

Strategi Komunitas Pedagang Muslim Apem Dalam Menjaga Stabilitas Pendapatan Di Desa Kesesi

Putri Artika Fitriani, Ilmi Nur Imamah,

Khilytul U'lwiyah, Ahmad Hidayatullah

putriantariksa112@gmail.com , ilminurimamah@gmail.com

kilyatuluwiyah@gmail.com , ahmad.hidayatullah@uingusdur.ac.id

Abstrak

Pandemi covid-19 menjadi permasalahan global yang memberikan dampak pada berbagai sektor, terutama pada sektor perekonomian. Di Indonesia sendiri mengalami penurunan perekonomian secara drastis sebesar 2,07 persen menurut Badan Pusat Statistik (BPS). Selama dua tahun Indonesia mengalami pandemi covid-19. Belum mereda sepenuhnya permasalahan lain muncul, yakni permasalahan perang yang terjadi antara Ukraina dan Rusia. Hal ini berakibat sektor pangan dunia mengalami krisis. Secara tidak langsung permasalahan tersebut berdampak pada sektor perdagangan, akan tetapi melalui analisis SWOT hal ini tidak berpengaruh besar pada pedagang apem di wilayah Kesesi. Dikarenakan pedagang apem di daerah Kesesi memiliki strategi dalam mempertahankan kualitas produknya sehingga kestabilan pendapatan tetap terjaga. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian kualitatif karena penulis dalam mengumpulkan datanya dengan melakukan observasi secara langsung ke Desa Kesesi melalui wawancara terhadap beberapa pedagang apem di Desa Kesesi. Hasil penelitian ini adalah strategi yang digunakan para pedagang apem dalam mempertahankan stabilitas pendapatannya dengan cara menjaga kualitas produk apem tersebut.

Kata kunci: Apem, Analisis SWOT, strategi

Abstract

The Covid-19 pandemic has become a global problem that has had an impact on various sectors, especially the economic sector. Indonesia itself experienced a drastic economic decline of 2.07 percent according to the Central Statistics Agency (BPS). For two years Indonesia has experienced the Covid-19 pandemic. Not yet fully resolve other problems that arise, namely the problem of war that occurred between Ukraine and Russia. This resulted in the world food sector experiencing a crisis. Indirectly, this vulnerability has an impact on the trade sector, but through a SWOT analysis this does not have a major impact on apem traders in the Kesesi area. Because apem traders in the Kesesi area have a strategy to maintain the quality of their products so that income stability is maintained. The method used in this research is qualitative research because the writer collected the data by observing directly at Kesesi Village through interviews with several apem traders in Kesesi Village. The results of this study are the strategies used by apem traders in maintaining the stability of their income by maintaining the quality of the apem products.

Keywords: *Apem, SWOT analysis, strategy*

A. Pendahuluan

Pada 31 Desember 2019, organisasi kesehatan dunia (WHO) menyatakan terdapat kasus baru di kota Wuhan , china yang kemudian menyebar ke seluruh dunia . Kasus ini merupakan penyebaran virus yang dikenal sebagai virus COVID-19. Kasus ini ditetapkan menjadi darurat kesehatan masyarakat kepedulian international (PHEICH) pada tanggal 30 januari 2020. Kasus ini berdampak pada perekonomian dunia termasuk di indonesia, pandemi ini telah ditetapkan oleh pihak PBB berdampak pada perdagangan, pariwisata, transportasi, kesehatan, dan sektor lainnya.

Penurunan drastis pada perekonomian Indonesia atau deflasi sebesar 2,07 persen menurut Badan Pusat Statistik (BPS). Covid-19 menjadi pengaruh penurunan perekonomian di Indonesia yang menjadikan beberapa persennya hilang karena penurunan tersebut. Dalam mengatasi permasalahan penurunan perekonomian tersebut, pemerintah Indonesia sudah menjelaskan untuk lebih menstabilkan persentase keseimbangan perekonomian dengan cara adanya bansos (bantuan sosial) seperti bantuan dengan cara Bantuan Langsung Tunai (BLT) yang disetiap daerah sudah dilaksanakan.

