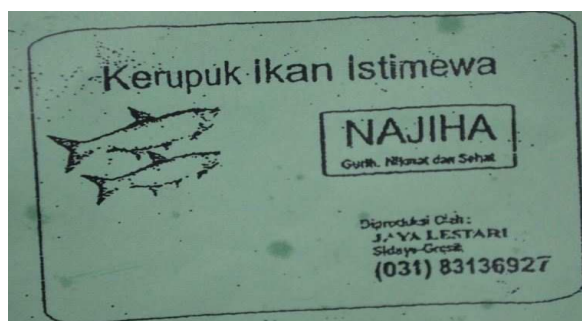
4. memperlebar sayap usaha untuk lebih bisa meningkatkan lagi kuantitas serta kualitas dari produk dan juga industry sendiri
 5. menjadi tolak ukur untuk industry lain agar dapat lebih bisa kreatif menemukan peluang usaha. Utamanya dibidang pengolahan hasil ikan tambakk maupun laut.
4. Tampilan Produk dan Sampel Merek
- a. Tampilan Produk

Gambar 3.1

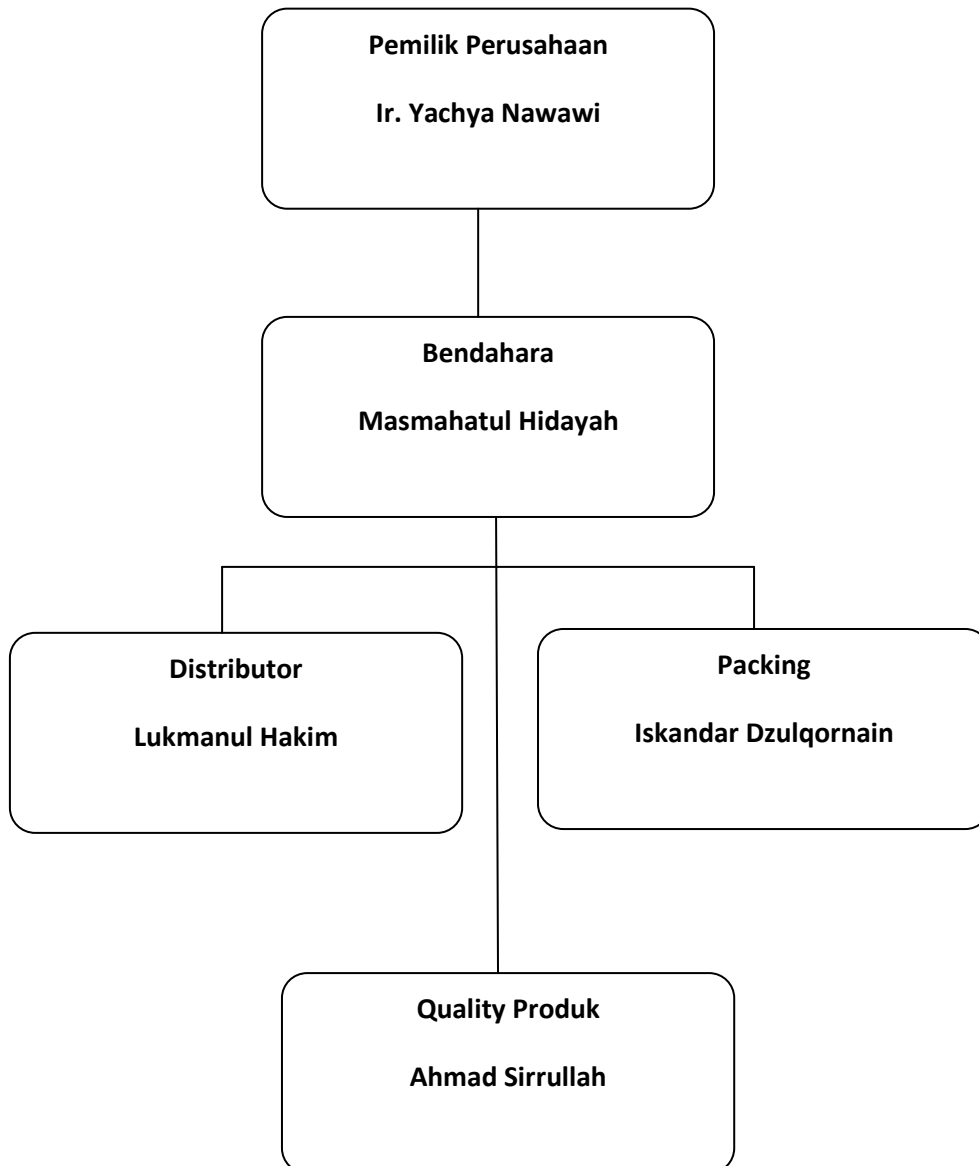


- b. Sampel Merek

Gambar 3.2



c. Struktur Kepengurusan UD. Jaya Lestari

Bagan 3.1

B. Deskripsi Data Penelitian

Setiap penelitian tujuan utamanya adalah untuk mencari jawaban atas permasalahan yang diteliti dan salah satu tahap penting dalam proses penelitian adalah kegiatan pengumpulan data, dimana pengumpulan data yakni menjelaskan kategori data yang dipilih, setelah itu data dan fakta hasil pengamatan empiris disusun, diolah dan kemudian ditarik makna dalam bentuk pertanyaan atau kesimpulan yang bersifat umum.

Untuk itu, penulis harus benar-benar memahami berbagai hal yang berkaitan dengan pengumpulan data. Selama pengumpulan data yang dilakukan di UD. Jaya lestari yang dikelola oleh Ir. Yachya Nawai selaku pemilik usaha dan juga pelaku usaha tersebut.

