

# ANALISIS KEBIJAKSANAAN PROMOSI PADA USAHA SOTO AYAM CAKHARI BANJARMASIN

**Rudiansyah<sup>1</sup>, Syahrani<sup>2</sup>, Mohmmad Zainul<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Program studi manajemen, 61201, fakultas Ekonomi Uniska Muhammad Arsyad Al Banjari Banjarmasin NPM 16.31.0493

<sup>2</sup>Program studi manajemen, 61201, fakultas Ekonomi Uniska Muhammad Arsyad Al Banjari Banjarmasin NIDN 060407234

<sup>3</sup>Program studi manajemen, 61201, fakultas Ekonomi Uniska Muhammad Arsyad Al Banjari Banjarmasin NIDN 069409112  
Email : [arudi9501@gmail.com](mailto:arudi9501@gmail.com)

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji : (1) Bagaimana kebijakan promosi yang dilakukan oleh usaha SOTO AYAM CAK HARI BANJARMASIN, (2) Factor-faktor apa saja yang menjadi tantangan atau hambatan yang dihadapi oleh usaha SOTO AYAM CAK HARI BANJARMASIN dalam melaksanakan kegiatan promosi.

Penelitian ini menggunakan ramcamgan motode deskriptif analisis kualitatif dengan penelitian observasi dan wawancara dengan menggunakan teknik perumusan masalah, menentukan jenis informasi yang diperlukan, menentukan prosedur pengumpulan data, menentukan prosedur pengumpulan informasi atau data, menarik kesimpulan penelitian.

Hasil penelitian menunjukkan : 1) bahwa promosi yang dilakukan oleh usaha soto ayam cak hari Banjarmasin selama ini hanya terkonsentrasi pada kegiatan publisitas, personal selling dan sales promotion. Adapun kebijaksanaan promosi dalam bentuk publisitas itu dimana pihak usaha soto ayam cak hari Banjarmasin mempromosikan produknya melalui : pemasangan spanduk, penyebaran brosur, menyebarkan kartu-kartu nama. Adapun yang melatarbelakangi usaha soto ayam cak hari Banjarmasin melakukan kegiatan promosi dalam bentuk publisitas karena publisitas ini adalah selain mudah dilakukan tetapi biaya yang dikeluarkan relative lebih murah. 2) memberikan penjelasan kepada pelanggan atau membangun interaksi berkomunikasi secara langsung terhadap pelanggan yang datang berbelanja atau yang mengkonsumsi langsung itu menyangkut berkenaan masalah kualitas dari usaha soto ayam cak hari Banjarmasin, senantiasa membangun komunikasi dengan masyarakat-masyarakat luas terutama masyarakat yang terkadang melakukan perkawinan, hajatan dan acara2 yang lainnya, sales promotion promosi penjualan yang dilakukan dalam bentuk memberikan potongan harga pada saat pelanggan membeli atau memesan dengan jumlah yng banyak, terutam pelanggan-pelanggan yang ingin ingin melakukan hajatan dan perkawinan.

**Kata kunci : kebijaksanaan; promosi**

## ABSTRACK

This study aims to examine: (1) How promotional policies are carried out by BANJARMASIN CHICKEN SOTO CHICKEN business, (2) What factors are challenges or obstacles faced by SOTO CHICKEN BAKJARMASIN CHICKEN business in carrying out promotional activities.

This research uses descriptive qualitative method analysis method observation research and interviews using problem formulation techniques, determine the type of information needed, determine the data collection procedure, determine the information or data collection procedures, draw research conclusions.

The results of the study show: 1) that the promotion carried out by the Soto Ayam cak Banjarmasin day so far has only been concentrated on publicity, personal selling and sales promotion activities. The promotion policy in the form of publicity is where the Soto Ayam cak business day Banjarmasin promotes its products through: installing banners, distributing brochures, distributing business cards. As for the background of the Banjarmasin Soto Ayam business, Banjarmasin conducts promotional activities in the form of publicity because this publicity is not only easy to do but the costs are relatively cheaper. 2) provide an explanation to customers or build direct communication interactions with customers who come shopping or who consume it directly related to the quality problems of the Soto Ayam cak Banjarmasin, always building communication with the wider community, especially those who sometimes do marriages, celebrations and other events, sales promotion sales promotions



conducted in the form of giving discounts when customers buy or order in large quantities, especially customers who want to do a celebration and marriage.