Wabah covid-19 ini ternyata menjalar secara global. Jadi, tak hanya di Indonesia namun juga mewabah secara global selama kurang lebih dua tahun yang lalu. Dan hal tersebut menjadikan dampak yang sangat mempengaruhi aspek perekonomian dunia. Tak hanya itu, pandemi covid-19 yang melanda secara global ini juga secara signifikan mempengaruhi pola kehidupan ekonomi masyarakat. Yang dimulai dari pendapatan yang diterima pun mengalami penurunan. Walaupun begitu, kebutuhan sehari-hari mampu terpenuhi, nilai yang lebih besar pada pengeluaran untuk kehidupan sehari-hari, serta keterbatasan Lapangan kerja dan kebiasaan belanja yang tak bisa diberhentikan.

Permasalahan lain juga terjadi yakni akibat adanya perang antara rusia dan Ukraina yang memberikan dampak pada sektor pangan dunia. Mengingat bahwa Ukraina merupakan negara atau wilayah yang sejak lama telah menjadi lumbung pangan Eropa. Jika negara tersebut pernah mengalami masalah krisis kelaparan yang dikenang namanya dengan Holodomor, pada tahun 1930-an. Permasalahan krisis kelaparan tersebut terjadi bukan dikarenakan warga negara Ukraina yang tiba-tiba menjadi pemalas, melainkan karena stalin yang memimpin Rusia saat itu merampas hak Ukraina. Perang Rusia-Ukraina yang terjadi pada tahun 2020 telah menjadi sorotan di ranah global karena akibat dari dampak negatifnya seperti penurunan ekspor-impor, krisis, inflasi, dan ancaman, dan

pangan

Negara Ukraina merupakan pemasok terbesar dari bahan pangan gandum, jagung hingga kedelai. Dampak dari invasi Rusia ke Ukraina saat ini mulai terasa, terutama yaitu inflasi akibat dari pasokan dan distribusi bahan pangan yang kini mulai terganggu sehingga ketahanan pangan dari sejumlah beberapa negara kini mulai menjadi langka. Rata-rata jumlah bahan pangan gandum yang ada di Indonesia berasal dari negara Ukraina. Dampak yang terjadi akibat dari perang Ukraina menyebabkan pasokan bahan pangan gandum di beberapa negara menjadi tersendat.

Telah diperingatkan oleh presiden Joko Widodo untuk masyarakat Indonesia agar lebih mempersiapkan diri lagi dalam menghadapi situasi krisis pada bahan pangan dengan mencari sebuah substansi bahan pangan yang ada di Indonesia. Dari dulu hingga saat ini pulau Jawa sudah dijadikan pusat bahan pangan Indonesia karena beberapa faktor dari infrastruktur dan dari kesuburan lahan yang ada di pulau Jawa dari pada pulau lainnya. Kecukupan hutan di pulau Jawa yang tidak sebanding dengan luasnya lahan menjadikan hal tersebut terjadi. Hutan di Jawa saat ini senilai 19% daripada luas wilayahnya. Padahal, kecukupan luas hutannya yang menjamin daya dukungan kira-kira sekitar dengan minimal 30%.

Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) IPB University Ernani Rustiadi mengatakan "Diluar masalah dari pada dampak perang antara Rusia-Ukraina, mitigasi bahan pangan yang sangat penting karena produksinya yang tidak seimbang dengan kebutuhan yang ada. Seperti pada contoh, yang sudah diramalkan oleh Thkmas Maltus sang ahli ekonomi Inggris mengatakan " pertumbuhan manusia yang bersifat eksponensial dibandingkan dengan kebutuhan pangan yang artinya kebutuhan selalu lebih banyak dibandingkan dengan penyediaannya "

Adanya permasalahan tersebut memunculkan kebiasaan baru yaitu berbelanja online. Dalam hal ini, sebagai pembisnis online lebih banyak mengalami kenaikan pendapatan karena kondisi yang dibatasi untuk keluar rumah dan lebih sering atau banyak didalam rumah. Sehingga untuk pembelian mulai dari makanan, pakaian, dan kebutuhan lainnya lebih dominan pada toko online dimana pembeli hanya diam dirumah dan barang akan diantar ke rumah, namun harus tetap sesuai protokol kesehatan. Namun, lain halnya untuk pembuatan apem di Desa Kesesi ini persentase penjualan tetap stabil karena produk sudah dikenal oleh masyarakat sekitar dan tentu mempunyai kualitas yang baik sehingga

Volume :4, Number :1, April 2023

produsen dapat mempertahankan produknya atau bahkan sampai meningkatkan hasil penjualan. Meskipun pemasaran yang dilakukan oleh pedagang apem masih menggunakan pemasaran secara langsung akan tetapi produknya tidak pernah sepi pembeli.

