

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Penyajian Data**

1. Gambaran Umum Rumah Produksi Tape Ibu Hamimah Kecamatan Gambut

Rumah produksi tape Ibu Hamimah didirikan pada tahun 1992 oleh Ibu Hamimah. Ibu Hamimah berasal dari kota Pelayari kabupaten Tanah Laut dan berpindah ke kecamatan Gambut kabupaten Banjar pada tahun 1992. Awal mula usaha ini dibangun ibu Hamimah memproduksi produk tape sendiri dan menjualnya langsung ke pasar yang berada di daerah teluk dalam, beliau menggunakan sepeda sebagai transportasi dalam menjual produk tape yang beliau produksi sendiri. Seiring berjalannya waktu perkembangan usaha beliau makin berkembang di tiap tahunnya.

Ibu Hamimah berperan sebagai pemilik industri yang sekaligus bertugas sebagai distributor produk. Awal Unit usaha ini termasuk dalam jenis industri mikro atau industri rumahan, di mana tidak ada investor yang terlibat dalam menjalankan usaha ini. Industri ini hanya mengandalkan rumah sebagai lokasi produksi atau proses pengolahan tape dengan modal terbatas. Jumlah karyawan yang bekerja di rumah produksi ini sekarang berjumlah 4 orang. Dan berdasarkan dari hasil wawancara rata-rata pendidikan karyawan ibu Hamimah lulusan SMP.

Rumah produksi ibu Hamimah ini berlokasi yakni berada dipinggir Jalan Ahmad Yani kilometer 13.400 tepatnya di jalan Pemajatan Gambut desa Pematang Panjang kecamatan Gambut kabupaten Banjar.

Di Desa Pematang Panjang, Kecamatan Gambut, Kabupaten Banjar, terdapat beberapa pengrajin tape yang berjumlah lebih dari 50 industri rumah tangga. Salah satunya adalah Industri Rumah Tangga Tape yang dimiliki oleh Ibu Hamimah

Jenis tape yang ibu Hamimah produksi ada 3 jenis yaitu tape singkong, tape ketan atau yang biasa dikenal dengan tape beras, dan tape ketan hitam. Proses produksi tape termasuk proses produksi yang lama tergantung jenis tape yang dibuat antara 7-9 jam, dan proses fermentasi selama 2 hingga 3 hari.

Adapun omset yang diperoleh tidak dihitung setiap bulannya karena penjualan yang dilakukan tidak menentu. Sehingga omset rumah produksi tape ibu Hamimah pada setiap bulannya diperkirakan dari Rp. 40.000.000,00 – Rp. 60.000.000,00 per bulannya.

Cara pembuatan tape ketan hijau di Rumah Produksi Tape Ibu Hamimah dapat ditemukan dalam penjelasan dan urutan langkah pengolahan di bawah ini :

- a. Bersihkan beras ketan dengan mencucinya selama 30 menit hingga benar-benar bersih.
- b. Rendam beras ketan selama 2 jam, lalu tiriskan hingga kering.

- c. Campurkan beras ketan dengan bubuk daun katu selama 20 menit, aduk hingga merata.
- d. Kukus beras ketan yang telah dicampur dengan daun katu dalam wajan besar dan lapiasi dengan daun pisang agar tidak menempel selama proses pengukusan selama 2 jam.
- e. Dinginkan di atas tampah besar selama 30 menit.
- f. Taburkan ragi di atas beras ketan yang telah dikukus dengan ayakan selama 30 menit.
- g. Bulatkan semua beras ketan yang sudah ditabur ragi, yang sesekali tangan dicelupkan ke air agar tidak lengket bulatkan tape selama 2 jam.
- h. Tape Ketan Hijau tersebut masukkan kedalam kotak box plastik dengan ukuran masing-masing kemudian di fermentasi selama 2 malam.
- i. Tape Ketan Hijau siap untuk dijual dan dipasarkan.