**Keywords: wisdom; promotion**

## **PENDAHULUAN**

Setiap usaha atau industri kecil pasti mempunyai tujuan, baik bersifat jangka panjang maupun jangka pendek, untuk mencapai suatu tujuan bukanlah merupakan hal yang dapat secara kebetulan tetapi melalui proses.

Sesuatu usaha untuk mencapai tujuan tersebut dibutuhkan suatu manajemen tersebut akan dibutuhkan ketepatan dalam menempatkan promosi yang tepat. Disamping ini industri kecil juga harus mampu dalam mengarahkan perencanaan pemasaran yang tepat serta mampu memberikan keputusan dalam menetapkan saluran promosi yang tepat Sasarannya.

Sejalan dengan perkembangan ekonomi di Indonesia saat ini mengalami kemajuan dengan sangat pesatnya, kemajuan ini jelas terlihat dengan adanya perkembangan berbagai macam produksi dan barang serta jasa-jasa yang dapat menghasilkan. Di samping itu perkembangan ekonomi kita kemungkinan besar akan membuka luas kesempatan tenaga kerja bagi para pencari kerja atau akan sebaliknya menambah pengangguran di negeri kita ini.

Maka dari itu untuk mengantifikasi banyaknya pengangguran pemerintah berusaha memulai menggalakkan perekonomian di sector industri dan perdangan serta sector-sektor lainnya . pengembangan yang dilakukan pemerintah antara lain dengan di wujud kannya pemberian bantuan modal pada usaha industri mikro dan mempermudah pinjaman modal usaha usaha industri kecil maupun besar. Adapun yang dimaksud industri besar dan menengah, juga industri kecil dan mikro yaitu:

1). Industri menengah dan besar yaitu suatu industri yang membutuhkan investasi modal yang relatif berskala besar, dengan alasan pada industri ini diperlukan yang modern dan tenaga kerja yang terampil serta proses pemasaran yang sempurna,

2). Industri mikro dan kecil yaitu suatu industri yang belum memerlukan investasi modal yang besar, karena hal ini belum memerlukan peralatan yang modern dan cara produksi pemasarannya masih sangat sederhana atau tradisional.

Industri rumah tangga merupakan industri yang berskala mikro. Industri rumah tangga di Indonesia juga berpengaruh besar dalam mengurangi pengangguran. Berbagai macam industri rumah tangga juga masih ada di Banjarmasin dari yang berupa hasil keterampilan membuat makanan, minuman dan produk yang lainnya yang mampu menopang hajat hidup masyarakat, seperti keterampilan membuat soto khas suroboyo. Hal ini merupakan salah satu industri rumah tangga yang mampu menopang kehidupan pemeliknya. Masalah yang ada pada industri berdasarkan hal diatas pendayagunaan sumber daya manusia untuk meningkat volume penjualan barang maupun jasa banyak di pengaruhi oleh pemasaran suatu produk. Seperti sekarang ini banyak di bicarakan mengenai ekonomi kerakyatan juga pembinaan koperasi masih banyak maupun bertahan dan malah sebagian dapat meningkatkan volume usahanya.



Hal ini tidak terlepas dari system kerakyatan ng bisa di pakai oleh perusahaan maupun industri-industri kecil lainnya yang mereka jalankan secara berkesinambungan. Industri-industri tersebut dalam investasi usahanya yang pada umumnya tidak menggunakan modal pinjaman dari pihak kedua maupun dari pihak bank, akan tetapi mereka bisa menjalankan usahanya dengan mengandalkan kemampuan sendiri dalam masalah modal. Sehingga dengan kondisi sulit seperti sekarang ini mereka tidak memiliki beban yang terlalu berat seperti halnya perusahaan-perusahaan besar yang memiliki beban pinjaman dari pihak kedua kepada pihak pertama dalam hal ini bank.

Seperti halnya yang terjadi pada usaha soto ayam cak hari yang masih belum dikenal orang. Disamping itu promosi yang dilakukan masih kurang efektif sehingga masih banyak orang tidak mengenal produk mereka. Permasalahan inilah yang akan diuraikan pada bab berikutnya.