Selain itu, Bahan baku dalam pembuatan apem juga tidak terdampak oleh adanya perang antara Rusia dan Ukraina. Hal ini disebabkan karena bahan baku kue tradisional ini tersedia melimpah di alam Indonesia yakni menggunakan bahan tepung beras yang berasal dari padi. Tanah di Indonesia memiliki tingkat kesuburan yang tinggi untuk tumbuhan padi terutama di wilayah Jawa daerah Pekalongan Kesesi. Hal ini bisa dilihat jika kita melintasi daerah Kesesi, terlihat masih asri dengan mayoritas lahan padi baik dipinggir jalan raya ataupun pinggiran jalan pedesaan. Bahan utama pembuatan apem ini dibuat sendiri melalui proses penggilingan beras secara langsung dengan beras pilihan kualitas super. Hal ini dilakukan guna mendapat bahan terbaik untuk pembuatan apem cita rasa khas Kesesi. Cita rasa inilah yang pada akhirnya mengundang banyak pelanggan datang dari berbagai daerah. Berdasarkan permasalahan di atas, peneliti berusaha mengkaji fenomena tersebut dalam bentuk artikel penelitian berjudul "Strategi komunitas produsen muslim apem dalam menjaga stabilitas perekonomian di desa Kesesi".

B. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dalam meneliti produsen muslim apem desa Kesesi kecamatan Kesesi kabupaten Pekalongan. Menurut Sugiono (2005) Metode kualitatif merupakan metode penelitian yang digunakan dalam memahami suatu bentuk fenomena, situasi, dan keadaan pada suatu kehidupan masyarakat sosial. Menurut peneliti metode kualitatif sesuai untuk diterapkan dalam meneliti produsen muslim apem desa Kesesi mengenai strategi produsen muslim apem dalam menjaga kestabilan perekonomiannya.

C. Hasil Penelitian Dan Pembahasan

1. Teori Strategi

a. Definisi Strategi

Abdul Halim Usman mengatakan strategi merupakan sesuatu yang telah dirancang dan disiasati secara cermat supaya memberikan keuntungan atau hasil.

Volume :4, Number :1, April 2023

Irawan dan Basu Swastha mengatakan bahwa sebuah strategi merupakan rencana yang diutamakan untuk mencapai suatu tujuan tertentu beberapa perusahaan mungkin mempunyai tujuan yang sama, akan tetapi strategi yang dipakai dalam mencapai tujuan tersebut dapat berbeda. Hadari Nawawi mengatakan bahwa strategi dalam sebuah manajemen sebuah organisasi itu dapat diartikan sebagai kiat, cara dan taktik yang dirancang secara sistemik sehingga dalam menjalankan fungsi-fungsi manajemen dapat berjalan terarah pada tujuan strategi sebuah organisasi dapat tercapai.

2. Teori Stabilitas

a. Definisi Stabilitas

Menurut Jack C.Plano stabilitas adalah suatu bentuk kondisi atau suatu keadaan yang terjadi dari sistem komponennya yang tidak berubah pada suatu bentuk hubungan yang dikatakan telah baik. Dikatakan stabilitas yaitu karena tidak adanya kekacauan yang ada pada suatu sistem atau tidak adanya perubahan yang telah terjadi. Stabilitas merupakan sebuah kemantapan, keseimbangan, kestabilan ataupun ketetapan dalam suatu lembaga stabilitas yang telah dikatakan sebagai kestabilan kondisi atau yang bisa dikatakan sudah ada pada posisi atau situasi yang kondusif sehingga mampu menjalankan sebuah perusahaan atau sebuah lembaga dengan baik.

3. Teori Pedagang

a. Pengertian Pedagang

Arti dari pedagang yaitu seorang maupun sebuah badan yang memberlakukan kegiatan jual dan beli baik dalam bentuk barang ataupun jasa di pasar. Terdapat usaha mikro dan makro. Usaha mikro ini berarti bahwa lingkup pedagang mikro merupakan bentuk aktivitas perdagangan dengan skala kecil yang biasanya banyak dilakukan oleh masyarakat golongan bawah. Sedangkan usaha makro dalam lingkup pedagang makro merupakan suatu bentuk aktivitas perdagangan dengan skala besar yang dilakukan oleh sebagian masyarakat golongan atas.

