

## FAKTOR PENDUKUNG SUKSES LIMA PULUH TAHUN BAKSO PAK MIAD PEMALANG

**Hartoyo Soehari**

Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pariwisata Indonesia  
(STIEPARI) Semarang

**Abstrak.** Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisa dan menjelaskan faktor-faktor yang mendukung sukses usaha bakso Pak Miad di Pemalang, Bisnis kecil itu telah bertahan selama 50 tahun dari tahun 1967. Para ahli menyimpulkan, bahwa sektor usaha kecil mempunyai daya tahan kuat terhadap badai krisis ekonomi seperti yang terjadi pada tahun 1998 yang lalu. Diasumsikan ada sejumlah faktor yang menopang kekuatan itu. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Data dikumpulkan melalui wawancara dengan informan terpilih. Informan dimaksud adalah pemilik usaha yang diharapkan dapat memberi keterangan yang dibutuhkan. Pertanyaan dibuat terbuka dan informan bebas menjawab. Hasil dari penelitian ini menemukan adanya beberapa unsur penentu keberhasilan usaha bakso Pak Miad. Faktor-faktor itu meliputi faktor manusia pelaku usaha yang tekun dalam menjalankan usaha, teknologi tradisional, bahan baku yang mudah didapat, modal yang cukup, dan pemasaran yang terbina baik. Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi keluarga Pak Miad dan pihak lain yang berkepentingan

**Kata kunci :** Faktor Manusia, Teknologi, Bahan Baku, Permodalan, Dan Pemasaran

*Abstract. This research purposed to analyze and explain factors supporting the success of "bakso" Pak Miad, a small business of mixed meat-noodle in Pemalang. The business had run and gained a success for 50 years from 1967. Experts argued that small trade sectors showed a stable performance in the economic crisses such as in 1998 yang lalu. Some factors were assumed to back up this strength. This study applied qualitative method. Data were collected through interview with purposively selected informan. The main informan was the business owner. She was believed to have adequate information about the business and ready to share the information in this research. The questions were made open and the informan was free to respond. Result of the survey showed that some key elements played great roles in the success of bakso Pak Miad business. Such factors included human factor, traditional technology, raw material, caapital, and good marketing. These resiltis were expected to be useful for the business owner Pak Miad family and others*

**Keywords:** Human Factor, Technology, Raw Material, Capital, Maarketing.

## PENDAHULUAN

Usaha kecil bakso Pak Miad di Pemalang dikenal sukses oleh masyarakat setempat. Pak Miad dan keturunannya sudah berjualan selama 50 tahun sejak tahun 1967. Pendapat umum mengatakan bahwa waktu 50 tahun adalah periode sukses atau biasa disebut dengan usia emas. Peringatan 50 tahun pernikahan disebut ulang tahun emas. Limapuluh tahun adalah waktu yang cukup lama dan tentu dilalui dengan banyak kejadian baik atau buruk. Begitu pula halnya dengan sukses emas bisnis bakso Pak Miad selama 50 tahun juga mengalami banyak pengalaman manis dan pahit. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa dan menjelaskan keberhasilan usaha bakso dalam rentang waktu 50 tahun.

Bakso termasuk jenis kuliner kegemaran masyarakat sehingga dapat menjadi ikon pariwisata. Pariwisata dan kuliner saling bersinergi. Pariwisata maju karena ada kuliner, dan kuliner mendatangi lokasi pariwisata yang maju. Pariwisata dapat menjadi andalan pemasukan biaya pembangunan daerah. Misalnya, pariwisata Pulau Tidung mendukung pembangunan di Kepulauan Seribu, DKI Jakarta (Parlindungan, 2015, p. 26), Kabupaten Lamongan menyatakan Wisata tetap jadi andalan Lamongan (Kisswara, 2015)

## Kajian Teori

Pak Miad berjualan bakso di Desa Jebed, Kecamatan Taman, Kabupaten Pemalang, 300 km timur Jakarta. Kegiatan lingkup desa barangkali di anggap kecil atau tidak representatif. Namun, semua tergantung upaya mendapatkan hasil yang diharapkan. Kegiatan pariwisata dari desa dapat mewarnai pariwisata lingkup teritorial di atasnya. Kegiatan pariwisata di tingkat desa dapat menjadi dikenal secara lokal, regional, nasional, dan internasional. Tentu semua itu berproses dan memakan waktu. Keuletan para pelaksana kegiatan pariwisata dapat memajukan pariwisata di desanya.

