

PELUANG USAHA PIZZA BUAH DI KOTA PALANGKA RAYA

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi dan Memenuhi Sebagai Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Islam



Oleh

MUHAMMAD WAHYUNI
NIM. 150 412 0388

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI ISLAM PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
TAHUN 2019 M / 1440 H**

PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : PELUANG USAHA PIZZA BUAH DI KOTA
PALANGKA RAYA

NAMA : MUHAMMAD WAHYUNI

FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

JURUSAN : EKONOMI ISLAM

PROGRAM STUDI : EKONOMI SYARIAH

JENJANG : STRATA SATU (S1)

Palangka Raya, Juni 2019

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II


Ali Sadikin, M.S.I

NIP.197402011999031002


Muhammad Nur Savuti, M.E

NIP.198704032018011002


Mengetahui

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam

Ketua Jurusan
Ekonomi Islam


Dr. Drs. Sabian Utsman, S.H., M.Si

NIP.196311091992031004


Enriko Tedja Sukmana, M.S.I

NIP.1984032120110110212

NOTA DINAS

Hal : **Mohon Diuji Skripsi**

Palangka Raya, Juni 2019

Saudara Muhammad Wabyuni

Kepada

Yth. Ketua Panitia Ujian Skripsi

IAIN PALANGKA RAYA

Di-

Palangka Raya

Assalamualaikum Wr. Wb

Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan seperhunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudara :

Nama : MUHAMMAD WAHYUNI

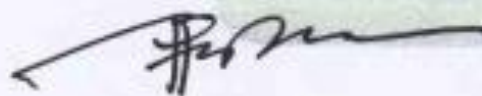
NIM : 1504120388

Judul : **PELUANG USAHA PIZZA BUAH DI KOTA PALANGKA RAYA**

Sudah dapat diujikan untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya. Demikian atas perhatiannya di ucapkan terimakasih.

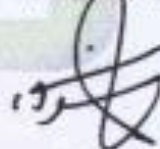
Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Ali Sadikin, M. SI
NIP.197402011999031002

Pembimbing II



Muhammad Noor Savuti, M.E
NIP.198704032018011002

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **PELUANG USAHA PIZZA BUAH DIKOTA PALANGKA RAYA** oleh Muhammad Wahyuni NIM : 1504120388 telah dimunaqasyahkan Tim Munaqasyah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya pada :

Hari : Rabu

Tanggal : 17 Juli 2019

Palangka Raya 17 Juli 2019

Tim Penguji

1. Dr.Svarifuddin, M.Ag (.....)
Ketua Sidang
2. Enriko Tedja Sukmana, M.Si (.....)
Penguji Utama/I
3. Ali Sadikin, M.Si (.....)
Penguji II
4. Muhammad Noor Sayuti, M.E (.....)
Sekretaris Sidang

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr.Drs. Sabian Utsman, S.H, M.Si
NIP. 196311091992031004

ABSTRAK

PELUANG USAHA PIZZA BUAH DI KOTA PALANGKA RAYA

Oleh : Muhammad Wahyuni

1504120388

Masyarakat kota Palangka Raya di era modern saat ini telah menjadikan pizza buah merupakan makanan yang unik, karena pizza buah yang beda dengan pizza yang telah ada, karena menggunakan buah-buahan sebagai isian. Dalam segi peluang terlihat bahwa usaha ini berpeluang besar untuk pelaku usaha dengan harganya terjangkau, bisa dinikmati semua kalangan dan menekuninya masih sedikit. Maka dari itu penulis merangkum rumusan masalah sebagai berikut (1) Bagaimana inovasi produk yang dilakukan oleh usaha pizza buah di Kota Palangka Raya ? (2) Bagaimana peluang usaha pizza buah di kota Palangka Raya ? Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui inovasi produk yang dilakukan oleh usaha pizza buah di Kota Palangka Raya dan peluang usaha pizza buah di kota Palangka Raya. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi. Adapun teknik penentuan subjek pada penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* yaitu teknik penentuan subjek berdasarkan beberapa pertimbangan yang ditentukan. Pengabsahan data dilakukan dengan menggunakan triangulasi. Selanjutnya data diolah dan dianalisis dengan beberapa tahapan yaitu : pengumpulan data, penyajian data, *conclusions* (penarikan kesimpulan dengan melihat penyajian data), dan *Verifikasi* (penarikan kesimpulan untuk menjawab dari rumusan masalah). Dalam menganalisis data ini, teknik analisis data yang di gunakan peneliti adalah model analisis SWOT. Analisis SWOT adalah suatu metode perencanaan strategis untuk mengevaluasi faktor-faktor yang berpengaruh dalam usaha mencapai tujuan, yaitu kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*), baik itu tujuan jangka pendek maupun jangka panjang.

Hasil dari Penelitian ini dari wawancara dan observasi bahwa usaha pizza buah menggunakan inovasi produk yang telah ada dengan menggunakan buah-buahan sebagai isian untuk menarik konsumen dan menyediakan apa yang diinginkan oleh masyarakat Palangka Raya dengan produk unik, enak dan harganya yang terjangkau yaitu pizza buah. Dan Peluang usaha pizza buah dikota Palangka Raya memiliki prospek yang baik dengan respon baik untuk kedepannya, dihubungkan pada analisis SWOT, maka pemilik usaha pizza buah dikota Palangka Raya mengetahui kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*), dengan demikian menjadi motivasi bagi semua masyarakat mengingat pelaku usaha dibidang kuliner seperti pizza buah belum terlalu banyak khususnya dikota Palangka Raya. Untuk kekuatannya yaitu memiliki rasa yang khas

serta menu makanan yang cukup banyak dan unik, memiliki sistem informasi yang baik sehingga konsumen dapat mengorder secara online bisa menggunakan grab food yang tersedia diaplikasi grab dan bisa menggunakan aplikasi gojek, dan juga harganya yang terjangkau. Disisi lain usaha pizza buah memiliki kelemahan yaitu dari manajerialnya yang kurang karena usaha pizza buah ini hanya dijalankan oleh seluruh keluarga Mas Taufik, kelemahan yang berikutnya yaitu inovasi dalam mengatasi persaingan masih kurang dan tempat parkir disetiap tempat usaha pizza buah dikota Palangka Raya masih minim. Untuk segi peluang yakni meningkatnya gaya hidup beberapa konsumen akan makanan, inovasi yang baru dari produk yang telah ada dan pesaing usaha pizza buah di kota Palangka Raya masih sedikit. Untuk disegi ancamannya yaitu kenaikan bahan baku yang akan mempengaruhi penentuan harga selain itu juga ancaman lain yaitu ada kompetitor yang memiliki produk yang sama dan banyak konsumen yang mulai bosan.

Kata Kunci : Peluang Usaha dan Inovasi Produk



ABSTRACT

THE OPPORTUNITY OF FRUITS PIZZA IN PALANGKA RAYA

By : Muhammad Wahyuni

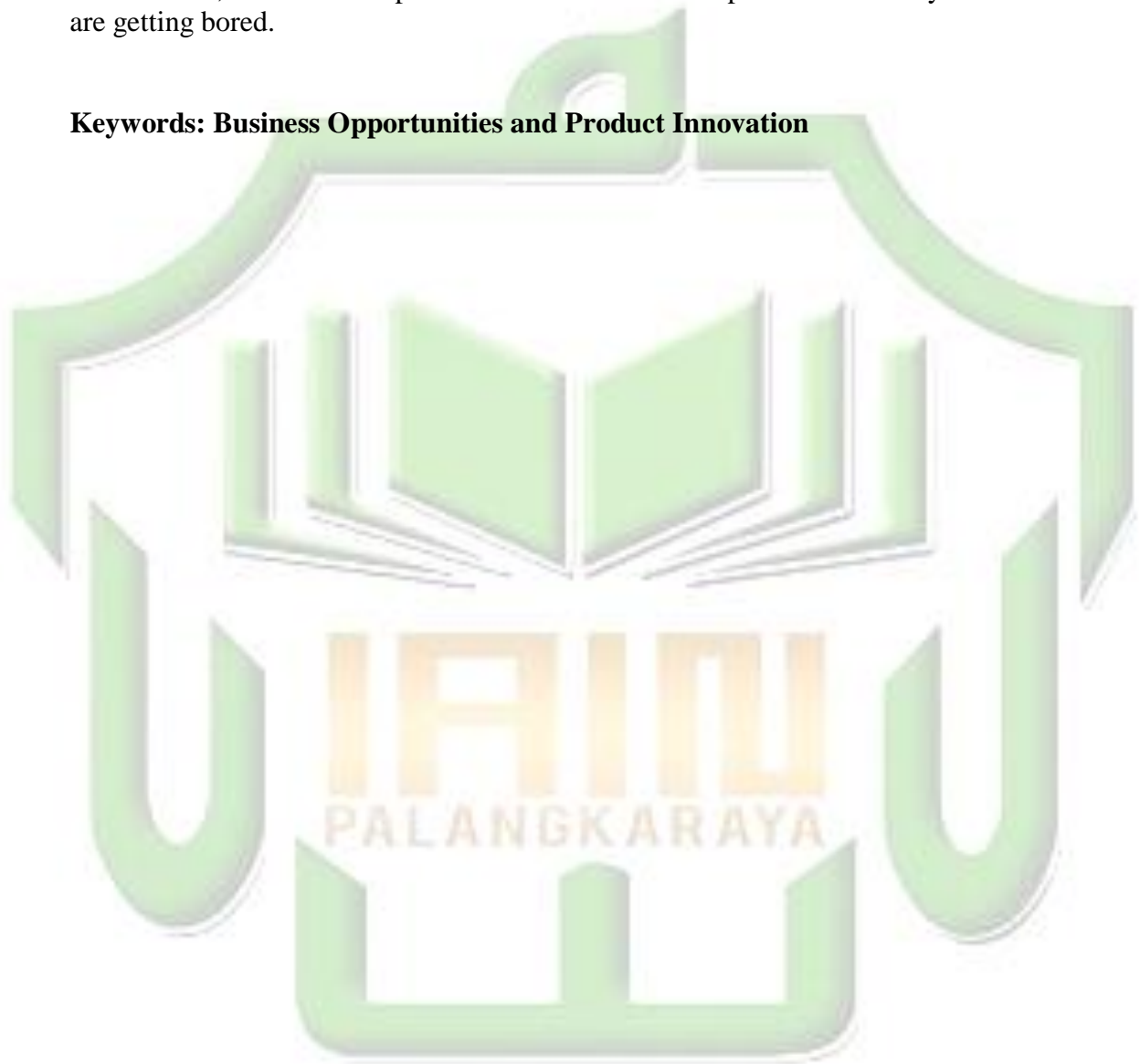
1504120388

The society of Palangka Raya in the modern era have made pizza fruit a unique food, because the fruit pizza is different from the existing pizza, because it uses fruit as its filling. In terms of opportunities, it can be seen that this business has a great opportunity for businesses with an affordable price, can be enjoyed by all groups and perseveres even a little. Therefore the author embraces the formulation of the problem as follows (1) How is the product innovation carried out by the fruit pizza business in Palangka Raya? (2) What is the pizza fruit business opportunity in Palangka Raya? The purpose of this study was to find out product innovations carried out by pizza fruit businesses in Palangka Raya and pizza fruit business opportunities in Palangka Raya. The method of this study used a descriptive qualitative approach. Data collection is done by using interview, observation and documentation techniques. The technique of determining the subject in this study using purposive sampling technique is the technique of determining the subject based on several prescribed considerations. Data validation is done using triangulation. Furthermore, the data is processed and analyzed in several stages, namely: data collection, data presentation, conclusions (drawing conclusions by looking at the presentation of data), and Verification (drawing conclusions to answer the problem statement). In analyzing this data, the data analysis technique used by the research is the SWOT analysis model. SWOT analysis is a strategic planning method for evaluating the factors that influence the effort to achieve goals, namely strengths, weaknesses, opportunities, and threats, both short and long term goals.

The results of this study from interviews and observations that the pizza fruit business uses existing product innovations using fruits as its contents to attract consumers and provide what the society of Palangka Raya with the unique product, tasty and affordable prices, namely pizza fruit. And the business opportunities for pizza fruit in Palangka Raya have good prospects with a good response for the future, linked to the SWOT analysis, the pizza fruit business owner in Palangka Raya know the strengths (weaknesses), weaknesses, opportunities, and threats (threats), thus becoming a motivation for all people considering that businesses in the culinary field such as fruit pizza have not been too much, especially in Palangka Raya. For its strength, which is to have a distinctive taste and a fairly large and unique food menu, having a good information system so that consumers can order online can use grab food which is available for grab application and can use the Gojek application, and also an affordable price. On the other hand the pizza fruit business has the disadvantage of being less managerial because the fruit pizza business is only run by the whole family Taufik, the next weakness is innovation in overcoming still less

competition and parking spaces in every fruit pizza business in Palangka Raya city is still minimal. In terms of opportunities, namely the increasing lifestyles of several consumers of food, new innovations from existing products and competitors in the pizza fruit business in Palangka Raya are still small. In terms of the threat, namely the increase in raw materials that will influence the determination of prices, in addition to other threats, there are competitors who have the same product and many consumers are getting bored.

Keywords: Business Opportunities and Product Innovation



KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamualaikum Wr. Wb.

Puji syukur peneliti panjatkan kepada Allah SWT, berkat limpahan rahmat, taufik, hidayah dan inayyah-Nya jualah, maka skripsi yang berjudul “**PELUANG USAHA PIZZA BUAH DI KOTA PALANGKA RAYA**” dapat terselesaikan. Shalawat dan salam semoga selalu tercurahkan kehadiran junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat dan pengikut beliau hingga akhir zaman.

Penyelesaian tugas akhir ini tidak lepas dari bantuan beberapa pihak baik berupa dorongan, bimbingan serta arahan yang diberikan kepada penulis. Oleh karena itu, dengan hati yang tulus menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya, khususnya kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H. Khairil Anwar, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.
2. Bapak Dr. Drs. Sabian Utsman, S.H, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.
3. Bapak Enriko Tedja Sukmana, M.Si selaku ketua Jurusan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.
4. Bapak Ali Sadikin, M.Si selaku ketua Program Studi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.

5. Bapak Ali Sadikin, M.Si selaku pembimbing I penulis yang telah meluangkan waktu dan memberikan bimbingan yang luar biasa sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan.
6. Bapak Muhammad Noor Sayuti, M.E selaku pembimbing II penulis yang telah memberikan bimbingan luar biasa, nasehat, serta waktunya selama penelitian dan penulisan skripsi ini dapat terselesaikan.
7. Seluruh dosen Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya khususnya Program Studi Ekonomi Syariah yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, terima kasih telah meluangkan waktu, materi, tenaga untuk dapat membagi ilmu di sela kesibukan.
8. Terimakasih banyak kepada kedua orang tua saya yang telah membesarkan saya, mengkuliahkan saya, memotivasi saya untuk bisa menyelesaikan kuliah, karena dari kedua orang tua saya, saya bisa seperti ini.
9. Semua teman-teman Program Studi Ekonomi Syariah angkatan 2015 kelas A,B dan C khususnya para sahabat-sahabat saya yang telah memberikan semangat dan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini dan sahabat saya yang selalu membantu saya dan berjuang bersama selama kuliah yaitu Miftahul Khairi.
10. Terimakasih banyak kepada kaka Kandung saya Masmawati, S.Pd dan kaka sepupu saya Hendriani, S.Pd yang telah memberikan semangat dan memberikan ilmunya kepada saya untuk menyelesaikan skripsi ini, dan

terimakasih banyak kepada seluruh keluarga saya yang telah memberi semangat untuk saya agar saya bisa meraih cita-cita saya.

Akhirnya penulis ucapkan kepada seluruh pihak yang turut membantu penulis dalam membuat skripsi ini semoga mendapat imbalan yang berlipat ganda dari Allah SWT.

Semoga kiranya skripsi ini bermanfaat bagi kita semua. Amiin ya Robbal Alamin.

Wassalamu'alaikum Wr Wb

Palangka Raya, Juni 2019

Penulis,

MUHAMMAD WAHYUNI
NIM. 1504120388



PERNYATAAN ORISINALITAS

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

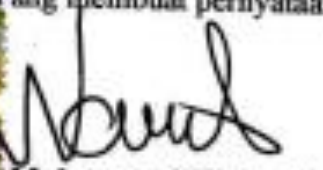
Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul: **Peluang Usaha Pizza Buah dikota Palangka Raya** adalah benar karya saya sendiri dan bukan hasil jiplakan dari karya orang lain yang tidak sesuai dengan etika keilmuan.

Jika kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran maka saya siap menanggung resiko atau sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, Juni 2019

Yang membuat pernyataan,




Muhammad Wahyuni
NIM.1504120388

MOTTO

لِلنَّاسِ خَيْرٌ أَنْفَعُهُمُ النَّاسِ

“Sebaik-baik manusia adalah yang paling bermanfaat bagi manusia” (HR. Ahmad, ath-Thabrani, ad-Daruqutni. Hadits ini dihasankan oleh al-Albani di dalam *Shahihul Jami’* no:3289)



PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Atas Ridho Allah SWT, dengan segala kerendahan hati penulis karya ini saya persembahkan kepada

- **Untuk ayah saya Surya dan Ibu saya Mariam tercinta yang selalu memberikan doa restu dan pengorbanan segalanya demi tercapainya cita-cita anak-anaknya. Dengan harapan yang besar ayah dan ibu tak henti-hentinya memberikan dorongan baik moril maupun material demi menghantarkan anak-anaknya pada pintu kesuksesan. Semoga ayah dan ibu selalu diberikan kesehatan, umur panjang dan keselamatan dunia dan akherat. Aamiin.**
- **Seluruh keluarga yang selalu memberikan semangat dan motivasi terkhusus kepada kaka saya Masmawati, S.Pd yang selalu membantu saya dalam mengerjakan skripsi bukan hanya membantu dalam mengerjakan skripsi beliau juga membantu saya dalam biaya perkuliahan saya sehingga saya dapat kuliah dan dapat menyelesaikan pendidikan saya.**
- **Semua dosen di fakultas ekonomi dan bisnis Islam yang telah selalu menginspirasi saya menjadi seseorang yang lebih baik dan memberikan wawasan selama menjalankan perkuliahan**
- **Teman-teman dan sahabat saya seperjuangan ESY A, B dan C dengan semua kenangan yang kita ukur selama menempuh pendidikan di IAIN Palangka Raya, semoga semua ini menjadikan kita sebuah keluarga dan selalu terjalin silaturahmi diantara kita semua. Aamiin**
- **Dan untuk kampus ku tercinta IAIN Palangka Raya kampus yang dimana banyak memberikan pengalaman, ilmu dan teman yang menginspirasi buat saya jayalah kampus tercinta ku IAIN Palangka Raya, terdepan unggul dan terpercaya.**

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No.158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	<i>Alif</i>	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	<i>Bā'</i>	B	be
ت	<i>Tā'</i>	T	te
ث	<i>Śā'</i>	Ś	es titik di atas
ج	<i>Jim</i>	J	je
ح	<i>Hā'</i>	h .	ha titik di bawah
خ	<i>Khā'</i>	Kh	ka dan ha
د	<i>Dal</i>	D	de
ذ	<i>Żal</i>	Ż	zet titik di atas
ر	<i>Rā'</i>	R	er
ز	<i>Zai</i>	Z	zet
س	<i>Sīn</i>	S	es
ش	<i>Syīn</i>	Sy	es dan ye
ص	<i>Śād</i>	Ś	es titik di bawah
ض	<i>Dād</i>	d	de titik di bawah

		·	
ط	<i>Tā'</i>	Ṭ	te titik di bawah
ظ	<i>Zā'</i>	z ·	zet titik di bawah
ع	<i>'Ayn</i>	... ' ...	koma terbalik (di atas)
غ	<i>Gayn</i>	G	ge
ف	<i>Fā'</i>	F	ef
ق	<i>Qāf</i>	Q	qi
ك	<i>Kāf</i>	K	ka
ل	<i>Lām</i>	L	el
م	<i>Mīm</i>	M	em
ن	<i>Nūn</i>	N	en
و	<i>Waw</i>	W	we
ه	<i>Hā'</i>	H	ha
ء	<i>Hamzah</i>	... ' ...	apostrof
ي	<i>Yā</i>	Y	ye

B. Konsonan rangkap karena *tasydīd* ditulis rangkap:

متعاقدين	Ditulis	<i>muta'āqqidīn</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

C. *Tā' marbūtah* di akhir kata.

1. Bila dimatikan, ditulis h:

هبة	Ditulis	<i>Hibah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali dikehendaki lafal aslinya).