Didalam aktivitas perdagangan, Pedagang adalah seorang atau sebuah instansi yang melakukan kegiatan jual beli sebuah produk atau sebuah barang,

Volume :4, Number :1, April 2023

kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung. Dalam sektor ekonomi, pedagang dibedakan menurut jalur pendistribusiannya yang dilakukan dan dapat dibedakan menjadi : pedagang distributor (tunggal), pedagang partai besar, dan pedagang eceran.

b. Pedagang Muslim

Rasulullah Shallallahu 'alaihi WA sallam merupakan seorang pedagang yang mulai dari umur 7 tahun beliau sudah diajak oleh pamannya yang bernama Abu Tholib melakukan kegiatan berdagang ke Daerah Syam sampai usianya menginjak dewasa, Rasulullah Shallallahu 'alaihi WA sallam semakin mempunyai niat yang sangat giat ketika berdagang baik dengan menggunakan modal sendiri maupun bermitra dengan orang lain. Rasulullah Shallallahu 'alaihi WA sallam adalah seorang pedagang yang professional ketika dalam melakukan kegiatan dagangannya. Beliau telah dikenal sebagai seorang yang jujur dalam kegiatan berbisnisnya, sampai akhirnya menjadikan banyak orang yang memberikan kepercayaan kepadanya. Dalam beretika bisnis adanya beberapa prinsip-prinsip yang telah menjadi patokan untuk sebuah kegiatan transaksi jual beli. Seperti contohnya yaitu prinsip perekonomian, sebuah kejujuran, nilai-nilai baik dan tidak memiliki niat yang jahat, berlaku adil dan mempunyai rasa hormat pada diri sendiri. Dengan adanya lima prinsip tersebut hendaknya diterapkan oleh setiap pedagang yang akan menawarkan sebuah produk atau barang dagangannya kepada para pembeli. Berharap dengan adanya penerapan prinsip-prinsip tersebut akan memberikan kebaikan bagi pedagang maupun pembeli.

4. Teori Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Pendapatan dapat diartikan sebagai seluruh jumlah penerimaan dari hasil produksi baik itu berupa barang ataupun jasa. Pendapatan juga dapat diartikan sebagai hasil keuntungan berupa materi yang timbul dari pemaaian jasa-jasa ataupun bentuk kekayaan dari manusia.

Sedangkan menurut sukimo, pendapatata ini diartikan sebagai haasil dari sebuah usaha kerja eras. Pedapatan yang dimaksud bisa dalam bentuk uang ataupun

Volume :4, Number :1, April 2023

materi lainnya yang digunakan pada kekayaan ataupun jasa-jasa manusia. Pada dasarnya pendapatan ini digunakan untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Selain itu pendapatan ini juga memberikan kegunaan kepada para penghasil pendapatan yakni para pedagang dan profesi lainnya untuk dapat melanjutkan keinginan dan kewajiban yang perlu dipenuhi.

Berdasarkan KBBI atau Kamus Besar Bahasa Indonesia, pendapatan merupakan sebuah hasil kerja baik itu usaha ataupun sebagainya. Sedangkan dalam kamus manajemen, pendapatan ini diartikan bahwa uang yang diterima baik itu perseorangan, perusahaan, dan organisasi lain dalam bentuk upah, sewa, gaji, ataupun lainnya. Pendapatan ini didefinisikan dengan sejumlah uang yang akan dibayarkan oleh orang yang akan memberi pekerjaan kepada pekerja atas jasanya sesuai dengan apa yang menjadi perjanjian.

b. Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi peningkatan dan penurunan hasil pendapatan, diantaranya yakni :

1. Kesempatan kerja, dimana semakin banyak kesempatan kerja itu ada maka semakin banyak seseorang mendapatkan pendapatan melalui pekerjaan yang disediakan
2. Adanya Kecakapan dan keahlian yang dimiliki seseorang maka akan mampu meningkatkan efisiensi dan efektifitas sehingga berpengaruh pada penghasilan.
3. Adanya dorongan motivasi yang dimana hal ini mempengaruhi penghasilan seseorang
4. Memiliki Keuletan bekerja yakni berani untuk menghadapi segala macam tantangan. Hal ini diartikan bahwa saat seseorang dihadapkan dengan kegagalan, maka harus berani mengambil langkah kembali untuk menuju kesuksesan dan keberhasilan..
5. Bencana dapat menyebabkan pendapatan menurun seperti bencana pandemi yang melanda dunia.

