

## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

#### A. Penyajian Data

##### 1. Profil Kelurahan Kampung Melayu

Kampung Melayu merupakan salah satu kelurahan di kecamatan Banjarmasin Tengah Kota Banjarmasin. pada awalnya Kampung Melayu ini secara administratif termasuk wilayah Banjarmasin Timur. Namun, setelah terjadinya pengembangan pemekaran wilayah Kampung Melayu termasuk pada wilayah kecamatan Banjarmasin Tengah. Luas Kampung Melayu terdiri dari pemukiman 50 Ha, perkantoran 5 Ha, pekarangan 2 Ha, Taman 1 Ha, Kuburan 2 Ha, Prasarana umum lainnya 14 Ha dan jumlah luas seluruhnya kurang lebih 74 Ha terbagi atas 24 RT dan 02 RW. Penduduk kampung melayu seluruhnya berjumlah 5.211 jiwa yang terdiri dari laki-laki 2.676 jiwa dan perempuan 2.535 jiwa yang terhimpun dalam 1.144 kepala keluarga. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

RT	RW	Jumlah Penduduk			KK
		L	P	L+P	
01	01	96	77	173	90
02	01	66	99	165	71
03	01	117	104	221	103
04	01	161	171	332	105
05	01	256	260	516	120
06	01	236	210	446	129
07	01	241	198	439	145

08	01	128	114	242	65
09	01	151	153	304	97
10	01	126	117	243	70
11	01	155	229	384	78
12	01	137	136	273	88
13	01	87	140	227	99
14	01	167	162	329	95
15	01	140	100	240	120
16	01	123	125	248	80
17	02	124	118	242	73
18	02	137	128	265	78
19	02	162	145	307	104
20	02	204	206	410	122
21	02	147	143	290	109
22	02	159	156	315	92
23	02	248	284	532	168
24	02	32	44	76	19
Jumlah		3.600	3.619	7.219	2.320

Tabel 4.1 Penyebaran Penduduk Kampung Melayu Berdasarkan Jenis Kelamin

Untuk sarana dan prasarana ekonomi yang ada di Kampung Melayu yaitu:

No.	Sarana & Prasarana Ekonomi	Jumlah	Lokasi
1	Mall	1 buah	RT.24
2	Pasar	-	
3	Minimarket	3 buah	RT. 08,06,20
4	Hotel	2 buah	RT 08 & 10
5	Bengkel	5 buah	RT 07,08,19,06,20
6	Salon	5 buah	RT 08,09,10,19,21
7	Kursus sopir	1 buah	RT 08
8	Home Industry	41 buah	-

9	Koperasi	2 buah	RT. 21 & 24
10	Bank	2 buah	RT 10 & 21
11	PNPM	1 buah	RT. 10

Tabel 4.2 Sarana dan Prasarana Ekonomi Kampung Melayu

## 2. Sejarah singkat usaha Kebab Yasmin

Indonesia merupakan sebuah negara kepulauan yang memiliki belasan ribu pulau yang tersebar di seluruh Indonesia. Hal tersebut menjadikan Indonesia memiliki ragam budaya yang begitu banyak, mulai dari seni, adat istiadat, hingga jenis-jenis masakan. Hampir seluruh hidangan Indonesia kaya dengan rempah-rempah seperti kemiri, kunyit, lengkuas, jahe, kencur, pala dan rempah lainnya. Teknik memasaknya pun bermacam-macam hal ini dipengaruhi oleh adat dan tradisi yang berlaku di daerah masing-masing. Indonesia telah menjadi tempat perdagangan antara dua benua yang mempengaruhi dalam bidang budaya, sosial, bahasa, agama, serta seni memasak yang berbeda satu sama lain, yang dibawa oleh etnis pendatang yang singgah, bermukim hingga berkembang biak dengan penduduk lokal Indonesia.

Masakan Timur Tengah banyak ditemui di Indonesia, baik makanan Timur Tengah yang diserap ke kuliner Indonesia seperti roti canai yang banyak dijual di warung Mie Aceh, maupun masakan asli Timur Tengah yang sekarang ini banyak dijual di restoran besar hingga warung makan pinggir jalan. Hidangan asli Timur Tengah sendiri dapat banyak kita jumpai restoran secara umum atau khususnya di kawasan kampung Arab, misalnya seperti di Ampel Surabaya, Puncak Bogor, dan Pekojan Jakarta.