Peneliti memulai aksinya pada tanggal 5 Mei hingga tanggal 27 Mei 2013. Peneliti memproses data yang telah diinginkan berkenaan dengan “Strategi Pemasaran UD. Jaya Lestari Dalam membangun Citra Produk Kerupuk Ikan “Najihah” di Kecamatan Sidayu Kabupaten Gresik”.

UD. Jaya Lestari dalam mengawali usahanya dulu dengan menjual kerupuk mentah sebelum menjual kerupuk yang siap di konsumsi pada saat ini. Ir. Yachya Nawawi atau Mas Yahya ini disaat dikasih pertanyaan alasan kenapa berpindah dari kerupuk mentah menjadi kerupuk yang siap saji atau siap di konsumsi ini, beliau langsung menjawab dengan tegas bahwasanya kalau menjual kerupuk mentah itu dibutuhkan modal yang cukup besar dan juga membutuhkan alat yang nantinya lebih

memadai daripada menjual kerupuk mentah. Menjual kerupuk mentah dibutuhkan modal sekitar 10.000.000 rupiah hingga kemungkinan akan mencapai dengan 100.000.000 rupiah, tuturnya sambil tertawa terbahak-bahak yang mana modal sebesar itu sangatlah sulit dicapai dan bahkan kemungkinan kecil dapat diperoleh karena memang memandang dari kebutuhan pokok keluarga terlalu banyak dan juga di dukung dengan 6 anak yang telah di asuhnya pada saat ini. Beliau juga menuturkan bahwa kelemahan dalam menjual kerupuk mentah ini adalah tingkat *kepayonane suwe*³⁸, padahal kebutuhan untuk roda usaha ini adalah berjalan cepat yang nantinya bisa menikmati hasil yang diperoleh untuk dapat menghidupi kehidupan sehari-hari ke-enam anak-anaknya tersebut.³⁹