2. Bila dihidupkan karena berangkaian dengan kata lain, ditulis t:

نعمة الله	Ditulis	<i>ni'matullāh</i>
زكاة الفطر	Ditulis	<i>zakātul-fitri</i>

D. Vokal pendek

َ	Fathah	Ditulis	a
ِ	Kasrah	Ditulis	i
ُ	Dammah	Ditulis	u

E. Vokal panjang:

Fathah + alif	Ditulis	ā
جاهلية	Ditulis	<i>jāhiliyyah</i>
Fathah + ya' mati	Ditulis	ā
يسعي	Ditulis	<i>yas'ā</i>
Kasrah + ya' mati	Ditulis	ī
مجيد	Ditulis	<i>majīd</i>

Dammah + wawu mati	ditulis	ū
فروض	ditulis	<i>furūd</i>

F. Vokal rangkap:

Fathah + ya' mati	ditulis	ai
بينكم	ditulis	<i>bainakum</i>
Fathah + wawu mati	ditulis	au
قول	ditulis	<i>qaul</i>

G. Vokal-vokal pendek yang berurutan dalam satu kata, dipisahkan dengan apostrof.

الانتم	ditulis	<i>a'antum</i>
اعدت	ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata sandang Alif + Lām

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القران	ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf “l” (el) nya.

السماء	ditulis	<i>as-Samā'</i>
--------	---------	-----------------

الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>
-------	---------	------------------

I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut penulisannya.

ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawi al-furūd</i>
اهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>



DAFTAR ISI

COVER	
PERSETUJUAN SKRIPSI	Error! Bookmark not defined.
NOTA DINAS	Error! Bookmark not defined.
PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	viii
PERNYATAAN ORISINALITAS	Error! Bookmark not defined.
MOTTO	xii
PERSEMBAHAN	xiii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	xiv
DAFTAR ISI	xix
DAFTAR TABEL	xxii
DAFTAR BAGAN	xxiii
DAFTAR SINGKATAN	xxiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
E. Batasan Masalah.....	6
F. Sistematika Penulisan.....	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	9
A. Penelitian Terdahulu	9
B. Kajian Teori	12
1. Pengertian Peluang Usaha	12
a. Menemukan Peluang Usaha	14
b. Formulasi Peluang Usaha	15
2. Pengertian Ide.....	16

a. Prinsip Melahirkan Ide	16
b. Sumber Menggali Ide	17
c. Ide dan Peluang.....	17
3. Pengertian Kreativitas	18
4. Pengertian Inovasi	20
a. Indikator Inovasi Produk	21
b. Inovasi Proses	24
c. Inovasi Administrasi.....	24
5. Pengertian Segmentasi Pasar.....	26
6. Pengertian Kesempatan	27
7. Teori Analisis SWOT.....	28
C. Kerangka Pikir	30
BAB III METODE PENELITIAN	33
A. Waktu dan Tempat Penelitian	33
B. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	33
C. Subjek dan Objek Penelitian	34
D. Teknik Pengelola Data	36
E. Pengabsahan Data	38
F. Analisis Data	40
BAB IV HASIL DAN ANALISIS	42
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	42
1. Kota Palangka Raya	42
2. Sejarah Pizza buah di kota Palangka Raya.....	46
B. Pemaparan Data	51
1. Inovasi produk pizza buah di kota Palangka Raya.....	52
2. Peluang pizza buah di kota Palangka Raya	74
C. Analisis Data	75
1. Inovasi Produk Pizza Buah di Kota Palangka Raya.....	75
2. Peluang Pizza Buah di Kota Palangka Raya	77
BAB V PENUTUP.....	88
A. Kesimpulan	88

B. Saran.....89

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu	12
Tabel 4. 1 Menu Makanan Pizza Buah Gurih Mas Taufik Jl. Jend. Suprpto	48
Tabel 4. 2 Menu Makanan Pizza Buah Gurih Mas Taufik 2 Jl. Yos. Yudarso.....	49
Tabel 4. 3 Menu Tambahan	50
Tabel 4. 4 Menu Makanan Pizza Buah Gurih Mas Taufik 3 Jl. Dr. Murjani.....	51
Tabel 4. 5 Analisis SWOT	79
Tabel 4. 6 Matrik Urgensi Faktor Internal	79
Tabel 4. 7 Matrik Urgensi Faktor Eksternal.....	81
Tabel 4. 8 Faktor Kekuatan Kunci	84
Tabel 4. 9 Nilai Keterkaitan Faktor Intenal dan Eksternal.....	85



DAFTAR BAGAN

Bagan 2. 1 Kerangka Pikir	32
---------------------------------	----



DAFTAR SINGKATAN

H	:	Halaman
No	:	Nomor
Km	:	Kilo Meter
Km ²	:	Kilo Meter Kuadrat
UKM	:	Usaha Kecil Menengah
HIK	:	Hidangan Istimewa Kampung
Rp	:	Rupiah
%	:	Persen
SWT	:	Subhaanahuwata'aala
SAW	:	Sallallaahu'alaihiwassalam
BPP	:	Badan Penelitian dan Pengembangan
FEBI	:	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
ESY	:	Ekonomi Syariah
Q.S	:	Quran Surah
Kec.	:	Kecamatan
DISPERINDAG		Dinas Perindustrian dan Perdagangan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kemampuan melihat peluang adalah modal dalam memunculkan ide awal untuk kewirausahaan. Tidak semua orang mampu melihat peluang apalagi memanfaatkannya, demikian halnya kemampuan melihat peluang tidaklah sama antar setiap orang. Seseorang yang telah mengenal potensi diri yang dimilikinya lebih cenderung memiliki kemampuan untuk melihat dan memanfaatkan peluang-peluang yang ada.¹

Peluang atau kesempatan kewirausahaan yang seharusnya diambil atau dimanfaatkan bagi seseorang wirausahawan untuk mendapat keuntungan. Peluang Kewirausahaan merupakan suatu kejadian dimana seorang atau sekelompok mendapatkan suatu kesempatan untuk mendapatka suatu kesempatan untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis. Perlu digaris bawahi, bahwa peluang usaha baru adalah sebuah ruang kreasi yang independen dan mandiri. Bukanlah sebuah kegiatan yang ikut-ikutan demi mengikuti sebuah trend dan gaya hidup semata. Seorang wirausaha harus memiliki pemikiran kreatif dan inovatif untuk mendapatkan hasil yang maksimal supaya tidak ada kendala dalam membuka

¹ Made Dharmawati, D. Hajjah, *Kewirausahaan*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006, h. 135.

usaha dan pemilihan bisnis yang tepat dengan modal yang dimiliki oleh calon wirausahawan.²

Pizza buah merupakan pizza yang berbeda dengan jenis pizza yang ada. Hal ini karena pizza buah memiliki rasa yang manis dengan tambahan topping aneka jenis buah dan aneka rasa. Rasa dari pizza buah ini sangat nikmat apalagi jika buah-buahan yang digunakan berkualitas dan masih segar. Menu makanan ini dapat dijadikan sebagai bisnis kuliner karena peluang bisnis pizza buah ini begitu menggiurkan dan layak untuk dicoba.

Bahwa diketahui usaha pizza buah di kota Palangka Raya terbilang sedikit dan sehingga berpeluang besar di Kota Palangka Raya karena saingannya sangat rendah. Mencoba membuka usaha dengan menu spesial seperti pizza buah ini menjadi alternatif supaya bisa menghasilkan keuntungan. Usaha pizza buah ini sangat mudah, karena proses menjalankannya sama halnya dengan saat menjalankan usaha yang lainnya, seperti membutuhkan mesin usaha dengan kualitas serta cara kerja yang baik, salah satu mesin usaha yang sesuai dijadikan peralatan bisnis ialah mesin oven pizza gas. Mesin usaha ini dapat membantu proses memanggang adonan pizza supaya bisa matang dengan merata serta menghasilkan panggang yang tepat.

Peluang dalam usaha pizza buah dikatakan sangat baik dengan respon positif oleh berbagai kalangan masyarakat. Usaha pizza buah menjadi suatu

² Toha Miftah, *Kepemimpinan Dalam Manajemen*, Jakarta: PT Raja Grafindo, 2006.

pilihan usaha yang menguntungkan hingga banyak orang yang menerjuni usaha tersebut. Usaha pizza buah merupakan suatu usaha kuliner yang menyajikan cita rasa yang berbeda dengan pizza yang lainnya, rasanya nikmat, gurih dan lezat juga, peminatnya sangat tinggi, jumlah peminatnya yang melonjak menjadikan usaha pizza buah sebagai salah satu usaha yang memiliki potensi bagus dan juga cemerlang. Usaha pizza buah juga tidak mengenal waktu dan juga musim sehingga usaha ini cocok untuk pilihan usaha yang dapat dijalankan diwaktu kapanpun. Selain itu usaha pizza buah menjadi salah satu usaha yang mudah dilakukan dengan keuntungan terbilang sangat fantastis.

Peluang usaha untuk pizza buah ini memang cukup bagus dan sangat cocok menjadi pilihan bisnis yang cemerlang. Pizza buah kini mulai banyak dicari orang sebagai kudapan lezat juga cukup menarik sehingga usaha pizza buah kini laris manis di pasaran. Perkembangan usaha pizza buah yang dari waktu ke waktu menunjukkan pertumbuhan yang pesat dan bagus menjadikan usaha pizza buah patut untuk diperhitungkan.

Indikator dari peluang usaha pizza buah di kota Palangka Raya adalah adanya peluang usaha yang mengenali kebutuhan pasar, masyarakat dikota Palangka Raya cenderung mencari kuliner yang unik dan baru, dengan cita rasa yang enak.

Melihat kekuatan yang dimiliki peluang usaha seperti lokasi, sumber-sumber bahan baku yang mudah didapat, mudah dijangkau oleh konsumen atau pelanggan, dan kekuatan lainnya yang dapat dimanfaatkan, lokasi dari peluang

usaha pizza buah ini sangatlah strategis terletak di samping jalan yang sangat mudah dijangkau oleh pembeli, pizza buah juga memiliki rasa yang khas serta varian rasa yang cukup banyak dan unik, untuk sistem informasinya yang baik sehingga konsumen dapat mengorder secara online kekuatan yang lainnya yaitu harga yang ditawarkan sangat terjangkau untuk semua kalangan. Peluang dari usaha pizza buah yaitu meningkatnya gaya hidup beberapa konsumen akan makanan, inovasi yang baru dari produk yang telah ada dan pesaing pizza buah di kota Palangka Raya masih sedikit. Kelemahan dari peluang usaha pizza buah ini adalah manajerialnya kurang karena usaha pizza buah di kota Palangka Raya dijalankan oleh keluarga pemilik atau pelapor pizza buah, kelemahan yang lainnya yaitu inovasi dalam mengatasi persaingan masih kurang dan tempat parkir yang minim. Dan ancaman yang dimiliki oleh usaha pizza buah ini yaitu kenaikan biaya produksi (bahan baku), ada kompetitor yang memiliki produk yang sama serta banyak konsumen yang mulai bosan.

Palangka Raya adalah kota yang mempunyai daya tarik tersendiri bagi para perantau atau pendatang yang mencoba mencari peruntungan dengan mencari peluang kerja atau mendirikan usaha sendiri. Salah satu peluang usaha yang dapat dikatakan tidak akan mati adalah usaha dibidang kuliner. Perkembangan kota Palangka Raya dibidang perdagangan maju sedemikian pesat yang membawa akibat perkembangan dalam bidang usaha. Perkembangan tersebut sangat berperan penting dalam dunia perekonomian yang dapat memberikan perubahan yang berarti bagi kehidupan masyarakat, maka dari itu

keberadaan usaha kecil menengah (UKM) dituntut untuk memenuhi permintaan konsumen yang semakin spesifik dan harga murah sehingga usahanya tetap berkembang dan memuaskan konsumen seperti usaha pizza buah. Pizza buah menjadi tempat konsumsi bagi semua lapisan social dalam masyarakat. Mulai dari lapisan menengah kebawah sampai lapisan menengah keatas. Mulai dari pelanggan yang memakai kendaraan roda dua sampai roda empat dari anak mudan sampai orang tua. Sering terlihat mereka yang berpenampilan rapi, membawa gadget brand tinggi, berkendara sepeda motor dan mobil.³

Melihat kecenderungan yang terjadi usaha pizza buah termasuk usaha yang menjanjikan karena peminatnya cukup banyak mulai dari anak-anak sampai orang tua, pelanggan pizza buah di kota Palangka Raya kebanyakan remaja dan orang tua sifat manusia yang cenderung bersifat konsumtif serta lebih praktis dengan makan cepat saji dan makanan yang mempunyai inovasi yang baru juga membuat peluang pizza buah semakin besar. Berdasarkan uraian diatas, peneliti tertarik menggali secara mendalam tentang usaha pizza buah di koa Palangka Raya melalui penelitian yang berjudul **“PELUANG USAHA PIZZA BUAH DIKOTA PALANGAKA RAYA”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang peneliti uraikan diatas, maka masalah dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

³ Hasil observasi ditempat usaha puzza buah Jl. Let.Jend. Suprpto, tanggal 8 Maret 2019

1. Bagaimana inovasi produk yang dilakukan oleh pelaku usaha pizza buah di Kota Palangka Raya ?
2. Bagaimana peluang usaha pizza buah di kota Palangka Raya ?

C. Tujuan Penelitian

Dari latar belakang dan rumusan masalah yang peneliti paparkan sebelumnya, maka peneliti ini bertujuan untuk:

- 1) Untuk mengetahui inovasi produk yang dilakukan oleh usaha pizza buah di kota Palangka Raya.
- 2) Untuk mengetahui seberapa besar peluang usaha Pizza buah di kota Palangka Raya

D. Manfaat Penelitian

Peneliti ini diharapkan bermanfaat sebagai berikut:

1. Secara teoritis, sebagai bahan referensi bagi pembaca yang membutuhkan sumber bacaan atau informasi dalam mencari peluang usaha yang sesuai syariat dengan syariat Islam.
2. Dari segi peluang usaha Pizza buah di Kota Palangka Raya, merupakan peluang bagi pelaku usaha agar selalu berinovasi dalam suatu produk yang telah ada.

E. Batasan Masalah

Peneliti membatasi permasalahan dalam penelitian ini agar tidak terjadi perluasan materi yang akan dibahas, peneliti hanya berfokus pada inovasi produk

yang dilakukan oleh pelaku usaha pizza buah di Kota Palangka Raya dan Peluang Usaha Pizza Buah di Kota Palangka Raya.

F. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika pembahasan dalam penelitian ini diurutkan menjadi beberapa bab, antara lain:

Bab I yaitu penulis menjelaskan tentang Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II yaitu Kajian Pustaka yang membahas tentang beberapa hal yang berkaitan dengan teori dari penelitian penulis. Dalam bab ini berisi tentang seluruh teori penguat atau pendukung yang membentuk suatu paradigma terkait penelitian ini. Bagian dari kajian pustaka itu sendiri termasuk di dalamnya penelitian terdahulu yang relevan, dasar teoritik dan kerangka berpikir. Berikut dasar-dasar teoritik yang dijadikan acuan, yaitu: pengertian peluang usaha, menemukan peluang usaha, formulasi peluang usaha, pengertian ide, ide dan peluang, pengertian kreatif, pengertian inovasi, pengertian kesempatan, pengertian strategi pemasaran dan teori analisis SWOT.

Bab III penulis membahas tentang Metode Penelitian. Dalam bab ini berisi tentang rancangan atau rencana penelitian yang akan dilakukan. Adapun yang termasuk ke dalam bagian ini yaitu, waktu dan tempat penelitian, jenis dan

pendekatan penelitian, subjek dan objek penelitian, teknik pengelola data, pengabsahan data dan analisis data.

Bab IV penulis membahas tentang hasil dan Analisis. Dalam bab ini akan diuraikan beberapa pembahasan atau hasil penelitian.

Bab V berisi penutup hasil kesimpulan yang dapat di ambil dari penelitian ini, dan saran-saran.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Peneliti tertarik mengambil judul penelitian “ Peluang Usaha Pizza Buah di Kota Palangkaraya”, dengan merujuk kajian terdahulu sebagai berikut:

Nita Oktaviana (2017) meneliti tentang “peluang Bisnis Angkringan di Kota Palangka Raya”. Hasil penelilitannya menjelaskan strategi pemasaran bisnis angkringan di kota Palangka Raya untuk meningkatkan pangsa pasar setelah melalui tahapan strategi yaitu memilih lokasi yang strategis, tidak ada batasan bagi semua kalangan menjadi konsumennya, menu makanan yang disediakan aman dikonsumsi, memberikan pelayanan sebaik mungkin, tempat yang bersih, harga yang terjangkau, dan promosi melalui banner, sosial media dan mulut kemulut. Peluang bisnis angkringan di kota Palangka Raya memiliki prospek yang baik kedepannya dan mempunyai kompetensi untuk mengerjakannya didukung oleh analisis SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) studi kelayakan dikatakan layak. Aspek pasar dan pemasaran bisnis angkringan layak untuk dijalankan karena memiliki potensi pasar dan peluang untuk memasarkan produknya hal ini dilihat dari jumlah konsumen potensial yang dimiliki bisnis tersebut. Aspek ekonomi sosial dan budaya dapat dikatakan layak karena telah membuka lapangan pekerjaan, kemudian dari aspek hukum bisnis angkringan dikatakan layak karena adanya pengecualian dari peraturan Menteri Perdagangan

yang menyatakan bahwa tidak semua bisnis harus memiliki ijin termasuk bisnis angkringan.⁴

Lidya Rosa (2017) meneliti tentang “Pengaruh Kemampuan Mengenal Peluang dan Jaringan Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Pada Pedagang Tanaman Hias di Desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa”. Hasil penelitiannya bahwa pengaruh kemampuan mengenali peluang dan jaringan kewirausahaan terhadap kinerja usaha pada pedagang tanaman hias di Desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa. Sampel penelitian ini adalah 60 responden dengan metode Purposive Sampling. Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif dan analisis linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kemampuan mengenali peluang dan jaringan kewirausahaan secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha para pedagang tanaman hias Desa Bangun Sari Kecamatan. Tanjung Morawa. Dari hasil koefisien determinasi diperoleh nilai Adjusted R Square (R^2) sebesar 0,556 hal ini berarti 55,6% variabel kinerja usaha dapat dijelaskan oleh variabel kemampuan mengenali peluang dan jaringan kewirausahaan sedangkan sisanya sebesar 44,4% dapat oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.⁵

⁴ Nita Oktaviana, *Peluang Bisnis Angkringan di Kota Palangka Raya*, Skripsi, Palangka Raya, IAIN Palangka Raya, 2017, h. 5.

⁵ Lidya Rosa, *Pengaruh Kemampuan Mengenal Peluang dan Jaringan Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Pada Pedagang Tanaman Hias di Desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa*, Skripsi, Medan, Universitas Sumatra, 2017, h. 2.

Yasirahayu (2013) meneliti tentang “*pengaruh motivasi dan peluang usaha terhadap minat berwirausaha : Studi pada Peserta Didik di SMK Purnawarman Purwakarta.*”. Hasil penelitiannya adalah berawal dari salah satu permasalahan dalam minat berwirausaha pada peserta didik di SMK yang masih rendah. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui besarnya pengaruh motivasi dan peluang usaha terhadap minat berwirausaha. Objek dalam penelitian ini yaitu peserta didik di SMK Purnawarman Purwakarta. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei eksplanatori. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner dengan jumlah sampel sebanyak 257 peserta yang diambil secara proporsional. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda dengan bantuan program SPSS 16.0 for windows. Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi dan peluang usaha berpengaruh terhadap minat berwirausaha baik secara simultan maupun parsial. Dengan demikian, motivasi dan peluang usaha dapat meningkatkan minat berwirausaha bagi peserta didik di SMK Purnawarman Purwakarta.⁶

⁶ Yasirahayu, *pengaruh motivasi dan peluang usaha terhadap minat berwirausaha : Studi pada Peserta Didik di SMK Purnawarman Purwakarta*, Skripsi, Purwakerto, Universitas Pendidikan Indonesia, 2013, h. 5.