Kuliner asal Timur Tengah menjadi populer di Indonesia salah satunya

dikarenakan untuk beberapa cita rasa terdapat kecocokan dengan lidah orang Indonesia, seperti hidangan yang kaya akan bumbu dan rempahnya. Bahan baku masakan Timur Tengah yang halal juga menjadi alasan mengapa hidangan asal Timur Tengah banyak diminati di Indonesia. Hal tersebut dikarenakan Indonesia sendiri merupakan negara dengan mayoritas penduduk muslim, yang mana dalam Islam telah diatur mengenai makanan yang halal maupun tidak boleh di konsumsi atau haram bagi umat muslim, sebagaimana yang terdapat pada Al-Quran surat Al-Maidah ayat 3:

حُرِّمَتْ عَلَيْكُمُ الْمَيْتَةُ وَالدَّمُ وَلَحْمُ الْخِنزِيرِ وَمَا أُهْلِيَ لغيرِ اللَّهِ بِهِ وَالْمُنْخَفَقَةُ وَالْمَوْقُودَةُ  
وَالْمُتْرَدِيَةُ وَالنَّطِيحَةُ وَمَا أَكَلَ السَّبُعُ إِلَّا مَا ذَكَّيْتُمْ وَمَا ذُبِحَ عَلَى النُّصَبِ وَأَنْ  
تَسْتَفْسِمُوا بِالْأَزْلَامِ ذَلِكُمْ فَسُقُ الْيَوْمَ يَبْسُ الَّذِينَ كَفَرُوا مِنْ دِينِكُمْ فَلَا تَخْشَوْهُمْ  
وَاحْشَوْنِ الْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتَمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي وَرَضِيْتُ لَكُمُ الْإِسْلَامَ دِينًا  
فَمَنْ اضْطُرَّ فِي مَخْمَصَةٍ غَيْرِ مُتَجَانِفٍ لِإِثْمٍ فَإِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ

Artinya: "Diharamkan bagimu (memakan) bangkai, darah, daging babi, dan (daging) hewan yang disembelih bukan atas (nama) Allah, yang tercekik, yang dipukul, yang jatuh, yang ditanduk, dan yang diterkam binatang buas, kecuali yang sempat kamu sembelih. Dan (diharamkan pula) yang disembelih untuk berhala. Dan (diharamkan pula) mengundi nasib dengan azlam (anak panah), (karena) itu suatu perbuatan fasik. Pada hari ini orang-orang kafir telah putus asa untuk (mengalahkan) agamamu, sebab itu janganlah kamu takut kepada mereka, tetapi takutlah kepada-Ku. Pada hari ini telah Aku sempurnakan agamamu untukmu, dan telah Aku cukupkan nikmat-Ku bagimu, dan telah Aku ridai Islam sebagai agamamu. Tetapi barangsiapa terpaksa karena lapar, bukan karena ingin berbuat dosa, maka sungguh, Allah Maha Pengampun, Maha Penyayang." (QS. Al-Maidah:3)

Salah satu kuliner Timur Tengah yang sedang populer di Indonesia saat ini adalah kebab. Di Indonesia kebab sendiri saat ini sudah cukup mudah dijumpai,

tidak perlu ke restoran besar, saat ini kebab banyak dijual di gerobak di pinggir jalan.

Kebab adalah salah satu makanan berasal dari Turki. Makanan yang satu ini sudah menjamur dan banyak dijual di Tanah Air. Pada umumnya di Indonesia, kebab dijual menggunakan roti tortilla. Harganya kisaran mulai dari Rp 10 ribuan. Untuk isiannya biasanya terdiri dari daging sapi dan bermacam-macam sayuran. Enaknya lagi, kebab disajikan dengan olesan saus pedas atau tomat dan mayonaisse yang creamy. Kelezatan makanan yang satu ini tidak perlu diragukan lagi. Kini tak lagi hanya berisi daging sapi atau kambing, melainkan bisa dikreasikan dengan berbagai isian.