Sebagai contoh keberhasilan kegiatan pariwisata di desa yang kemudian menjadi dikenal secara nasional adalah:

1. Tradisi Seribu Kupat, di Desa Colo, Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus dan Sesaji Rewanda, Menjaga Keseimbangan Alam di Goa Kreo di Kelurahan Kandri, Kecamatan Gunungpati, Semarang (Kompas, 5-8-2014).

2. Usaha kuliner nasi uduk di Kebon Kacang, Jakarta, yang sudah terkenal dijadikan model usaha bagi wiralaba dengan skim pembiayaan wiralaba mikro (LKT, Kompas, 30-5-2015).

Potensi lokal memberi kontribusi pada daya saing pariwisata. Potensi lokal adalah potensi setempat di daerah wisata atau di sekitarnya, yang dapat dikembangkan menjadi ikon pariwisata. Diantara potensi lokal adalah potensi di bidang kerajinan, alam, kesenian, acara tradisi, dan kuliner.

Bakso, kuliner kerakyatan, dapat menjadi ikon pariwisata seperti halnya nasi jinggo di Bali. Jika Yogyakarta mempunyai nasi kuning, Pulau Bali juga punya nasi jinggo yang terkenal bahkan hingga ke Bandung, Jawa Barat. Bedanya, nasi jinggo tidak menggunakan menu ikan, tetapi sama - sama enaknyanya disantap dan menjadi ikon pariwisata (Sulistyowati, 2010).

Sukses suatu usaha, termasuk bisnis bakso, diperkirakan didukung oleh banyak faktor, diantaranya adalah:

1. faktor manusia yang berjiwa wirausaha,
2. teknologi yang mudah diterapkan dan diajarkan ke orang lain,
3. bahan baku yang tersedia dan mudah diperoleh, dan
4. pendanaan dalam jumlah cukup dan siap saat dibutuhkan.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, yaitu penelitian *multi method* dalam fokusnya yang melibatkan pendekatan *interpretatif* dan *naturalistik*. Para peneliti kualitatif mempelajari segala sesuatu dalam kerangka alamnya untuk menafsirkan fenomena dan pemahaman makna dari sudut pandang orang - orang yang terlibat langsung dalam fenomena tersebut. (Purwanto, 2012), Penelitian dilaksanakan pada tahun lalu di Kabupaten Pemalang, khususnya di warung bakso Pak Miad di Desa Jebed, Kecamatan Taman.

Sampel dalam penelitian kualitatif adalah situasi sosial, yang terdiri dari tiga elemen, yaitu tempat usaha atau warung bakso, pelaku usaha atau penjual bakso, dan kegiatan penjualan bakso yang saling berinteraksi. Adapun variabel penelitian meliputi pelaku usaha, teknologi, bahan baku, dan pendanaan atau modal. Data dikumpulkan

melalui observasi dan wawancara dengan pelaku usaha dan keluarga dekat, yang dianggap mengerti tentang data yang dibutuhkan.

Dalam melakukan wawancara kita memperhatikan agar keterangan dari informan didengarkan dengan baik. Ada 10 saran “*how to listen*” (bagaimana mendengar) dari Davis (Kirkpartrick, 1978), disebut *Ten commandments for good listening*, yaitu:

1. *stop talking* (berhenti bicara, jangan bicara sendiri),
2. *put the talker at ease* (beri kemudahan berbicara),
3. *show him that you want to listen* (dengarkan),
4. *remove distractions* (singkirkan gangguan),
5. *emphatize with him* (bersimpati pada pembicara),
6. *be patient* (sabar, perlu waktu, jangan interupsi),
7. *hold your temper* (kendalikan temperamen),
8. *go easy on argument and criticism* (santai saja),
9. *ask questions* (bertanyalah), dan
10. *stop talking* (jangan bicara sendiri)

## HASIL PENELITIAN

Pak Miad, seorang duda dari Pekalongan, pada tahun 1966 berjualan daging keliling dari desa ke desa di wilayah Pemalang. Pak Miad menikahi Bu Duriyah, janda beranak satu, Bu Kusiyati, dari Desa Sumurgesing, Kecamatan Taman, Pemalang. Perkawinannya dengan Bu Duriyah tidak mempunyai keturunan. Pak Miad mulai menekuni usaha berjualan bakso pada tahun 1967. Dia membuka warung bakso di rumahnya di Desa Benjaran, Kecamatan Taman, Pemalang. Desa Benjaran berada di sebelah utara Desa Sumurgesing. Usaha dilakukan bersama istri dan anak tirinya, dengan dana sendiri, teknologi sederhana, dan membina pelanggan.