Tabel 2. 1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

Nama	Judul, Jenis penelitian	Persamaan	Perbedaan
Nita Oktaviana	Peluang Bisnis Angkringan di Kota Palangka Raya	Mengkaji tentang peluang usaha	Terkhususnya kepada peluang bisnis angkringan di kota Palangka Raya
Lidya Rosa	Pengaruh Kemampuan Mengenal Peluang dan Jaringan Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Pada Pedagang Tanaman Hias di Desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa	Mengkaji mengenai peluang dan jaringan kewirausahaan terhadap kinerja usaha pada pedagang tanaman hias	Terkhususnya mengkaji untuk mengetahui peluang dan jaringan untuk mengetahui tentang pengaruh dari kemampuan mengenal kinerja usaha pedagang tanaman hias
Astiyasari Esti Mahanani	pengaruh motivasi dan peluang usaha terhadap minat berwirausaha : Studi pada Peserta Didik di SMK Purnawarman Purwakarta	Mengkaji mengenai peluang usaha terhadap minat berwirausaha	Terkhususnya peluang usaha terhadap minat berwirausaha pada peserta didik SMK Purnawarman Purwakarta

Sumber: dibuat Oleh Peneliti 2019

B. Kajian Teori

1. Pengertian Peluang Usaha

Peluang usaha adalah kesempatan atau waktu yang tepat yang seharusnya di ambil atau dimanfaatkan bagi seseorang wirausahawan mendapat

keuntungan. Banyak peluang yang di sia-siakan, sehingga berlalu begitu saja karena tidak semua orang dapat melihat peluang dan yang melihatpun belum tentu berani memanfaatkan peluang tersebut. Hanya seorang wirausahawan yang dapat berpikir kreatif serta berani mengambil resiko itulah yang dengan tanggap dan cepat memanfaatkan peluang. Peluang usaha yang telah diambil tentu akan memiliki konsekuensi bagi pengambil keputusan. Jika berhasil dapat dikatakan mendapat keuntungan, namun jika gagal maka itu bagian dari resiko yang harus di hadapi. Namun demikian, hal itu dapat dijadikan pengalaman yang sangat berharga.⁷

Peluang usaha/bisnis dapat dijelaskan sebagai ide investasi atau usulan usaha yang menarik yang memberi kemungkinan untuk memberikan hasil atau keuntungan bagi seseorang yang memiliki risiko. Peluang seperti itu digambarkan oleh persyaratan dan mengarah ke penyediaan suatu usaha produk atau usaha jasa yang dibaut atau ditambahkan nilainya untuk keperluan pembeli atau pengguna akhir.

Bagaimanapun juga, suatu ide yang bagus belum tentu merupakan peluang usaha atau bisnis yang baik. Sebagai contoh, anda menciptakan suatu produk yang bagus dari segi teknis namun pasar belum siap untuk produk itu. Atau

⁷ Maria Jenny Kristanti, "*Kewirausahaan peluang usaha*". Makalah, Universitas Gunadarma, 28 April 2013, h. 3.

ide itu tidak masuk akal, tetapi tingkat persaingan dan sumber daya yang dibutuhkan sedemikian rupa sehingga tidak layak untuk dilanjutkan.⁸

Dalam pengertian peluang usaha ini peneliti memandang bahwa peluang usaha adalah kesempatan atau waktu yang tepat yang seharusnya di ambil atau dimanfaatkan bagi seseorang wirausahawan mendapat keuntungan. Dengan halnya dengan peluang usaha pizza buah di kota Palangka Raya mempunyai kesempatan dan waktu yang tepat bagi para wirausahawan atau pelaku usaha di kota Palangka Raya.

a. Menemukan Peluang Usaha

Peluang usaha bersumber dari adanya kebutuhan dari individu atau masyarakat. Untuk memahami kebutuhan masyarakat diperlukan suatu diagosa terhadap lingkungan usaha secara keseluruhan, yang meliputi faktor ekonomi, politik, pasar, persaingan, pemasok, teknologi, sosial dan geografi.

Lingkungan usaha senantiasa berubah setiap saat, bahkan perubahannya cukup pesat dan seiring dengan itu terjadi pula perubahan kebutuhan masyarakat. Untuk menemukan peluang usaha yang prospektif seharusnya kita sebagai wirausahawan senantiasa mencari informasi yang terkait dengan perubahan lingkungan dan kebutuhan masyarakat. Sumber informasi dapat diperoleh dari instansi/lembaga pemerintah, media massa,

⁸ Made Dharmawati, D. Hajjah, *Kewirausahaan*, h. 207.

pasar atau mungkin melalui wawancara dengan konsumen. Jadi, peluang senantiasa ada karena perubahan-perubahan terus berlangsung baik di tingkat individu, maupun di tingkat masyarakat. Kemampuan kita melihat peluang sangat tergantung dari informasi yang kita peroleh tentang faktor lingkungan usaha.

b. Formulasi Peluang Usaha

Informasi tentang suatu fenomena yang terjadi di muka bumi dapat dimanfaatkan oleh orang tertentu menjadi peluang yang lebih bernilai guna. Walaupun demikian bukan banyaknya informasi yang dikumpulkan atau diperoleh untuk ditindaklanjuti, melainkan relevansinya dengan situasi yang akan memberikan peluang terciptanya suatu usaha.

Setelah menerima informasi tertentu pada umumnya orang yang mempunyai jiwa wirausaha akan mengajak tim untuk mengolah informasi menjadi sesuatu yang bernilai jual. Mereka tidak akan mengabaikan keberadaan tim pada hampir setiap peluang yang ada karena tim itu yang akan membentuk sinergi untuk memanfaatkan informasi atas berbagai perubahan dan pergerakan bisnis yang ada.

c. Selanjutnya, berkat kreativitas dari setiap anggota tim, maka perubahan atas suatu fenomena dalam keseharian seolah-olah disulap menjadi peluang usaha yang sangat menguntungkan. Daya kreativitas ini memang tidak dimiliki oleh setiap orang. Ada juga yang memiliki daya kreativitas

tetapi dia tidak menyadarinya atau belum memanfaatkannya secara optimum atas kemampuan yang ada pada dirinya.⁹

2. Pengertian Ide

Lahirnya ide dalam diri seorang wirausaha merupakan langkah awal dari suatu inovasi bisa dilakukan oleh seorang wirausaha bila orang tersebut mampu melahirkan ide atau gagasan bisnis dalam pikirannya. “Definisi ide adalah buah piker manusia yang muncul karena adanya suatu pengamatan yang secara rasional dianggap logis dan memiliki nilai manfaat baru.”

a. Prinsip Melahirkan Ide

Beberapa prinsip dalam melahirkan sebuah ide dalam pikiran manusia adalah sebagai berikut :

- Selalu Membuka Pikiran

Berpikir bahwa ide Anda adalah yang terbaik, karena kondisi tersebut akan membimbing Anda menghasilkan ide-ide yang baik.

Perenungan, introspeksi dan umpan balik membantu Anda memperoleh ide-ide terbaik.

- Selalu Membuka Mata

Melihat keberhasilan dari tindakan-tindakan yang telah dilakukan orang atau perusahaan lain adalah cara terbaik dari lebih efisien.

⁹ Suparyanto, *Kewirausahaan*, Bandung: Alfabeta, 2016, h. 96.

b. Sumber Menggali Ide

Beberapa sumber atau potensi untuk menggali suatu ide adalah sebagai berikut:

- Mencari kebutuhan konsumen.
- Mengamati mata rantai saluran distribusi perusahaan.
- Kebijakan pemerintah.
- Penelitian dan pengembangan.
- Hobi.
- Kecenderungan perilaku konsumen.
- Kegunaan lain dari barang yang sudah ada (menambah Utility).
- Peristiwa di suatu wilayah.
- Moment kegiatan atau hari-hari besar.¹⁰

c. Ide dan Peluang

Ide dan peluang merupakan dua unsur penting dalam kewirausahaan agar ide menjadi peluang, maka harus dievaluasi dengan cara *screening* (penjaringan), yaitu:

- 1) Ide harus, dimunculkan dalam bentuk yang riil (barang dan jasa baru) yang berbeda di pasar. Barang dan jasa yang berbeda tersebut harus

¹⁰ Made Dharmawati, D. Hajjah, *Kewirausahaan*, h. 49-50.

menciptakan nilai (efesien) baik bagi konsumen maupun pembeli potensial.

- 2) Mengamati pintu (asal usul) peluang.
- 3) Menjamin jumlah dan kualitas produk yang dihasilkan.
- 4) Menaksir biaya awal.
- 5) Memperhitungkan risiko yang mungkin terjadi beberapa keadaan yang menciptakan peluang yaitu :
 - a) Produk baru harus secara dipasarkan.
 - b) Kerugian teknik harus rendah.
 - c) Ketika pesaing tidak agresif mengembangkan strategi produk.
 - d) Pesaing tidak memiliki teknologi canggih.
 - e) Pesaing tidak memiliki strategi dalam mempertahankan posisinya.
 - f) Perusahaan yang baru kita rintis memiliki sumber daya dan kemampuan dalam menghasilkan produknya.

3. Pengertian Kreativitas

Menurut Gomah menjelaskan bahwa inovasi itu merupakan penerapan secara praktis mengenai gagasan-gagasan yang kreatif. Inovasi tercipta Karen adanya kreativitas yang tinggi. Conny setiawan (1984), menjelaskan bahwa kreativitas itu adalah sebagai kemampuan untuk menciptakan suatu produk baru. Dengan perkataan lain, kreativitas itu adalah sebagai berikut:

- a. Kreativitas adalah kemampuan untuk membuat kombinasi-kombinasi baru atau melihat hubungan-hubungan baru antara unsur, data, dan variable yang sudah ada sebelumnya.
- b. Kreativitas adalah kemampuan seseorang untuk melahirkan sesuatu yang baru, baik berupa gagasan maupun karya yang relative berbeda dengan apa yang telah ada sebelumnya.

Semangat etos kerja yang tinggi seorang wirausaha, terletak pada kreativitas dan rasa percaya diri sendiri untuk maju dalam berwirausaha. Menurut De Bone, pemikiran kreativitas itu merupakan motivator yang sangat besar, karena membuat orang sangat tertarik akan pekerjaannya. Dengan mengembangkan kreativitas, seorang wirausaha akan mampu meningkatkan:¹¹

- a. Keterampilannya.
- b. Semangat kerjanya.
- c. Mutu produk.
- d. Efisien kerjanya.
- e. Inisiatif kerjanya.
- f. Keuntungan usahanya.

¹¹ *Ibid*, 215.

4. Pengertian Inovasi

Inovasi berasal dari bahasa Inggris yaitu *innovation*, yang artinya segala hal yang baru atau pembaruan. Inovator adalah orang atau sesuatu yang mendatangkan hal-hal yang baru. Wirausaha yang sukses dalam usahanya, selalu menggunakan inovasi dalam pembuatan produknya atau pelayanannya yang unik, aneh, khusus dan baru, sehingga tidak memandang usaha yang lain sebagai pesaing.

Inovasi bukanlah suatu temuan yang luar biasa, tetapi suatu temuan yang menyebabkan berdaya gunanya sumber ekonomi kearah yang lebih produktif. Adanya inovasi dari wirausaha akan mendorong semangat kerja di dalam usahanya atau bisnisnya. Adapun faktor-faktor yang mendorong inovasi, yaitu adanya peluang usaha, pengalaman, dan kreatifitasnya.

Pada umumnya faktor-faktor inovasi yang dapat memengaruhi semangat kerja wirausaha di sini adalah:

- a. Kesempatan untuk memperoleh keuntungan.
- b. Minat dan keinginan wirausaha sendiri untuk berwirausaha.
- c. Kesempatan untuk menjadi “BOS”.
- d. Kebebasan di dalam manajemen usaha.

Di dalam prosesnya, penerapan kemampuan di dalam berinovatif, menurut Kuratko (1955) ada empat jenis inovatif, yaitu:¹²

- a. Invensi (penemuan).
- b. Ekstensi (pengembangan).
- c. Duplikasi (penggandaan).
- d. Sintesis.

a. Indikator Inovasi Produk

Menurut Nasution ada tiga jenis inovasi, yakni :

1) Inovasi Produk

Didefinisikan sebagai produk atau jasa baru yang diperkenalkan ke pasar untuk memenuhi kebutuhan pasar. Lebih lanjut dapat didefinisikan sebagai proses memperkenalkan teknologi baru untuk digunakan. Hasil dari proses ini berupa pengenalan barang dan jasa baru yang dapat digunakan untuk meningkatkan keuntungan perusahaan. Inovasi produk ini dapat dibedakan menjadi tiga kategori.

a) Perluasan Lini Produk

Adalah produk-produk relatif baru bagi pasar namun tidak baru lagi perusahaan.

b) “me too” Products

¹² *Ibid*, 215.

Adalah produk-produk relatif baru bagi perusahaan namun pasar telah mengenalnya terlebih dahulu.

c) “new to the word” products

Merupakan produk yang benar-benar baru baik bagi pasar maupun perusahaan.

Terdapat enam golongan inovsai produk antara lain :

a) Produk baru bagi dunia

Produk baru bagi dunia merupakan suatu produk baru yang menciptakan pasar yang sama sekali baru, dimana produk sejenis belum pernah dibuat oleh pihak lain sehingga produk tersebut merupakan produk yang benar-benar baru sehingga dapat membedakan produk baru tersebut dengan produk-produk sejenis yang lainnya.

b) Lini produk baru

Lini produk baru merupakan produk baru yang memungkinkan perusahaan memasuki pasar yang telah mapan untuk pertama kalinya memasuki pasar yang sudah ada, dengan lini produk baru adapt memepengaruhi konsumen untuk menentukan pilihan produk.

c) Tambahan pada lini produk yang telah ada

Tambahan pada lini produk yang telah ada merupakan produk-produk baru yang melengkapi atau menambah suatu

lini produk perusahaan yang telah mantap sehingga produk menjadi lebih beragam sehingga memunculkan banyak pilihan.

d) Perbaikan dan revisi produk yang telah ada

Perbaikan dan revisi produk yang telah ada merupakan produk yang memberikan kinerja yang lebih baik atau nilai yang dianggap lebih hebat dan menggantikan produk yang telah ada, dimana dihasilkan produk baru dengan daya kerja/kegunaan yang disempurnakan.

e) Penentuan kembali

Penentuan kembali merupakan produk yang sudah ada diarahkan atau dipasarkan ke pasar atau segmen pasar yang baru, hasil ini diharapkan dapat memperluas pemasaran dengan memperoleh pangsa pasar atau konsumen baru sebagai upaya untuk meningkatkan penjualan.

f) Pengurangan biaya

Pengurangan biaya merupakan produk baru yang menyediakan produk yang daya kerja/kegunaanya serupa dengan harga yang lebih murah atau rendah, hal ini dimaksudkan mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli suatu produk dan hal ini berdampak pada meningkatnya volume penjualan suatu produk.

Adanya kesamaan tampilan produk sejenis dari pesaing merupakan faktor pendorong terjadinya inovasi produk, umumnya produk pesaing itu muncul tanpa mengalami perubahan yang berarti bahkan cenderung statis. Keadaan seperti ini dapat menjadi hal yang menguntungkan, karena persaingan yang timbul dengan munculnya produk pesaing dapat diatasi dengan melakukan inovasi produk. Inovasi produk merupakan sesuatu yang dapat dilihat sebagai kemajuan fungsional produk yang dapat membawa produk selangkah lebih maju dibandingkan dengan produk pesaing. Apabila produk tersebut memiliki suatu kelebihan yang dipandang sebagai nilai tambah bagi konsumen. Pengembangan produk baru memerlukan upaya, waktu dan kemampuan termasuk besarnya risiko dan biaya kegagalan.

b. Inovasi Proses

Inovasi proses adalah suatu elemen baru yang diperkenalkan dalam operasi produk dan jasa dalam perusahaan, seperti materi bahan baku, spesifikasi tugas, mekanisme kerja dan informasi, maupun peralatan yang digunakan untuk memproduksi produk atau jasa.

c. Inovasi Administrasi

Inovasi ini sangat berkaitan dengan perubahan dalam metode operasi bisnis yang dapat memanfaatkan perubahan tersebut secara

efektif dalam struktur dan kebijaksanaan organisasi, metode kerja, dan prosedur lainnya untuk memproduksi, membiayai, dan memasarkan produk atau jasa. Inovasi administrasi turut melibatkan perubahan yang berpengaruh terhadap kebijakan-kebijakan organisasi, alikasi sumber daya, dan faktor-faktor lain yang berkaitan dengan struktur social organisasi yang secara tidak langsung berkaitan dengan kegiatan dasar organisasi.

Menurut Hubeis dikemukakan empat indikator inovasi, yaitu :

- 1) Penemuan
- 2) Pengembangan
- 3) Duplikasi dan
- 4) Sintesis

Sedangkan Lukasdan Ferrell menjelaskan adanya beberapa indicator dari inovasi produk, yaitu:

- 1) Perluasan lini yaitu produk yang dihasilkan perusahaan tidaklah benar-benar baru tetapi relative baru untuk sebuah pasar.
- 2) Produk baru yaitu produk baru bagi perusahaan tetapi tidak baru bagi pasar.
- 3) Produk benar-benar baru adalah produk yang termasuk baru baik bagi perusahaan maupun pasar.

Berdasarkan uraian tersebut maka indikator inovasi digunakan pada penelitian ini meliputi : produk baru bagi dunia, lini produk baru, tambahan pada lini produk yang telah ada, perbaikan dan revisi produk yang telah ada, penentuan kembali dan pengurangan biaya.¹³

5. Pengertian Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah kegiatan membagi suatu pasar menjadi keompok-kelompok pembeli yang berbeda yang memiliki kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda yang mungkin membutuhkan produk atau bauran pemasaran yang berbeda. Segmentasi pasar juga dapat diartikan sebagai proses pengidentifikasi dan menganalisis para pembeli dipasar produk, menganalisis perbedaan antara pembeli dipasar.

a. Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

Dalam memasarkan suatu produk atau jasa dalam sebuah perusahaan, diperlukan suatu pendekatan yang mudah dan fleksibel yang biasa disebut sebagai bauran pemasaran (marketing mix). Marketing mix atau yang diserap ke dalam bahasa Indonesia menjadi bauran pemasaran adalah suatu strategi penjualan atau promosi serta penentuan harga yang bersifat unik serta dirancang untuk

¹³ Agus Susanto, *Pengaruh promosi, harga dan inovasi produk terhadap keputusan pembeli pada batik tulis Karangmlati Demak*, Skripsi, Semarang, Universitas Negeri Semarang, 2013, h. 21-26.

menghasilkan petukaran yang saling menguntungkan untuk pasar yang dituju.¹⁴

6. Pengertian Kesempatan

Kesempatan adalah situasi terbaik yang sedang kita hadapi dimana kita memiliki peluang yang sangat besar untuk mendapatkan hasil akhir yang terbaik pula. Sadarilah bahwa kita memiliki kesempatan untuk hidup hari ini. Lakukanlah hal yang berarti setiap detik karena detik-detik yang telah berlalu tidak akan pernah kembali dan kita juga tidak bisa memperbaiki kesalahan masa lalu.

Bagi kamu yang sedang bersekolah atau kuliah, kamu memiliki kesempatan untuk mengubah masa depanmu mulai dari sekarang. Saat kamu ingin menjadi orang yang sukses, maka kamu harus belajar dengan sungguh-sungguh. Dan saat kamu sedang bekerja, jadilah pekerja yang tekun agar berkat-berkat itu mengalir dalam kehidupanmu. Kita memiliki banyak kesempatan untuk mendapatkan hasil akhir yang lebih baik. Kita juga memiliki banyak kesempatan untuk bisa menjadi pribadi yang jauh lebih baik, yaitu pribadi yang tidak lagi hidup dalam dosa.

Saat ini adalah kesempatan terbaik untuk melakukan yang terbaik. Jangan pernah menunda, karena dengan menunda kita telah membuang hal baik yang akan menjadi bagian dari masa depan kita. Sebab orang

¹⁴https://id.m.wikipedia.org/wiki/Segmentasi_pasar, (online 22 Juli 2019)

yang tak berpengalaman akan dibunuh oleh keengganannya, dan orang bebal akan dibinasakan oleh kelalaiannya.

7. Teori Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan.¹⁵ Analisis adalah inentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perencana strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis Situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah Analisis SWOT.

Penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal *Strengths* dan *Weaknesses* serta lingkungan eksternal

¹⁵Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis*, Malang: UIN-Maliki Press, 2011, h. 63.

Opportunities dan *Threats* yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal Peluang (*opportunities*) dan Ancaman (*threats*) dengan faktor internal Kekuatan (*strengths*), dan Kelemahan (*weaknesses*).¹⁶

Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan. Cara membuat analisis SWOT menurut Rangkuti:

Kuadran 1: situasi yang sangat menguntungkan perusahaan karena memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

Kuadran 2: Dari sisi internal perusahaan memiliki kekuatan walaupun menghadapi ancaman. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk atau pasar).

Kuadran 3: Perusahaan menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal, tetapi disisi lain menghadapi peluang pasar yang

¹⁶ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT*, Jakarta: PT Gramedia, 2014, h.19.

sangat besar. Fokus strategi perusahaan yang harus dilakukan adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik. Misalnya, *Apple* menggunakan strategi peninjauan kembali teknologi yang dipergunakan dengan menawarkan produk-produk baru dalam industry mikro komputer.