## **METODE PENELITIAN**

### **jenis penelitian**

Jenis penelitian ini masuk dalam kategori kualitatif deskriptif analisis suatu penelitian yang mencoba mengkaji atau menganalisis tentang problematika yang muncul dilapangan atau fenomena-fenomena yang muncul dilapangan dianalisis diinterpretasikan lalu ditarik suatu kesimpulan

### **Lokasi penelitian**

Untuk usaha kuliner soto ayam cak hari Banjarmasin pertama kali didirikan pada tahun 2003 dalam memakai sebuah gerobak yang beralamat jalan gatot subroto kuripan, kebun bunga, kec. Banjarmasin timur

### **Unit penelitian**

Unit penelitian dalam skripsi ini perusahaan yang bergerak di bidang kuliner yang menjual kuliner berupa soto ayam yang dimiliki oleh SOTO AYAM CAK HARI BANJARMASIN

### **Data**

#### **pengertian data**

Data adalah sekumpulan informasi yang di peroleh dari suatu pengamatan dapat berupa angka,lambang atau sifat. Data juga bisa didefinisikan sebagai kumpulan informasi, atau nilai yang diperoleh dari pengamatan (observasi) suatu objek.

#### **jenis-jenis data**

Data primer adalah data yang dikumpulkan sendiri-sendiri oleh perorangan -/ suatu organisasi secara langsung dari objek yang diteliti dan untuk kepentingan studi yang bersangkutan yang dapat berupa interview, observasi.

Data sekunder adalah data pelengkap yang diperoleh tidak melalui tangan pertama, melainkan melalui tangan kedua, ketiga atau seterusnya. Perkecualian juga pada riset kuantitatif. Beberapa peneliti selalu mencontohkan dokumen seperti literatur atau naskah akademik, koran, majalah, pamflet, dan lain sebagainya sebagai data sekunder.

#### **teknik pengumpulan data**

##### **Wawancara**

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka



dan tanya jawab langsung antara peneliti dan narasumber. Seiring perkembangan teknologi, metode wawancara dapat pula dilakukan melalui media-media tertentu, misalnya telepon, *email*, atau *skype*. Wawancara terbagi atas dua kategori, yakni wawancara terstruktur dan tidak terstruktur.

### **Observasi**

Observasi adalah metode pengumpulan data yang kompleks karena melibatkan berbagai faktor dalam pelaksanaannya. Metode pengumpulan data observasi tidak hanya mengukur sikap dari responden, namun juga dapat digunakan untuk merekam berbagai fenomena yang terjadi. Teknik pengumpulan data observasi cocok digunakan untuk penelitian yang bertujuan untuk mempelajari perilaku manusia, proses kerja, dan gejala-gejala alam. Metode ini juga tepat dilakukan pada responden yang kuantitasnya tidak terlalu besar. Metode pengumpulan data observasi terbagi menjadi dua kategori, yakni:

#### **a. Participant observation**

Dalam participant observation, peneliti terlibat secara langsung dalam kegiatan sehari-hari orang atau situasi yang diamati sebagai sumber data.

#### **b. Non participant observation**

Berlawanan dengan participant observation, non participant observation merupakan observasi yang peneliti tidak ikut secara langsung dalam kegiatan atau proses yang sedang diamati.

### **Studi Dokumen**

Studi dokumen adalah metode pengumpulan data yang tidak ditujukan langsung kepada subjek penelitian. Studi dokumen adalah jenis pengumpulan data yang meneliti berbagai macam dokumen yang berguna untuk bahan analisis. Dokumen yang dapat digunakan dalam pengumpulan data dibedakan menjadi dua, yakni:

#### **a. Dokumen primer**

Dokumen primer adalah dokumen yang ditulis oleh orang yang langsung mengalami suatu peristiwa, misalnya: autobiografi

#### **b. Dokumen sekunder**

Dokumen sekunder adalah dokumen yang ditulis berdasarkan oleh laporan/cerita orang lain, misalnya: biografi.