Saat itu, bakso Pak Miad merupakan satu - satunya bakso di Pemalang dengan pembeli dari berbagai lapisan masyarakat. Dari 1967 - 1999, bisnis bakso Pak Miad berkembang pesat, terlihat dari jumlah pembeli yang selalu memadati warungnya. Pada tahun 1999 Pak Miad meninggal. Pelanggan mulai menghilang karena usaha baksonya tidak ada yang meneruskan. Pada tahun 2000 usaha bakso dilanjutkan oleh Bu Kustiyati, anak tirinya, dengan nama “Bakso Putri Pak Miad” dan sukses sampai sekarang.

Azami (2012) memberikan penegasan tentang beberapa syarat untuk menjadi wirausahawan yang berhasil, yaitu : insan yang kreatif, ulet, disiplin, dan kerja keras, memiliki visi dan tujuan, inisiatif dan selalu proaktif, berorientasi pada prestasi, berani mengambil resiko. kerja keras, bertanggung jawab, komitmen, mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak

Dari wawancara dengan informan ditemukan hasil penelitian mengenai faktor manusia. Bu Kusiyati adalah sosok wirausahawan yang ulet dan kerja keras. Dia memulai usaha dari membantu bisnis ayahnya (Pak Miad) dari tahun 1967 sampai dengan tahun 1999 tanpa merasa lelah. Dia selalu belajar terus dengan ayahnya tentang teknis peramuhan bakso dan juga kiat-kiat menjadi wirausaha yang disenangi dan dicari masyarakat. Dia mempunyai visi dan tujuan yang jelas dikemudian hari untuk meneruskan bisnis bakso ayahnya (Pak Miad) dan ingin maju dan meraih prestasi di kemudian hari.

Bu Kusiyati adalah seorang wirausahawan yang kreatif, inisiatif dan pro aktif. Hal ini dilakukan dengan tanpa meninggalkan merek dagang ayahnya yang sudah berkembang sejak tahun 1967, yaitu dengan membawa nama Bakso Putri Pak Miad. Bu Kusiyati ternyata juga seorang wirausahawan yang selalu bertanggung jawab dan berani mengambil resiko. Kenyataan ini telah dilakukan mulai tahun 2000. Pada tahun 2000, Bu Kusiyati belum mempunyai modal banyak namun percaya diri terus berjualan sampai sukses. Untuk memantapkan usaha ayahnya ini, dia melatih anaknya tentang pembuatan bakso dan juga mulai dilatih untuk mengelola usaha Bakso Putri Pak Miad.

Faktor alam juga berpengaruh pada dinamika usaha. Tempat berjualan Bakso Putri Pak Miad sungguh strategis karena berada di pinggir jalan raya alternatif menuju ke barat (Jakarta), khususnya pada musim mudik lebaran. Faktor lain adalah teknologi pembuatan bakso warisan Pak Miad (almarhum) dengan mekanisme pelatihan skill melalui tahapan: (1) melihat bagaimana cara memperoleh daging yang baik dan cara memotong daging yang baik, (2) melihat bagaimana cara mencampur ramuan bumbu sesuai ukuran masing-masing dan sesuai dengan daging yang dimasak, dan (3) mencatat, mencoba, dan melakukan sendiri dengan tetap ada pengawasan dari Pak Miad saat itu.

Teknologi yang digunakan semuanya menggunakan teknologi tradisional dan manual, baik cara memotong daging, melemahkan daging, mencampur bumbu, dan cara penyajian, semua menggunakan cara tradisional, dan teknologi ini ada di masyarakat lingkungan sekitar. Teknologi ini mudah dicari dan terjangkau untuk dapat dibeli oleh Pak Miad. Skill yang dipunyai oleh Bu Kusiyati ini diajarkan kepada anak-anaknya yang kelak akan diberikan keleluasaan untuk meneruskan dan mengelola "Bakso Putrinya Pak Miad" ini.

