

**ANALISIS KOMPERATIF PENJUALAN, PENDAPATAN,  
KUALITAS, PRODUK DAN PENETAPAN HARGA HOME  
INDUSTRY TEMPE DI KOTA LANGSA**

**SKRIPSI**

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)**



**Oleh:**

**RISSA ARSANTI**  
**NIM. 4012015107**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
LANGSA  
2020 M / 1442 H**

## PENGESAHAN

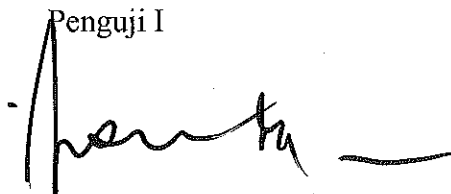
Skripsi berjudul “ANALISIS KOMPERATIF PENJUALAN, PENDAPATAN, KUALITAS PRODUK DAN PENETAPAN HARGA HOME INDUSTRY TEMPE DI KOTA LANGSA. Rissa Arsanti, NIM 4012015107 Program Studi Perbankan Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa pada tanggal 05 Maret 2020. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program studi Perbankan Syariah.

Langsa, 05 Maret 2020

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi

Program Studi Perbankan Syariah IAIN Langsa

Penguji I



(Dr. Amiruddin Yahya, M)  
NIP. 19750909 200801 1 013

Penguji II



(Dr. Early Ridho Kismawadi, MA)  
NIDN. 2011118901

Penguji III



(M. Yahya, S.E, M.Si)  
NIP. 19651231 199905 1 001

Penguji IV



(Rifyal Dahlawy Chalil, S.E.I., M.Sc)  
NIP. 19870913 201903 1 005

Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Langsa



(Dr. Iskandar, MCL)  
NIP. 19650616 199503 1 002

**LEMBAR PERSETUJUAN**

Skripsi Berjudul :

**ANALISIS KOMPERATIF PENJUALAN, PENDAPATAN, KUALITAS  
PRODUK DAN PENETAPAN HARGA HOME INDUSTRY TEMPE DI  
KOTA LANGSA**

Oleh :

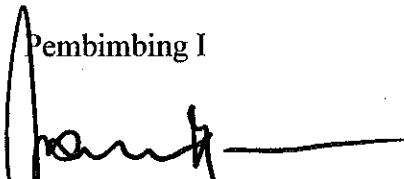
Rissa Arsanti

Nim. 4012015107

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Pada Program Studi Perbankan Syariah

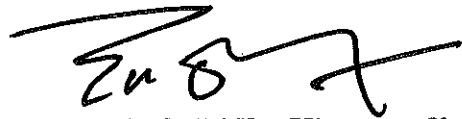
Langsa, 28 Januari 2020

Pembimbing I



**Dr. Amruddin Yahya, MA**  
NIP. 19750909 200801 1 013

Pembimbing II



**Dr. Early Ridho Kiamawadi, MA**  
NIDN. 2011118901

Mengetahui  
Ketua Jurusan Ekonomi Islam



**Dr. Early Ridho Kiamawadi, MA**  
NIDN. 2011118901

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Rissa Arsanti  
Nim : 4012015107  
Tempat/Tgl. Lahir : Langsa, 04 Maret 1997  
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah (PBS)  
Fakultas/Program : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Alamat : Jln. Hamzah Fanzuri Gampong seulah, Kec.Langsa lama

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul "*Analisis Komperatif Penjualan, Pendapatan, Kualitas Produk Dan Penetapan Harga Home Industry Tempe Di Gp. Seulah Dan Gp. Sidorejo Kota Langsa*". benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan didalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Langsa, 28 Januari 2020

Yang Menyatakan



**Rissa Arsanti**

**Nim: 4012015107**

## MOTTO

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ

*“dan bahwa manusia hanya memperoleh apa yang telah diusahakannya”*

*(QS. An-Najm:39)*

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا (٥) إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا (٦) فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ (٧)

*Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain).*

*(Q.S. Al-Insyirah : 5-7)*

*“Learn from yesterday, live for today, hope for tomorrow”*

*(Penulis)*

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

- Orang tua
- Keluarga dan Para Sahabat

## ABSTRAK

Seharusnya memproduksi tempe yang berkualitas baik dengan harga terjangkau diperlukannya pertimbangan khusus dalam penetapan harga. Namun nyatanya berdasarkan hasil observasi peneliti dengan pemilik usaha tempe di Gp. Seulalah diketahui bahwa penetapan harga itu sendiri dibuat berdasarkan kemauan salah satu pihak saja, sehingga membuat pihak yang lain merasa terbebani dan mau tidak mau mengikuti harga yang ditetapkan oleh pihak sebelumnya. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem penjualan dan kualitas produk *home industri* tempe di Gp. Seulalah dan Gp. Sidoerjo dan untuk mengetahui hasil komperatif pada jumlah penjualan, pendapatan, kualitas produk dan penetapan harga *home industri* tempe di Gp. Seulalah dan Gp. Sidoerjo. Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data meliputi (1) reduksi data, (2) penyajian data, dan (3) penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk tempe pada *home industry* di Gp. Seulalah ini sesuai yang diharapkan konsumen. Pandangan konsumen terhadap kualitas produk yang telah produsen berikan kepada konsumen cukup memuaskan dan harganya pas/sesuai. Sedangkan kualitas produk tempe di Gp. Sidoerjo sudah sesuai yang diharapkan konsumen. Pandangan konsumen terhadap kualitas produk yang telah produsen berikan kepada konsumen cukup puas.

**Kata Kunci :Penjualan, Pendapatan, Kualitas Produk dan Penetapan Harga Home Industry Tempe**

## ABSTRACT

*Should produce good quality tempe at an affordable price, special consideration are needed in pricing. But in fact based on the results of observations by researchers with tempe business owners in Gp. Seulalah it is always known that the price fixing itself is made based on the willingness of one party only, thus making the other party feel burdened and inevitably follows the price set by the previous party. The purpose of this study was to determine the sales system and quality of home industry products in Gp. Seulalah and Gp.Sidorjo and find out the cooperative result on the amount of sales, income, product quality and home tempe industry pricing in Gp.Seulalah and Gp. Sidorjo. This type of research is quantitative by using a descriptive approach. Data collection technique used were interviews and documentation. Data analysis techniques include (1) data reduction, (2) presentation or dan (3) drawing conclusions. The results showed that the quality of tempe products in the home industry in Gp.Seulalah this is always what consumers expect. The consumer's view of the quality of the product that the producer has given to thr consumer is quite satisfactory and the price is right. While the quality of consumers to tempe products in Gp. Sidoerjo as expected by consumers. The consumer's view of the quality of the products that the producers have given to consumers is quite satisfied.*

***Keyword: Sales, Income, Product Quality and Home Industry Tempe Pricing.***

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT, atas segala rahmat dan karunia yang telah dilimpahkan, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Tidak lupa pula shalawat berangkaikan salam kita hadiahkan kepada baginda Rasulullah SAW, semoga penulis serta pembaca selalu berada dalam naungan syafaatnya hingga akhir zaman nanti. Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana (S1) pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa, dengan judul skripsi ***“Analisis Komperatif Penjualan, Pendapatan, Kualitas Produk Dan Penetapan Harga Home Industry Tempe Di Kota Langsa”***.

Dalam proses penulisan skripsi ini sampai dengan terselesaikannya, tentunya banyak sekali pihak yang berkontribusi di dalamnya. Maka dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak diantaranya:

1. Ayahanda dan Ibunda tercinta atas segala do'a dan dukungannya serta pengorbanan baik moral maupun material yang telah diberikan.
2. Bapak Dr. H. Basri Ibrahim, MA., selaku Rektor IAIN Langsa.
3. Bapak Dr. Iskandar Budiman, MCL., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Bapak, Dr. Early Ridho Kismawadi, MA., selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah.
5. Bapak Dr. Amiruddin Yahya, MA., selaku dosen pembimbing pertama dalam penulisan skripsi ini.
6. Bapak Dr. Early Ridho Kismawadi, MA., selaku dosen pembimbing kedua dalam penulisan skripsi ini.
7. Seluruh dosen dan segenap staf IAIN Langsa.



