

Industri Rumah Tangga Catring Bu Nur Di Kota Singaraja

Ni Wayan Ayu Suparmi^{1*} dan Ni Wayan Selfi Lestari¹

¹ Jurusan Pendidikan Geografi, Universitas Pendidikan Ganesha, Singaraja, Indonesia

*e-mail: ayu.suparmi@gmail.com

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui promosi yang dilakukan Ibu Nur terkait dengan perkembangan usaha catering yang dimilikinya, menganalisis pengorganisasian tenaga kerja dalam catering ibu Nur dan mengkaji perkembangan catering ibu Nu. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelola catering Ibu Nur Hazanah hanya melakukan promosi dari mulut ke mulut. Promosi dari mulut ke mulut dapat memberikan efek seperti bola salju. Dimana awalnya hanya sedikit masyarakat yang mengetahui keberadaan catering Ibu Nur kemudian dengan kelebihan dan inovasi yang disajikan oleh Ibu Nur, menjadikan banyak orang yang membicarakannya dan akhirnya mereka penasaran untuk mencoba dan memesan di catering Ibu Nur. Selain itu, promosi yang dilakukan oleh Ibu Nur yaitu dengan mencantumkan nama usaha cateringnya di bungkus makanan. Hal ini juga efektif untuk mengingatkan konsumen pada usaha catering Ibu Nur.

Keywords:

Industri rumah tangga; Organisasi tenaga kerja; Promosi

1. Pendahuluan

Industri sering diidentikkan dengan semua kegiatan ekonomi manusia yang mengolah barang mentah atau bahan baku menjadi barang setengah jadi atau barang jadi. Industri dapat diklasifikasikan menurut jumlah tenaga kerja yang digunakan yaitu salah satunya industri rumah tangga. Industri rumah tangga ini menggunakan tenaga kerja kurang dari empat orang. Modal yang digunakan industri rumah tangga terbatas, dan biasanya tenaga kerjanya berasal dari anggota keluarga itu sendiri (Bagja Waluya, 2001: 1). Seiring dengan kebutuhan makanan, prospek usaha catering rumahan semakin menjanjikan. Meskipun saat ini persaingan cukup ketat, tetap saja peluang usaha catering terbuka lebar. Usaha catering sangat umum ditemukan masyarakat di berbagai acara. Sebut saja pesta pernikahan, ulang tahun, atau acara syukuran, seminar, dan lain sebagainya pastinya membutuhkan jasa catering untuk menyediakan makanan dalam jumlah banyak. Terlebih, kini banyaknya wanita yang bekerja atau memiliki kesibukan lain, sehingga tak sempat memasak dan lebih memilih jasa catering. Kebutuhan masyarakat soal makanan memang masih sangat tinggi, sampai kapanpun manusia pasti membutuhkan makanan. Oleh karena itu, momen ini merupakan peluang besar bagi pelaku usaha catering, untuk mencari keuntungan.

Usaha catering rumahan juga mempunyai permasalahan, yaitu persaingan bisnis yang lumayan ketat. Hal ini disebabkan karena peluang usaha catering sangat terbuka lebar. Sehingga, usaha jenis ini sangat banyak pemainnya. Namun, pastinya ada kelebihan dan kekurangan sehingga dipilih konsumen. Cara agar bisa menarik konsumen, yaitu dengan memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen, tujuannya agar mereka tidak pindah memilih ke usaha catering yang lain. Gencar melakukan promosi usaha catering, baik melalui brosur atau pamflet

di lingkungan sekitar tempat usaha. Selain itu, memasang iklan di media massa, seperti surat kabar atau majalah juga sangat membantu. Cara lainnya, promosi melalui kartu nama, dengan mencantumkan nama usaha catering di tisu makan, peralatan makan yang disewakan, dan juga kardus makanan, tentu menjadi alternatif sebagai alat untuk mempromosikan bisnis ini. Yang terpenting adalah menjaga kualitas masakan. Dengan demikian, maka dapat dipastikan konsumen akan kembali lagi dan menjadi pelanggan.

Kota Singaraja sebagai kota pendidikan di Bali dengan adanya salah satu universitas besar. Keberadaan universitas ini mengundang mahasiswa dari seluruh penjuru Bali untuk bertempat tinggal di Kota Singaraja. Sebagian besar mahasiswa yang ada tersebut salah satunya dapat memacu perkembangan usaha makanan di Kota Singaraja. Selain itu, banyaknya kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan di dalam kampus seperti seminar dan lain sebagainya pasti membutuhkan catering. Salah satu usaha catering rumahan yang ada di Singaraja yaitu Catering Bu Nur. Usaha catering Bu Nur ini menjual nasi bungkus dan snack. Nasi bungkus dan snack Bu Nur bagi kalangan Mahasiswa sangat mudah terjangkau sehingga banyak kalangan mahasiswa memesan makanan di sana. Keberadaan catering Bu Nur yang murah meriah bagi mahasiswa ini menarik untuk dikaji mengenai promosi yang dilakukan, pengorganisasian tenaga kerjanya, dan perkembangan catering yang di usahakan oleh Ibu Nur.