Faktor berikutnya adalah bahan baku yang diperoleh secara kemitraan antara keluarga dan pengusaha lain. Misalnya (1) daging untuk bakso dibeli melalui kemitraan dengan Irfan, anaknya yang pedagang daging dan ayam potong, (2) lontong dilakukan melalui kemitraan dengan penjual lontong di Kecamatan Comal, 15 km timur Pemalang, (3) krupuk disetori dari juragan krupuk di Comal, (4) buah di beli dari pasar di Banjardawa, tetangga desa juga di Kecamatan Taman, Pemalang, (5) bumbu-bumbu untuk bakso diperoleh dari pasar setempat. Bahan baku yang diperlukan dalam penjualan "Bakso Putri Pak Miad" adalah daging, garam, bumbu-bumbu seperti mrica, jahe, dan kemiri, kemudian daun sledri, daun loncang, tomat dan bawang putih. Semua bahan baku ini mudah diperoleh karena dijual di pasar. .

Selanjutnya proses pembuatan, peramuan dan penyajian Bakso Putri Pak Miad dilaksanakan melalui beberapa langkah diantaranya :

- merebus air terlebih dahulu
- mencuci daging
- memberi garam
- meracik bumbu-bumbu ( mrica, kemiri, dan jahe )
- merajang daun sledri dan loncang serta memotong-motong tomat muda.

Proses ini dapat digambarkan dengan contoh praktek sbb :

- merebus air 3 panci besar untuk 10 kg daging.
- daging dicuci, kemudian dimasukkan ke dalam air yang sudah mendidih
- memberi bumbu yang terdiri dari kemiri 1 ons, jahe 1 leram / sisir, dan garam 4 glondong ( 4 kotak )
- memasukkan semua bumbu yang telah diracik sesuai ukuran, kemudian dicampurkan ke dalam daging yang ada di dalam panci dan dimasak sampai benar-benar dagingnya lembut (empuk)

Faktor modal merupakan hal yang tidak bisa dihindari dalam kegiatan usaha guna menjalankan dan mengembangkan usaha yang dimiliki. Pelaku usaha harus mampu menyediakan dana untuk modal, baik berasal dari pendapatan usaha, modal pribadi maupun dari pihak ketiga yang mempercayai usaha itu dan mau membantu untuk kemajuan usaha.

Sebagai gambaran usaha bakso Ibu Kusiyati dalam menjalankan dan mengembangkan usaha, maka dari hasil wawancara di lapangan didapat informasi berikut ini. Pada tahun 1999 Pak Miad meninggal dunia. Ibu Kusiyati tidak punya pekerjaan. Bisnis Pak Miad berhenti karena tidak ada modal lagi untuk meneruskan bisnis keluarga Bakso Pak Miad di Desa Benjaran. Untuk meneruskan perjuangan kehidupan bisnis bakso Pak Miad, Ibu Kusiyati mendapat pinjaman uang dari tetangga di Desa Benjaran.

Kemudian Ibu Kusiyati meneruskan bisnis bakso ayahnya dengan menjajakkan bakso keliling desa selama 5 hari. Setelah itu, Ibu Kusiyati mengajukan pinjaman ke BRI dengan menggunakan sertifikat rumah. dan diperoleh modal cukup sehingga mampu membeli tanah di Desa Jebed. Rumah ini sampai sekarang dijadikan warung "Bakso Putrinya Pak Miad". Modal yang sekarang digunakan berasal dari modal sendiri yang bersumber dari keuntungan penjualan "Bakso Putrinya Pak Miad".

Unsur yang menyokong modal sendiri adalah omzet dan keuntungan yang diperoleh dari penjualan bakso setiap hari dengan gambaran perkiraan sebagai berikut: Di musim sepi (musim hujan dan bulan Puasa) omzet penjualan bakso tiap hari sekitar 1 juta sampai dengan 1,5 juta rupiah. Dengan omzet ini, maka keuntungan bersih yang dapat diperoleh adalah 150 ribu sampai dengan 200 ribu rupiah, sedangkan di musim ramai (Musim panas dan musim lebaran) omzet penjualan bakso sekitar 2 juta- 2,5 juta rupiah per hari dengan keuntungan bersih sekitar 200 ribu sampai dengan 250 ribu rupiah, Dari keuntungan harian ini, Ibu Kusiyati dapat memupuk dan menambah modal usahanya..