8. Sahabat-sahabat saya Elva Rahayu, Triulina, Intan Rahayu Ramadhani, dan Aprilia Dwi Pramesti yang telah memberikan semangat dan memotivasi satu sama lain dalam proses penyelesaian skripsi ini.
9. Teman-teman seperjuangan dan seangkatan Mahasiswa Perbankan Syariah FEBI IAIN Langsa yang ikut membantu dan memberikan dukungan serta masukan dalam penyelesaian skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung.

Semoga kebaikan kalian semua dibalas oleh Allah SWT. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman. Oleh karena itu kritik dan saran sangat diharapkan. Semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan wacana bagi semua pihak yang membutuhkan.

Langsa, 28 Januari 2020

Peneliti

**Rissa Arsanti**  
**Nim:4012015107**

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>LEMBAR JUDUL .....</b>	
<b>PESETUJUAN.....</b>	<b>i</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	4
1.4 Batasan Masalah.....	5
1.5 Penjelasan Istilah.....	5
1.6 Penelitian Terdahulu .....	7
1.7 Metode Penelitian .....	12
1.7.1 Pendekatan Penelitian .....	12
1.7.2 Jenis Penelitian.....	13
1.7.3 Lokasi dan Waktu Penelitian .....	14
1.7.4 Teknik Pengumpulan Data.....	14
1.7.5 Teknik Analisis Data.....	15
1.8 Sistematika Penulisan .....	16
<b>BAB II KAJIAN TEORI .....</b>	<b>18</b>
2.1 Penjualan.....	18

2.1.1 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan.....	19
2.1.2 Indikator Volume Penjualan .....	22
2.2 Pendapatan .....	23
2.2.1 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Pendapatan .....	25
2.3 Industri .....	30
2.4 Home Industri.....	33
2.5 Kualitas Produk.....	35
2.5.1 Pengertian Kualitas Produk.....	35
2.5.2 Indikator Kualitas Produk .....	38
2.5.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kualitas Produk .....	39
2.6 Penetapan Harga Jual .....	39
2.6.1 Pengertian Penetapan Harga Jual .....	40
2.6.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi penetapan harga jual .....	41
<b>BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>44</b>
3.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	44
3.1.1 <i>Home Industri</i> Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa .....	44
3.1.2 <i>Home Industri</i> Tempe Gp. Sidoarjo Kota Langsa .....	45
3.2 Hasil Penelitian .....	46
3.2.1 Hasil Penelitian di Gp.Seulalah .....	46
3.2.2 Hasil Penelitian di Gp.Sidoarjo.....	54
3.3 Pembahasan.....	61
<b>BAB IV PENUTUP .....</b>	<b>71</b>
4.1 Kesimpulan .....	71
4.2 Saran .....	73
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>74</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>78</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>111</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu .....	9
--------------------------------------	---

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1.Hasil Wawancara.....	78
Lampiran 2.Dokumentasi Penelitian.....	109

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1.Latar Belakang Masalah**

Pangan merupakan salah satu kebutuhan dasar hidup manusia. Oleh karena itu, kebutuhan terhadap konsumsi pangan akan terus meningkat dari tahun ke tahun seiring dengan pertumbuhan penduduk. Faktor-faktor yang menyebabkan kebutuhan pangan terus meningkat antara lain karena meningkatnya jumlah pendapatan, meningkatnya daya beli dan kesadaran pentingnya nilai gizi (karbohidrat, protein, vitamin) dari pangan yang dikonsumsi. Salah satu komoditi yang sering dimanfaatkan masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan pangan yaitu kacang-kacangan seperti kacang kedelai, kacang tanah, biji kecipir, koro, dan lain-lain. Kacang-kacangan merupakan bahan pangan sumber protein dan lemak nabati yang sangat penting peranannya dalam kehidupan.