UD. Jaya lestari yang bertempat di wilayah kecamatan sidayu kabupaten gresik ini dipandang pembuat kerupuk ikan yang dilakukan di daerah yang memang latar belakangnya merupakan daerah penghasil ikan laut yang salah satunya yakni pembuat kerupuk ikan. Dibenak peneliti merupakan suatu pertanyaan besar yang berputar-putar di otak pemikir sang peneliti, karena merupakan keanehan yang cukup berani untuk bermain di wilayah yang memang penghasil kerupuk ikan. Hasil wawancara peneliti dengan pemilik perusahaan saat ditanya mengenai hal tersebut Ir. Yachya Nawawi atau Mas Yahya ini memberikan jawaban dengan memakai bahasa Indonesia dengan campuran bahasa jawa yang penuh dengan arti, yakni wilayah sidayu ini memang merupakan wilayah

³⁸ Kipayonane Suwe adalah bahasa jawa yang berarti Lakunya Lama

³⁹ Catatan Lapangan pada tanggal 9 mei 2013 ba'da Maghrib sekitar pukul 18:30

penghasil olahan dari kerupuk ikan. Baik ikan laut maupun ikan tambak. Salah satu olahan itu yakni kerupuk ikan. Disini saya (Pemilik Usaha) bukan tidak berani bermain diwilayah gudang dari hasil olahan ikan ini akan tetapi manakala saya bermain diwilayah sidayu sendiri kalau di umpamakan dengan perumpamaan jawa *Podo Wae Nguyai Segoro*⁴⁰ yang artinya disini kalau saya bermain diwilayah sidayu merupakan sesuatu tindakan yang kurang penuh dengan strategi dalam membaca situasi untuk peluang usaha yang kutang dan bahkan tidak menjanjikan karena disini sudah banyak tingkat pesaingnya. Jadi dalam hal ini saya menjual produk saya lebih kearah kecamatan yang disitu bukan tempatnya penghasil olahan ikan laut maupun tambak. Seperti halnya diwilayah Kecamatan Bungah, Manyar, Gresik, dan kebomas. Akan tetapi di wilayah Kecamatan Sidayu sendiri saya tetap bermain atau tetap menjual produk kerupuk ikan Najihah, akan tetapi tidak sebanyak di wilayah kecamatan-kecamatan yang telah saya sebutkan sebelumnya tadi. Ini memang terlihat bahwasanya kalau saya bermain di wilayah kecamatan Sidayu sendiri maka akan dapat menimbulkan sesuatu tindakan yang kurang begitu cermat untuk menilai dan melakukan sebuah peluang usaha. Tuturnya sambil duduk dengan santai sambil minum teh yang telah di sediakan.⁴¹

Pada saat awal memulai aksinya dalm bermain usaha makanan di bidang kerupuk ikan ini UD. Jaya Lestari tidak semulus dan semudah yang dibayangkan sebelumnya, karena memang dalam perjalanan awal dulu

⁴⁰ Bahasa Jawa yang artinya menuangkan garam di dalam laut

⁴¹ Catatan Lapangan pada tanggal 9 mei 2013 Sekitar Pukul 20:00 WIB

banyak cerpaan atau omongan yang memang kurang enak di dengar dalam pihak *intern* UD. Jaya Lestari ini sendiri. Karen UD. Jaya Lestari ini melakukan usaha itu berkeinginan dan mempunyai ambisi yang cukup kuat dalam menjalankan usaha kerupuk ikan ini, maka dengan demikian pula terdapat halang rintang yang menerpa UD. Jaya Lestari ini. Lukmanul Hakim selaku karyawan bagian Distributor atau bagian penyaluran atau bagian pengiriman kerupuk ikan Najihah ini yang juga selaku anak pertama dari pasangan Ir. Yachya Nawawi atau Mas Yahya dengan Masmahatul Hidayah atau dikenal dengan sebutan Mbak Ikha menuturkan bahwa memang banyak omongan yang bersifat sindiran bagi UD. Jaya Lestari ini terutama tertuju pada Ir. Yachya Nawawi selaku pemilik perusahaan. Omongan tersebut seperti *“lho??? Ayahmu kok saiki dadakno dodolan kerupuk ae kim, gak nduloni kuliah suwe-suwe la’an”*. Artinya. lho?? Ayah kamu sekarang jadi jualan kerupuk gitu kim (sebutan sapaan panggilan Hakim)?, gak ada gunanya kuliah selama itu donk. Hakim menjawab dengan tersenyum saja katanya karena menurutnya tidak ada gunanya memberi tanggapan yang berarti bagi orang yang memang kurang kerjaan dalam menjalani aktifitas kesehariannya. Hasil wawancara dengan Lukmanul Hakim atau Hakim ini saat pelang dari sekolahnya.⁴²