### **teknik pengolahan dan analisis data perumusan masalah**

Metode penelitian manapun harus diawali adanya masalah, yakni pengajuan pertanyaan-pertanyaan penelitian yang jawabannya harus dicari menggunakan data dari lapangan. Pertanyaan masalah mengandung variable-variabel yang menjadi kajian dalam studi ini.

### **menentukan jenis informasi yang diperlukan**

Dalam hal ini peneliti perlu menetapkan informasi apa yang diperlukan untuk menjawab pertanyaan atau masalah yang telah dirumuskan.

### **menentukan prosedur pengumpulan data**

Ada dua unsur penelitian yang diperlukan, yakni instrument atau alat pengumpul data dan sumber data atau sampel yakni dari mana informasi itu sebaiknya diperoleh. Dalam penelitian ada sejumlah alat pengumpul data antara lain, wawancara, observasi, kuesioner, sosiometri.

### **menentukan prosedur pengumpulan informasi atau data**



Proses pengolahan datanya menggunakan statistik deskriptif. Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang terkumpul sebagaimana adanya tanpa maksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum.

### **menarik kesimpulan penelitian**

Berdasarkan hasil pengolahan data yang telah dilakukan, peneliti akan menyimpulkan hasil penelitian deskriptif dengan cara menjawab pertanyaan-pertanyaan peneliti dan mensintesis semua jawaban tersebut dalam satu kesimpulan yang merangkum permasalahan peneliti secara keseluruhan. Peneliti deskriptif pada umumnya dilakukan dengan tujuan utama, yaitu menggambarkan secara sistematis fakta dan karakteristik objek dan objek yang teliti secara tepat. Sehingga kesimpulan yang dibuat juga berdasarkan tujuan yang telah dirumuskan

## **HASIL PENELITIAN**

Berdasarkan hasil dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti terhadap usaha soto ayam cak hari Banjarmasin dalam terkait kebijaksanaan promosi dapat diuraikan sebagai berikut:

bahwa promosi yang dilakukan oleh usaha soto ayam cak hari Banjarmasin selama ini hanya terkonsentrasi pada kegiatan publisitas, personal selling dan sales promotion. Adapun kebijaksanaan promosi dalam bentuk publisitas itu dimana pihak usaha soto ayam cak hari Banjarmasin mempromosikan produknya melalui: pemasangan spanduk, penyebaran brosur, menyebarkan kartu-kartu nama. Adapun yang melatarbelakangi usaha soto ayam cak hari Banjarmasin melakukan kegiatan promosi dalam bentuk publisitas karena publisitas ini adalah selain mudah dilakukan tetapi biaya yang dikeluarkan relative lebih murah.

kegiatan personal selling adalah promosi yang dilakukan secara langsung dimana pihak usaha soto ayam cak hari Banjarmasin langsung berinteraksi dengan konsumen atau pelanggan adapun kegiatan personal selling yang dilakukan oleh usaha soto ayam cak hari Banjarmasin yaitu :

memberikan penjelasan kepada pelanggan atau membangun interaksi berkomunikasi secara langsung terhadap pelanggan yang datang berbelanja atau yang mengkonsumsi langsung itu menyangkut berkenaan masalah kualitas dari usaha soto ayam cak hari banjarmasin.

senantiasa membangun komunikasi dengan masyarakat-masyarakat luas terutama masyarakat yang terkadang melakukan perkawinan, hajatan dan acara2 yang lainnya.

sales promotion promosi penjualan yang dilakukan dalam bentuk memberikan potongan harga pada saat pelanggan membeli atau memesan dengan jumlah yang banyak, terutama pelanggan-pelanggan yang ingin ingin melakukan hajatan dan perkawinan.

### **Kegiatan dalam bentuk personal selling**

dimana usaha soto ayam cak hari Banjarmasin dalam suatu hal mempromosikan produk yang dihasilkan yaitu memberikan penjelasan konsumen atau pengunjung yang datang berkenaan dengan masalah produk soto yang di hasilkannya, Membangun kerjasama dengan menawarkan kepada konsumen yang ingin membuat perkawinan, dan bisa berinteraksi langsung melalui pada saat ada acara-acarahajatan baik dalam



bentuk perkawinan maupun dalam bentuk acara-acara yang lain disitu biasanya langsung berinteraksi dengan penawaran-penawaran.