Cara pembuatan tape singkong di Rumah Produksi Tape Ibu Hamimah dapat ditemukan dalam penjelasan dan urutan langkah pengolahan di bawah ini :

- a. Kupas kulit singkong hingga kesat selama 60 menit.
- b. Potong singkong sesuai keinginan.
- c. Bersihkan singkong yang sudah dipotong-potong selama 30 menit.
- d. Sambil menunggu singkong mengering,

- e. Tambahkan air ke dalam panci hingga terisi seperempat, lalu tunggu hingga mendidih. Setelah air mendidih, kukus singkong dalam panci dan lapiasi dengan daun pisang agar tidak lengket. Kukus selama 60 menit.
- f. Angkat singkong yang sudah matang dan letakkan di wadah. Dinginkan selama 30 menit.
- g. Taburi singkong dengan ragi yang telah dihaluskan menggunakan saringan selama 30 menit.
- h. Tutup singkong dengan daun pisang. Pastikan singkong benar-benar diselimuti untuk hasil terbaik.
- i. Kemas dan simpan singkong dalam kotak berukuran sesuai. Diamkan selama 2 hari untuk proses fermentasi.
- j. Tape singkong siap untuk dipasarkan.

## 2. Deskriptif Informan Penelitian

Informan dalam penelitian ini adalah Ibu Hamimah. Perempuan berusia 52 tahun tersebut merupakan pemilik usaha rumah produksi ini. Ibu Hamimah hampir setiap harinya memproduksi tape dirumah produksi yang sekaligus menjadi tempat tinggal beliau. Selain memproduksi tape, ibu Hamimah juga ikut serta dalam program pendidikan pemerintah dalam kurikulum merdeka sebagai tempat pembelajaran anak sekolah dalam proses produksi tape.

Nama : Ibu Hamimah  
Alamat : Jalan Pemajatan Desa Pematang Panjang/ Jalan  
A.Yani KM.13.4 Kecamatan Gambut  
Kabupaten Banjar.  
Nama Usaha : Tapai Gambut Ibu Hamimah  
Jabatan : Pemilik Usaha  
Lama usaha : 32 Tahun

## **B. Hasil Penelitian**

### **1. Strategi Pengembangan Usaha Rumah Produksi Tape Ibu Hamimah**

Selama perjalanan hidup, manusia harus berjuang untuk mempertahankan hidupnya. Tujuannya adalah mencapai tingkat penghidupan yang lebih baik, dan untuk mencapainya, manusia harus melawan alam yang tidak memberikan segala sesuatu secara cuma-cuma. Hasil yang dapat dicapai oleh manusia bervariasi tergantung pada kemampuan mereka dalam mengatasi lingkungan dan mengelola ekonomi. Pengembangan usaha dilakukan melalui berbagai perubahan dan penyesuaian, dengan tujuan memperbaiki dan menyempurnakan kegiatan usaha yang dilakukan. Untuk menganalisis strategi pengembangan rumah produksi tape ibu Hamimah, penulis menggunakan teori bauran pemasaran. Bauran Pemasaran adalah komponen yang terdiri dari produk, harga, promosi, distribusi, dan orang-orang yang akan mempengaruhi keberhasilan pemasaran. Semua elemen ini bertujuan untuk mencapai respons yang diinginkan dari

pasar sasaran. Keempat variabel ini memiliki peran penting dalam strategi pemasaran. Empat variabel yang dimaksud sebagai berikut:

a. Produk

Produk mencakup konsep objek atau proses yang memberikan manfaat kepada konsumen. Dalam bisnis restoran, produk sangat tergantung pada pengalaman. Produk juga dapat berupa paket yang melibatkan makanan, minuman, pelayanan, atmosfer, dan kenyamanan yang memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen serta menciptakan kesan yang tak terlupakan.

Pada Rumah Produksi Tape Ibu Hamimah menentukan strategi produk dari pemilihan bahan yang terbaik seperti pemilihan beras ketan yang tidak bercampur dengan beras biasa dan singkong yang berkualitas bagus. Selain itu rumah produksi ini menjaga kualitasnya dengan menawarkan rasa manis yang alami yang berasal dari fermentasi dan pewarna alami yang berasal dari serbuk daun katuk, sehingga aman untuk dikonsumsi.

b. Harga

Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. Harga merupakan elemen bauran pemasaran yang dapat menghasilkan pendapatan melalui penjualan.