Kuadran 4: Perusahaan mengalami berbagai ancaman dan kelemahan internal, strategi yang harus digunakan adalah strategi bertahan.¹⁷

C. Kerangka Pikir

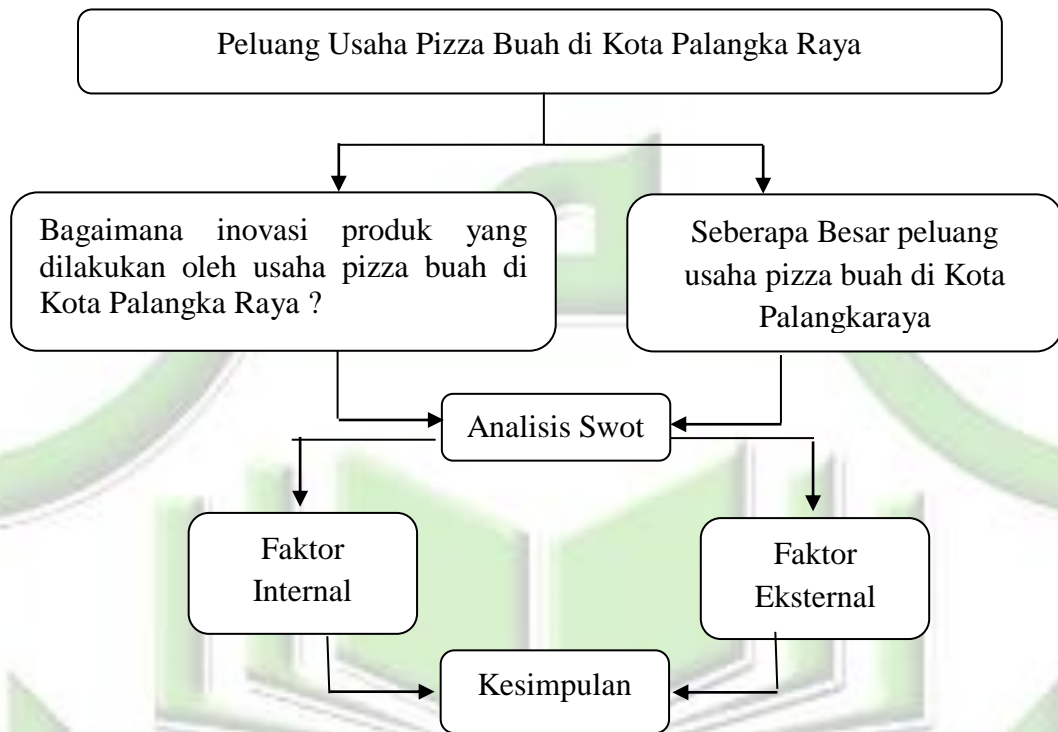
Dari judul “Peluang usaha Pizza buah di Kota Palangkaraya” dimana yang dimaksud dengan peluang usaha merupakan suatu kesempatan bagi pelaku usaha di kota Palangka Raya terkhususnya para pedagang yang kreatif dalam membuat suatu inovasi dalam produk yang ada, contohnya pizza buah, yang dimana pizza biasanya menggunakan daging sapi atau daging ayam sebagai isianya. Sekarang para pelaku usaha menggunakan inovasi baru yaitu menggunakan buah-buahan sebagai isiannya, di sini terlihat begitu menarik dan unik. Maka tak salah kalau peluang usaha pizza buah di kota Palangka Raya sangatlah besar bagi para pelaku usah mikro kecil menengah atau disebut juga UMKM.

¹⁷ Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis*, h. 64.

Palangka Raya merupakan kota yang mempunyai daya tarik bagi para pendatang untuk mencari peruntungan dengan mencari peluang kerja atau mendirikan usaha sendiri. Sedangkan usaha pizza buah adalah sebuah usaha di bidang perdagangan atau jual beli yang menu makanannya dapat dikatakan unik, di kota Palang Raya pizza buah merupakan makanan yang satu-satunya di kota Palangka Raya Kalimantan Tengah. Pizza buah bisa dinikmati oleh lapisan menengah kebawah sampai lapisan menengah ke atas, mulai dari pelajar, pekerja, dan mahasiswa, dari anak-anak, anak muda sampai orang tua. Ini bearti usaha pizza buah di kota Palangka Raya memiliki peminat (konsumen) cukup banyak dan sifat manusia yang cenderung bersifat konsumtif serta lebih praktis dengan makanan cepat saji maka peneliti melihat adanya peluang usaha pizza buah di kota Palangka Raya. Berikut adalah bagan kerangka pemikiran peneliti.



IAIN
PALANGKARAYA

Bagan 2. 1 Kerangka Pikir

IAIN
PALANGKARAYA

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Waktu dan Tempat Penelitian

1. Waktu penelitian

Waktu penelitian tentang Peluang Usaha Pizza Buah di Kota Palangka Raya ini dilaksanakan selama 2 (dua) bulan, setelah penyelenggaraan seminar dan mendapatkan izin penelitian dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI). Waktu yang digunakan ini adalah untuk menggali data dari para subjek yang berada di lokasi penelitian.

2. Tempat penelitian

Adapun tempat pelaksanaan penelitian ini berada di kota Palangkaraya, di Jl. Let.Jend. Suprpto dengan nama toko pizza buah gurih Mas Taufik, Jl. Yos Sudarso dengan nama toko pizza buah gurih mas Taufik 2, dan di Jl.Dr.Murjani dengan nama toko pizza buah gurih mas Taufik 3, peneliti memilih untuk melakukan penelitian ditempat Jl.Let.Jend.Suprpto karena di tempat tersebut pertama kali dikenalkan pizza buah di Kota Palangka Raya, untuk di Jl.Yos Sudarso serta di Jl. Dr.Murjani, merupakan cabang pizza buah gurih Mas taufik Jl.Let.Jend. Suprpto.

B. Jenis dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif, menurut Sudyaharjo kualitatif merupakan sekumpulan metode pemecahan masalah yang terencana dan cermat dengan desain yang cukup longgar, pengumpulan data lunak, dan tertuju pada penyusunan teori yang disimpulkan melalui induksi langsung. Penelitian kualitatif deskriptif dimaksudkan untuk memberikan data yang seteliti mungkin tentang manusia, keadaan atau gejala-gejala lainnya. Terutama untuk mempertegas hipotesa-hipotesa, agar dapat membantu dalam memperkuat teori-teori lama, atau di dalam kerangka menyusun teori-teori baru.¹⁸

2. Pendekatan penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi fenomenologi, fenomenologi merupakan strategi dalam penelitian kualitatif. Di dalamnya, penelitian mengidentifikasi hakikat pengalaman manusia tentang sesuatu fenomena tertentu. Penelitian fenomenologi ini dilakukan melalui wawancara mendalam dengan partisipan. Wawancara dan diarahkan pada pemahaman tentang persepsi atau sikap informan terhadap pengalaman hidupnya sehari-hari.¹⁹

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

¹⁸ Ahmad Tanzeh, *Metodologi Penelitian Praktis*, Yogyakarta: Teras, 2011, h.5.

¹⁹ M. Djunaidi Ghony, *Metode Penelitian kualitatif*, Yogyakarta: Ar-Ruzz edia, 2016, h.57.

Subjek penelitian ini adalah konsumen pada pedagang dan pembeli Pizza buah Kota Palangka Raya untuk dapat memberikan data primer untuk penelitian ini. Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau persorangan seperti dari hasil wawancara atau kuesioner yang biasa dilakukan oleh peneliti.

Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini adalah *purposive sampling*. Menurut Sugiyono sampel adalah bagian atau jumlah dari karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Menurut ridwan, *purposive sampling* dikenal dengan sampel pertimbangan ialah teknik sampel yang digunakan peneliti jika peneliti mempunyai pertimbangan-pertimbangan tertentu dalam mengambil sampel atau penentu sampel untuk tujuan tertentu. Penulis menulis pendapat pribadi dalam memilih individu-individu yang akan menjadi sampel. Bahwa individu-individu tertentu saja yang dapat mewakili.²⁰

Dengan ini peneliti menarik 3 penjual pizza buah di kota Palangka Raya dan 5 pembeli sebagai subjek penelitian dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Berumur 16-30 tahun ke atas.
- b. Semua Agama
- c. Penjual dan Pembeli

²⁰ Rozaini Nasution, *Teknik Sampling*, Universitas Sumatera Utara, 2003, h.5

- d. Mengetahui Bagaimana inovasi produk yang dilakukan oleh usaha pizza buah di Kota Palangka Raya dan bagaimana peluang usaha pizza buah di kota Palangka Raya.

2. Objek penelitian

Objek penelitian ini adalah mengenai Peluang Usaha Pizza buah di Kota Palangka Raya.

D. Teknik Pengelola Data

Dalam mengumpulkan data, peneliti menggunakan beberapa teknik sebagai berikut :

1. Observasi

Observasi merupakan mengadakan pengamatan secara langsung di lapangan untuk mengetahui masalah dan keadaan yang sebenarnya terhadap yang diteliti. Melalui teknik ini peneliti melakukan pengamatan dalam berbagai hal yang berkenaan dengan subjek penelitian maupun data yang ingin di kumpulkan.²¹ Yang hampir sama juga dikemukakan oleh Sutrisno Hadi, yang dimaksud dengan teknik observasi ialah pengamatan dan pencatatan secara sistematis fenomena-fenomena yang diteliti.²²

²¹ Joko Subagyo, *Metodelogi Penelitian dalam Teori dan Praktek*, Jakarta: PT. Asdi Mahasatya, 2004, h.39

²² Sutrisno Hadi, *Metodologi Reseach II*, Yogyakarta: Yasbit Fak. Psikologi UGM, 1989, h. 136

Pada teknik ini peneliti mengadakan pengamatan langsung di lapangan untuk mengetahui masalah dan keadaan yang sebenarnya terhadap apa yang diteliti. Yang menjadi pengamatan langsung adalah Peluang Usaha Pizza Buah di Kota Palangkaraya tersebut.

2. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan *interview* pada satu atau beberapa orang yang bersangkutan. Wawancara ini dapat di pakai untuk melengkapai data yang diperoleh melalui observasi.

Dalam hal ini untuk mengetahui lebih dalam tentang bagaimana Peluang Usaha pizza buah di kota Palangkaraya dan apa pandangan masyarakat tentang kehadiran pizza buah di Kota Palangka Raya . Dengan meminta keterangan kepada subjek peelitian, kemudian para subjek tersebut dapat memberikan keterangan dan jawaban dengan jelas dan baik.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan wawancara tidak terstruktur, dengan menetapkan pertanyaan secara terbuka dari pertanyaan-pertanyaan yang akan dilakukan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mengumpulkan data dengan melihat atau mencatat suatu laporan yang sudah tersedia. Dokumen sebagai metode pengumpulan data adalah setiap persyaratan tertulis yang disusun oleh seseorang atau lembaga untuk keperluan penguji suatu peristiwa.

Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data beberapa catatan dan laporan-laporan yang berhubungan dengan data yang digali. Adapun data yang didapat dari mengkaji dokumentasi gambaran umum lokasi penelitian (profil) Peluang Usaha Pizza Buah di Kota Palangkaraya.

E. Pengabsahan Data

Pengabsahan data sangat diperlukan agar dapat menjamin bahwa semua hasil pengamatan atau observasi, wawancara, dan dokumentasi, memang benar dan sesuai dengan kenyataan yang terjadi dilokasi penelitian. Oleh karena itu, keabsahan data dalam penelitian ini dapat menjamin bahwa dalam mendeskripsikan peluang usaha pizza buah di kota Palangka Raya memerlukan jawaban yang jelas dari para responden sehingga tidak diragukan lagu keabsahannya. Keabsahan data digunakan untuk menjamin bahwa semua data yang telah diamati dan diteliti relevan dengan sesungguhnya.

Salah satu cara paling penting dan mudah dalam uji keabsahan hasil penelitian adalah dengan menggunakan triangulasi peneliti, metode, teori, dan sumber data. Dengan mengacu pada Denzin, menurutnya pelaksanaan teknis dari langkah pengujian keabsahan ini ada 4 macam triangulasi yaitu, peneliti, sumber, metode, dan teori.²³

²³ Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya*, Jakarta: Kencana. 2007, h.264.

Teknik pengabsahan data dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber, berarti membandingkan dan mengecek ulang derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui sumber yang berbeda. Misalnya membandingkan hasil pengamatan dengan wawancara membandingkan antara apa yang dikatakan umum dengan yang dikatakan secara pribadi, membandingkan hasil wawancara dengan dokumen yang ada.²⁴ Keabsahan data dalam penelitian ini menjamin bahwa dalam mendeskripsikan sejauh mana Peluang Usaha Pizza Buah di Kota Palangka Raya.

Denzin dalam Meleong, membedakan empat macam triangulasi sebagai teknik pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan sumber, metode, penyidik dan teori. Peneliti memilih menggunakan teknik triangulasi dengan sumber, hal ini dimaksudkan untuk membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang melalui waktu dan alat yang berbeda dengan jalan :

2. Membandingkan data hasil pengamatan (observasi) dengan data hasil wawancara.
3. Membandingkan apa yang dikatakan informasi didepan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.
4. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.²⁵

²⁴ Bachtiar S. Bachri, *Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi pada Penelitian Kualitatif*, Jurnal, Vol. 10 No.4, 2010, h.56.

²⁵ Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rose Jakarya Offset, 200, h. 178.

F. Analisis Data

Dalam menganalisis data ini, teknik analisis data yang digunakan adalah model analisis SWOT. Analisis SWOT adalah suatu metode perencanaan strategis untuk mengevaluasi faktor-faktor yang berpengaruh dalam usaha mencapai tujuan, yaitu kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*), baik itu tujuan jangka pendek maupun jangka panjang.

Dalam menganalisa data ada beberapa langkah yang harus ditempuh dalam penelitian kualitatif, karena untuk pengambilan konsep, kategori dan deskripsi adalah atas dasar kejadian (*incidence*) ketika peneliti berada di lapangan, maka antar pengumpulan data dan proses secara simultan (waktu yang bersamaan) dan berbentuk siklus (waktu yang terus berputar). Dalam penelitian ini teknik analisis yang digunakan Miles dan Huberman, bahwa teknik analisis data dalam penelitian kualitatif deskriptif melalui beberapa tahap, yaitu:

1. *Data collection* yaitu pengumpulan data yang peneliti lakukan dari berbagai sumber berkaitan dengan data yang diperlukan.
2. *Data Reduction* yaitu pengurangan data-data yang diperoleh dari tempat penelitian. Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan

mengorganisasikan data dengan cara sedemikian rupa hingga dapat ditarik kesimpulan pada akhirnya.²⁶

3. *Data Display* (penyajian Data), yaitu data yang didapat dari penelitian tentang peluang usaha pizza buah di kota Palangka Raya dipaparkan secara ilmiah oleh peneliti dengan tidak menutup-nutupi kekurangannya.
4. *Data Conclusion Drawing* atau penarikan kesimpulan data verifikasi ialah dengan melihat kembali pada reduksi data (pengurangan data) dan display data (penyajian data), sehingga kesimpulan yang di ambil tidak menyimpang dari data yang diperoleh.²⁷



²⁶ Metthew B Milles dkk, *Analisis Data Kualitatif*, Jakarta: UI-Press, 1992, h. 16.

²⁷ Burhan Bungin, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003, h. 69-70.

BAB IV

HASIL DAN ANALISIS

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Kota Palangka Raya

Sejarah pembentukan Kota Palangka Raya merupakan bagian integral dari pembentukan Provinsi Kalimantan Tengah berdasarkan Undang-undang Darurat Nomor 10 Tahun 1957, Lembaran Negara Nomor 53 berikut penjelasannya (Tambahan Lembaran Negara Nomor 1284) berlaku mulai tanggal 23 Mei 1957, yang selanjutnya disebut Undang-Undang Pembentukan Daerah Swatantara Provinsi Kalimantan Tengah. Berdasarkan Undang-undang Nomor 21 Tahun 1958, Parlemen Republik Indonesia tanggal 11 Mei 1959 mengesahkan Undang-undang Nomor 27 Tahun 1959, yang menetapkan pembagian Provinsi Kalimantan Tengah dalam 5 (lima) Kabupaten dan Palangka Raya sebagai Ibu kotanya. Berlakunya Undang-undang Nomor 27 Tahun 1959 dan Surat Keputusan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia tanggal 22 Desember 1959 Nomor.52/12/2-206, maka ditetapkanlah pemindahan tempat dan kedudukan Pemerintah Daerah Kalimantan Tengah ke Palangka Raya terhitung tanggal 20 Desember 1959. Selanjutnya, Kecamatan Kahayan Tengah yang berkedudukan di Pahandut secara bertahap mengalami perubahan dengan mendapat tambahan tugas dan fungsinya, antara lain mempersiapkan Kotapraja Palangka Raya. Kahayan

Tengah ini dipimpin oleh Asisten Wedana, yang pada waktu itu dijabat oleh J. M. Nahan.

Peningkatan secara bertahap Kecamatan Kahayan Tengah tersebut, lebih nyata lagi setelah dilantiknya Bapak Tjilik Riwut sebagai Gubernur Kepala Daerah Tingkat I Kalimantan Tengah pada tanggal 23 Desember 1959 oleh Menteri Dalam Negeri, dan Kecamatan Kahayan Tengah di Pahandut di pindahkan ke Bukit Rawi. Pada tanggal 11 Mei 1960, dibentuk pula Kecamatan Palangka Raya Khusus Persiapan Kotapraja Palangka Raya yang dipimpin oleh J.M. Nahan. Selanjutnya sejak tanggal 20 Juni 1960 Kecamatan Palangka Khusus Persiapan Kotapraja Palangka Raya dipimpin oleh W. Coenrad dengan sebutan Kepala Pemerintah Kotapraja Administratif Palangka Raya. Perubahan, peningkatan dan pembentukan yang dilaksanakan untuk kelengkapan Kotapraja Administratif Palangka Raya dengan membentuk 3 (tiga) Kecamatan, yaitu :

- a. Kecamatan Palangka di Pahandut
- b. Kecamatan Bukit Batu di Tangkiling
- c. Kecamatan Petuk Ketimpun di Marang Ngandurung Langit

Kemudian pada awal tahun 1964, Kecamatan Palangka di Pahandut dipecah menjadi dua Kecamatan yaitu:

- a. Kecamatan Pahandut di Pahandut
- b. Kecamatan Palangka di Palangka Raya.²⁸

Secara geografis, Kota Palangka Raya terletak pada $113^{\circ}30' - 114^{\circ}07'$ Bujur Timur dan $1^{\circ}35'N - 2^{\circ}24'$ Lintang Selatan. Wilayah administrasi Kota Palangka Raya terdiri atas 5 (lima) Wilayah Kecamatan yaitu Kecamatan Pahandut, Sebangau, Jekan Raya, Bukit Batu dan Rakumpit yang terdiri dari 30 Kelurahan dengan batas-batas sebagai berikut :

Sebelah Utara : Kabupaten Gunung Mas

Sebelah Timur : Kabupaten Gunung Mas

Sebelah Selatan : Kabupaten Pulang Pisau

Sebelah Barat : Kabupaten Katingan

Kota Palangka Raya mempunyai luas Wilayah $2.678,51 \text{ Km}^2$ (267.851Ha) dibagi kedalam 5 (lima) Kecamatan yaitu Kecamatan Pahandut, Sebangau, Jekan Raya, Bukit Batu dan Rakumpit dengan luas masing-masing $117,25 \text{ Km}^2$, $583,50 \text{ Km}^2$, $352,62 \text{ Km}^2$, 572 Km^2 dan $1.053,14 \text{ Km}^2$. Luas wilayah Palangka Raya adalah 284.250 Ha. Wilayah Kota Palangka Raya terdiri dari 5

²⁸ Badan Pusat Statistik Kota Palangka Raya, *Palangka Raya, dalam angkat 2015*, Palangka Raya : Badan Statistik kota Palangka Raya, 20015.

(lima) Kecamatan yaitu Kecamatan Pahandut, Kecamatan Sebangau, Kecamatan Jekan Raya, Kecamatan Bukit Batu dan Kecamatan Rakumpit.

Sedangkan Visi dan Misi Kota Palangka Raya adalah sebagai berikut :

VISI: “Terwujudnya Kota Palangka Raya menjadi kota yang Maju, Rukun dan Sejahtera”.

- MISI :
1. Mewujudkan kemajuan kota Palangka Raya Smart Environment (Lingkungan Cerdas) meliputi : Pembangunan Insfra Struktur, Teknologi Informasi, Pengelolaan Air, Lahan, Pengelolaan Limbah, Manajemen bangunan dan tata ruang, Transportasi.
 2. Mewujudkan kerukunan seluruh elemen masyarakat smart society (masyarakat cerdas) meliputi : pembangunan, kesehatan, pendidikan, kepemudaan, layanan public, kerukunan dan keamanan.
 3. Mewujudkan kesejahteraan masyarakat kota dan masyarakat daerah pinggiran Smart Economy (Ekonomi Cerdas) meliputi : pengembangan industry, usaha kecil dan menengah, pariwisata dan perbankan.²⁹

²⁹ <https://bappeda.palangkaraya.go.id/profil/visi-dan-misi>, (Online 1 Mei 2019).

2. Sejarah Pizza buah di kota Palangka Raya

Pizza buah pertama kali muncul di kota Palangka Raya pada bulan April 2014 di pelopori oleh Mas Taufik sekaligus pemilik dari Pizza buah Gurih mas Taufik, pada mulanya pizza buah hanya menggunakan buah nanas sebagai varian rasanya. Pada mulanya pizza buah ada di Banjarmasin yang hanya menggunakan buah nanas dan buah Naga sebagai isiannya. Lalu mas Taufik membuka usaha pizza buah di kota Palangka Raya dengan dua varian yaitu buah Naga dan buah Nanas, berjalannya waktu ternyata varian buah nanas lebih laku dibandingkan varian buah Naga sampai sekarang ini.