C. Profil Sejarah Kue Apem

Apem merupakan salah satu bentuk kue tradisional yang sudah ada sejak zaman Belanda dan masih dipertahankan hingga saat ini. Walaupun sudah ada sejak ratusan tahun, kue apem masih ada dan masih dikonsumsi sampai sekarang yang artinya sudah

Volume :4, Number :1, April 2023

modern. Sehingga tak sedikit anak zaman sekarang yang kurang mengetahui keberadaan kue apem tersebut. Walaupun begitu, kue apem masih eksis dan pada kalangan dewasa khususnya kalangan yang sudah lahir dari tahun 90an. Kue Apem merupakan jajanan tradisional khas dari Kesesi Pekalongan yang dikenal oleh beberapa daerah disekitarnya khususnya daerah Comal Peralang yang menjadi tempat pemasaran kue apem kesesi ini. Karena disana banyak peminat dari kue apem tersebut, maka dari itu pasar Comal Peralang menjadi tempat pemasaran kue apem kesesi. Dan bisa dibayangkan kue apem ini menjadi jajanan primadona di Kesesi karena memang ciri khas dari daerah Kesesi. Jajanan ini mempunyai bentuk yang bundar pipih dimana tepung yang terbuat dari beras atau biasa disebut dengan tepung beras dengan campuran gula aren atau gula merah sebagai bahan dasar pembuatannya. Apem Kesesi mempunyai ciri khas yaitu penyajiannya dengan menggunakan alas daun pisang. Mempunyai tekstur yang kenyal dan rasa yang manis. Selain untuk di jual maupun di konsumsi sendiri, kue apem juga biasa di sajikan di acara-acara seperti gelaran do'a hingga hajatan pernikahan dan sebagainya.

Analisis SWOT

Menurut tokoh Albert S Hummpery pada tahun 1960-an (Dr. Alka Jain, 2015), beliau memperkenalkan mengenai Analisis SWOT saat menangani proyek di Stanford Research Institute menggunakan data dari perusahaan Fortune. Mengatakan bahwa Analisis SWOT adalah sebuah bentuk analisis terhadap kekuatan (Strength), kelemahan (weakness), peluang (opportunities) dan ancaman (Threats) yang merupakan sebuah proses perencanaan yang membantu mengatasi tantangan dan ancaman dalam setiap permasalahan yang diambil, serta menentukan apa yang hendaknya harus dicapai secara keseluruhan.

Tujuan dari analisis SWOT ini yakni membantu mengembangkan seluruh faktor, baik itu faktor internal ataupun faktor eksternal. Metode analisis ini merupakan alat yang tepat digunakan untuk menemukan permasalahan dari 4 sisi yang berbeda.

Teori analisis SWOT ini diterapkan dalam penelitian mengenai strategi yang dilakukan oleh komunitas pedagang apem di daerah Kesesi. Hal ini didasari oleh beberapa hal diantaranya yaitu seperti kestabilan pendapatan para pedagang apem meskipun dilanda wabah covid-19 dan perang Rusia-Ukraina. Berikut tabel analisis SWOT terhadap produk apem di daerah Kesesi.

Volume :4, Number :1, April 2023

Kekuatan	<ul style="list-style-type: none"> • Bahan baku mudah didapat (seperti tepung beras, gula merah, daun pandan dll.) • Harga terjangkau • Mempunyai ciri khas rasa yang unik • Kualitas yang tidak berubah dari zaman ke zaman
Kelemahan	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak tahan lama • Kemasan yang kurang menarik • Kurang dikenali oleh kalangan anak zaman sekarang
Peluang	<ul style="list-style-type: none"> • Target konsumen yang luas • Peminat yang banyak
Ancaman	<ul style="list-style-type: none"> • Persaingan dengan produk modern • Persaingan antar penjual apem