Salah satu olahan kacang-kacangan yang sering dikonsumsi masyarakat adalah tempe. Tempe merupakan salah satu bahan makanan pokok di negeri ini dan termasuk dalam makanan empat sehat lima sempurna yang terbuat dari ekstrak protein kacang kedelai yang telah digumpalkan dengan asam, ion kalsium, atau bahan penggumpal lainnya. Tempe juga merupakan makanan yang sangat banyak mengandung gizi dan cukup mudah untuk diproduksi. Hal inilah yang membuat tempe terkenal dikalangan masyarakat dikarenakan harganya yang terjangkau dan mudah diperoleh serta kandungannya yang kaya akan gizi.

Kandungan rendah lemak dan tinggi asam lemak omega 3 dalam kedelai banyak dimanfaatkan untuk menjaga kesehatan tubuh.<sup>1</sup>

Kepopuleran tempe di Indonesia membuat *industri tempe* semakin marak. Adanya *industri tempe*, memudahkan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan pangandengan harga yang terjangkau. Seharusnya memproduksi tempe yang berkualitas baik dengan harga terjangkau diperlukannya pertimbangan khusus dalam penetapan harga. Penetapan harga tempe tersebut disesuaikan oleh kesepakatan kedua belah pihak, tanpa memberatkan pihak yang bersangkutan. Namun nyatanya berdasarkan hasil observasi peneliti dengan pemilik usaha tempe di Gp. Seulah diketahui bahwa penetapan harga itu sendiri dibuat berdasarkan kemauan salah satu pihak saja, sehingga membuat pihak yang lain merasa terbebani dan mau tidak mau mengikuti harga yang ditetapkan oleh pihak sebelumnya.

Faktor kepuasan konsumen merupakan hal yang sangat penting yang harus dipertimbangkan untuk kemajuan usaha tempe tersebut, sama halnya di Kota Langsa, dimana masyarakatnya sangat menyukai makanan pokok yang berbasis kedelai, seperti tempe dan tahu. Seharusnya, usaha *home industri* tempe lebih meningkatkan kualitas barang yang di produksi untuk menambah kepercayaan konsumen sehingga dapat meningkatkan pendapatannya. Namun nyatanya, berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik home industri tempe di Gp.Sidoerjo diketahui bahwa semakin meningkat pendapatan yang diperoleh usaha *home*

---

<sup>1</sup>Cahyadi W. Kedelai, Khasiat dan Teknologi. Jakarta (ID): PT Bumi Aksara Engel *et al.* 1994. Perilaku Konsumen [Terjemahan, Edisi Keenam Jilid I]. (Jakarta (ID): Binaputra, 2007), hal: 26..

*industri* tempe tersebut malah menurunkan kualitas produksi barang sehingga membuat konsumen sedikit demi sedikit kepercayaan mereka menurun.<sup>2</sup>

Penelitian berfokus pada usaha tempe karena peneliti ingin mengetahui perbedaan penjualan, pendapatan, kualitas produk, dan penetapan *home industry* tempe di Gp. Seulalah dan Gp. Sidoarjo Kota Langsa. Adapun wilayah-wilayah pembuatan tempe di kota langsa seperti di gampong Seulalah, Sidorejo, Karang Anyar dan di beberapa gampong yang lainnya. Dari hasil wawancara peneliti terhadap salah satu konsumen tempe di Kota Langsa yang menyatakan bahwa rasa tempe di Kota Langsa sangat khas dan lebih lezat di bandingkan dengan tempe dari wilayah lain di Provinsi Aceh.<sup>3</sup>

Peneliti sering mengirimkan tempe produk Kota Langsa kepada sanak saudara di Banda Aceh karena rasa tempe yang lebih disukai. Persaingan penjualan tempe di Kota Langsa ini sangat kompetitif, hal tersebut dapat dibuktikan dengan mudahnya mencari home industri tempe di setiap kampung hampir mempunyai usaha tersebut, baik di pasar maupun di warung-warung disekitar pemukiman penduduk. Seharusnya masyarakat dapat memanfaatkan adanya *home industri* tersebut disekitarnya, agar bisa menjadi batu loncatan masyarakat sehari-harinya atau kesempatan untuk bekerja di home industri tersebut. Namun nyatanya, banyak orang yang menganggap sepele usaha tersebut. Tanpa disadari *home industri* dapat membuka lapangan pekerjaan bagi tenaga kerja yang ingin berusaha.<sup>4</sup> Oleh sebab itu peneliti tertarik untuk mengambil penelitian yang berjudul “*Analisis*

---

<sup>2</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Sairin, Pada tanggal 10 Oktober 2019.