- a. Pizza Buah Gurih mas Taufik di Jl. Let.Jend. Suprpto, manajernya Bapak M.

Bapak M adalah manajer Pizza buah di jl.Jend. Suprpto dan Adek angkatnya mas Taufik pemilik usaha pizza buah gurih mas Taufik di JL. Jend.Suprpto, bapak M dengan mas Taufik sudah lama berteman, pada saat itu mas Taufik mengangkat bapak M sebagai adeknya, pertama kali pizza buah buka di warung makan Brobudur selama 2 bulan mas Taufik dan bapak M meramu resep pizza buah yang beda dengan pizza yang ada saat ini. Dan pizza buah lebih dahulu dikenalkan di Palangka Raya di bandingkan dengan pizza hut.

Bapak M menceritakan sejarah pizza buah di kota Palangka Raya, pada mulanya pizza dikenalkan di kota Banjarmasin, pizza buah hanya menggunakan buah naga, di saat dikenalkan di Palangka Raya dengan

buah naga dan buah nanas, ternyata buah nanas lebih diminati dibandingkan buah naga sampai sekarang ini pizza buah menggunakan buah naga.

Dan pada tahun 2014 bapak M dan mas Taufik mengadu peruntungan di kota Palangka Raya dengan membuka usaha Pizza Buah di JL.Jend.Suprpto. modal usaha yang digunakan bapak M yaitu sebesar 100 Juta perbulan dengan obset 300 juta perbulan dibagi dengan gaji karyawan yang dimana jumlahnya karyawanya 21 orang dengan sistem roling jatah liburanya 1 hari, senin sampai jumat 17 orang, dan sabtu minggu 21 orang, karena di hari sabtu dan minggu banyak pesanan dan banyak pembeli.dengan obset 300 juta perbulan dipotong dengan membeli bahan baku untuk pizza buah. Inovasi marketingnya yaitu menggunakan media sosial seperti Instagram, Facebook, Grab food dan gojek.

Produk pizza buah di kirim sampai Banjarmasin, Sampit Pangkalambun, Muara Teweh, dan Buntok pengirimannya melalui via Travel produk pizza buah paling sering dikirim ke Sampit. Usaha Pizza buah sudah memiliki izin usaha dari pemerintah, menu makanan yang sering dibeli atau dipesan oleh pembeli yaitu pizza buah dan pizza keju, pizza buah merupakan makanan bergizi karena isiannya menggunakan dari buah-buahan dan tanpa bahan pengawet, pizza buah di nikmati semua kalangan mulai kalangan atas, kalangan menengah dan kebawah

karena harganya terjangkau di bandingkan dengan pizza hut, serta bisa dinikmati oleh semua kalangan mulai anak kecil, pemuda, dan orang tua.

Menu makanan yang di sediakan yaitu :

Tabel 4. 1 Menu Makanan Pizza Buah Gurih Mas Taufik Jl. Jend. Suprpto

No	Makanan	4 Potong	6 Potong	8 Potong	24 Potong
1	Pizza Buah	25.000	38.000	51.000	95.000
2	Pizza Keju	25.000	38.000	51.000	95.000
3	Pizza Telur	23.000	36.000	46.000	85.000
4	Pizza Sosis Sapi	30.000	43.000	56.000	105.000
5	Pizza Sosis Ayam	30.000	43.000	56.000	105.000
6	Pizza Sayur	23.000	36.000	46.000	85.000
7	Pizza Daging Original	35.000	53.000	66.000	120.000
8	Pizza Choco	30.000	43.000	56.000	105.000
	Keju Mozarella	7000	14.000	21.000	35.000

Sumber: Hasil temuan peneliti

b. Pizza buah gurih mas Taufik 2 di Jl.Yos. Yudarso

Ibu MW adalah pemilik pizza buah gurih 2 mas Taufik dan kakanya dari mas Taufik ibu MW membuka usaha pizza buah gurih 2 di JL. Yos. Yudarso, pada tahun 2014 ibu MW, mas Taufik dan saudara dari mas taufik lainnya mengadu peruntungan di kota Palangka Raya dengan membuka usaha Pizza Buah di JL.Jend.Suprpto pada awalnya di buka. Modal awal usaha yang digunakan ibu MW yaitu sebesar 50 Juta dengan sewa tokonya selama 1 tahun. Selama 1 bulan obset yang di dapatkan

oleh ibu MW yaitu 30 juta perbulan di bagi dengan gaji karyawan dan membeli bahan baku untuk pizza buah. Usaha pizza buah yang digelar oleh ibu MW adalah inovasi produk sendiri bersama dengan mas taufik, topping dari pizza buah menggunakan buah-buahan yang sedar yang pastinya bergizi dan bermanfaat untuk tubuh manusia. Strategi penjualan yang di lakukan oleh ibu MW yaitu menggunakan media sosial seperti Instagram, facebook, Grab dan Gojek, produk pizza buah ini dapat di nikmati semua kalangan mulai dari kalangan ke atas, menengah dan kalangan ke bawah, karna harganya yang terjangkau.

Tabel 4. 2 Menu Makanan Pizza Buah Gurih Mas Taufik 2 Jl. Yos. Yudarso

No	Makanan	4	6	8	24
		Potong	Potong	Potong	Potong
1	Pizza Buah	25.000	38.000	51.000	95.000
2	Pizza Keju	25.000	38.000	51.000	95.000
3	Pizza Telur	23.000	36.000	46.000	85.000
4	Pizza Sosis Sapi	30.000	43.000	56.000	105.000
5	Pizza Sosis Ayam	30.000	43.000	56.000	105.000
6	Pizza Sayur	23.000	36.000	46.000	85.000
7	Pizza Daging Original	35.000	53.000	66.000	120.000
8	Pizza Choco	30.000	43.000	56.000	105.000
	Keju Mozarella	7000	14.000	21.000	35.000

Sumber: Hasil temuan peneliti

Tabel 4. 3 Menu Tambahan

No	Makanan	Harga
1	Kebab	12.000-15.000
2	Roti Jhon	15.000
3	Burger	15.000
4	Hot Dog	15.000

Sumber: Hasil temuan peneliti

c. Pizza buah gurih mas Taufik di Jl. Dr Murjani

Bapak HP adalah pemilik pizza buah gurih mas Taufik 3 di jalan Dr Murjani, letak pizza Buah bapak HP berada di pinggir jalan raya yang tidak sepi. Lama bapak HP berjualan yaitu 1 tahun, bapak HP berjualan pizza buah karena meneruskan usaha keluarganya yang sama-sama berjualan pizza buah di kota Palangka Raya. Modal awalnya sekitar Rp.50.000.000 dengan sewa tokonya. Pizza buah bapak HP setiap bulannya mendapatkan obset sekitar Rp.30.000.000 di potong dengan modal untuk membeli bahan baku pizza buah yang tak menentu harganya terkadang naik dan terkadang turun. Bapak HP tidak memiliki karyawan di bandingkan dengan punya ibu MW dan bapak M yang memiliki karyawan, bapak HP selama berjualan pizza buah di bantu oleh istri dan anak-anaknya.

Tabel 4. 4 Menu Makanan Pizza Buah Gurih Mas Taufik 3 Jl. Dr. Murjani

No	Makanan	4 Potong	6 Potong	8 Potong	24 Potong
1	Pizza Buah	25.000	38.000	51.000	95.000
2	Pizza Keju	25.000	38.000	51.000	95.000
3	Pizza Telur	23.000	36.000	46.000	85.000
4	Pizza Sosis Sapi	30.000	43.000	56.000	105.000
5	Pizza Sosis Ayam	30.000	43.000	56.000	105.000
6	Pizza Sayur	23.000	36.000	46.000	85.000
7	Pizza Daging Original	35.000	53.000	66.000	120.000
8	Pizza Choco	30.000	43.000	56.000	105.000
	Keju Mozarella	7000	14.000	21.000	35.000

Sumber: Hasil Temuan Peneliti

B. Pemaparan Data

Sebelum peneliti memaparkan hasil penelitian ini, terlebih dahulu memaparkan tahapan penelitian yang dilaksanakan, yakni diawali dengan penyampaian surat izin penelitian dari Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) ke Badan Penelitian dan Pengembangan kota Palangka Raya (BPP), dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan kota Palangka Raya (DISPERINDAG). Kemudian setelah mendapatkan surat tembusan tersebut selanjutnya disampaikan peneliti terjun ke lapangan melakukan penggalian data. Setelah mendapatkan izin untuk mengadakan penelitian, peneliti menemui pemilik usaha pizza buah gurih mas Taufik di kota Palangka Raya dan memulai wawancara.

1. Inovasi produk pizza buah di kota Palangka Raya

Sebelum melakukan wawancara peneliti terlebih dahulu melakukan observasi pizza buah milik bapak M, dapat diketahui bahwa pizza buah tersebut berada di pinggir jalan utama yang mendapat perhatian dari orang melewati jalan tersebut. Pizza buah yang dijual oleh bapak M pun dapat di konsumsi oleh semua kalangan dan pizza buah tidak mengandung pengawet. Peneliti melihat bahwa inovasi produk yang dilakukan oleh usaha pizza buah yaitu inovasi produk yang telah ada, yang dimana pizza buah ini menggunakan isian buah-buahan di bandingkan dengan pizza hut yang hanya menggunakan isian daging dan sosis harganya juga mahal dibandingkan dengan pizza buah yang harganya terjangkau untuk semua kalangan.

Kemudian peneliti melakukan wawancara langsung dengan responden. Bapak M selaku manager pizza buah yang beralamat di Jl. Let.Jend. Suprpto pada tanggal 3 April 2019 pukul 20.20 WIB. Pada saat itu pertama kali peneliti bertemu dengan bapak M, peneliti menjelaskan kepada responden ada beberapa pertanyaan terkait dengan skripsi yang peneliti buat. Peneliti menanyakan apakah produk pizza buah merupakan produk baru di kota Palangka Raya ? Berikut penuturan bapak M:

Kemudian peneliti menanyakan kembali tentang apakah produk pizza buah merupakan inovasi dan revisi produk yang telah ada ? Berikut penuturan bapak M:

“iya pizza buah merupakan produk baru di Palangka Raya dan satu-satunya di kota Palangka Raya.”³⁰

Maksud dari penuturan bapak M bahwa pizza buah merupakan produk baru di Palangka Raya dan satu-satunya di kota Palangka Raya jadi ini menjadi peluang besar bagi pemilik usaha pizza buah di kota Palangka Raya karena usaha pizza buah sedikit dan peminatnya lumayan banyak. Kemudian peneliti menanyakan kembali tentang apakah produk pizza buah merupakan inovasi dan revisi produk yang telah ada ?Berikut penuturan bapak M:

“Pizza buah merupakan inovasi produk yang telah ada, karna pizza buah ini berbentuk seperti pizza biasanya tetapi yang bedanya adalah isiannya yang menggunakan buah-buahan dan pizza buah ini merupakan produk yang unik selain unik harganya juga terjangkau.”³¹

Maksud dari penuturan bapak M bahwa pizza buah merupakan inovasi dan revisi dari produk yang telah ada, karna dengan adanya inovasi produk maka banyak masyarakat yang mencoba dan membeli pizza buah, selain itu produk pizza buah merupakan makanan yang unik dan juga harganya yang terjangkau. Kemudian peneliti menanyakan kembali, dalam usaha pizza buah apakah ada inovasi lainnya ?Berikut penuturan bapak M:

³⁰ Wawancara dengan responden M ditempat usaha pizza buah gurih mas taufik di Jl. Let.Jend. Suprpto, 3 April 2019 pukul 20.20 WIB.

³¹ Wawancara dengan responden M ditempat usaha pizza buah gurih mas taufik di Jl. Let.Jend. Suprpto, 3 April 2019 pukul 20.20 WIB

“Inovasinya dari marketingnya saya menggunakan media sosial seperti Instagram, Facebook dan Grab Pood.”³²

Kemudian peneliti menanyakan kembali apakah menu makanan yang bapak M jual bisa dikonsumsi oleh semua kalangan ?Berikut penuturan bapak M:

“iya, pizza buah bisa dikonsumsi semua kalangan, mulai kalangan bawah, kalangan menengah dan kalangan kebawah, karena harganya yang terjangkau, untuk pembelinya juga semua kalangan mulai dari anak-anak sampai orang tua.”³³

Kemudian peneliti menanyakan kembali menurut bapak M apakah makanan yang dijual bergizi untuk dikonsumsi ? Berikut penuturan bapak M :

“Pizza buah merupakan makanan yang sangat bergizi karena isinya dari buah-buahan dan tanpa bahan pengawet.”³⁴

Kemudian peneliti bertanya kembali apa keunggulan dari pizza buah bapak sehingga membuat konsumen datang kembali ?Berikut penuturan bapak M:

“Keunggulan dari pizza buah, yaitu makanan yang unik untuk di kota Palangka Raya dan pizza buah satu-satunya di kota Palangka Raya dan seluruh Indonesia, pizza buah juga bisa tahan 2/3 hari rasanya juga tetap enak.”³⁵

Kemudian peneliti bertanya kembali apa saja menu makanan dari pizza buah dan berapa harga masing-masingnya?Berikut penuturan bapak M:

³² Wawancara dengan responden M ditempat usaha pizza buah gurih mas taufik di Jl. Let.Jend. Suprpto, 3 April 2019 pukul 20.20 WIB

³³Wawancara dengan responden M ditempat usaha pizza buah gurih mas taufik di Jl. Let.Jend. Suprpto, 3 April 2019 pukul 20.20 WIB

³⁴Wawancara dengan responden M ditempat usaha pizza buah gurih mas taufik di Jl. Let.Jend. Suprpto, 3 April 2019 pukul 20.20 WIB

³⁵Wawancara dengan responden M ditempat usaha pizza buah gurih mas taufik di Jl. Let.Jend. Suprpto, 3 April 2019 pukul 20.20 WIB

“Menu makanan yang dijual ditempat saya ada pizza buah Rp.25.000, pizza keju Rp.25.000, pizza telur Rp.23.000, pizza sosis sapi Rp.30.000, pizza sosis ayam Rp.30.000, pizza sayur Rp.23.000, pizza daging original Rp.35.000 dan pizza choco Rp.30.000.”³⁶

Kemudian peneliti bertanya kembali berapa modal, pendapatan dan pengeluaran bapak perbulan?Berikut penuturan bapak M:

“Modalnya perhari ditempat saya yaitu Rp.3.000.000, kalau perbulan modalnya Rp.100.000.000 dengan omset Rp. 350.000.000/Perbulan, di potong dengan gaji karyawan Rp.2.300.000/1 karyawan, ditemapt saya memiliki 21 karyawan dengan sistem roling, jatah libur 1 hari, senin sampai jumat 17 karyawan, sabtu dan minggu 21 karyawan yang kerja karena di hari sabtu dan minggu ramai pembeli.”³⁷

Selanjutnya peneliti menanyakan kepada bapak M bagaimana cara bapak M mengenalkan pizza buah punya bapak ke masyarakat?Berikut penuturan bapak M:

“Untuk mengenalkan pizza buah ke masyarakat saya menggunakan cara memposting usaha pizza buah di media sosial seperti Instagram, Facebook, mengikuti pameran-pameran yang ada di Palangka Raya dan ikut menjadi sponsor disetiap kegiatan.”³⁸

³⁶Wawancara dengan responden M ditempat usaha pizza buah gurih mas taufik di Jl. Let.Jend. Suprpto, 3 April 2019 pukul 20.20 WIB

³⁷Wawancara dengan responden M ditempat usaha pizza buah gurih mas taufik di Jl. Let.Jend. Suprpto, 3 April 2019 pukul 20.20 WIB

³⁸Wawancara dengan responden M ditempat usaha pizza buah gurih mas taufik di Jl. Let.Jend. Suprpto, 3 April 2019 pukul 20.20 WIB

Kemudian peneliti bertanya kembali apakah usaha bapak M sudah memiliki izin usaha dari pemerintah atau terdaftar di dinas terkait? Berikut penuturan bapak M:

“Untuk izin usaha sudah ada, yang lagi proses yaitu izin kesehatan pakan untuk mendapatkan sertifikat halal, insha Allah di tahun ini sudah ada sertifikat halal.”³⁹

Kemudian Responden kedua yaitu ibu MW selaku pemilik pizza buah di jl. Yos Yudarso dan ibu MW merupakan kaka dari mas Taufik, karena pizza buah adalah usaha keluarga jadi pemiliknya dari keluarga dari mas Taufik selaku pelapor pizza buah di kota Palangka Raya. Peneliti melakukan wawancara langsung pada tanggal 10 April 2019 pukul 10.20 WIB. Pada saat pertama kali bertemu dengan ibu MW, lalu peneliti menjelaskan kepada responden ada beberapa pertanyaan terkait skripsi yang peneliti buat. Diawali dengan pertanyaan apakah produk pizza buah merupakan produk baru di kota Palangka Raya? Berikut penuturan ibu MW:

“Iya produk baru yang hanya ada di Palangka Raya dan merupakan usaha keluarga dari mas Taufik.”⁴⁰

Kemudian peneliti kembali bertanya apakah produk pizza buah merupakan inovasi dan revisi dari produk yang telah ada? Berikut penuturan ibu MW:

³⁹Wawancara dengan responden M ditempat usaha pizza buah gurih mas taufik di Jl. Let.Jend. Suprpto, 3 April 2019 pukul 20.20 WIB

⁴⁰Wawancara dengan responden ibu MW ditempat usaha pizza buah gurih 2 mas taufik di Jl. Yos Yudarso, 10 April 2019 Pukul 10.20 WIB.

“Iya produk pizza buah merupakan revisi dan inovasi dari produk yang telah ada, idenya karena selera masyarakat Palangka Raya yang suka manis-manis dan suka dengan produk yang unik dan baru contohnya dengan pizza buah.”⁴¹

Selanjutnya peneliti bertanya kembali dalam usaha pizza buah apakah ada inovasi lainnya? Berikut penuturan ibu MW:

“Kalau inovasinya cuma tidak ada kalau di tempat usaha saya, mungkin kalau inovasi dari penjualan menggunakan grab food.”⁴²

Kemudian peneliti bertanya kembali apakah menu makan yang ibu MW biasa dikonsumsi oleh semua kalangan? Berikut penuturan ibu MW:

“Dikonsumsi semua kalangan mulai dari anak-anak sampai orang tua dengan harganya yang terjangkau.”⁴³

Selanjutnya peneliti bertanya kembali menurut ibu MW apakah makanan yang di jual bergizi untuk dikonsumsi? Berikut penuturan ibu MW:

“Pizza buah merupakan makanan yang bergizi karena menggunakan buah-buahan yang segar, keunggulannya juga enak, gurih, topingnya yang menyatu dengan rotinya.”⁴⁴

Kemudian peneliti bertanya kembali apa keunggulan dari pizza buah ibu MW sehingga membuat konsumen datang kembali? Berikut penuturan ibu MW:

⁴¹Wawancara dengan responden ibu MW ditempat usaha pizza buah gurih 2 mas taufik di Jl. Yos Yudarso, 10 April 2019 Pukul 10.20 WIB.

⁴²Wawancara dengan responden ibu MW ditempat usaha pizza buah gurih 2 mas taufik di Jl. Yos Yudarso, 10 April 2019 Pukul 10.20 WIB.

⁴³Wawancara dengan responden ibu MW ditempat usaha pizza buah gurih 2 mas taufik di Jl. Yos Yudarso, 10 April 2019 Pukul 10.20 WIB.

⁴⁴Wawancara dengan responden ibu MW ditempat usaha pizza buah gurih 2 mas taufik di Jl. Yos Yudarso, 10 April 2019 Pukul 10.20 WIB.

“Keunggulannya rasanya enak, gurih, toppingnya yang menyatu dengan rotinya, harganya terjangkau dan tahan 3 hari dibandingkan dengan pizza hut pizza buah juga makanan yang bergizi karena menggunakan buah-buahan sebagai isiannya.”⁴⁵

Selanjutnya peneliti bertanya kembali apa saja menu makanan dari pizza buah ibu MW dan berapa harga masing-masingnya? Berikut penuturan ibu MW:

“Ditempat saya untuk menu makanan yang dijual yaitu, pizza buah Rp.25.000, pizza keju Rp.25.000, pizza telur Rp.23.000, pizza sosis sapi Rp.30.000, pizza sosis ayam Rp.30.000, pizza sayur Rp.23.000, pizza daging original Rp.35.000 dan pizza choco Rp.30.000, Kebab Rp.12.000, Roti Jhon Rp.15.000, Burger Rp.15.000 dan Hot Dog Rp.15.000.”⁴⁶

Untuk ditempat ibu MW ada tambahan menu makanan dibandingkan dengan pizza buah di tempat bapak M. Kemudian peneliti bertanya kembali berapa modal, pendapatan dan pengeluaran ibu MW perbulan? Berikut penuturan ibu MW:

“Modal awalnya Rp.50.000.000 dengan sewa toko selama 1 tahun dengan obset Rp.30.000.000 perbulan dan dipotong dengan gaji karyawan saya memiliki karyawan ada 3 orang.”⁴⁷

Modal awal usaha pizza buah di tempat ibu MW lebih rendah dibandingkan ditempat bapak M dan pendapatannya juga lebih besar di tempat bapak M

⁴⁵Wawancara dengan responden ibu MW ditempat usaha pizza buah gurih 2 mas taufik di Jl. Yos Yudarso, 10 April 2019 Pukul 10.20 WIB.