D. Strategi Pemasaran kue Apem

Menurut Anggrahini dan Surwati (2014) , Pemasaran diartikan sebagai kegiatan manusia yang terarah dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui pertukaran. Dalam proses Pemasaran setidaknya harus dapat menafsirkan sebuah kebutuhan dari konsumen dan mampu mengkombinasikan dengan data pasar yang ada seperti lokasi konsumen dan kesukaan mereka

Pemasaran yang dilakukan pedagang apem tidak hanya dilakukan secara langsung di pasar akan tetapi seringkali para konsumen langsung mendatangi rumah pedagang tersebut secara langsung seperti yang disampaikan oleh beliau Mak Timah yang merupakan salah satu produsen sekaligus pedagang kue apem di daerah Kesesi. Beliau merupakan salah satu pedagang kue apem yang sudah berjualan selama puluhan tahun dan sampai sekarang yang diteruskan oleh anaknya. Terhitung sudah tiga generasi ini yang melanjutkan usaha turun temurun produksi kue apem ini. Berikut strategi-strategi yang dilakukan oleh pedagang apem di daerah Kesesi:

1. Strategi Produk

Volume :4, Number :1, April 2023

Produk dapat diartikan sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan dari produsen untuk dibeli, diperhatikan, diminta, ataupun dikonsumsi konsumen pasar untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan para konsumen (Mevita dan Suprihadi, 2013). Berdasarkan penggolongan produk menurut Kotler (2009), produk makanan Apem ini tergolong pada produk tidak tahan lama (non durable goods) yang cepat habis dikonsumsi. Selain itu produk apem ini merupakan jenis makanan basah yang cepat basi atau hanya mampu bertahan 1-2 hari saja.

a.) Bentuk Produk

Kue Apem ini tergolong sebagai produk konsumen yakni produk yang tidak hanya dibeli saja akan tetapi juga untuk konsumsi pribadi sebagai oleh-oleh. Produk kue apem hanya terdiri dari satu jenis rasa yaitu rasa original dan juga memiliki variasi topping kelapa yang menambah cita rasa gurih pada kue apem tersebut. Kue Apem ini memiliki daya tahan sekitar 1-2 hari saja. Kue apem bertekstur lembut dan kenyal dengan bentuk yang pipih. Selain itu, rasanya juga tetap sama dari awal produksi sampai sekarang meskipun kerap kali mengalami berbagai permasalahan dalam segi harga bahan pangan yang seringkali mengalami kenaikan. Hal inilah yang membuat kualitas apem mengalami kestabilan pada pasar.

b.) Pengemasan

Proses pengemasan melibatkan kegiatan merancang dan memberi pembungkus/wadah pada sebuah produk. Menurut Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unsoed (2018), tidak semua pelaku bisnis menyadari bahwa kemasan produk yang mereka tawarkan ternyata memberikan pengaruh besar terhadap penjualan produk. Pada produk kue apem ini kemasan yang sering digunakan hanyalah kemasan dengan bentuk sederhana yakni dengan menggunakan dasar daun pisang. Hal inilah yang menjadi ciri khas kue apem kesesi sehingga mudah dikenali. Meskipun kerap kali dianggap kuno akan tetapi kue apem ini masih tetap terkenal dengan ciri khasnya.

dalam proses pengemasan ini melibatkan kegiatan yang merancang dan memberi pembungkus pada suatu produk

2. Strategi Harga

Harga merupakan sebuah nilai jual yang ditetapkan dari pihak produsen atau pedagang terhadap sebuah produk yang dijual dan ditawarkan kepada konsumen guna memperoleh sebuah keuntungan. Harga biasanya bersangkutan dengan kualitas produk,

Volume :4, Number :1, April 2023

semakin tinggi kualitas sebuah produk semakin tinggi pula harga produk tersebut begitupun sebaliknya. Menurut shabastian dan samuel dalam realitasnya harga mempunyai pengaruh terhadap kepuasan konsumen.

Strategi harga terdiri dari orientasi biaya, orientasi terhadap permintaan dan orientasi harga kompetitor. Penetapan harga kue apem di dasarkan pada biaya produksi. Harga kue apem sangat ramah lingkungan sehingga masih banyak diminati sampai sekarang. Meskipun sampai detik ini mengaalami kenaikan haarga, aakan tetapi kenaikan harga tersebut masih bisa dijangkau masyarakat di berbagai kalangan. Yang dulunyya hargai per kue apem dihargai Rp. 500 sekarang naik menjadi RP.1000 per kue apem.