Faktor lain lagi adalah manajemen (pengelolaan). Pelaku usaha harus mampu mengelola usaha dengan benar, sehingga dapat mencapai tujuan yang diinginkan. Ciri-ciri pengusaha yang dapat mengelola usaha dengan benar adalah : (1) memiliki moral tinggi, (2) memiliki sikap mental wiraswasta, (3) memiliki kepekaan terhadap arti

lingkungan, dan (4) memiliki ketrampilan wiraswasta. Semua syarat untuk menjadi pengusaha yang mampu mengelola usaha nampak sudah dipunyai oleh Ibu Kusiyati. Faktor berikutnya juga adalah lingkungan. Faktor lingkungan ini berasal dari lingkungan dalam usaha diri sendiri ataupun lingkungan yang berasal dari luar kegiatan usaha. Hal ini sudah diantisipasi oleh Ibu Kusiyati dalam mengembangkan usaha. Cara yang dilakuka adalah dengan selalu menyisihkan keuntungan bersih setiap hari guna menambah modal demi keberlangsungan usaha. Juga dengan mengembangkan pemasaran melalui penggunaan moment-moment strategis dengan memperluas penjualan bakso di momen-momen tersebut, selain itu juga mengembangkan usaha penjualan bakso melalui pesta-pesta pernikahan dan kegiatan sejenis di wilayah Pematang.

## PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil temuan atas hasil wawancara dengan responden di lapangan maka disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi suksesnya bisnis “Bakso Putri Pak Miad” di Desa Jebed adalah oleh beberapa faktor penentu diantaranya : (1) bisnis bakso Pak Miad ini dipegang dan dikelola oleh insan yang mempunyai jiwa kewirausahawan tangguh dan kreatif, (2) ketersediaan bahan baku yang melimpah di lingkungan sekitar, (3) teknologi dan skill yang murah dan mudah terjangkau, tidak memerlukan pelatihan yang begitu rumit dan mahal, (4) adanya dukungan modal yang cukup dari lembaga keuangan dan omzet penjualan yang selalu meningkat sehingga dapat memupuk modal sendiri.

Usaha bakso Pak Miad dapat dikelola sampai dengan 50 tahun lebih dikarenakan Pak Miad melaksanakan hal-hal sebagai berikut:

- Usaha bakso dikelola seorang wirausahawan yang taqwa kepada Allah SWT, bekerja keras, ulet, disiplin, dan kreatif.
- ❖ Ibu Kusiyati setiap harinya bangun jam 02.00 WIB untuk melaksanakan sholat tahajud dan berdo'a kepada Allah SWT, dan pada jam 04.00 Ibu Kusiyati sudah meracik daging dan memasak daging serta meramu bumbu-bumbu untuk dimasak menjadi bakso, dan mulai jam 08.00 pagi sudah menjajakan dagangan sampai dengan jam 20.00.

- ❖ Hal itu dilaksanakan setiap hari oleh Ibu Kusiyati bersama para pembantunya, bahkan Ibu Kusiyati sendiri sudah melaksanakan kegiatan rutin secara disiplin sejak tahun 1967 dan diikuti juga oleh anak-anaknya.
- ❖ Ibu Kusiyati seorang wirausahawan yang mempunyai visi dan tujuan jangka panjang dalam melaksanakan usaha, karena mempunyai visi dan tujuan yang jelas dikemudian hari untuk meneruskan bisnis bakso dari ayahnya (Pak Miad) dan ingin maju dan meraih prestasi di kemudian hari
- ❖ Ibu Kusiyati adalah wirausahawan yang kreatif, inisiatif dan proaktif, hal ini dilakukan dalam meneruskan bisnis ayahnya dengan tanpa meninggalkan merek dagang ayahnya yang sudah berkembang sejak tahun 1967 dengan membawa nama Bakso Putri Pak Miad.
- ❖ Ibu Kusiyati adalah juga wirausahawan yang selalu bertanggung jawab dalam segala aktifitasnya dan berani mengambil resiko. Hal ini telah dilakukan dari tahun 2000 yang saat itu belum punya modal banyak.
- Teknologi, skill yang terjangkau, dan bahan baku yang tersedia secara melimpah.
  - ❖ Untuk memantapkan usaha bakso Pak Miad dilaksanakan melalui alih ketrampilan dari Pak Miad kepada anaknya (Ibu Kusiyati) dalam hal memasak, meramu bumbu, dan penyajian bakso.
  - ❖ Selanjutnya alih ketrampilan dan skill dari Pak Miad tadi diteruskan kepada anak Ibu Kusiyati, yaitu (1) Pak Kholik, yang sekarang memimpin usaha bakso di Desa Jebed dengan tetap masih mendapat bimbingan dari Ibu Kusiyati, dan (2) ibu Kurniasih, yang sekarang sudah dilepas untuk mengelola dan menjalankan usaha bakso di Kelurahan Mulyoharjo, Kecamatan Pemalang, Kabupaten Pemalang, dan juga dialih kelolakan kepada (3) Pak Irfan yang juga bersama Pak Kholik mengelola usaha bakso di Desa Jebed.
  - ❖ Skill yang diberikan Ibu Kusiyati kepada anak-anaknya adalah mengenai hal-hal sebagai berikut : cara memasak daging sehingga daging menjadi empuk, meramu bumbu-bumbu sesuai dengan jumlah daging yang dimasak dan cara membina dan memuaskan pelanggan.
  - ❖ Bahan baku yang diperlukan dalam penjualan bakso cukup melimpah dan tersedia di setiap pasar sehingga memungkinkan penjualan bakso ini tidak mengalami kendala dalam memperoleh bahan baku.