2. Metode

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif. Data dalam penelitian ini meliputi data promosi industri catering dan organisasi tenaga kerja. Data primer tersebut dikumpulkan dengan teknik observasi dan wawancara. Data yang telah dikumpulkan dianalisis dengan analisis kualitatif.

3. Hasil dan Pembahasan

Promosi adalah suatu aktifitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk, dan atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya. Suatu usaha baik dalam skala kecil, menengah, maupun besar memerlukan promosi agar produk yang dihasilkannya diketahui oleh masyarakat luas. Selain itu, kegiatan promosi ini dilakukan supaya produknya diminati dan dapat membujuk para konsumen untuk membelinya. Eksistensi suatu industri dapat terus berlanjut jika pengelolanya melakukan promosi serta berinovasi terhadap produk yang dihasilkan.

Promosi pada hakekatnya adalah suatu komunikasi pemasaran, artinya aktifitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk, dan atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan, Tjiptono (2001: 219 dalam Anonim, 2009). Promosi penjualan merupakan kegiatan promosi, selain periklanan, personal selling, dan publikasi. Kegiatan-kegiatan yang termasuk dalam promosi penjualan, yakni peragaan, pertunjukan, pameran dan demonstrasi. Pada umumnya kegiatan-kegiatan ini dilakukan bersama-sama dengan kegiatan promosi lain, dan biayanya relatif lebih murah dibandingkan melalui iklan dan personal selling. Di samping itu, promosi penjualan juga lebih fleksibel karena dapat dilakukan pada setiap saat dengan biaya yang lebih murah daripada biaya melakukan pembelian langsung pada petugas bagian pemasaran atau penjualan.

Industri rumah tangga, yaitu industri yang menggunakan tenaga kerja kurang dari empat orang. Ciri industri ini memiliki modal yang sangat terbatas, tenaga kerja berasal dari anggota keluarga, dan pemilik atau pengelola industri biasanya kepala rumah tangga itu sendiri atau anggota keluarganya. Misalnya: industri anyaman, industri kerajinan, industri tempe/ tahu, dan industri makanan ringan. Usaha catering Ibu Nur pun harus melakukan promosi agar usaha yang ditekuninya diketahui oleh masyarakat luas. Sebagai pengelola catering Ibu Nur Hazanah atau yang sering di sapa Bu Nur ini hanya melakukan promosi dari mulut ke mulut. Saluran promosi

ini dikenal sebagai saluran komunikasi lisan, dimana promosi ini dilakukan dengan tatap muka langsung yang memiliki beberapa keuntungan. Keuntungan dari promosi ini yaitu pihak produsen tidak mengeluarkan biaya sekaligus dapat lebih meyakinkan konsumen akan produk yang ditawarkan. Promosi dari mulut ke mulut dapat memberikan efek seperti bola salju. Dimana awalnya hanya sedikit masyarakat yang mengetahui keberadaan catering Ibu Nur kemudian dengan kelebihan dan inovasi yang disajikan oleh Ibu Nur, menjadikan banyak orang yang membicarakannya dan akhirnya mereka penasaran untuk mencoba dan memesan di catering Ibu Nur. Selain itu, promosi yang dilakukan oleh Ibu Nur yaitu dengan mencantumkan nama usaha cateringnya di bungkus makanan. Hal ini juga efektif untuk mengingatkan konsumen pada usaha catering Ibu Nur.

Dalam pengelolaan usaha Ibu Nur dibantu oleh tiga orang pekerja. Ibu Nur dan pekerja hanya bekerja jika mendapat pesanan saja, setiap buruh per hari mendapat upah dua puluh ribu rupiah. Pekerja pada umumnya merupakan tetangga ataupun anggota keluarga. Pengolahan makanan baik nasi kotak/nasi bungkus atau snack dilakukan sehari sebelum pesanan diambil oleh pemesan. Hal ini dilakukan agar kualitas makanan yang dipesan tetap terjaga. Layanan catering milik Ibu Nur ini dapat memproduksi 500 sampai 1000 kotak dalam sekali pemesanan. Lokasi usaha Ibu Nur ini tidak menempati tempat khusus Pada umumnya barang produksi yang dihasilkan industry makanan milik Ibu Nur berupa nasi kotak atau nasi bungkus dan snack. Untuk pemasaran hasil produksi Ibu Nur ini tidak memiliki tempat penjualan khusus, Ibu Nur hanya melakukan kegiatan produksi apabila ada pemesanan catering. Kisaran harga output produksi makanan, untuk nasi kotak 10 ribu ke atas per kotak, nasi bungkus 5000 per bungkus, dan snack 3000 per kotak. Harga makanan ini tergantung pada pemesanan. Pemesanan catering ini biasanya dari instansi-instansi yang mengadakan acara tertentu.