Melalui strategi-strategi tersebut komunitas pedagang apem di desa kesesi ini mampu bertahan mesipun kerapkali kondisi naik turun terdampak pandemi ataupun permasalahan lainnya.

D. Kesimpulan

Kue apem adalah jajanan tradisional khas dari daerah Kesesi Pekalongan. Jajanan ini sudah ada sejak zaman Belanda, meskipun begitu kue apem ini masih eksis di zaman sekarang terutama di Kesesi Pekalongan. Dengan peminatnya yang juga masih banyak hingga saat ini. Kue apem juga telah menjadi warisan budaya di daerah Kesesi dan telah menjadi ciri khas pada acara-acara yang diselenggarakan seperti acara pengajian hingga hajatan. Meskipun terjadi wabah covid-19 pada dua tahun yang lalu dan peristiwa perang Rusia-Ukraina, tidak berdampak pada penurunan kualitas, dan stabilitas pendapatan pedagang kue apem di desa Kesesi. Dibalik kualitas yang terjaga kestabilannya, ada strategi yang menjadi pertahanan pedagang kue apem. strategi itu meliputi strategi produk dan strategi harga. Hal ini terbukti bahwa apem masih populer dan diminati masyarakat sekitar mskipun zaman sudah berubah. Terdapat beberapa strategi-strategi pemasaran kue apem didaera kesesi seperti strategi produk yang meliputi bentuk produk dan pengemasan, dan juga ada strategi harga.

Daftar Pustaka

- Ramini.2021.Analisis tingkat pedapatan pedagang pada masa pandemi covid-19 di pasar rantau panjang kecamatan tabir kabupaten merangin.
- Mahani.Estu, 2021.Telaah Strategi Pemasaran : *Upaya Meningkatkan Daya Saing Pasar Bisnis Online di Masa pandemi Covid-19.*
- Kusumawaty.Yeni, 2018. Strategi Pemasaran Produk Makanan Ringan Khas Riau(*Keripik Nenas Dan Remgiang Ubi Kayu*)
- Lucky.Maskarto.2021. Penerapan Strategi Bisnis di Masa Pandemi Covid-19
- Jurnal Trilogi.2021. Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap perekonomian indonesia : Analisis Terhadap Sektor Domestik Dan Stabilitas Inflasi
- Alwi Musa Muzaiyin, Perilaku Pedagang Muslim Dalam Tinjauan Etika Bisnis Islam (*Kasus Di Pasar Loak Jagalan Kediri*)
- A.A Ketut Sri Chandrawati.2010. Pasar Modern Tradisional Gaya Hidup Masyarakat Kabupaten Tabanan Provinsi Bali
- Waldan, R (2017). Quality of Work Life Sebagai Solusi Peningkatan Kinerja Karyawan dalam Perspektif Islam. Jurnal Al-Hikmah, 12(2), 29-50.
- Waldan, R (2020) The effect of Leader Support And Competence to the Organizational Commitment on Employees Performance of Human Resources Development Agency in West Kalimantan. Jurnal Ekonomi Bisnis dan kewirausahaan (JEBIK), 9 (1), 31-49.

Volume :4, Number :1, April 2023

Waldan, R (2020) Zakat Distribution Management Of National Amil Zakat Agency Of West Kalimantan Province. *Jurnal Al-Hikmah*, 14 (1), 37-48.

Waldan, R (2020) Total Quality Management dalam Perspektif Islam. *ICRHD: Journal of International Conference on Religion, Humanity, and Development*, 1 (1), 159-268.

Waldan, R (2020) The Effect of Achivement Motivation Training on Improving Women Enterprenuers Motivation Sambas District, *jurnal raheema: jurnal studi gender dan anak*, 7 (1), 18-29

Waldan, R (2022) Resilience of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) Through Islamic Social Finance (ISF) after the Covid 19 Pandemic, *Journal of Multidisciplinary Islamic Studies*, 2 (1), 20-28

Waldan, R (2022) Rumah Zakat Kalimantan Barat Dalam Tinjauan Manajemen Fundraising, *Dakwatun: Jurnal Manajemen Dakwah*, 1 (2), 61-77

Waldan, R (2022) The Effect of The Implementation of Total Quality Management on Student Learning Achievement at SMA Islam Al-Azhar 10 Pontianak, *At-Turats* 14 (1), 122-130