Iskandar Dzulqornain sebagai karyawan di UD. Jaya Lestari bagian Packing saat peneliti Tanya mengenai pengemasan produk tentang bagaimana bisa sangat terampil dalam mengemas satu per-satu bungkus

⁴² Catatan Lapangan pada tanggal 13 mei 2013 pukul 14:30

kerupuk?. Beliau menjawab, “Yho keronno wes kebiasaan mas, awale biyen yho gak iso cepet koyok ngene mas tapi suwe-suwe yhowes kebiasaan dadi isok ambek merem barang aku bungkosane. Hehehe” begitu jawaban dari Iskandar Dzulqornain yang memiliki sapaan Aan ini, yang artinya adalah yak arena sudah terbiasa mas, awalnya dulu ya gak bisa cepet kayak gini akan tetapi lama kelamaan ya terbiasa, jadi sambil tutup mata juga bisa mengemas produk. Tuturnya sambil tertawa dan memang situasi saat itu peneliti serasa telah sedikit bisa menyesuaikan dengan keadaan mereka pada saat bekerja.

UD. Jaya Lestari bisa dikatakan hampir setiap hari kirim produk kerupuk ikan Najihah ini, sesuai dengan penuturan Lukmanul Hakim atau Hakim sapaan akrabnya saat ditanya mengenai hal tersebut beliau menjawab. “ Hampir bendino mas kirim kerupuk’e iku, pas mari muleh teko sekolah siap-siap terus berangkat kirim kerupuk, dino iki nak tempat iki, liyo dino nak tempat liyane maneng seng bedo mas.” Yang artinya hampir setiap hari kirim kerupuknya itu, setelah pulang sekolah, siap-siap terus langsung berangkat kirim kerupuk, hari ini di tempt ini, lain harinya lagi ditempat yang berbeda mas. Begitu penuturan Hakim dengan gaya pendiamnya yang memang kurang suka berbicara pada saat itu.

Ahmad Sirrullah merupakan karyawan di UD. Jaya Lestari Bagian quality produk yang dilihat penelitti paling kkecil sendiri karena memang umurnya yang sekitaran usia sekolah duduk di bangku MTS/SMP ini ditanya penelity mengenai tentang bagaimana cara mempertahankan

kualitas produk ini sehingga masih bisa bertahan di masyarakat. Dia menjawab dengan agak malu-malu karena memang umrnya yang masih kecil. “Yha aku mek bagian ngicipi tok mas, nek kasinen yho gak di dol mas tapi nek wes enak yho di dol”. Yang artinya ya saya Cuma bagaim mencicipi kerupuk mas, kalau terlalu asin ya tidak di jual akan tetapi kalau enak ya di jual. Begitu penuturanya saat peneliti Tanya, dengan tertawa terbahak-bahak pada saat itu karena memang dia sangat malu dan lari begitu saja