Kebab Yasmin adalah salah satu usaha yang beralamatkan di jalan kampung malayu darat, Kec. Banjarmasin Tengah, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan 70121. Usaha Kebab Yasmin bergerak pada bidang kuliner dari Turki yang berbentuk badan usaha UMKM. Kebab Yasmin berdiri sejak Kebab Yasmin ini sudah terdaftar di HAKI dengan menggunakan total aset sebesar Rp 500 juta dan memperoleh keuntungan perbulannya sebesar Rp 60 juta. Kebab Yasmin dipimpin oleh bapak Sigit dari tahun 2012 dengan usaha kecil-kecilan berdagang kebab di Banjarmasin. Bapak Sigit memulai dagang kebab di Kampung Melayu dan lainnya, akan tetapi usaha tersebut mengalami kegagalan. Kemudian Bapak Sigit berhenti dan 2 tahun kemudian beliau memulai bisnis lain, yaitu bisnis jual beli alat elektronik. Karena bisnis elektronik juga mengalami kegagalan, Bapak Sigit kembali membuka usaha kebab yasmin pada tahun 2014. Dengan modal Rp. 15 juta.

## 2. Visi dan Misi Kebab Yasmin

Visi merupakan suatu rangkaian kata yang di dalamnya terdapat impian, cita-cita atau nilai inti dari suatu lembaga atau organisasi. Bisa dikatakan visi menjadi tujuan masa depan suatu organisasi atau lembaga. Ia berisi pikiran-pikiran yang terdapat di dalam benak para pendiri. Pikiran-pikiran itu adalah gambaran dari masa depan dari organisasi yang ingin dicapai. Ada juga yang berpandangan bahwa visi adalah suatu pandangan tertentu mengenai arah manajemen lembaga. Ini sangat menentukan akan dibawa kemana lembaga yang bersangkutan di masa depan. Adanya visi ini dipengaruhi oleh suatu pandangan bahwa untuk mencapai suatu kesuksesan, sebuah organisasi atau lembaga harus memiliki arah yang jelas. Sedangkan misi adalah suatu proses atau tahapan yang seharusnya dilalui oleh suatu lembaga atau instansi atau organisasi dengan tujuan bisa mencapai visi tersebut. Di samping itu, misi juga dapat diartikan sebagai suatu deskripsi atau tujuan mengapa sebuah instansi atau organisasi berada di masyarakat. Visi misi pada kebab yasmin adalah:

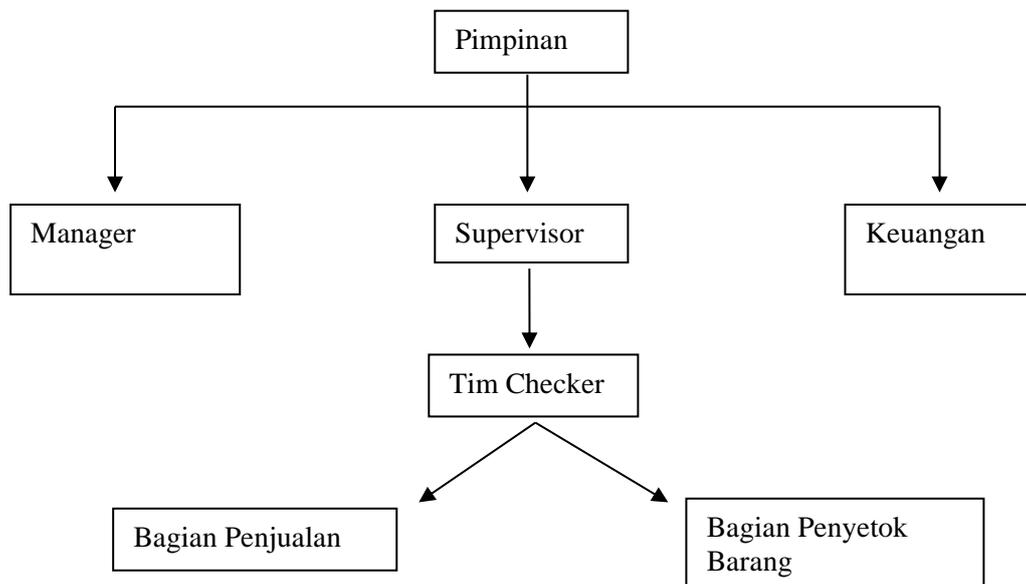
Visi : Berusaha menjadi bisnis kebab yang terbesar dan terkenal di kota Banjarmasin.