<sup>3</sup>Hasil wawancara singkat dari ibu Chahayu Astina yang sering mengirimkan Tempe produksi Kota Langsa ke kampungnya di Banda Aceh

<sup>4</sup>Beddu Amang dkk, *Ekonomi kedelai di Indonesia*. Cet1; (Bogor: Institut Pertanian Bogor, IPB PRESS, 1996). hal. 265-266.



***Komperatif Penjualan, Pendapatan, Kualitas Produk Dan Penetapan Harga Home Industri Tempe Di Gp. Seulalah Dan Gp. Sidorejo Kota Langsa”.***

### **1.2.Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem penjualan dan kualitas produk *home industri* tempe di Gp. Seulalah dan Gp. Sidoerjo ?
2. Bagaimana hasil komperatif pada jumlah penjualan, pendapatan, kualitas produk dan penetapan harga *home industri* tempe di Gp. Seulalah dan Gp. Sidoerjo?

### **1.3. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian**

#### **1.3.1. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan-tujuan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui sistem penjualan dan kualitas produk *home industri* tempe di Gp. Seulalah dan Gp. Sidoerjo.
2. Untuk mengetahui hasil komperatif pada jumlah penjualan, pendapatan, kualitas produk dan penetapan harga *home industri* tempe di Gp. Seulalah dan Gp. Sidoerjo.

#### **1.3.2. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dari peneliti ini, antara lain adalah sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan untuk meningkatkan *Home Industri* Tempe di Gp. Seulalah dan Gp. Sidoerjo.

2. Bagi akademis penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pustaka sebagai pengetahuan khususnya dalam perkembangan *Home Industri*, serta dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dan tambahan informasi dalam melakukan penelitian selanjutnya.
3. Bagi publik, penelitian ini dapat memberikan informasi tentang penting *Home Industri* dan menjadikan masyarakat ikut berperan dalam meningkatkan sektor *Home Industri*.

#### **1.4. Batasan Masalah**

Pada penelitian ini, peneliti hanya meneliti mengenai sistem penjualan dan kualitas produk tempe dari Gp. Seulah dan Gp.Sidoarjo dan membandingkan jumlah penjualan,pendapatan, kualitas produk dan penetapan harga usaha *home industry* tempe di Gp. Seulah dan Gp. Sidorejo Kota Langsa.

#### **1.5. Penjelasan Istilah**

Untuk menghindari terjadinya kekeliruan dan kesalahpahaman mengenai beberapa istilah yang dipergunakan dalam judul serta permasalahan maka ada baiknya penulisan akan memberikan makna istilah seperti di bawah ini:

##### **1. Komparatif**

Komparatif dapat disebut dengan penelitian yang bersifat membandingkan antara dua kelompok atau lebih dari suatu variabel tertentu.

##### **2. Industri**

Industri adalah usaha, proses ataupun kegiatan pengolahan bahan baku menjadi barang yang siap dipasarkan dan bernilai ekonomis bagi masyarakat.

### 3. *Home Industri*

*Home Industri* adalah suatu unit usaha rumahan atau usaha kecil yang menghasilkan produksi barang atau jasa. Biasanya usaha ini hanya menggunakan satu atau dua rumah sebagai pusat produksi, administrasi dan pemasaran sekaligus secara bersamaan. Bila dilihat dari modal usaha dan jumlah tenaga yang diserap tentu lebih sedikit daripada perusahaan-perusahaan besar pada umumnya.

### 4. Kualitas Produk

Kualitas produk yaitu barang dan jasa yang diukur dalam ketinggian standar mutu, keistimewaan kadar rasa dari produk guna memenuhi permintaan pelanggan. Kualitas produk dianggap sebagai sesuatu yang harus diperiksa dan dikendalikan oleh perusahaan yang memproduksi.