Menurut Maskur Wiratmo (dalam Anonim, 2011), Dalam suatu usaha pengorganisasian wiraswasta harus memilih suatu struktur yang sesuai. Tujuan dari struktur adalah memperlancar penggunaan tiap sumber daya baik secara individu maupun kolektif, ketika system manajemen ingin mencapai tujuannya. Namun pada kenyataannya terdapat dua tipe dasar dari struktur yang ada dalam system manajemen. Struktur formal dan struktur informal. Struktur formal didefinisikan sebagai hubungan diantara sumber daya organisasional yang diuraikan oleh manajemen. Struktur informal didefinisikan sebagai pola hubungan yang berkembang karena keberadaan anggota organisasi informal. Metode pembentukan hubungan informal di antara sumber daya yang paling umum adalah dengan membentuk departemen-departemen. Departemen adalah suatu kelompok sumber daya yang dibentuk oleh manajemen untuk melaksanakan beberapa tugas organisasional. Penciptaan departemen berdasarkan faktor situasional seperti fungsi-fungsi kerja yang dilaksanakan, produk yang dibuat, daerah yang diliput, sasaran konsumen, dan proses yang dirancang untuk pembuatan produk.

Pertimbangan kedua yang utama untuk suatu usaha pengorganisasian adalah bagaimana membagi tenaga kerja. Konsep pembagian tenaga kerja diberikan pada berbagai bagian tugas tertentu diantara sejumlah anggota organisasi kewiraswastaan. Produksi dibagi menjadi sejumlah langkah-langkah diberikan pada individu tertentu. Pada hakikatnya, individu berspesialisasi dalam mengerjakan bagian tugas dari pada seluruh tugas. Beberapa alasan mengenai pembagian tenaga kerja hendaknya digunakan dalam strategi pengorganisasian adalah: (1) pekerja berspesialisasi dalam tugas, keterampilan mereka dalam melaksanakan tugas tersebut cenderung meningkat, (2) tenaga kerja tidak kehilangan waktu yang berharga didalam bergerak dari satu tugas ketugas lainnya, (3) karena hanya mengerjakan satu pekerjaan cenderung membuat pekerjaan tersebut lebih mudah dan lebih efisien dan (4) tenaga kerja hanya perlu mengetahui bagaimana mereka melaksanakan tugasnya sehingga pengertian tugas mereka tidak menjadi beban. Akan tetapi keuntungannya dari pembagian tenaga kerja harus dipusatkan pada efisiensi dan manfaat ekonomi dan mengabaikan variabel manusia. Kerja yang spesifikasi cenderung sangat membosankan menyebabkan tingkat produksi menurun.

Pada situasi pembagian tenaga kerja dengan individu yang berbeda mengerjakan bagian dari suatu tugas, arti penting dari koordinasi efektif dalam organisasi kewiraswastaan menjadi jelas. Wiraswastawan bisa membentuk dan mempertahankan koordinasi melalui hasil kerja dari peranan yang berbeda seperti kekuatan tawar menawar, perumusan tujuan bersama, perbaikan atas pemecahan masalah tertentu.

Menurut Sanggam Ernest B. Siahaan (2008), Curahan kerja di luar industri dipengaruhi oleh upah di luar industri dan pengalaman kerja di luar industri. Pendapatan dari dalam industry dipengaruhi oleh harga jual per unit dan pengalaman kerja di dalam industri. Pendapatan dari luar industri dipengaruhi oleh curahan kerja di luar industri. Konsumsi pangan dipengaruhi oleh pendapatan yang siapa dibelanjakan dan jumlah tanggungan dewasa. Investasi pendidikan dipengaruhi oleh jumlah anak sekolah. Investasi kesehatan dipengaruhi oleh pendapatan yang siap dibelanjakan, investasi pendidikan, dan jumlah tanggungan keluarga. Tabungan dipengaruhi oleh pendapatan yang siap dibelanjakan, pengeluaran total, dan tingkat pendidikan pekerja.