UD. Jaya Lestari mempunyai cita rasa tersendiri tinimbang kerupuk-kerupuk lain yang telah di jual di beberapa warung, terutama di waarun-warung yang ada di wilayah Kecamatan sidayu khususnya. Ini terlihat dari penuturan Ir. M. Yachya Nawawi yang ditanya soal keunggulan apa yang dimiliki dari kerupuk ikan Najihah ini hingga sampai bisa diterima di benak khalayak konsumen wilayah Kabupaten Gresik?. Beliau dengan tersenyum bangga menjawab dengan percaya diri yang tinggi bahwasanya saya (Ir. Yachya Nawawi selaku pemilik usaha) disini menjual rasa bukan hanya sekedar camilan teman makan biasa. Artinya saya disini menjual kualitas bukan kuantitas, dengan saya menjual kualitas produk saya dari cita rasa tersendiri atau rasa yang khas di dalam kerupuk ikan Najihah ini maka dengan sendirinya orang akan mengatakan bahwasanya kerupuk ikan Najihah ini memang sebuah makanan kerupuk yang patut di cicipi bahkan di konsumsi untuk keseharian pada saat makan. Itu terbukti pada saat saya mau mengambil hasil penjualan

kerupuk di salah satu warung yang ada di kecamatan Gresik, saya lupa tepatnya ada di warung mana saat itu, Si pemilik warung bilang “*owh bapak iku opo seng kerupuk’e enak, lapo kok gak teko-teko pak kirim kerupuk’e? (seng duwe warung). kulo wastani tutup (Mas Yahya), mboten, kulo bukak’e jam 12 awan, kale dinten mawon pun telas kerupuk’e sampeyan (Seng duwe warung)*”. Yang artinya “Owh bapak ini yang kerupuknya enak, kenapa gak datang-datang kirim kerupuknya pak?(pemilik warung). Saya kira tutup (Mas Yahya). Tidak, saya bukanya jam 12 siang, dua hari saja sudah habis kerupuk anda (pemilik warung). Itu merupakan wujud yang mana memang kerupuk Najihah ini jual di rasa yang mempunyai cirri tersendiri tinimbang kerupuk-kerupuk lainnya. Sambil tersenyum bangga Ir. M. Yachya Nawawi atau Mas yahya dengan produk hasil buatanya ini saat menjawab pertanyaan peneliti mengenai hal tersebut.⁴³

1. Strategi Pemasaran UD. Jaya Lestari

UD. Jaya Lestari dalam menjalankan usahanya ini bukan serta merta sekedar usaha yang tanpa izin di suatu lembaga pemerintahan akan tetapi UD. Jaya Lestari ini mengkantongi izin tersebut karena di dalam hukum perusahaan yang merupakan bagian dari hukum dagang, maka Usaha Dagang (UD) atau Perusahaan Dagang (PD) memang tidak disyaratkan harus menjadi suatu Badan Hukum. Atau UD/PD bukanlah suatu Badan hukum namun demikian bentuk perusahaan ini telah banyak

⁴³ Catatan Lapangan Pada Tanggal 14 Mei 2013

diterima oleh dunia perdagangan di Indonesia, bentuk badan ini tercipta dalam suasana hukum perdata untuk menjalankan suatu usaha. Bentuk UD/PD lahir atau dibentuk atas dasar kehendak (sendiri dari) seorang pengusaha, yang mempunyai cukup modal untuk berusaha dalam bidang perdagangan, dimana dia sudah merasa ahli atau berpengalaman. Sebagai seorang pengusaha UD/PD tidak bisa mengharapkan keahlian dari orang lain, sebab baik pengusaha atau manajernya adalah dia sendiri. Kalau modalnya kecil, dia bekerja sendiri, tetapi jika modalnya cukup besar dan kegiatan usahanya makin besar, dia akan menggunakan beberapa orang buruh sebagai pembantunya. Keahlian, teknologi dan manajemen dilakukan oleh pengusaha itu sendiri diri, begitu pula untung rugi, sepenuhnya menjadi beban si pengusaha sendiri.

Deskripsi di atas terlihat bahwa UD. Jaya Lestari memang usaha yang bergerak atas izin oleh pihak yang berwenang agar nantinya tidak diragukan lagi akan kualitas produknya. Dan dapat dipastikan produk kerupuk ikan Najihah ini halal.