Misi : Berusaha untuk menjadi bisnis kebab terbesar di kota Banjarmasin dengan menawarkan rasa dan kualitas dengan harga yang terjangkau dan pelayanan yang memuaskan untuk para pelanggan.

## 3. Organisasi Usaha Kebab Yasmin

Organisasi pada dasarnya digunakan sebagai tempat atau wadah dimana orang-orang berkumpul, bekerjasama secara rasional dan sistematis,

terorganisasi, dipimpin dan terkendali, dalam memanfaatkan sumber daya, sarana!parasarana, data, dan lain sebagainya yang digunakan secara efisien dan efektif untuk mencapai tujuan organisasi. Struktur organisasi adalah suatu kerangka kerja yang wajib diperhatikan oleh setiap usaha agar tercapainya tujuan yang diinginkan. Maka dari itu, struktur organisasi wajib untuk direncanakan agar dapat memperoleh hasil yang maksimal. Selain itu, struktur organisasi dapat mempermudah perusahaan untuk melaksanakan, komunikasi, koordinasi, pengawasan, dan pengarahan dalam aktivitas yang dilakukan. Adapun struktur organisasi Usaha Kebab Yasmin sebagai berikut :



Gambar 4.1 Organisasi Kebab Yasmin

Keterangan :

- a. Pimpinan. Pimpinan adalah pemilik suatu usaha, yang mana dia memegang kendali usaha dengan sepenuhnya. Pimpinan disini juga

bertugas untuk melakukan beberapa kebijakan untuk memajukan usaha dan pengambilan keputusan pada usahanya tersebut. Selain itu, pemimpin mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam mengarahkan semua bidang kerja yang menjadi bawahannya. Dalam hal ini pemilik usaha Kebab Yasmin juga bertindak sebagai bagian keuangan.

- b. Manajer. Manajer adalah orang yang mengatur keseimbangan sebuah manajemen dan melakukan perencanaan, pengelolaan, dan mengadakan evaluasi serta memberikan pengaruh yang baik terhadap karyawan.
- c. Supervisor. Supervisor bertanggung jawab dalam pelaksanaan keselamatan dan kesehatan karyawan ketika bekerja.
- d. Checker. Checker bertugas untuk meninjau kebersihan dan stok bahan kebab setiap cabang
- e. Bagian penjualan. Tugas karyawan bagian penjualan harus berada di masing-masing outlet untuk melakukan jual beli produk kepada konsumen.
- f. Bagian penyetok barang. Karyawan pada bagian penyetok bertugas untuk melengkapi bahan baku produk dan mengambil daging yang dikirimkan dari pulau Jawa ke pelabuhan Banjarmasin.

## **B. Hasil Penelitian Dan Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kebab**

### **Yasmin**

#### **1. Deskripsi Hasil Penelitian**

Wawancara dilakukan di outlet Kebab Yasmin dengan bapak Sigit selaku pendiri usaha Kebab Yasmin. Identitas Informan sebagai berikut:

Nama : Muhammad Sigit Setiawan

Umur : 39 tahun

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Pendidikan : SMA

Alamat : Kampung Melayu

Uraian Wawancara:

Pada awalnya bapak sigit menekuni usaha elektronik yaitu berjualan beli laptop dan komputer yang bergaransi akan tetapi usaha tersebut juga gagal dan bapak sigit pun melihat temannya yang berjualan kebab dan itu sangat laku saat itu pun orang yang berjualan kebab masih sedikit akhirnya bapak sigit pun tertarik untuk mendirikan usaha kebab. Usaha kebab yasmin didirikan pada tahun 2012 dan seiring berjalannya waktu dapat menambah cabang dan mulai membuka lapangan pekerjaan untuk orang lain. Dalam pemilihan bahan kebab dilakukan sangat selektif agar menciptakan rasa yang berbeda dengan kebab lain dan juga ditambahkan sayuran jagung yang menjadi ciri khas Kebab Yasmin. Usaha Kebab Yasmin sudah memiliki perkembangan yang bagus seperti

- a. adanya peningkatan teknik produksi dan pengolahan serta kemampuan manajemen usaha.
- b. adanya pengadaan sarana dan prasarana produksi dan pengolahan seperti bahan-bahan kebab yang sudah setengah jadi dari pulau Jawa
- c. adanya penerapan standarisasi dalam proses produksi dan

pengolahan kebab seperti takaran saos, daging, dan bahan-bahan lainnya sesuai resep yang ada

- d. adanya peningkatan kemampuan rancang bangunan untuk usaha kebab yasmin seperti gerobak yang selalu diganti setiap tahunnya.