#### **kegiatan dalam Hubungan Masyarakat (Public Relation)**

Hubungan masyarakat merupakan salah satu promosi. Kegiatan ini pada hakekatnya adalah kegiatan komunikasi. Hubungan masyarakat mempunyai potensi besar bagi usaha soto ayam cak hari banjarmasin untuk membangun kesadaran pasar dan menempatkan kembali produk yang ada dan untuk mempertahankannya. Contoh dari penggunaan hubungan masyarakat adalah pelayanan informasi masyarakat secara tatap muka dan sebagainya dimana soto ayam cak hari banjarmasin menggunakan Sistem direct costumer Melalui sistem ini pelanggan akan berdatangan langsung ke soto cak hari Banjarmasin untuk menikmati soto ayam.

#### **Kegiatan dalam Pemasaran Langsung (Direct Marketing)**

Dalam Direct Marketing, soto ayam cak hari Banjarmasin menggunakan komunikasi promosi ditujukan kepada konsumen langsung pesan khusus dan tujuan untuk menarik individu yang sedang dituju. Contoh pelaksanaan Direct Marketing yaitu membeli atau memesan langsung di tempat soto ayam cak hari banjarmasin

#### **Kegiatan dalam advertising**

Soto ayam cak hari banjarmasin belum memaksimalkan promosi tambahan karena promosi yang ada sudah cukup untuk promosi soto ayam cak hari sendiri sehingga masih tidak diperlukan untuk promosi tambahan

#### **Kegiatan dalam sales promotion**

Soto ayam cak hari Banjarmasin juga memberikan diskon atau potongan harga apabila konsumen memesan soto ayam dengan jumlah yang banyak

#### **Kegiatan dalam word of mouth marketing**

Dalam kegiatan ini mempermudah untuk promosi karena dengan cukup konsumen makan saja dia bisa memberi kabar ke teman yang lainnya dan lebih hebat biaya promosi

### **PEMBAHASAN**

Suatu perusahaan banyak aktivitas yang dilakukan tidak hanya menghasilkan produk atau jasa, menetapkan harga, dan menjual produk atau jasa, tetapi banyak aktivitas lainnya yang saling berkaitan satu dengan lainnya. Salah satunya adalah promosi, kegiatan promosi adalah salah satu bagian dari bauran pemasaran perusahaan, yang isinya memberikan informasi kepada masyarakat atau konsumen tentang produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan. Tidak hanya itu, kegiatan promosi merupakan kegiatan komunikasi antara perusahaan dengan pelanggan atau konsumen. Perusahaan dewasa ini menganggap bahwa promosi merupakan bagian penting dari pemasaran, karena pihak perusahaan berharap dengan promosi yang dilaksanakan secara efektif dapat meningkatkan kualitas produk atau jasa perusahaan sesuai dengan target penjualan yang telah ditetapkan dan dapat bersaing dengan perusahaan lain yang menghasilkan produk atau jasa yang sejenis. Dengan pandangan demikian perusahaan berharap dengan dilaksanakannya kegiatan promosi secara berkesinambungan dan terarah akan mampu mencapai hasil penjualan dan keuntungan yang maksimal seperti Soto ayam cak hari Banjarmasin adalah Usaha pengolahan makanan soto ayam khas Surabaya yang bertempat di jalan gatot subroto dengan bahan utama ayam dan beraromakan rempah-rempah seperti kayu manis dan cengkeh. Soto ini berisi daging



ayam suwir-suwir, dengan tambahan rebusan telur, sambal rebus dan ditaburi bawang goreng dan irisan daun seledri. Usaha pengolahan soto ayam cak hari Banjarmasin ini di mulai dari 2003 hingga sekarang yang memiliki kurang lebih 13 orang semua pembuatannya dilakukan dengan cara tradisional dari tangan-tangan mahir. Melalui adanya industri soto ayam cak hari Banjarmasin ini sangat membantu kehidupan untuk para pekerja dan masyarakat di sekitar Banjarmasin.