⁴⁶Wawancara dengan responden ibu MW ditempat usaha pizza buah gurih 2 mas taufik di Jl. Yos Yudarso, 10 April 2019 Pukul 10.20 WIB.

⁴⁷Wawancara dengan responden ibu MW ditempat usaha pizza buah gurih 2 mas taufik di Jl. Yos Yudarso, 10 April 2019 Pukul 10.20 WIB.

dibandingkan di tempat ibu MW, karena ditempat bapak M merupakan tempat yang pertama kali pizza buah dikenalkan dikota Palangka Raya dan karena faktor lokasi yang mempengaruhi pendapatan dalam usaha pizza buah. Selanjutnya peneliti bertanya kembali bagaimana cara ibu MW mengenalkan pizza buah ke masyarakat ?Berikut penuturan ibu MW:

“Mengenalkannya dengan media sosial seperti Instagram dan Facebook dan juga menggunakan baliho yang diletakkan didepan toko.”⁴⁸

Penuturan ibu MW hampir sama dengan bapak M menggunakan media sosial tetapi kalau ibu MW ada tambahan seperti menggunakan baliho yang diletakkan didepan toko untuk menarik para pembeli. Selanjutnya peneliti bertanya kembali apakah usaha ibu MW memiliki izin usaha dari pemerintah atau terdaftar didinas terkait?Berikut penuturan ibu MW:

“Untuk izin usaha sudah lama ada, NPWP juga punya.”⁴⁹

Kemudian Responden ketiga yaitu bapak HP selaku pemilik pizza buah 3 di jl. Dr.Murjani dan bapak HP merupakan bagian keluarga dari mas Taufik, karena pizza buah adalah usaha keluarga jadi tidak salah kalau pemiliknya semua keluarga dari mas Taufik selaku pelapor pizza buah di kota Palangka Raya. Peneliti melakukan wawancara langsung pada tanggal 5 April 2019

⁴⁸Wawancara dengan responden ibu MW ditempat usaha pizza buah gurih 2 mas taufik di Jl. Yos Yudarso, 10 April 2019 Pukul 10.20 WIB.

⁴⁹Wawancara dengan responden ibu MW ditempat usaha pizza buah gurih 2 mas taufik di Jl. Yos Yudarso, 10 April 2019 Pukul 10.20 WIB.

pukul 17.20 WIB. Pada saat pertama kali bertemu dengan bapak HP, lalu peneliti menjelaskan kepada responden ada beberapa pertanyaan terkait skripsi yang peneliti buat. Diawali dengan pertanyaan apakah produk pizza buah merupakan produk baru di kota Palangka Raya? Berikut penuturan bapak HP:

“Pizza buah merupakan produk baru di Palangka Raya, toppingnya menggunakan buah-buahan, pizza buah lebih dahulu dikenalkan di Palangka Raya di bandingkan dengan pizza hut.”⁵⁰

Kemudian peneliti bertanya kembali apakah produk pizza buah merupakan inovasi dan revisi dan produk yang telah ada? Berikut penuturan bapak HP:

“Inovasi kalau mengikuti pizza yang telah ada itu biasa saja, maka ada inovasi baru contohnya pizza buah ini yang dimana menggunakan isian buah buahan.”⁵¹

Selanjutnya peneliti bertanya kembali dalam usaha pizza buah apakah ada inovasi lainnya? Berikut penuturan bapak HP:

“Kalau inovasi lainnya Cuma penjualannya saja, penjualannya menggunakan media sosial seperti Instagram, Facebook dan grab food.”⁵²

⁵⁰ Wawancara dengan responden bapak HP ditempat usaha pizza buah gurih 3 mas taufik di Jl. Dr.Murjani, 5 April 2019 Pukul 17.20 WIB.

⁵¹Wawancara dengan responden bapak HP ditempat usaha pizza buah gurih 3 mas taufik di Jl. Dr.Murjani, 5 April 2019 Pukul 17.20 WIB

⁵²Wawancara dengan responden bapak HP ditempat usaha pizza buah gurih 3 mas taufik di Jl. Dr.Murjani, 5 April 2019 Pukul 17.20 WIB

Kemudian peneliti bertanya kembali ke bapak HP apakah menu makanan yang bapak HP jual bisa dikonsumsi oleh semua kalangan? Berikut penuturan bapak HP:

“Iya dikonsumsi semua kalangan karena harganya yang terjangkau.”

Selanjutnya peneliti bertanya kembali menurut bapak HP apakah makanan yang dijual bergizi untuk dikonsumsi? Berikut penuturan bapak HP:

“Pizza buah merupakan makanan yang bergizi dengan menggunakan buah-buahan sebagai isinya kan buah-buahan banyak vitaminnya jadi otomatis pizza buah juga makanan yang bergizi untuk tubuh kita.”⁵³

Kemudian peneliti bertanya kembali apa keunggulan dari pizza buah sehingga membuat konsumen datang kembali? Berikut penuturan bapak HP:

“Keunggulan dari pizza buah kalau dingin tidak menjadi keras dan masih lembut untuk dimakan dan masih enak serta rasanya tidak berubah kalau dimakan dibandingkan dengan pizza hut yang dimana kalau didinginkan menjadi keras nah itu keunggulan dari pizza buah.”

Selanjutnya peneliti bertanya kembali apa saja menu makanan dari pizza buah dan berapa harga masing-masingnya? Berikut penuturan bapak HP:

“Menu makanan yang dijual yaitu, pizza buah Rp.25.000, pizza keju Rp.25.000, pizza telur Rp.23.000, pizza sosis sapi Rp.30.000, pizza

⁵³ Wawancara dengan responden bapak HP ditempat usaha pizza buah gurih 3 mas taufik di Jl. Dr.Murjani, 5 April 2019 Pukul 17.20 WIB

sosis ayam Rp.30.000, pizza sayur Rp.23.000, pizza daging original Rp.35.000 dan pizza choco Rp.30.000.⁵⁴

Dari penuturan bapak HP untuk menu makananya sama dengan pizza buah ditempat bapak M karena pizza buah ini merupakan usaha keluarga jadi tergantung dari masing-masing menjalankan usahanya apakah mau ditambah menunya atau tidak tetapi untuk menambahkan menu makanan kordinasi dengan mas Taufik selaku pelapor pizza buah dikota Palangka Raya. Kemudian peneliti bertanya kembali berapa modal, pendapatan dan pengeluaran bapak HP perbulan?Berikut penuturan bapak HP:

“Modalnya Rp.25.000.000 dengan sewa tokonya kalau untuk omsetnya perbulan Rp.30.000.000 itu belum dipotong dengan membeli bahan baku.”⁵⁵

Dari penuturan bapak HP modal awalnya Rp.25.000.000 beda dengan modal dari ibu MW yang mencapai Rp.50.000.000 untuk omsetnya sama Rp.30.000.000 perbulan kalau ibu MW memiliki karyawan sedangkan punya bapak HP tidak memiliki karyawan hanya dibantu oleh Istri beliau. Selanjutnya peneliti kembali bertanya apakah usaha bapak sudah memiliki izin usaha dari pemerintah atau terdaftar didinas terkait?Berikut penuturan bapak HP:

⁵⁴Wawancara dengan responden bapak HP ditempat usaha pizza buah gurih 3 mas taufik di Jl. Dr.Murjani, 5 April 2019 Pukul 17.20 WIB

⁵⁵Wawancara dengan responden bapak HP ditempat usaha pizza buah gurih 3 mas taufik di Jl. Dr.Murjani, 5 April 2019 Pukul 17.20 WIB

“Izin usaha sudah ada kalau sertifikat halal masih dalam proses dan akan dipatenkan diwaktu dekat ini, kalau produk itu halal dilihat dari bahan bakunya untuk bahan baku dari pizza buah semuanya berlogo halal.”⁵⁶

Dari penuturan bapak HP dapat diketahui bahwa pizza buah merupakan inovasi produk yang telah ada dan pizza buah makanan yang bergizi untuk dikonsumsi serta bisa dinikmati semua kalangan karena harganya yang terjangkau untuk inovasi yang lainnya ditempat bapak HP sama dengan ditempat bapak M dan ibu MW dari marketingnya sama-sama menggunakan media sosial.

Hasil wawancara diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa inovasi produk yang dilakukan oleh usaha pizza buah dikota Palangka Raya untuk meningkatkan pangsa pasar yaitu :

- a. Segmentasi pasar adalah kegiatan membagi-bagi pasar yang bertujuan agar perusahaan lebih mudah untuk melayani berbagai kebutuhan dan keinginan pasar. Dari tiga subjek peneliti menyimpulkan, dalam segmentasi pasar ketiganya hampir memiliki kesamaan. Dilihat dari segmentasi geografis dalam pemilihan lokasi usaha ketiganya memilih lokasi strategis yang dimana memilih tempat yang ramai dan dipinggir jalan raya. Untuk dari segmentasi demografis ketiga subjek tidak

⁵⁶Wawancara dengan responden bapak HP ditempat usaha pizza buah gurih 3 mas taufik di Jl. Dr.Murjani, 5 April 2019 Pukul 17.20 WIB

membatasi dari usia, pekerjaan, suku, pendidikan dan agama untuk menjadi konsumennya. Dan dari segi psikografis ketiga subjek menjelaskan bahwa pizza buah merupakan makanan yang bergizi terlihat dari bahan baku yang digunakan serta menggunakan buah-buahan sebagai isiannya.

- b. Inovasi produk merupakan sesuatu yang dapat dilihat sebagai kemajuan fungsional produk yang dapat membawa produk selangkah lebih maju dibandingkan dengan produk pesaing. Apabila produk tersebut memiliki suatu kelebihan yang dipandang sebagai nilai tambah bagi konsumen. Pengembangan produk baru memerlukan upaya, waktu dan kemampuan termasuk besarnya risiko dan biaya kegagalan. Dalam penuturan dari para subjek bahwa dapat disimpulkan inovasi produk yang dilakukan oleh ketiga subjek sama menjelaskan bahwa pizza buah merupakan inovasi produk yang telah ada kenapa adanya pizza buah di Palangka Raya, karena ketiga subjek mempunyai kreatifitas dna ide untuk menyediakan kebutuhan dan keinginan pasar yang dimana masyarakat Palangka Raya menginginkan produk yang baru, unik dan harganya yang terjangkau serta kalau dikonsumsi bergizi untuk tubuh manusia. Untuk inovasi marketingnya ketiga subjek menjelaskan sama-sama menggunakan media sosial untuk mengenalkan produk dan pemasaran.
- c. Bauran pemasaran (Marketing Mix), dari ketiga subjek penelitian, ketiganya hampir sama memberikan penjelasan yang sama mulai dari

produk atau menu yang disediakan yaitu pizza buah, pizza keju, pizza telur, pizza sosis sapi, pizza sosis ayam, pizza sayur, pizza daging original dan choco. Untuk menu makanan dari pizza buah di tempat ibu MW ada tambahan menu makanan dibandingkan di tempat bapak M dan bapak HP. Dari segi harga yang ditentukan untuk masing-masing menu makanan ketiga subjek menjelaskan harganya yang terjangkau dan lebih murah dibandingkan dengan pesaingnya yaitu pizza hut. Dari lokasi usaha ketiganya memilih tempat yang strategis yaitu dipinggur jalan yang rame dilalu oleh calon konsumen. Kemudian promosi yang digunakan oleh ketiga subjek yaitu melalui media sosial dan banner.

Peneliti melakukan wawancara dengan 5 konsumen pizza buah sebagai perwakilan untuk mengetahui apakah usaha pizza buah di kota Palangka Raya layak untuk di implementasikan. Dalam pemilihan sampel tidak ada kriteria khusus dari karakteristik pembeli. Peneliti melakukan wawancara kepada pelanggan yang pada saat itu dalam membeli pizza buah. dan pernah membeli pizza buah Berikut hasil wawancaranya.

Responden pertama AF selaku konsumen pizza buah dan seorang mahasiswa, diawali dengan alasan AF memilih datang dan membeli pizza buah? Berikut penuturan AF:

“saya membeli pizza buah sudah 3 kali, karena pizza buah itu enak, gurih dan tahan lama sampai 3 hari beda dengan pizza hut yang tak tahan lama, kadang-kadang beli kalau kepengen”.⁵⁷

Kemudian peneliti bertanya lebih lanjut varian apa yang sering AF pesan di saat membeli pizza buah ? Adapun penuturan jawabannya sebagai berikut:

“Yang sering saya pesan varian pizza buah sih, karena ada buah nanasnya yang enak.”⁵⁸

Kemudian peneliti bertanya lagi apakah ada yang kurang dari penyajiannya, terutama rasanya ? adapun penuturan jawabannya sebagai berikut:

“kalau untuk penyajiannya, kan dari pizza buahnya menggunakan buah-buahan, nah dari isiannya terkadang ada buah yang tidak di suka, nah itu sedikit berpengaruh.”⁵⁹

Kemudian peneliti bertanya kepada AF, dari segi makanan dan pelayanan di toko pizza buah gurih, menurut AF bagaimana ?

“Untuk segi pelayanannya sih bagus, kalau sudah jadi dipanggil sesuai nama pembelinya karena lebih enak dari pada datangin gitu.”⁶⁰

Peneliti lanjut bertanya tentang apa alasan yang membuat AF untuk membeli lagi ? berikut pemaparannya:

“mungkin karena pizza buah ini hanya ada di Palangka Raya makanya kesini terus mungkin kalau ada yang baru saya coba untuk membandingkan rasa mana yang enak dan yang tidak.”⁶¹

⁵⁷ Wawancara dengan AF tanggal 01 Mei 2019 pukul 16.43 WIB.

⁵⁸ Wawancara dengan AF tanggal 01 Mei 2019 pukul 16.43 WIB.

⁵⁹ Wawancara dengan AF tanggal 01 Mei 2019 pukul 16.43 WIB.

⁶⁰ Wawancara dengan AF tanggal 01 Mei 2019 pukul 16.43 WIB.

⁶¹ Wawancara dengan AF tanggal 01 Mei 2019 pukul 16.43 WIB.

Kemudian peneliti menanyakan menurut AF apakah harga yang ditawarkan terjangkau atau murah dibanding produk sejenisnya ? berikut penuturan jawabannya sebagai berikut:

“untuk harganya terjangkau dibandingkan dengan pizza hut, kan pizza buah banyak variannya dan harganya juga terjangkau untuk semua kalangan.”⁶²

Dari hasil wawancara diatas peneliti melihat bahwa AF membeli pizza buah karena harganya terjangkau, pelayanannya bagus kalau sudah jadi pizza buahnya di panggil nama pembelinya, dan AF juga memaparkan bahwa pizza buah ini hanya di kota Palangka Raya bahkan pizza buah bisa tahan 2 atau 3 hari dibandingkan dengan pizza hut.

Responden kedua yaitu H selaku konsumen pizza buah seorang pegawai suwasta, diawali dengan pertanyaan sepengetahuan H apakah ada produk pizza yang sejenis seperti pizza buah?Berikut penuturan H:

“Iya ada seperti pizza hut karena merknya yang sama tetapi beda namanya.”⁶³

Selanjutnya peneliti bertanya kembali varian apa yang sering dibeli?Berikut penuturan H:

“Biasanya saya beli pizza sosis sapi dan juga pizza buah karena anak saya yang suka sosis sapi.”⁶⁴

⁶² Wawancara dengan AF tanggal 01 Mei 2019 pukul 16.43 WIB.

⁶³ Wawancara dengan H tanggal 20 Mei 2019 pukul 20.54 WIB.

Kemudian peneliti bertanya kembali apakah ada yang kurang dari penyajiannya terutama rasanya?Berikut penuturan H:

“Ya diantriannya kalau yang banyak beli banyak antriannya, jadi malas juga kalau meantri, kalau dirasa tidak ada yang kurang rasanya enak dan gurih.”⁶⁵

Selanjutnya peneliti bertanya kembali dari segi makanan dan pelayanan ditoko pizza buah menurut H bagaimana?Berikut penuturan H:

“Menurut saya untuk penyajiannya bagus dan rasanya enak serta gurih.”⁶⁶

Kemudian peneliti bertanya kembali, apa alasan yang membuat ibu H untuk membeli lagi?Berikut penuturan H:

“Ya karena rasanya enak dan gurih beda dengan pizza hut saya juga kadang-kadang beli kalau kepengen.”⁶⁷

Selanjutnya peneliti bertanya kembali menurut ibu H apakah harga yang ditawarkan terjangkau/murah dibandingkan produk sejenisnya?Berikut penuturan H:

“Ya untuk harga terjangkau untuk semua kalangan, beda dengan pizza hut yang menawarkan harga yang lumayan tinggi.”⁶⁸

Dari hasil wawancara diatas peneliti melihat bahwa H datang membeli pizza buah karena rasanya enak dan gurih dengan harganya yang terjangkau, varian

⁶⁴ Wawancara dengan H tanggal 20 Mei 2019 pukul 20.54 WIB.

⁶⁵ Wawancara dengan H tanggal 20 Mei 2019 pukul 20.54 WIB.

⁶⁶ Wawancara dengan H tanggal 20 Mei 2019 pukul 20.54 WIB.

⁶⁷ Wawancara dengan H tanggal 20 Mei 2019 pukul 20.54 WIB.

⁶⁸ Wawancara dengan H tanggal 20 Mei 2019 pukul 20.54 WIB.

yang sering dibeli selain pizza buah yaitu varian pizza sosis sapi yang disukai oleh anaknya menurut H produk pizza buah ada produk yang sejenis seperti pizza hut, dalam usaha pizza buah ini memakai merk yang telah ada dan merupakan inovasi produk.

Kemudian peneliti bertanya kepada responden ketiga yaitu MDS seorang pekerja suwasta diawal peneliti bertanya sepengetahuan MDS apakah ada produk pizza yang sejenis seperti pizza buah?Berikut penuturan MDS:

“menurut saya tidak ada sih produk yang sejenis seperti pizza buah di Palangka Raya”⁶⁹

Selanjutnya peneliti bertanya kembali varian apa yang sering dipesan saat membeli pizza buah?Berikut penuturan MDS:

“Yang sering saya beli ya pizza buah saja, karena pizza buah enak dan gurih”⁷⁰

Kemudian peneliti bertanya kembali apakah ada yang kurang dari penyajiannya terutama rasanya?Berikut penuturan MDS:

“Kalau untuk rasanya enak dan gurih dan untuk penyajiannya ga ada yang kurang sih”⁷¹

Selanjutnya peneliti bertanya kembali dari segi makanan dan pelayanan ditoko pizza buah gurih menurut MDS bagaimana?Berikut penuturan MDS:

“pelayanannya bagus, pizza buahnya juga enak”⁷²

⁶⁹ Wawancara dengan MDS tanggal 20 Mei 2019 pukul 20.59 WIB.

⁷⁰ Wawancara dengan MDS tanggal 20 Mei 2019 pukul 20.59 WIB.

⁷¹ Wawancara dengan MDS tanggal 20 Mei 2019 pukul 20.59 WIB.

Kemudian peneliti bertanya kembali, apa alasan yang membuat MDS untuk membeli lagi? Berikut penuturan MDS:

“Ya karena pizza buah enak dan gurih, kalau dinikmati bersama teman-teman enak lagi”⁷³

Selanjutnya peneliti bertanya kembali menurut MDS apakah harga yang ditawarkan terjangkau atau murah dibandingkan produk sejenisnya? Berikut penuturan MDS:

“untuk harganya menurut saya terjangkau dibandingkan produk sejenis”⁷⁴

Dari hasil wawancara di atas peneliti melihat bahwa MDS datang membeli pizza buah karena rasanya enak dan gurih dengan harganya yang terjangkau, varian yang sering dibeli selain pizza buah menurut MDS penyajiannya bagus dan tidak ada kurangnya

Kemudian peneliti bertanya kepada responden keempat yaitu SN seorang mahasiswi diperguruan tinggi dikota Palangka Raya di awal peneliti bertanya sepengetahuan SN apakah ada produk pizza yang sejenis seperti pizza buah? Berikut penuturan SN:

“kan pizza banyak di Palangka Raya kaya di jalan karet yang pindah ke jalan Murjani itu yang saya tahu”⁷⁵

⁷² Wawancara dengan MDS tanggal 20 Mei 2019 pukul 20.59 WIB.

⁷³ Wawancara dengan MDS tanggal 20 Mei 2019 pukul 20.59 WIB.