Usaha Kebab Yasmin pun menerapkan strategi usaha yang dianjurkan dalam islam, yakni Melakukan jual beli yang halal, Melaksanakan keadilan, dan kejujuran. Selain itu, Bapak Sigit tidak mau terikat Riba dalam mendirikan usaha. Beliau mengatakan bahwa modal awalnya dari tahun 2012-2015 masih beurusan dengan bank, akan tetapi setelah 2015 Bapak Sigit tidak mau lagi melanjutkan atau memperpanjang hutang di bank, karena merasa berkaitan dengan riba, dan setelahnya baru terasa berkahnya dalam mendirikan usaha.

## 2. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kebab Yasmin

Pada pergerakan hidup manusia harus berjuang untuk mempertahankan hidupnya, agar bisa tercapainya penghidupan yang lebih dan dia harus bertarung dengan alam yang tidak menyediakan begitu saja dengan gratis apa yang dibutuhkan manusia. Hasil yang dapat dicapai manusia umumnya berbeda-beda tergantung pada kemampuan untuk mengatasi lingkungan, alam dan keterampilan dalam pengelolaan ekonomi. Pengembangan usaha dilakukan dalam segala macam perubahan atau penyesuaian yang terjadi dan diperbuat kearah perbaikan dan penyempurnaan kegiatan usaha yang dilaksanakannya. Untuk menganalisis strategi pengembangan usaha kebab yasmin, penulis

menggunakan teori bauran pemasaran. Bauran Pemasaran adalah satu perangkat yang terdiri dari produk, harga, promosi, distribusi, dan orang yang didalamnya akan menentukan tingkat keberhasilan pemasaran dan semua itu ditujukan untuk mendapatkan respon yang diinginkan dari pasar sasaran. Empat variabel yang dimaksud sebagai berikut:

- a. Produk. Produk merupakan keseluruhan konsep objek atau proses yang memberikan sejumlah nilai manfaat kepada konsumen. Produk dalam bisnis restoran sangat bergantung pada pengalaman. Produk juga bisa berupa paket yang lengkap terdiri dari makanan, minuman, servis, atmosfer dan kenyamanan yang memuaskan keperluan, keinginan konsumen serta menciptakan kesan yang tidak terlupakan. Pada usaha Kebab Yasmin menentukan strategi produk dari pemilihan bahan yang terbaik dan selalu meningkatkan dalam pengemasan seperti bahan kemasan yang anti minyak dan desain gambar yang menarik perhatian konsumen. Selain itu, Kebab Yasmin menggunakan bahan-bahan yang premium seperti daging yang berkualitas dan menambahkan jagung sebagai sayuran agar berbeda dengan kebab-kebab yang lain.
- b. Harga. Harga merupakan satuan moneter maupun ukuran lainnya termasuk barang dan jasa lainnya yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau pengguna suatu barang dan jasa. Harga juga bisa jadi pertimbangan yang penting oleh konsumen dalam memilih restoran. Strategi harga pada usaha Kebab Yasmin yaitu mengikuti

harga bahan-bahan produksi kebab. Untuk menarik minat pelanggan bapak Sigit menjual kebab mulai dari harga Rp.15.000, sama dengan penjual kebab yang lain akan tetapi bapak Sigit menjual kebab tersebut lebih besar dan isi kebab tersebut lebih banyak agar bisa lebih menarik pelanggan. Dalam hal membuat daftar menu untuk tambahan isian kebabnya seperti mozzarella, telur ayam. Kebab Yasmin juga memiliki isian berbagai daging yaitu daging ayam, daging sapi premium dan daging sapi regular, dengan harga yang 42 berbeda. Berikut daftar harga Kebab Yasmin:

No.	Jenis Kebab	Harga
1.	Daging	15.000
2.	Daging Full	18.000
3.	Daging Premium	20.000
4.	Daging Full Premium	25.000
5.	Daging Reguler	15.000
6.	Daging Full Reguler	20.000
7.	Daging Ayam	15.000
8.	Daging Full Ayam	20.000

No.	Tambahan	Harga
1.	Mozzarella	5.000
2.	Telur	5.000
3.	Keju	5.000

Tabel 4.3 Daftar Harga Kebab Yasmin

- c. Tempat. Tempat merupakan saluran distribusi yaitu serangkaian organisasi yang saling tergantung yang saling terlihat dalam proses

untuk menjadikan produk atau jasa siap untuk digunakan. Strategi tempat pada usaha Kebab Yasmin ditentukan berdasarkan kepadatan penduduk yang ramai. Untuk saat ini usaha Kebab Yasmin berdiri dengan 10 cabang, yaitu: Jl. Kp. Kampung Melayu dan beberapa Cabang lainnya seperti Kampung Melayu, Sungai Lulut, Banjar Indah, Banua Anyar, Cempaka, Teluk Tiram, Manarap, Sungai Andai, Veteran, Sungai Jingah.

- 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 Kebab Yasmin mengikuti arus perkembangan teknologi, yang mana promosi atau iklan dilakukan berdasarkan endorsement dari infuenser dan promosi berbayar di sosial media makanan seperti instagram banjarmasin food, dan hasil dari promosi tersebut sangat berdampak disemua cabang Kebab Yasmin.

### 3. Kendala-Kendala Dalam Pengembangan Usaha Kebab Yasmin

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 diuji ketangguhannya. Hambatan

dan kendala ini tidak hanya datang kepada para pengusaha pemula saja, tapi juga dihadapi oleh pengusaha yang berpengalaman sekalipun, hanyasaja disini sering kali terdapat perbedaan bagaimana mereka menghadapi hambatan dan kendala tersebut. Menurut Bapak Sigit untuk kendala dalam pengembangan usaha kebab yasmin yaitu:

- a. Sumber Daya Manusia. Sumber daya manusia (*Human Resources*) merupakan suatu usaha kerja atau jasa yang memang diberikan dengan tujuan dalam melakukan proses produksi. Dengan kata lain sumber daya manusia adalah kualitas usaha yang dilakukan seseorang dalam jangka waktu tertentu guna menghasilkan jasa atau barang. Menurut bapak Sigit, kendala dalam pengembangan usaha Kebab Yasmin terdapat pada karyawan yang selalu berganti-ganti. Ini berdampak pada usaha yang jadinya kurang efektif apabila satu karyawan resign maka karyawan lain akan menggantikan posisi tersebut sampai menemukan karyawan baru. Dan untuk proses rekrutmen karyawan pun juga memakan waktu yang lama.
- b. Peraturan. Setiap perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan jasa maupun barang, baik nasional maupun multinasional dalam menjalankan manajemen dan operasionalnya sehari-hari yang berkaitan dengan ketenagakerjaan pastinya membutuhkan suatu peraturan perusahaan yang berlaku dan dipatuhi oleh seluruh karyawan agar dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Peraturan

perusahaan disusun oleh pengusaha dan menjadi tanggung jawab dari pengusaha yang bersangkutan. Penyusunan peraturan perusahaan dilakukan dengan memperhatikan saran dan pertimbangan dari wakil pekerja atau buruh dalam perusahaan yang bersangkutan. Peraturan perusahaan bertujuan untuk menjamin keseimbangan antara hak dan kewajiban pekerja, serta antara kewenangan dan kewajiban pengusaha, memberikan pedoman bagi pengusaha dan pekerja untuk melaksanakan tugas kewajibannya masing-masing, menciptakan hubungan kerja harmonis, aman dan dinamis antara pekerja dan pengusaha, dalam usaha bersama memajukan dan menjamin kelangsungan perusahaan, serta meningkatkan kesejahteraan pekerja dan keluarganya. Menurut bapak Sigit, Usaha Kebab Yasmin semakin lama semakin berkembang dan juga setelah melalui berbagai macam evaluasi kinerja tiap tahunnya pada akhirnya berbagai peraturan pun semakin banyak diterapkan. Kemudian peraturan ini berdampak pada karyawan lama yang tidak setuju dan memilih untuk mengundurkan diri.