- Pak Miad, anaknya dan cucunya dapat membina dan memuaskan pelanggan. Setiap bisnis memerlukan strategi pemasaran tertentu untuk selalu memuaskan pelanggan, sehingga pelanggan selalu datang untuk makan bakso di warung Ibu Kusiyati dengan nama Warung Bakso Putri Pak Miad. Strategi bisnis yang dilakukan oleh Ibu Kusiyati dalam mempertahankan dan menambah pelanggan dilakukan dengan menggunakan sasaran pemasaran (segmen pasar), antara lain segmen pelanggan baru dan pelanggan lama.
  - ❖ Segmen Pelanggan Baru

Apabila ada orang yang baru pertama kali datang ke warung Ibu Kusiyati untuk makan bakso, maka diberikan bonus bayar separoh apabila yang bersangkutan tidak habis dalam satu mangkuk bakso, satu piring lontong, dan satu piring krupuk yang disajikan oleh pelayan. Kemudian apabila pelanggan yang bersangkutan menghabiskan satu mangkok, satu piring lontong dan satu piring krupuk bahkan sampai menambah, maka diwajibkan membayar penuh.
  - ❖ Segmen Pelanggan Lama (Rutin dan Lestari)

Apabila ada pelanggan lama yang melaksanakan ulang tahun di warung Ibu Kusiyati, maka diberikan bonus kepada yang berulang tahun untuk makan gratis bakso, lontong, dan krupuk, sedangkan yang lain tetap bayar tanpa dinaikkan harganya. Pelanggan (Pelajar dan karyawan) yang membawa rombongan pelajar/karyawan diberikan makan gratis bakso, lontong, dan krupuk. Pelanggan lain yang disuruh teman kantor atau sekolah untuk membeli bakso di Ibu Kusiyati dengan jumlah lebih dari 5 orang, pelanggan yang disuruh tersebut diberikan tambahan gratis bakso satu mangkok.
- Ibu Kusiyati memberikan pelayanan yang spesifik kepada pelanggannya. Ibu Kusiyati sudah mengetahui dan memahami kesenangan masing-masing pelanggannya, misal ada pelanggan yang senangnya hanya daging saja, ada yang senang dicampur jeroan (daging bagian dalam), ada yang senang daging diberikan yang keras, ada yang senang daging yang empuk bahkan ada yang senang bakso hanya menggunakan lidah ataupun kikil (kaki) saja.
- Membaurkan diri dengan keluarga pembeli dengan cara mengajak

bermain dan menggendong anaknya dengan harapan agar orang tua si anak tersebut dapat menikmati baksonya, berlaku ramah dan menghargai setiap pelanggan.

- Mengetahui situasi untuk meningkatkan keuntungan penjualan

Situasi dimaksud adalah situasi yang berhubungan dengan musim dan juga berguna untuk menentukan berapa kilogram daging yang harus dibuat untuk bakso pada waktu tertentu.