## KESIMPULAN

1. bahwa promosi yang dilakukan oleh usaha soto ayam cak hari Banjarmasin selama ini hanya terkonsentrasi pada kegiatan publisitas, personal selling dan sales promotion. Adapun kebijaksanaan promosi dalam bentuk publisitas itu dimana pihak usaha soto ayam cak hari Banjarmasin mempromosikan produknya melalui: pemasangan spanduk, penyebaran brosur, menyebarkan kartu-kartu nama. Adapun yang melatarbelakangi usaha soto ayam cak hari Banjarmasin melakukan kegiatan promosi dalam bentuk publisitas karena publisitas ini adalah selain mudah dilakukan tetapi biaya yang dikeluarkan relative lebih murah
2. adapun factor-faktor yang menjadi tantangan atau hambatan yang dihadapi oleh usaha soto ayam cak hari Banjarmasin dalam melakukan kegiatan promosi yaitu :
  1. personal selling
  2. public relation
  3. direct marketing
  4. advertising
  5. sales promotion
  6. word of mouth marketing

## SARAN

1. Hendaknya juga mulai sering mengikuti pameran-pameran seni budaya yang bertujuan agar masyarakat lebih mengenal produk dari usaha soto ayam cak hari Banjarmasin.
2. Promosi hendaknya diaktifkan baik melalui media cetak maupun media sosial elektronik misalnya melalui media internet, disamping itu biaya yang dikeluarkan lebih sangat hemat, dan kualitas promosi yang dihasilkan mampu menjangkau ke luar daerah Banjarmasin.
3. Inovasi produk berbagai menu soto ayam atau nasi campur yang sekiranya dapat menarik minat konsumen terhadap produk tersebut, meskipun begitu sebaiknya inovasi tersebut lebih dikembangkan dengan melakukan produk yang bervariasi.



4. Mulailah memperbaharui produk dengan menciptakan inovasi baru disamping tetap memproduksi produk terdahulu.
5. Melakukan promosi penjualan dengan tindakan nyata seperti memperkenalkan langsung produk kepada konsumen dengan tujuan memperluas pemasaran. Memberikan hadiah kepada konsumen yang membeli produk dengan jumlah yang ditetapkan sebagai hadiah baik berupa aksesoris maupun souvenir lainnya, menjadi sponsor suatu kegiatan tertentu maupun aktivitas sosial. Sebagai contoh menjadi sponsor pada acara-acara kebudayaan daerah.
6. Inovasi lain misalnya dengan membuat paket makanan hemat yang lebih menarik seperti beraneka pilihan menu sehingga konsumen akan lebih mempermudah mengenal produk tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

Aditia Fakhri Ramadhani, 2016, Analisis Pengaruh Promosi, Efek Komunitas, Reputasi Perusahaan, Harga, Dan Kompetensi Tenaga Marketing Terhadap Minat Konsumen Mengambil Kredit Di PT BPR Weleri Makmur.

Basu swastha, 2000, pengantar bisnis modern dan pengantar ekonomi perusahaan, liberty, Jakarta.

Buckhari alma, 2006, pemasran dan pemasaran jasa, alfabeta, bandung

Djaslim saladin, 2004, manajemen pemasaran edisi ke-3, linda karya, bandung.

Djaslim saladin, 2007, manajemen pemasaran, penerbit linda karya, bandung.

Djaslim saladin dan yevis marty oesman, 2002, perilaku konsumen & pemasaran strategi, linda karya, bandung,

Herry Widagdo, 2011, Analisis Pengaruh Kualitas Layanan Dan Promosi Terhadap Keputusan Konsumen Membeli Komputer Pada PT. XYZ Palembang.

Philip kotler, 2000, prinsip-prinsip pemasaran manajemen, prenhalindo, Jakarta

\_\_\_\_\_,2005, manajemen pemasarn, edisi 11, jilid 2, prenhalindo, Jakarta

\_\_\_\_\_, 2007, manajemen pemasaran, jilid 2, edisi 12, PT indeks, new jersey.

Rheinald kasali, 2007, manajemen periklanan, penerbit PT pustaka utama grafti, Jakarta.

Syukra alhamda, 2012, analisis kebutuhan sumber daya promosi kesehatan di rumah sakit umum daerah solok.







Edit dengan WPS Office