Dalam UD. Jaya Lestari dipandang oleh peneliti memang mempunyai Strategi-strategi pemasaran yang relevan untuk bisa direalisasikan sesuai dengan lokasi dan juga target sasaran untuk pengalokasian prouk kerupuk ikan Najihah ini. Dari hasil wawancara dari Ir. Yahya Nawawi selaku pemilik Usaha Dagang atau UD. Dan juga karyawanya yang sekaligus juga anak kedua dari 6 bersaudara ini

menyatakan strategi-strategi dalam menjalankan usaha ini adalah sebagai berikut.⁴⁴

- 1) Memakai sitem Konsinyasi. Artinya dalam proses negosiasi di sebuah warung atau rumah makan dengan cara produk di titipkan kalau habis baru dibayar.
- 2) Melihat di daerah yang tingkat jajan individu tinggi atau daya beli yang cukup tinggi dalam hal makanan, terutama makanan ringan atau camilan makan teman yakni kerupuk.
- 3) Melihat atau mencari warung yang tempatnya strategis. Artinya disini melihat warung yang berdekatan dengan sekolahan, pabrik yang sedang mengerjakan proyek dan lain sebagainya.
- 4) Tidak bermain di wilayah sidayu sendiri karena memang daerah pengasil kerupuk ikan.
- 5) Melihat tempat dimana orang mudah untuk mengeluarkan uang.
- 6) Dengan cara yang santun dan tutur kata yang sesuai dengan adat dan kebudayaan orang gresik dalam hal berbicara. Agar nantinya dapat lebih bisa diterima dengan baik.
- 7) Memakai pendekatan yang halus dengan cara berbincang-bincang dulu dengan menyatukan suasana keakraban di

⁴⁴ Catatan lapangan pada tanggal 17 mei 2013

pihak individu dan juga pihak warung yang akan di titipkan.

Dalam hal strategi pemasaran UD. Jaya Lestari memang terlihat disiapkan secara matang oleh pemilik usaha karena memang jawaban-jawaban saat ditanya oleh peneliti Ir. Yachya Nawawi ini memang mempunyai literature kalimat sesuai dengan yang ada di sistem pemasaran. Itu betul terlihat saat ditunjukkanya buku tentang pemasaran yang di milikinya dan di tunjukan sekilas pada peneliti untuk meyakinkan bahwa usahanya ini dilakukan dan di pelajari sebelumnya melalui buku-buku bacaan mengenai tentang pemasaran tersebut.

2. Bentuk Program Pemasaran UD. Jaya Lestari

Bentuk program pemasaran yang dilakukan oleh UD. Jaya Lestari dengan produknya yang mempunyai merek Najihah ini lebih condong untuk mempromosikan produknya dengan cara memberikan tester atau kerupuk yang dapat dicoba terlebih dahulu untuk dapat meyakinkan bahwa kerupuk buatan UD. Jaya Lestari yang mempunyai merek Najihah ini mempunyai kualitas rasa yang mampu bersaing di dunia perindustrian olahan kerupuk ikan dari hasil olahan ikan laut atau ikan tambak.

UD. Jaya Lestari dengan produk kerupuk ikan Najihah ini selalu memberikan bonus terhadap warung atau rumah makan yang menjadi target sasaran penjualan karena merupakan wujud terima kasih UD. Jaya

Lestari ini terhadap warung atau rumah makan yang mau di titipi produk dagangan yang bermerek najihah ini.

UD. Jaya Lestari ini dalam beberapa waktu dekat ini berkeinginan untuk mempromosikan produk kerupuk ikan Najihah-nya ini melalui jalur online yang sekarang ini marak terjadi di khalayak ramai dunia usaha, baik itu usaha arumahan atau *hom industry* atupun usaha-usaha lain yang skalanya di atas sedikit tinimbang Usaha Dagang atau UD. Ini. Akan tetapi isi dan tampilan kerupuknya berbeda dan isinya lebih banyak lagi.