Harga jual tape ketan dan tape singkong berbeda-beda menyesuaikan isi didalamnya.

Harga tape ketan hijau :

<b>Isi</b>	<b>Harga</b>
16	10.000
35	20.000
50	30.000

Harga tape singkong :

<b>Isi</b>	<b>Harga</b>
500ml	8000
650ml	10.000
1100ml	20.000

c. Tempat

Tempat adalah saluran distribusi yang terdiri dari serangkaian organisasi yang saling tergantung dan saling berinteraksi dalam proses untuk memastikan produk atau jasa siap digunakan.

Strategi tempat pada rumah produksi tape ibu Hamimah, yakni berada di suatu wilayah yang dikenal dengan nama “Kampung Tapai” tepatnya berada di Desa Pematang Panjang Kecamatan Gambut Kabupaten Banjar. Rumah produksi ibu Hamimah ini tidak memiliki cabang dan bisa memfokuskan menjaga kualitas produk yang di produksi.

d. Promosi

Promosi merupakan aktivitas yang dilakukan restoran untuk mencari konsumen, bukan hanya untuk sekali datang, tetapi juga konsumen yang akan melakukan pembelian berulang (pelanggan).

Strategi promosi pada usaha Rumah Produksi Tape Ibu Hamimah mengikuti arus perkembangan teknologi, yang mana promosi atau iklan dilakukan berdasarkan penawaran produk melalui media sosial seperti Whatsapp, Instagram, hingga Gofood.

Adapun hasil peneliti akan dianalisis secara deskriptif kualitatif, menggunakan analisis *Five Forces Porter*. Pada bagian ini akan memuat penjelasan tentang hasil dan pembahasan analisis *Five Forces Porter* yang dilakukan pada rumah produksi Ibu Hamimah sebagai upaya untuk mengenal kondisi persaingan industri produksi tape di kecamatan Gambut kabupaten Banjar. Selain itu, bagian ini juga akan memaparkan tentang strategi bisnis Rumah produksi tape ibu Hamimah.

a. Ancaman Pendatang Baru

Menurut Porter (2008) bahwa pendatang baru pada suatu industri membawa kapasitas baru, keinginan untuk mendapatkan bagian pasar, serta sering kali suberdaya utama. Akibatnya, harga dapat menjadi turun atau biaya membengkak sehingga mengurangi profitabilitas. Ancaman masuknya pendatang baru



kedalam industri tergantung pada rintangan masuk yang ada, digabung dengan reaksi dari para pesaing yang sudah ada untuk dapat diperkirakan oleh si pendatang baru. Berdasarkan penelitian, penulis melihat bahwa tentu ancaman pendatang baru menjadi salah tantangan bagi Rumah produksi tape Ibu Hamimah di kecamatan Gambut, Hal tersebut seperti diungkapkan sebagai berikut. “Tentunya pendatang baru juga ikut serta dalam jenis usaha ini, diantaranya para generasi muda yang juga ingin membangun usaha mereka sendiri dalam usaha produksi tape”. Namun juga ibu Hamimah melihat dengan sisi yang berbeda “Tidak masalah adanya pendatang baru, yang mana hal ini menjadikan produk tape memiliki *re-generasi* yang akan bertahan dimasa yang akan datang”.

Namun hal lain yang dapat peneliti lihat dalam ancaman pendatang baru yakni adanya perbedaan kelihaian pada generasi muda dalam melakukan *marketing* atau penjualan menggunakan sosial media. Strategi yang dilakukan ibu Hamimah untuk menghadapi hal ini ialah dengan ikut berkompetisi dan bersaing dibidang pemasaran melalui sosial media.

b. Kekuatan Penawaran Pembeli

Pembeli bersaing dengan industri dengan cara memaksa harga turun, tawar menawar terhadap mutu yang lebih tinggi dan pelayanan yang lebih baik, serta berperan sebagai pesaing dengan

mengorbankan probabilitas industri. Kekuatan dari tiap-tiap kelompok pembeli yang penting dalam industri tergantung pada sejumlah karakteristik situasi pasarnya dan pada industri yang bersangkutan dibandingkan dengan keseluruhan bisnis pembeli tersebut (2008).