### 5. Penetapan Harga Jual

Penetapan harga adalah harga wajar atau harga keseimbangan diperoleh dari interaksi antara kekuatan permintaan dan penawaran (*suplay*) dalam suatu persaingan sempurna, penetapan harga merupakan strategi kedua dilakukan setelah strategi pemasaran dilakukan, penetapan harga bukan suatu hal yang mudah untuk dilakukan karna keputusan tersebut akan mempengaruhi penjualan dan keuntungan.

## **1.6. Penelitian Terdahulu**

Penelitian ini mengacu pada beberapa penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya, merujuk pada kajian-kajian terdahulu ini bertujuan untuk

mempermudah pengumpulan data, pengolahan data, dan analisis data serta interpretasi terhadap hasil analisis data dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Penelitian ini dilakukan oleh Putri Trisyana Septiningtyas pada tahun 2010 yang berjudul “ *Analisis Studi Komparatif Tentang Penerapan Traditional Costing Concept Dengan Activity Based Costing (studi kasus pada rumah sakit prikasih)*”. Persamaan penelitian ini dengan yang dilakukan oleh Putri Trisyana Septiningtyas yaitu sama-sama menggunakan metode kualitatif, persamaan lainnya terletak pada metode field research (penelitian lapangan). Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Putri Trisyana Septiningtyas yaitu data penelitiannya menggunakan activity dan traditional costing concept, sedangkan penelitian ini menggunakan reduksi data, penyajian data, dan verifikasi data.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Siti Rohani pada tahun 2018 yang berjudul “*Analisis potensi umkm tahu dan tempe terhadap peningkatan pendapatan keluarga menurut Perspektif ekonomi islam (studi pada umkm bapak marzuki di desa pekalongan)* “. Persamaan penelitian ini dengan yang dilakukan oleh Siti Rohani yaitu sama-sama menggunakan kualitatif, persamaan lainnya terletak di teknik pengumpulan data observasi, wawancara, dan dokumentasi. Perbedaan penelitian ini dengan yang dilakukan oleh Siti Rohani yaitu menggunakan sumber data primer dan skunder, sedangkan penelitian ini menggunakan data primer saja.

3. Penelitian ini dilakukan oleh Mahardhy Putri. P pada tahun 2009 yang berjudul “*Analisis Komparatif Persepsi Konsumen Terhadap Pelayanan Operator SIMCARD GSM DAN CDMA (studi kasus pada pengguna simcard gsm dan cdma)*”. Persamaan penelitian ini dengan yang dilakukan oleh Mahardhy Putri. P yaitu sama-sama menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Mahardhy Putri. P yaitu dari sumber datanya menggunakan kuantitatif sedangkan peneliti menggunakan kualitatif.
4. Penelitian ini dilakukan oleh Fevi Anggraeni pada tahun 2016 yang berjudul “*Studi komparatif brand loyalty air minum dalam kemasan yeh buleleng dan aqua pada mahasiswa fakultas ekonomi undiksa tahun 2015/2016*”. Persamaan penelitian ini dengan yang dilakukan oleh Fevi Anggraeni yaitu sama sama meneliti tentang perbandingan (komparatif). Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Fevi Anggraeni yaitu dari pengumpulan datanya menggunakan kuesioner dan menggunakan metode kuantitatif , sedangkan penelitian ini pengumpulan datanya menggunakan wawancara dan menggunakan metode kualitatif.
5. Penelitian ini dilakukan oleh Yuan Julianingtias pada tahun 2016 yang berjudul “*Analisis Perbandingan Produk Merek Global dan Merek Lokal Terkait Bauran Pemasaran dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian (Survei pada mahasiswa S1 universitas angkatan 2012-2014 yang menggunakan produk make-up merek maybelline dan wardah)*”. Persamaan penelitian ini dengan yang dilakukan oleh Yuan Julianingtias

yaitu sama-sama meneliti tentang perbandingan (komparatif), perbedaan penelitian ini dengan yang dilakukan oleh Yuan Julianingtias yaitu dari metode kuantitatif, sedangkan peneliti menggunakan metode kualitatif.