⁷⁴ Wawancara dengan MDS tanggal 20 Mei 2019 pukul 20.59 WIB.

⁷⁵ Wawancara dengan MDS tanggal 20 Mei 2019 pukul 20.59 WIB.

Selanjutnya peneliti bertanya kembali varian apa yang sering dipesan saat membeli pizza buah? Berikut penuturan SN:

“yang paling sering itu kaya ada pizza telur dan biasanya sama pizza buah”⁷⁶

Kemudian peneliti bertanya kembali apakah ada yang kurang dari penyajiannya terutama rasanya? Berikut penuturan SN:

“Adonannya terasa masih tebal, sedikit ditoping yang ga seimbang dengan adonannya”⁷⁷

Selanjutnya peneliti bertanya kembali dari segi makanan dan pelayanan ditoko pizza buah gurih menurut SN bagaimana? Berikut penuturan SN:

“Untuk pelayanannya agak terlalu lama tempatnya yang sempit, pizza buahnya enak”⁷⁸

Kemudian peneliti bertanya kembali, apa alasan yang membuat SN untuk membeli lagi? Berikut penuturan SN:

“Soalnya menu-menu disitu berbeda dengan pizza yang lainnya kaya dengan pizza hut itukan dipizza hut tidak ada seperti pizza telur indentiknya dengan daging, kalau pizza buahkan lebih menonjolkan buah sama telur itu yang membedakannya”⁷⁹

⁷⁶ Wawancara dengan SN tanggal 25 Mei 2019 pukul 13.10 WIB.

⁷⁷ Wawancara dengan SN tanggal 25 Mei 2019 pukul 13.10 WIB.

⁷⁸ Wawancara dengan SN tanggal 25 Mei 2019 pukul 13.10 WIB.

⁷⁹ Wawancara dengan SN tanggal 25 Mei 2019 pukul 13.10 WIB..

Selanjutnya peneliti bertanya kembali menurut SN apakah harga yang ditawarkan terjangkau atau murah dibandingkan produk sejenisnya? Berikut penuturan SN:

“Terjangkau, kan kebanyakan yang membeli pizza buah anak SMP dan SMA ”⁸⁰

Kemudian peneliti bertanya kepada responden kelima yaitu KN seorang pelajar yang bersekolah dikota Palangka raya diawal peneliti bertanya sepengetahuan KN apakah ada produk pizza yang sejenis seperti pizza buah? Berikut penuturan KN:

“Ada seperti pizza hut itu saja yang saya tahu”⁸¹

Selanjutnya peneliti bertanya kembali varian apa yang sering dipesan saat membeli pizza buah? Berikut penuturan KN:

“Pizza buah, pizza daging, pizza sosis, pizza sayur itu yang sering dibeli dan yang paling sering pizza buah”⁸²

Kemudian peneliti bertanya kembali apakah ada yang kurang dari penyajiannya terutama rasanya? Berikut penuturan KN:

“Tidak ada karena rasanya sangat enak”⁸³

Selanjutnya peneliti bertanya kembali dari segi makanan dan pelayanan ditoko pizza buah gurih menurut KN bagaimana? Berikut penuturan KN:

⁸⁰ Wawancara dengan SN tanggal 25 Mei 2019 pukul 13.10 WIB.

⁸¹ Wawancara dengan KN tanggal 29 Mei 2019 pukul 18.14 WIB.

⁸² Wawancara dengan KN tanggal 29 Mei 2019 pukul 18.14 WIB.

⁸³ Wawancara dengan KN tanggal 29 Mei 2019 pukul 18.14 WIB.

“pelayanannya baik, ramah dan sangat cepat kalau makanannya enak”⁸⁴

Kemudian peneliti bertanya kembali, apa alasan yang membuat KN untuk membeli lagi? Berikut penuturan KN:

“karena rasanya sangat enak yang membuat saya ketagihan untuk membelinya kalau beli kalau engga salah sekitar lima kali”⁸⁵

Selanjutnya peneliti bertanya kembali menurut KN apakah harga yang ditawarkan terjangkau atau murah dibandingkan produk sejenisnya? Berikut penuturan KN:

“Sangat murah karna cuman 25 ribu dengan segitu bisa beli pizza buah dibandingkan dengan pizza hut 100 ribu keatas”⁸⁶

Dari hasil wawancara dengan KN yang pernah membeli pizza buah karena rasanya enak yang membuat KN ketagihan untuk membelinya lagi dan harganya yang ditawarkan terjangkau sesuai dengan kantong seorang pelajar, varian yang sering dibeli selain pizza buah yaitu varian pizza sosis, dan pizza sayur, produk yang sejenis seperti pizza hut yang KN ketahui, untuk segi pelayanannya baik, ramah dan sangat cepat kalau pizza buahnya enak dan manis.

⁸⁴ Wawancara dengan KN tanggal 29 Mei 2019 pukul 18.14 WIB..

⁸⁵ Wawancara dengan KN tanggal 29 Mei 2019 pukul 18.14 WIB..

⁸⁶ Wawancara dengan KN tanggal 29 Mei 2019 pukul 18.14 WIB..

2. Peluang pizza buah di kota Palangka Raya

Untuk mengetahui peluang atau kesempatan usaha pizza buah peneliti menggunakan teori analisis SWOT yaitu dengan mengetahui kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*theats*). Ada 3 usaha pizza buah yang menjadi sampel dalam penelitian ini, berikut pengamatan penelitian :

Kekuatan (*strengths*) usaha pizza buah yaitu dari harga yang terjangkau mulai dari Rp.25.000, dengan menu yang cukup banyak dan unik, pizza buah memiliki sistem informasi yang baik sehingga para konsumen bisa mengorder secara online seperti memesan di aplikasi Gojek ataupun Grab yang ada di Palangka Raya dan pizza buah juga bisa bertahan selama 3 hari serta rasanya tidak berubah kalau di makan tetap enak dan gurih dan merk pizza dikenal luas oleh masyarakat.

Kelemahan (*weakness*) dari usaha pizza buah yaitu manajerialnya masih kurang karena usaha pizza buah dijalankan oleh keluarga dari mas Taufik selaku pelapor pizza buah dikota Palangka Raya, Inovasi dalam mengatasi persaingan masih kurang. Dan tempat parkir disetiap tempat usaha pizza buah masih minim.

Peluang (*Opportunities*) meningkatnya gaya hidup beberapa konsumen akan makanan yang ada di kota Palangka Raya, usaha pizza buah sangat propektif dengan respon positif oleh berbagai kalangan masyarakat serta

potensi bagus dan juga cemerlang tidak mengenal waktu dan musim, produk yang baru dari produk yang telah ada dan pesaing usaha pizza buah sedikit.

Ancaman (*Threats*), dari persaingan dalam bidang usaha yang sama yang berada di Palangka Raya, meningkatnya harga bahan baku sehingga mempengaruhi dalam penetapan harga dan banyak konsumen yang akan mulai bosan.

Dari tiga usaha pizza buah yang peneliti teliti menggunakan analisis SWOT yaitu dengan menganalisa kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*). Secara keseluruhan hasilnya hampir sama hanya terdapat perbedaan pada usaha pizza buah di Jl. Let.Jend. Suprpto managernya bapak M. di tempat ini lebih banyak pembeli dan obsetnya lebih besar dibandingkan dengan di tempat pizza buah di tempat ibu MW dan bapak HP, ini karena di tempat bapak M yang dimana pizza buah pertama kali di kenalkan di kota Palangka Raya sampai sekarang ini pizza buah di tempat bapak M ramai pembeli.

C. Analisis Data

Pada sub pembahasan ini, berisi tentang pembahasan dan analisis data kesimpulan hasil dari penelitian yang berjudul Peluang Usaha Pizza Buah di Kota Palangka Raya.

1. Inovasi Produk Pizza Buah di Kota Palangka Raya

Inovasi proses adalah suatu elemen baru yang diperkenalkan dalam operasi produk dan jasa dalam perusahaan, seperti materi bahan baku,

spesifikasi tugas, mekanisme kerja dan informasi, maupun peralatan yang digunakan untuk memproduksi produk atau jasa. Inovasi produk yang dilakukan oleh usaha pizza buah adalah inovasi produk yang telah ada seperti pizza hut.

Menurut Philip Kotler, strategi pemasaran adalah rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik jangka panjang atau pendek yang didasarkan pada riset pasar, penilaian produk, promosi, perencanaan, penjualan serta distribusi. Tanpa adanya strategi pemasaran maka sebuah organisasi atau usaha tidak akan bisa meningkatkan target penjualan bahkan untuk mempertahankannya pun akan sulit. Begitu juga dengan usaha pizza buah, dimana usaha ini masih tergolong baru di kota Palangka Raya maka perlu untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat dan inovasi baru.

Hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti, tahapan inovasi produk dari pizza buah adalah menciptakan ide dan kreatifitas untuk menghadirkan produk baru dan unik maka lahirlah pizza buah dengan menggunakan bahan baku buah-buahan sebagai isian yang dimana untuk melahirkan dan memenuhi keinginan masyarakat Palangka Raya yang suka dengan produk yang baru dan unik, dalam produk pizza buah ini merupakan inovasi produk yang telah ada yang dimana merk pizza sudah dikenal luas oleh masyarakat Indonesia.

Dalam segmentasi pasarnya usaha pizza buah memilih lokasi yang strategis terletak dipinggir jalan yang mudah dijangkau oleh konsumen.

Kemudian tidak ada batasan tertentu dari usia, pekerjaan, suku, pendidikan dan agama untuk menjadi konsumennya, dan menu makanan yang disediakan bergizi serta aman untuk dikonsumsi oleh konsumen.

2. Peluang Pizza Buah di Kota Palangka Raya

Jika berbicara mengenai usaha maka tidak akan lepas dengan istilah barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat. Sedangkan peluang sesuai dengan KBBI peluang adalah kesempatan. Maka dapat peneliti simpulkan, sebuah peluang usaha adalah kesempatan yang dapat dimanfaatkan oleh seseorang atau lebih dalam kegiatan mencari laba melalui penyediaan barang atau jasa yang dibutuhkan masyarakat.

Peneliti menggunakan teori analisis SWOT yaitu menganalisa kekuatan (*Strength*) kelemahan (*weakness*) peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) untuk mengetahui peluang-peluang baru usaha pizza buah di kota Palangka Raya. Peneliti melihat bahwa peluang usaha pizza buah di kota Palangka Raya memiliki prospek yang baik diukur dari analisis kekuatan yakni memiliki rasa yang khas serta menu makanan yang cukup banyak dan unik, memiliki sistem informasi yang baik sehingga konsumen dapat mengorder secara online bisa menggunakan grab food yang tersedia di aplikasi grab dan bisa menggunakan aplikasi gojek, merk pizza yang dikenal luas oleh masyarakat Indonesia karena merk pizza sudah lama ada di Indonesia bahkan sudah dikenal oleh masyarakat khususnya di kota Palangka Raya,

kekuatan lainnya dari pizza buah yakni bisa bertahan selama 3 hari dibandingkan dengan produk pesaingnya dan harganya yang terjangkau oleh semua kalangan mulai kalangan kebawah, kalangan menengah dan kalangan keatas.

Dari segi peluang yakni meningkatnya gaya hidup beberapa konsumen akan makanan, inovasi yang baru dari produk yang telah ada dan pesaing usaha pizza buah masih sedikit karena di kota Palangka Raya yang menjalankan usaha pizza buah tidak terlalu banyak maka dilihat dari peluangnya lumayan besar.

Disisi lain juga usaha pizza buah memiliki kelemahan yaitu dari manajerialnya kurang karena usaha pizza buah merupakan usaha keluarga yakni managernya kumpulan keluarga yang dimana keluarga tersebut merupakan pelapor usaha tersebut yaitu mas Taufik, dalam usaha pizza buah memiliki kelemahan yang lain yakni inovasi dalam mengatasi persaingan masih kurang dan tempat parkir disetiap tempat usaha pizza buah dikota Palangka Raya masih minim. Untuk disisi ancaman usaha pizza buah dikota Palangka Raya yaitu kenaikan bahan baku yang akan mempengaruhi penentuan harga selain itu juga ancaman lain yakni ada kompetitor yang memiliki produk yang sama dan banyak konsumen yang mulai bosan.

Tabel 4. 5 Analisis SWOT

FAKTOR INTERNAL		FAKTOR EKSTERNAL	
STRENGTHS/KEKUATAN		OPPORTUNITIES/PELUANG	
A	Memiliki rasa yang khas serta menu makanan yang cukup banyak dan unik	A	Meningkatnya gaya hidup beberapa konsumen akan makanan
B	Memiliki sistem informasi yang baik sehingga konsumen dapat mengorder secara online	B	inovasi yang baru dari produk yang telah ada
C	Harganya terjangkau	C	Pesaing usaha pizza buah sedikit
WEAKNESSES/KELEMAHAN		THREATS/ANCAMAN	
A	Manajerialnya kurang	A	Kenaikan biaya produksi (bahan baku)
B	Inovasi dalam mengatasi pesaing masih sangat kurang	B	Ada kompetitor yang memiliki produk yang sama
C	Tempat parkir yang minim	C	Banyak konsumen yang mulai bosan

Di buat oleh peneliti 2019

Untuk melihat faktor internal dan faktor eksternal dari peluang usaha pizza buah dikota Palangka Raya maka peneliti membuat matrik urgensi dalam penelitian ini untuk memudahkan dalam melihat peluang dari usaha pizza buah dikota Palangka Raya.berikut matrik urgensi yang peneliti buat.

Tabel 4. 6 Matrik Urgensi Faktor Internal

FAKTOR INTERNAL		A	B	C	D	E	F	TOTAL	BOBOT (MU)
STRENGTHS (KEKUATAN)									
A	Memiliki rasa yang khas serta menu makanan yang cukup banyak dan unik		A	A	A	A	A	5	0,333333333
B	memiliki sistem informasi yang baik sehingga konsumen dapat	A		B	B	B	B	4	0,266666667

	mengorder secara online								
C	harganya terjangkau	A	B		C	C	C	3	0,2
WEAKNESSES (KELEMAHAN)									
D	manajerialnya kurang	A	B	C		D	D	2	0,1333333333
E	inovasi dalam mengatasi persaing masih sangat kurang	A	B	C	D		E	1	0,066666667
F	tempat parkir yang minim	A	B	C	D	E		0	0

15

Dari tabel matrik urgensi faktor internal di atas yaitu *Strengths*/Kekuatan dan *Weaknesses*/Kelemahan, untuk kekuatan usaha pizza buah yang peneliti dapatkan dari hasil wawancara dan observasi yaitu memiliki rasa yang khas serta varian rasa yang cukup banyak bukan hanya varian rasa yang cukup banyak tetapi juga memiliki varian rasa yang unik dengan menggunakan buah-buahan sebagai isiannya hal itu yang membuatnya berbeda dengan usaha pizza yang lainnya, selain itu usaha pizza buah memiliki sistem informasi yang baik sehingga konsumen dapat mengorder secara online hal ini juga memudahkan para pembeli untuk memesan pizza buah di kota Palangka Raya dan harganya pun terjangkau untuk semua kalangan. Dilihat dari bobot MU (Matrik Urgensi) peneliti melihat bahwa bobot MU yang paling tinggi di strengths/kekuatan dari usaha pizza buah adalah di tabel A yaitu memiliki rasa yang khas serta varian rasa yang cukup banyak dan unik.

Kemudian untuk *Weaknesses*/kelemahan dari usaha pizza buah yang peneliti dapatkan dari hasil wawancara dan observasi yaitu manajerialnya karena dari 3 toko yang menjadi sampel peneliti justru adalah satu produksi jadi bukan pesaing dari

kurang karena usaha pizza buah yang ada dikota Palangka Raya merupakan usaha keluarga yang ditekuni oleh mas Taufik selaku pelapor usaha pizza buah dikota Palangka Raya dan usaha pizza buah ini dijalankan oleh keluarga mas Taufik tidak dijalankan oleh orang lain. Selain itu inovasi dalam mengatasi persaingan masih sangat kurang serta tempat parkir yang ada di beberapa cabang pizza buah masih minim.

Dilihat dari bobot MU (Matrik Urgensi) yang paling tinggi di *Weaknesses/Kelemahan* yaitu manajerialnya kurang ini karena manajerialnya di usaha pizza buah masih kurang dilihat dari hasil wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti usaha pizza buah dijalankan oleh keluarga mas Taufik tidak bisa dijalankan oleh orang lain ini menjaga cita rasa yang dimiliki oleh usaha pizza buah yang dipelapori oleh mas Taufik.

Tabel 4. 7 Matrik Urgensi Faktor Eksternal

FAKTOR EKSTERNAL		A	B	C	D	E	F	TOTAL	BOBOT (MU)
OPPORTUNITIES (PELUANG)									
A	meningkatnya gaya hidup beberapa konsumen akan makanan		B	C	A	E	A	2	0,133333333
B	inovasi yang baru dari produk yang telah ada	A		C	B	B	B	3	0,2
C	pesaing usaha pizza buah sedikit	C	C		C	C	C	5	0,333333333
THREATS (ANCAMAN)									
D	kenaikan biaya produksi (bahan baku)	A	B	D		D	D	3	0,2
E	ada kompetitor yang memiliki produk yang sama	A	B	C	E		F	1	0,066666667

F	banyak konsumen yang mulai bosan	A	B	C	D	F		1	0,066666667
								15	

Dari tabel diatas dijelaskan bagaimana matrik urgensi faktor internal yang dapat mempengaruhi peluang dari usaha pizza buah maka dibawah ini dijelaskan bagaimana matrik urgensi faktor eksternal. Ada 2 faktor Eksternal yaitu *Opportunities*/Peluang adalah melihat peluang dari usaha pizza buah dan *Threats*/Ancaman adalah melihat ancaman dari usaha pizza buah, dan untuk Peluang dari usaha pizza buah yang peneliti dapatkan dari hasil wawancara dan observasi yaitu meningkatnya gaya hidup beberapa konsumen akan makanan yang dimana sedang ramainya wisata kuliner dikota Palangka Raya sehingga berbagai macam makanan muncul yang khas dari luar, jadi seiring dengan itu meningkatlah gaya hidup masyarakat khususnya dalam mengkonsumsi makanan. Inovasi yang baru dari produk yang telah ada, maksudnya yaitu produk-produk pizza yang memang telah ada yang dimana menjadi inspirasi bagi mereka untuk menciptakan usaha pizza yang beda dengan produk pizza yang telah ada contohnya pizza buah yang menggunakan buah-buahan sebagai isiannya dan pesaing usaha pizza buah sedikit maksudnya indikator dari usaha pizza buah dikota Palangka Raya sangat sedikit yang cuma ada beberapa yang memiliki produk yang sama tetapi beda dengan varian rasa yang dihadirkan maka tak salah kalau peluang usaha pizza buah dikota Palangka Raya sangatlah bagus untuk para pelaku usaha dikota Palangka Raya karena sainganya sangat sedikit. Dilihat dari bobot MU (Matrik Urgensi) peneliti melihat bahwa bobot

MU yang paling tinggi di *Opportunities*/Peluang yaitu di point C pesaing usaha pizza buah sedikit ini karena usaha pizza buah di kota Palangka Raya sangat sedikit jadi tidak salah point ini sangat penting di *Opportunities* dibandingkan point yang lainnya.

Kemudian untuk *Threats*/ancaman dari usaha pizza buah yang peneliti dapatkan dari hasil wawancara dan observasi yaitu kenaikan biaya produk (bahan baku) maksudnya adalah kenaikan bahan baku dari usaha pizza buah menjadi ancaman bahwa bahan baku dari pizza buah tidak menentu naik atau turunnya maka menjadi ancaman untuk usaha pizza buah di kota Palangka Raya. Point selanjutnya yaitu ada kompetitor yang memiliki produk yang sama maksudnya ada pesaing yang kemungkinan akan menciptakan usaha dengan produk yang sama tetapi beda rasa dan varian yang dimana ini akan menjadi ancaman untuk usaha pizza buah di kota Palangka Raya. Dan point yang terakhir yaitu banyak konsumen yang mulai bosan, maksudnya adalah setiap manusia pasti memiliki kejenuhan akan sesuatu yang sudah biasa maka tak salah jika konsumen pizza buah akan mulai bosan dengan varian yang biasa-biasa saja maka ini yang menjadi ancaman untuk usaha pizza buah di kota Palangka Raya maka oleh sebab itu manajerial pizza buah berperan aktif dalam menciptakan varian rasa dan inovasi baru agar para konsumen tidak bosan dalam mengkonsumsi pizza buah.

Dilihat dari bobot MU (Matrik Urgensi) di bagian *Weaknesses*/kelemahan yang paling tinggi yaitu di point A kenaikan biaya produksi (bahan baku), ini karena kenaikan bahan baku akan mempersulit untuk menentukan harga, maka tak salah kalau kenaikan bahan baku menjadi ancaman untuk usaha pizza buah di kota Palangka

Raya. Bobot MU Matrik urgensi faktor eksternal yang paling tinggi diseluruh point mulai dari *Strengths*/Kekuatan dan *Weaknesses*/Kelemahan yaitu point C pesaing usaha pizza buah sangat sedikit dengan bobot MU Sebesar 0,333333333.