- ❖ Pada musim penghujan, Ibu Kusiyati membuat bakso sedikit, karena pembeli bakso sedikit sehingga keuntungan juga sedikit.
- ❖ Pada musim panas pembuatan bakso banyak, karena pengunjung banyak dan keuntungan yang diperoleh banyak.
- ❖ Pada saat bulan Puasa penjualan bakso sepi lagi, karena pada sepuluh hari yang pertama biasanya Ibu Kusiyati tidak berjualan dan mulai berjualan pada hari ke sebelas, sehingga bakso yang dijual sedikit, dan keuntunganpun sedikit
- ❖ Pada saat mudik lebaran merupakan musim yang ramai pengunjung khususnya pengunjung dari luar kota yang mudik atau silaturahmi ke saudara di Pematang, mereka sebagian besar mampir di warung Ibu Kusiyati dan keuntungan yang diperolehpun lumayan banyak.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

Atas dasar uraian mengenai latar belakang, permasalahan yang ditetapkan dan wawancara di lapangan serta teori yang dikemukakan berkaitan dengan usaha bisnis keluarga Bakso Pak Miad, maka disimpulkan, bahwa mengapa dan bagaimana usaha bisnis Bakso Pak Miad dapat dikelola hingga 50 th lebih, hal ini dikarenakan usaha ini dikelola oleh seorang usahawan yang taat beribadah pada Allah SWT, ulet, disiplin, kerja keras, kreatif, dan mampu berhubungan dengan orang banyak dari berbagai lapisan.

Kemudian tersedianya bahan baku yang banyak dan mudah terjangkau, dan teknologi yang mudah digunakan dan diaplikasikan, karena bersifat teknologi yang tradisional. Permodalan yang cukup dan sebagian besar merupakan modal sendiri. Mampu membina dan memuaskan pelanggannya. Dengan demikian faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha Bakso Pak Miad adalah faktor manusia, faktor

alam termasuk didalamnya teknologi dan bahan baku, faktor mangemen (pengelolaan), faktor permodalan, dan faktor lingkungan.

### **Saran / Rekomendasi**

Memperhatikan hasil wawancara dengan Informan di lapangan, bahwa sebagian penjualan dilakukan menetap di Desa Jebed dan sedikit sekali yang dijual di luar Desa Jebed. Tekhnologi dan skill dalam memasak dan menyajikan bakso Pak Miad belum di alihkelola kan ke pihak lain, semuanya hanya ditularkan kepada keluarga sendiri.

Untuk memperluas pemasaran, maka disarankan agar ditingkatkan kerjasama dengan orang yang punya hajat pernikahan, acara seminar, loka karya, atau pertemuan besar sejenis yang dilaksanakan oleh Instansi di Kabupaten Pemalang, acara moment-moment strategis, pameran-pameran, dan menjadikan sebagai ikon kuliner di Kabupaten Pemalang, selain kuliner lokal Pemelang, seperti nasi grombyang, dan lontong dekem. Kemudian untuk lebih memperluas nama Pak Miad di Pemalang, maka disarankan pula untuk membuka cabang di lain daerah atau kerjasama usaha dengan orang-orang yang ingin berusaha bakso Pak Miad di daerah lain

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Azami, Nurul (2012). Ciri-ciri Wirausaha yang Berhasil. (On line) <http://titorial-triktips.blogspot.co.id.2012/10>, 5 Oktober 2012. Diakses 10 Oktober 2015
- Devis, Keith, 1978. “*How to listen*”. Dalam Donald L. Kirkpatrick, *No-nonsense communication*. Elm Hrove, Wi: K & M Publishers.
- Herusansono, Winarto, 2014. “Sesaji Rewanda Goa Kreo”. *Kompas*, 5-9-2014.
- Kisswara, AS, 2015. “Wisata Tetap Jadi Andalan Lamongan”. *Kompas*, 26-5-15
- Komoro, Heru Sri, 2010. “Kondisi *Existing* UMKM”. *Kompas*, 14 Agustus 2010
- LKT, 2015. “Wiralaba Menghadapi Sejumlah Tantangan”. *Kompas*, 30-6-2015.
- Parlindungan, 2015. “Pulau Tidungpun Mulai Sesak ....”. *Kompas*, 24 Maret 2015
- Purwanto, Edi, 2012. *Kompleksitas Kemiskinan Tionghoa Benteng*. Salatiga: Universitas Kristen Satya Wacana

Schilit, W.Keith (2013). Faktor-faktor Keberhasilan dan Kegagalan Usaha. (On Line) <http://fitrahka.wordpress.com/2013/04/08> dalam *A fine wordpress.com* site, diakses 10 Oktober 2015

Sulistiyowati, Ayu, 2010. "Nasi Jinggo Dengan Jaminan Semat Merah". *Kompas*, 23 Oktober 2010

Yasa, P. Raditya Mahendra, 2014. "Tradisi Seribu Kupat". *Kompas*, 5-8-2014.