Industri rumah tangga yang digeluti oleh Ibu Nur Hazanah merupakan usaha catering. Lokasi usaha catering milik Ibu Nur ini terletak di Jln. Rajawali No. 8 Singaraja. Industry makanan ini perama kali dimulai pada tahun 1998 dengan menitipkan setiap makanan/kue yang dibuat oleh Ibu Nur Hazanah kewartung-warung yang dekat dengan rumah ibu Nur. Usaha ini semata dilakukan untuk mengisi waktu luang serta hobi bu Nur yang suka memasak. Dalam setiap usaha pasti sering mengalami untung dan rugi, begitu pula usaha yang digeluti oleh Ibu Nur Hazanah. Pada tahun 2008 usaha Ibu Nur mulai mengalami perkembangan, Ibu Nur mulai melayani catering makanan yang dipesan oleh teman Ibu Nur Hazanah sendiri, baik sanck maupun, nasi bungkus dan nasi kotak. Dalam perkembangannya, usaha yang digeluti oleh Ibu Nur Hazanah mulai dikenal dari mulut kemulut. Dengan dibantu buruh yang berjumlah empat orang Ibu Nur Hazanah melayani pemesanan dari instansi-instansi yang memesan catering. Setiap pemesanan yang didapat Ibu Nur Hazanah meminta uang muka terlebih dahulu sebagai modal dalam usahanya. Jumlah pemesanan berkisar dari 100-500 kotak/bungkus. Pengeluaran/modal yang dikeluarkan oleh Ibu Nur Hazanah setiap bulannya sekitar 10jt perbulan, begitu pula pendapatan yang diperoleh oleh Ibu Nur Hazanah diatas 10jt perbulannya.

4. Simpulan dan Saran

Pengelola catering Ibu Nur Hazanah hanya melakukan promosi dari mulut ke mulut. Promosi dari mulut ke mulut dapat memberikan efek seperti bola salju. Dimana awalnya hanya sedikit masyarakat yang mengetahui keberadaan catering Ibu Nur kemudian dengan kelebihan dan inovasi yang disajikan oleh Ibu Nur, menjadikan banyak orang yang membicarakannya dan akhirnya mereka penasaran untuk mencoba dan memesan di catering Ibu Nur. Selain itu, promosi yang dilakukan oleh Ibu Nur yaitu dengan mencantumkan nama usaha cateringnya di bungkus makanan. Hal ini juga efektif untuk mengingatkan konsumen pada usaha catering Ibu Nur. Dalam pengelolaan usaha Ibu Nur dibantu oleh tiga orang pekerja. Ibu Nur dan pekerja hanya bekerja jika mendapat pesanan saja, setiap buruh per hari mendapat upah dua puluh ribu rupiah. Pekerja pada umumnya merupakan tetangga ataupun anggota keluarga. Industri makanan ini perama kali dimulai pada tahun 1998 dengan menitipkan setiap makanan/kue yang dibuat oleh Ibu Nur Hazanah kewartung-warung yang dekat dengan rumah ibu Nur. Usaha ini semata dilakukan untuk mengisi waktu luang serta hobi bu Nur yang suka memasak. Dalam setiap usaha pasti sering mengalami untung dan rugi, begitu pula usaha yang digeluti oleh Ibu Nur Hazanah. Pada tahun 2008 usaha Ibu Nur mulai mengalami perkembangan, Ibu Nur mulai melayani catering makanan yang dipesan oleh teman Ibu Nur Hazanah sendiri, baik sanck maupun, nasi bungkus dan nasi kotak.

Daftar Pustaka

- Ahira, Anne. Industri Rumah Tangga. www.anneahira.com/industri-rumah-tangga.html (diakses tanggal 11 November 2012). Anonim. carapedia.com/skripsi_industri_info360.html (diakses tanggal 10 November 2012). Anonim. Pengertian Industri Rumah Tangga. industry.tigaem.net/12/561-Pengertian-Industri-Rumah-Tangga.html (diakses tanggal 11 November 2012).
- Waluya, Bagja. 2001. Lokasi Industri dan Persebarannya. http://file.upi.edu/Direktori/FPIPS/JUR._PEND._GEOGRAFI/197210242001121BAGJA_WALUYA/GEOGRAFI_EKONOMI/LOKASI_INDUSTRI_DAN_PERSEBARANNYA.pdf (diakses tanggal 25 November 2012).
- Anonim. 2011. Pengorganisasian. <http://kewiraswastaan.wordpress.com/2011/01/28/pengorganisasian/> (diakses tanggal 26 November 2012).