Berdasarkan penelitian, penulis melihat bahwa ibu Hamimah sudah memiliki pelanggan tetapnya yang tersebar di beberapa wilayah dikalimantan, diantaranya Balikpapan, Samarinda, Kotabaru, Palangkaraya, Pagatan, Kasongan, Kalua, Tanjung, Kintap serta Gambut. Namun pada saat wawancara dengan Ibu Hamimah beliau mengatakan adanya penurunan penjualan yang tentunya berpengaruh dalam jumlah produksi tape, hal ini disebabkan banyaknya produsen tape pada masa sekarang. “kondisi sekarang sudah berbeda, dulu saya yang mendistribusi tape di sepanjang jalan Ahmad Yani hingga kilometer 7, dan untuk sekarang wilayah gambut dan sekitarnya saya hanya mendistribusi tape di beberapa toko saja diantaranya Warung Tenda Biru, Warung Acil Samah dan Pecel Mama Angga”. Strategi yang digunakan dalam hal ini adalah tetap menjalin hubungan baik dengan pelanggan tetap dan membangun kepercayaan kepada pelanggan baru.

c. Ancaman Produk atau Jasa Pengganti

Mengenali produk-produk pengganti menurut Porter (2008) adalah persoalan mencari produk lain yang dapat menjalankan fungsi yang sama seperti produk dalam industri. Terkadang melakukan hal ini dapat merupakan tugas yang rumit, dan merupakan tugas yang membawa analis kepada bisnis-bisnis yang seolah-olah sangat jauh terpisah dari industrinya. Posisi dalam menghadapi produk pengganti mungkin merupakan persoalan tindakan industri secara kolektif. Produk pengganti yang perlu mendapatkan perhatian besar adalah produk-produk yang (1) mempunyai kecenderungan untuk memiliki harga atau prestasi yang lebih baik daripada produk industri, atau (2) dihasilkan oleh industri yang berlaba tinggi. Argumentasi yang sama juga berlaku untuk tanggapan kolektif dalam bidang-bidang seperti peningkatan mutu produk, usaha pemasaran, meningkatkan kemudahan mendapatkan produk, dan sebagainya.

Berdasarkan penelitian, penulis melihat bahwa Rumah Produksi Tape Ibu Hamimah tidak mendapatkan tantangan berarti dari aspek tekanan dari produk pengganti. Meski banyaknya jenis makanan maupun kudapan lain yang bisa menggantikan posisi tape sebagai camilan, Tape pada sejatinya sudah memiliki pecinta dan penggemarnya tersendiri. Strategi yang dilakukan ialah bisa memposisikan tape sebagai makanan pelengkap, sebagai

pelengkap ketika sedang santai minum teh, kopi hingga minuman lainnya, juga pada saat perayaan lebaran maupun kumpul-kumpul keluarga tape ini sering dihidangkan khususnya di daerah Kalimantan Selatan.

d. Kekuatan Tawar Menawar Pemasok

Pemasok dapat menggunakan kekuatan tawar menawar terhadap para peserta industri dengan mengancam akan menaikkan harga atau menurunkan kualitas produk atau jasa yang dibeli. Kondisi-kondisi yang buat pemasok kuat cenderung menyerupai kondisi yang membuat pembeli kuat.