Tabel 4. 8 Faktor Kekuatan Kunci

FAKTOR INTERNAL	
Strengths	Weaknesses
Memiliki rasa yang khas serta varian rasa yang cukup banyak dan unik	manajerialnya kurang
FAKTOR EKSTERNAL	
Opportunities	Threats
pesaing usaha pizza buah sedikit	kenaikan biaya produksi (bahan baku)

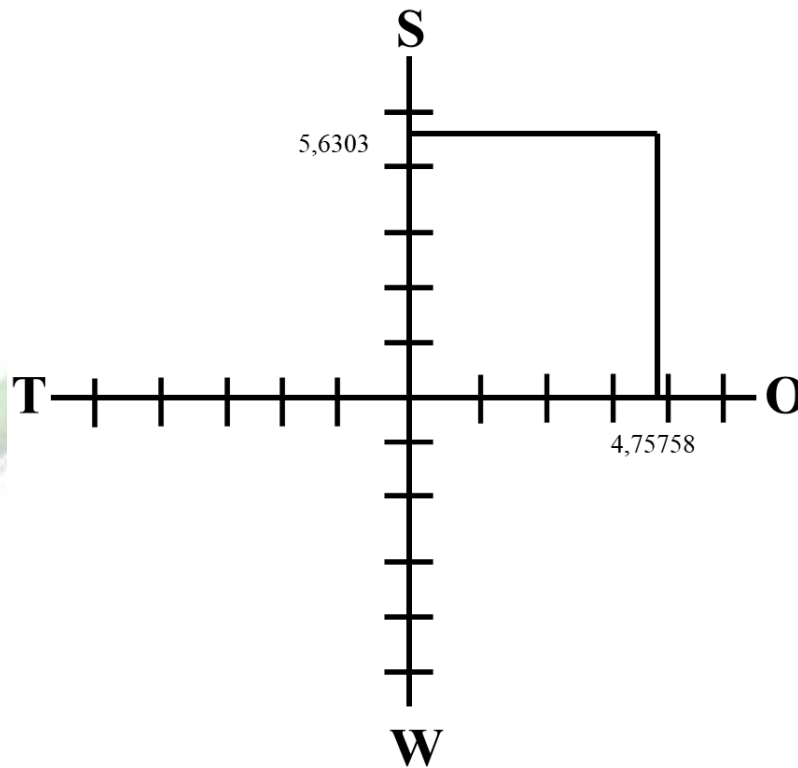
faktor kekuatan kunci di atas yang peneliti buat, dari semua point untuk di strengths bobot MU yang besar yaitu point memiliki rasa yang khas serta varian rasa yang cukup banyak dan unik, untuk weaknesses bobot MU yang paling besar yaitu manajerialnya kurang, selanjutnya untuk *opportunities* bobot MU yang paling besar yaitu pesaing usaha pizza buah sedikit dan untuk theats bobot MU yang paling besar yaitu kenaikan biaya produksi (bahan baku), dari tabel tersebut peneliti menarik kesimpulan dari semua point yang dimasukan oleh peneliti dari hasil wawancara dan observasi maka telah ditemukan point yang tertinggi dari faktor internal dan eksternal.

Nilai keterkaitan dari faktor internal dan eksternal dalam melihat peluang usaha pizza buah dikota Palangka Raya peneliti membuat tabel dengan melihat nilai keterkaitan disetiap point-point yang peneliti dapatkan dari hasil wawancara dan observasi.

Tabel 4. 9 Nilai Keterkaitan Faktor Intenal dan Eksternal

FAKTOR INTERNAL DAN EKSTERNAL	BF	ND	NBD	NILAI KETERKAITAN												NRK	NBK	TNB
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
INTERNAL Strengths																		
1. Memiliki rasa yang khas serta varian rasa yang cukup banyak dan unik	0,33333	5	1,6667		5	5	4	3	1	5	5	3	2	2	5	4	1,21212	2,87879
2. memiliki sistem informasi yang baik sehingga konsumen dapat mengorder secara online	0,26667	4	1,0667	4		4	2	1	1	2	1	3	1	3	1	2,091	0,55758	1,62424
3. harganya terjangkau	0,2	3	0,6	5	4		4	2	1	2	2	2	4	2	1	2,636	0,52727	1,12727
Weaknesses																		
4. manajerialnya kurang	0,13333	4	0,5333	5	4	4		3	5	2	5	4	4	2	2	4	0,48485	1,01818
5. inovasi dalam mengatasi pesaing masih sangat kurang	0,06667	5	0,3333	2	2	2	4		2	1	1	5	2	4	5	3	0,18182	0,51515
6. tempat parkir yang minim	0	3	0	1	3	2	5	4		1	1	1	1	1	1	2	0	0
1,53333																		
EXTERNAL Opportunities																		
7. meningkatnya gaya hidup beberapa konsumen akan makanan	0,13333	5	0,6667	3	5	3	3	2	1		4	2	1	1	3	3	0,33939	1,00606
8. inovasi yang baru dari produk yang telah ada	0,2	3	0,6	5	4	5	5	5	3	4		4	3	3	4	4	0,81818	1,41818
9. pesaing usaha pizza buah sedikit	0,33333	4	1,3333	4	1	5	4	5	2	2	4		1	3	2	3	1	2,33333
Threats																		
10. kenaikan	0,2	5	1	4	4	2	5	5	4	1	2	1		3	2	3	0,6	1,6

peta posisi faktor kekuatan kunci



Dari peta posisi faktor kekuatan kunci diatas yang peneliti buat merupakan gambaran peluang usaha pizza buah dikota Palangka Raya yang dimana bobot MU yang paling tinggi yaitu *STRENGTHS*/Kekuatan dengan bobot MU 5,6303 dan *OPPORTUNITIES*/Peluang dengan bobot MU 4,75758 maka peneliti menyimpulkan bahwa peluang usaha pizza buah di kota Palangka Raya yang peneliti analisis menggunakan analisis SWOT sangat berpeluang besar di kota Palangka Raya maka oleh sebab itu usaha pizza buah sangat cocok untuk menjadi usaha para pelaku usaha kreatif.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas oleh peneliti, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Hasil wawancara dengan objek dan observasi yang dilakukan peneliti dapat diketahui bahwa dari inovasi produk pizza di kota Palangka Raya potensi untuk mengembangkan usaha karena usaha ini menggunakan produk yang telah ada dengan perbedaan dari varian yang di pakai yang dimana menggunakan buah-buahan. Mengacu pada hasil wawancara pada pemilik pizza buah, dia menjelaskan sejarah terciptanya produk pizza buah di Kota Palangka Raya, karena masyarakat Palangka Raya yang menginginkan makanan yang unik, enak dan harganya yang terjangkau maka lahirlah ide pizza yang menggunakan varian buah-buahan untuk menarik calon konsumen agar membeli produk pizza buah.
2. Peluang usaha pizza buah dikota Palangka Raya memiliki prospek yang baik dengan respon baik untuk kedepannya, dihubungkan pada analisis SWOT, maka pemilik usaha pizza buah dikota Palangka Raya mengetahui kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*), dengan demikian menjadi motivasi bagi semua masyarakat mengingat pelaku usaha dibidang kuliner seperti pizza buah belum terlalu

banyak khususnya dikota Palangka Raya. Untuk kekuatannya yaitu memiliki rasa yang khas serta menu makanan yang cukup banyak dan unik, memiliki sistem informasi yang baik sehingga konsumen dapat mengorder secara online bisa menggunakan grab food yang tersedia diaplikasi grab dan bisa menggunakan aplikasi gojek, dan juga harganya yang terjangkau. Disisi lain usaha pizza buah memiliki kelemahan yaitu dari manajerialnya yang kurang karena usaha pizza buah ini hanya dijalankan oleh seluruh keluarga Mas Taufik, kelemahan yang berikutnya yaitu inovasi dalam mengatasi persaingan masih kurang dan tempat parkir disetiap tempat usaha pizza buah dikota Palangka Raya masih minim. Untuk segi peluang yakni meningkatnya gaya hidup beberapa konsumen akan makanan, inovasi yang baru dari produk yang telah ada dan pesaing usaha pizza buah di kota Palangka Raya masih sedikit. Untuk disegi ancamannya yaitu kenaikan bahan baku yang akan mempengaruhi penentuan harga selain itu juga ancaman lain yaitu ada kompetitor yang memiliki produk yang sama dan banyak konsumen yang mulai bosan.

B. Saran

1. Bagi pemilik usaha pizza buah dikota Palangka Raya, disarankan melakukan perkembangan inovasi yang lebih baru lagi untuk menarik konsumen agar selalu membeli produk pizza buah, kalau bisa untuk harga yang ditawarkan mungkin bisa lebih murah lagi dengan porsi yang lebih kecil lagi. untuk kedepannya disarankan usaha pizza buah membuka cabang lebih banyak lagi

selaian dikota Palangka Raya agar konsumen bisa membelinya dengan mudah dan tidak perlu memesan dikota Palangka Raya bagi konsumen yang diluar kota. Diharapkan penelitian ini dapat menjadi masukan yang positif untuk mengembangkan usaha kulinernya dengan memperhatikan peluang-peluang yang ada dan menggunakan media promosi yang unik dan menarik serta maksimal dalam menarik minat pembeli, sehingga kedepannya jumlah pembeli pizza buah dikota Palangka Raya bertambah setiap harinya. Serta selalu memperhatikan dan memperbaiki aspek yang dinilai masih dapat diperbaiki untuk kedepannya.

2. Bagi masyarakat, usaha pizza buah dapat menjadi alternatif lapangan pekerjaan mengingat biaya investasinya tidak terlalu besar dan pelaku usaha dari pizza buah ini juga masih tergolong sangat sedikit dan usaha pizza buah ini juga merupakan satu-satunya dikota Palangka Raya.
3. Bagi peneliti selanjutnya yang berminat untuk mengadakan penelitian dengan topik atau dengan tema yang sama, disarankan untuk melakukan kajian menggunakan metode yang berbeda dari penelitian ini dan menggunakan variabel yang lebih banyak lagi dibandingkan penelitian yang telah dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Ahmad Tanzeh, *Metodologi Penelitian Praktis*, Yogyakarta: Teras, 2011.
- Bachtiar S. Bachri, *Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi pada Penelitian Kualitatif*, Jurnal, Vol. 10 No.4, 2010.
- Bungin Burhan, *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya*, Jakarta: Kencana. 2007.
- Bachtiar S. Bachri, *Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi pada Penelitian Kualitatif*, Jurnal, Vol. 10 No.4, 2010.
- Badan Pusat Statistik Kota Palangka Raya, *Palangka Raya, dalam angkat 2015*, Palangka Raya : Badan Statistik kota Palangka Raya, 20015.
- Dharmawati Made, D. Hajjah, *Kewirausahaan*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006.
- Subagyo Joko, *Metodelogi Penelitian dalam Teori dan Praktek*, Jakarta: PT. Asdi Mahasatya, 2004.
- Metthew B Milles dkk, *Analisis Data Kualitatif*, Jakarta: UI-Press, 1992.
- Moleong J Lexy, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rose Jakarya Offset, 2001.
- Maria Jenny Kristanti, “Kewirausahaan peluang usaha”.Makalah, Universitas Gunadarma, 28 April 2013.
- M. Djunaidi Ghony, *Metode Penelitian kualitatif*, Yogyakarta: Ar-Ruzz edia, 2016.
- Miftah Toha, *Kepemimpinan Dalam Manajemen*, Jakarta: PT Raja Grafindo, 2006.
- Rangkuti Freddy, *Analisis Swot*, Jakarta: PT Gramedia, 2014.
- Rozaini Nasution, *Teknik Sampling*, Universitas Sumatera Utara, 2003.

Sucipto Agus, *Studi Kelayakan Bisnis*, Malang: UIN-Maliki Press, 2011.

Suparyanto, *Kewirausahaan*, Bandung: Alfabeta, 2016.

Sutrisno Hadi, *Metodologi Reseach II*, Yogyakarta: Yasbit Fak. Psikologi UGM, 1989.

B. Skripsi

Nita Oktaviana, *Peluang Bisnis Angkringan di Kota Palangka Raya*, Skripsi, Palangka Raya, IAIN Palangka Raya, 2017.

Lidya Rosa, *Pengaruh Kemampuan Mengenal Peluang dan Jaringan Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Pada Pedagang Tanaman Hias di Desa Bangun Sari Kecamatan Tanjung Morawa*, Skripsi, Universitas Sumatra, Medan, 2017.

Yasirahayu, *pengaruh motivasi dan peluang usaha terhadap minat berwirausaha : Studi pada Peserta Didik di SMK Purnawarman Purwakarta*, Skripsi, Universitas Pendidikan Indonesia, Purwakerto 2013.

C. Internet

<https://bappeda.palangkaraya.go.id/profil/visi-dan-misi>, (Online 1 Mei 2019).

https://id.m.wikipedia.org/wiki/Segmentasi_pasar, (online 22 Juli 2019)

LAMPIRAN-LAMPIRAN



Wawancara dengan bapak M



Photo bersama bapak M



**Photo bersama bapak M di depan
Toko pizza buah gurih mas Taufik**



Photo di dalam toko pizza buah



Photo diluar toko pizza buah mas Taufik jl. Let.Jend. Suprpto



**Photo diluar toko pizza buah Mas Taufik 2
JL.Yos Yudarso**



**Photo di dalam toko pizza buah mas Taufik 2
JL.Yos Yudarso**



Wawancara dengan ibu MW



Wawancara dengan ibu MW



Photo Bersama ibu MW



Wawancara dengan bapak HP



Wawancara dengan bapak HP



**Photo bersama bapak HP didalam toko
Pizza buah mas Taufik 3 dijalan Dr.Murjani**



**Photo bersama bapak HP diluar toko
Pizza buah mas Taufik 3 dijalan Dr.Murjani**



Wawancara dengan Pembeli Ibu H



Wawancara dengan Pembeli Bapak MDS



Wawancara dengan Pembeli KN



Wawancara dengan Pembeli SN



Wawancara dengan Pembeli SN



Wawancara dengan Pembeli AF

A. Daftar pertanyaan untuk penjual pizza buah

1. Apakah produk pizza buah merupakan produk baru di Palangka Raya?
2. Apakah produk pizza buah merupakan inovasi dan revisi produk yang telah ada ?
3. Dalam usaha pizza buah apakah ada inovasi lainnya ?
4. Apakah menu makanan yang bapak/ibu biasa dikonsumsi oleh semua kalangan ?
5. Menurut bapak/ibu apakah makanan yang dijual bergizi dikonsumsi ?
6. Apa keunggulan dari pizza buah bapak/ibu sehingga membuat konsumen datang kembali ?
7. Apa saja menu makanan yang bapak/ibu jual dan berapa harga masing-masingnya ?
8. Berapa modal, pendapatan dan pengeluaran bapak/ibu perhari ?
9. Bagaimana cara bapak/ibu mengenalkan pizza buah kemasyarakat ?
10. Apakah usaha bapak/ibu memiliki izin usaha dari pemerintah atau terdaftar didinas terkait ?

B. Daftar pertanyaan untuk konsumen pizza buah

1. Sepengetahuan bapak/ibu apakah ada produk pizza yang sejenis seperti pizza buah ?
2. Varian apa yang sering bapak/ibu pesan disaat beli pizza buah ?
3. Apakah ada yang kurang dari penyajiannya terutama rasanya ?

4. Dari segi makanan dan pelayanan ditoko pizza buah menurut bapak/ibu bagaimana ?
5. Apa alasan yang membuat bapak/ibu untuk membeli pizza buah lagi ?
6. Menurut bapak/ibu apakah harga yang ditawarkan terjangkau atau murah dibandingkan produk sejenisnya ?



RIWAYAT HIDUP

Nama : MUHAMMAD WAHYUNI
Nim : 1504120388
TTL : Palangka Raya 17 Oktober 1995
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Status : Belum Kawin
Agama : Islam
Alamat : JL.Pantai Cemara Labat 1 Pahandut Seberang
Kontak : 082251723353/083137370766
Email : Muhammadwahyuni013@gmail.com
Pendidikan : MI.MIFTAHUL JANNAH (Tahun Lulus 2009)
: MTS.MIFTAHUL JANNAH (Tahun Lulus 2012)
: MA.DARUL ULUM (Tahun Lulus 2015)
: IAIN PALANGKA RAYA (Tahun Lulus 2019)
Nama orang tua
Ayah : SURYA
Ibu : MARYAM
Pekerjaan Ayah : Wiraswasta
Pekerjaan Ibu : Ibu Rumah Tangga
Anak Ke : Kedua dari tiga bersaudara
Nama Kaka : MASMAWATI, S.Pd
Nama Adik : NORMIATI

Pengalaman Organisasi :

1. Anggota OSIS MA.DARUL ULUM Palangka Raya periode 2013-2014
2. Anggota PML (Palangka Raya Musang Lovers)
3. Ketua Kabid Bidang Kewirausahaan dan Pengembangan HMI Komisariat Syariah IAIN Palangka Raya periode 2017-2018
4. Ketua MPC (Magician Palangka Raya Community) periode 2017-2018
5. Anggota Palangka Raya Clean Action
6. Anggota HMJ Ekonomi Islam FEBI IAIN Palangka Raya periode 2016-2017
7. Anggota DEMA IAIN Palangka Raya periode 2017-2018
8. Sekretaris Remaja Masjid Al-Jihad Pahandut Seberang Palangka Raya
9. Anggota GenBI Kalteng Bidang Kewirausahaan periode 2018-2019
10. Anggota GenBI Wilayah Kalteng bidang Kewirausahaan Periode 2019-2020

Prestasi yang pernah diraih antara lain :

1. JUARA 1 Lomba Busana Muslim tingkat MI Miftahul Jannah Kota Palangka Raya tahun 2005
2. JUARA 3 Lomba Busana Muslim tingkat MI Miftahul Jannah Kota Palangka Raya tahun 2006
3. JUARA 3 Lomba Bulutangkis Ganda Putra tingkat Provinsi Kalimantan Tengah tahun 2011

4. JUARA 1 Lomba Bulutangkis Tunggal Putra tingkat Mts Miftahul Jannah Kota Palangka Raya tahun 2012
5. JUARA 1 Lomba Tenis Meja Tunggal Putra tingkat Mts Miftahul Jannah Kota Palangka Raya tahun 2012
6. JUARA 3 Lomba Bulutangkis Ganda Campuran tingkat MA.Darul Ulum Palangka Raya tahun 2012
7. JUARA 1 Kelas A Putra Kejuaraan Pencak Silat WaliKota Cup tahun 2013
8. JUARA 1 Lomba Bulutangkis Tunggal Putra Tingkat Pondok Pesantren se-kota Palangka Raya tahun 2013
9. JUARA 2 Kelas A Putra Kejuaraan Pencak Silat tingkat SMA/SMK/MA Kota Palangka Raya Dekan Cup tahun 2013
10. JUARA 1 Kelas A Putra Kejuaraan Pencak Silat Tapak Suci se-kota Palangka Raya tahun 2013
11. JUARA 3 Lomba Bulutangkis Tunggal Putra tingkat Provinsi Kalimantan Tengah tahun 2013
12. JUARA 1 Lomba Bulutangkis Tunggal Putra tingkat MA se-kota Palangka Raya tahun 2013
13. JUARA 1 Lomba Bulutangkis Ganda Putra tingkat kecamatan Pahandut Seberang kota Palangka Raya tahun 2013
14. JUARA 1 Lomba Bulutangkis Ganda Campuran tingkat MA.Darul Ulum Kota Palangka Raya tahun 2013

15. JUARA 1 Lomba Bulutangkis Ganda Campuran tingkat MA.Darul Ulum Kota Palangka Raya tahun 2014
16. JUARA 3 Lomba Hasta Karya tingkat MA.Darul Ulum Kota Palangka Raya tahun 2014
17. JUARA 3 Lomba Tenis Meja Tunggal Putra PORSENI HMI Cabang Palangka Raya tahun 2017
18. JUARA 3 Lomba Photografer PORSENI HMI Cabang Palangka Raya tahun 2017
19. JUARA 2 Lomba Bulutangkis Ganda Putra kategori Mahasiswa Institute Islamic Competition tahun 2018
20. JUARA 1 Lomba Bulutangkis Tunggal Putra Lorma Cup tahun 2019
21. JUARA 2 Lomba Bulutangkis Ganda Campuran Lorma Cup tahun 2019
22. JUARA 2 Lomba Bulutangkis Tunggal Putra Dekan Cup dan Olimpaede Syariah IAIN Palangka Raya tahun 2019

Demikian daftar riwayat hidup ini yang saya buat dengan sebenar-benarnya

Palangka Raya, Juni 2019



MUHAMMAD WAHYUNI
1504120388