Berdasarkan penelitian, penulis melihat bahwa kekuatan pemasok kepada Rumah Produksi Tape Ibu Hamimah cukup tinggi, hampir semua material atau bahan baku yang digunakan untuk produksi berasal dari pemasok. Sebut saja seperti di antara bahan baku tersebut yakni beras ketan dan singkong. Jika pemasok tidak mengirimkan bahan baku maupun kualitas bahan baku kurang bagus, maka ibu Hamimah kemungkinan tidak melakukan kegiatan produksi, terutama untuk pembuatan tape singkong. Sedangkan untuk tape ketan hijau jika benar-benar tidak ada bahan baku ibu Hamimah akan mencari dan membelinya langsung ke pasar setempat. Strategi yang ibu Hamimah lakukan ialah dengan tetap menjaga kualitas bahan baku yang berasal dari pemasok maupun mencari sendiri ke pasar.

e. Persaingan antar Perusahaan yang ada

Dewasa ini persaingan bisnis diantara perusahaan sejenis semakin kompetitif dan semakin sengit. Persaingan diantara perusahaan-perusahaan tersebut muncul karena perusahaan-perusahaan tersebut berusaha untuk mencapai keunggulan kompetitif, dimana dalam keunggulan kompetitif ini perusahaan dapat merebut pangsa pasar atau konsumen dalam jumlah sebanyak-banyaknya dibandingkan perusahaan lain, dengan kondisi demikian, profit yang diperoleh perusahaan pun juga semakin banyak. Menurut Porter (2008) faktor persaingan antar pesaing dalam industri yang sama inilah yang menjadi sentral kekuatan persaingan. Semakin tinggi tingkat persaingan antar perusahaan mengindikasikan semakin tinggi pula profitabilitas industri, namun profitabilitas perusahaan mungkin menurun.

Persaingan antar perusahaan sejenis, bagi Rumah Produksi Tape Ibu Hamimah, sangat jelas bahwa jumlah kompetitor di kecamatan Gambut sangat tinggi. Berdasarkan grup *whatsapp* jumlah produsen tape ini anggotanya ada 50 lebih. Hal tersebut seperti diungkapkan oleh informan. Dalam data lain juga menyebutkan terdapat beberapa produsen tape yang berjumlah 70 industri rumah produksi. Strategi dalam hal ini ialah menawarkan produk yang berkualitas dan juga menawarkan harga yang bersaing.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, dapat dikemukakan tentang implikasi baik secara teoritis maupun praktis.

a) Implikasi Teoritis

Metode *Five Forces Porter* menjadi salah satu metode yang cukup tepat dalam menganalisis kondisi eksternal bagi sebuah perusahaan. Metode tersebut memberikan kontribusi bagi perusahaan untuk lebih mengenal tentang ancaman dari perusahaan sejenis, ancaman pendatang baru, tekanan produk pengganti, kekuatan daya pembeli, dan kekuatan daya pemasok. Selain itu, metode tersebut juga menjadi langkah konstruktif bagi sebuah perusahaan untuk dikemudian menetapkan strategi.

b) Implikasi Praktis

Hasil penelitian ini dapat dipergunakan sebagai masukan bagi perusahaan yang bergerak dibidang apapun. Terutama dalam hal melakukan analisis kondisi dan ancaman eksternal. Dengan tujuan utama menetapkan strategi selanjutnya agar perusahaan dapat tetap eksis ditengah arus persaingan yang ketat.

2. Kendala Dalam Pengembangan Rumah Produksi Tape Ibu Hamimah

Dalam mengembangkan usaha ada dua hal yaitu mendapatkan keuntungan atau mendapatkan kerugian. Karena dalam Pengembangan

usaha selalu ada tantangan dan hambatan dalam mengembangkan suatu usaha. Wajar jika dalam memulai usaha, bisnis, dan juga berwirausaha selalu saja terdapat rintangan, tantangan, hambatan, dan kendala yang menghadang, karena disinilah seorang pengusaha akan diuji ketangguhannya. Hambatan dan kendala ini tidak hanya datang kepada para pengusaha pemula saja, tapi juga dihadapi oleh pengusaha yang berpengalaman sekalipun, hanya saja disini sering kali terdapat perbedaan bagaimana mereka menghadapi hambatan dan kendala tersebut. Menurut Ibu Hamimah untuk kendala dalam pengembangan usaha produksi tape yaitu banyaknya industri usaha dalam bidang yang sama, yang masing-masing juga memproduksi dan mendistribusi produk yang sama ke konsumen. Tentunya hal ini berpengaruh terhadap omset pada usaha ini dibanding tahun-tahun sebelumnya.