**Table 1.1**  
**Penelitian Terdahuu**

No.	Judul penelitia / Nama dan Kampus	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	<i>Analisis Studi Komparatif Tentang Penerapan Traditional Costing Concept Dengan Activity Based Costing (studi kasus pada rumah sakit prikasih)</i> Oleh : Putri Trisyana Septiningtyas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penelitian kualitatif</li> <li>• Teknik pengambilan data : interview, observasi, dan dokumentasi</li> <li>• Variabel penelitian : <i>activity baseb costing</i> dan <i>traditional costing concept</i></li> </ul>	Rumah sakit prikasih masih menggunakan sistem tradisional dalam menetapkan tarif kamar rawat. Manajemen menyusun sebuah tarif kamar dengan mempertimbangkan tarif kamar tahun lalu, kenaikan / penurunan inflasi, hasil <i>survey</i> perusahaan terhadap rumah sakit pasang, serta biaya perunit. Oleh karena itu hasil, biaya yang terjadi <i>overcosted</i> dan <i>undercosted</i> dari yang seharusnya.
2.	<i>Analisis potensi umkm tahu dan tempe terhadap peningkatan pendapatan keluarga menurut Perspektif ekonomi islam (studi pada umkm bapak marzuki di desa pekalongan)</i> Oleh: Siti Rohani	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penelitian kualitatif</li> <li>• Teknik pengambilan data : observasi, wawancara, dan dokumentasi</li> <li>• Data primer dan skunder.</li> </ul>	Potensi UMKM Tahu dan Tempe Bapak Marzuki dalam meningkatkan pendapatan keluarga dalam perspektif Ekonomi Islam dapat dilihat dari: hasil penelitian bahwasannya potensi UMKM Tahudan Tempe Bapak Marzuki di Desa Pekalongan sangat baik dimana dilihat dari produksi 3 tahun terakhir dari tahun 2015-2017pendapatannya selalu meningkat, selain itu pendapatan tersebut dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarga dan memenuhi gaji parakaryawannya, Karena berwirausaha merupakan

			<p>salah satu sumber motivasi manusia dan perjuangan untuk hidup yang lebih baik. Berwirausaha sangat membantu mensejahterakan masyarakat, dalam berusaha masyarakat tidak akan kehabisan lapangan pekerjaan dan tidak akan mengalami kesulitan untuk memenuhi kebutuhan, bahkan Berwirausaha dan mengembangkan potensi yang ada sangat dianjurkan oleh islam. Hal ini juga di buktikan dengan adanya dalil-dali Al-Qur'an tentang bekerja keras dan mengembangkan potensi yang ada, salah satunya ada didalam Qs Al Jumu,ah Ayat 10.</p>
3.	<p><i>Analisis Komparatif Persepsi Konsumen Terhadap Pelayanan Operator SIMCARD GSM DAN CDMA (studi kasus pada pengguna simcard gsm dan cdma)</i> Oleh : Mahardhy Putri . P</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penelitian kuantitatif</li> <li>• Sampel penelitian : seluler dengan simcard GSM dan CDMA</li> <li>• Variabel penelitian : independent dan dependent</li> </ul> <p>Teknik analisa data : uji paired sample t-test.</p>	<p>Dari hasil 100 responden mengenai persepsi terhadap kualitas pelayanan pada operator simcard relatif lebih baik dibandingkan pada kualitas pelayanan operator simcard CDMA</p>
4.	<p><i>Studi komparatif brand loyalty air minum dalam kemasan yeh buleleng dan aqua pada mahasiswa fakultas ekonomi undiksa tahun</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kuantitatif</li> <li>• Metode kuesioner dan dokumentasi</li> <li>• Teknik analisis data : Analisis statistik komparatif</li> </ul> <p>Menggunakan analisis</p>	<p>Terdapat perbedaan yang signifikan brand loyalty air minum dalam universitas pendidikan ganesha tahun 2015/2016 ditinjau dari dimensi swicther buyer (pembeli yang berpindah-pindah)</p>

	2015/2016. Oleh : Fevi Anggaraeni Fakultas ekonomi, Universitas pendidikan ganेशha singaraja, Indonesia.	independen-sample T-test.	
5	<i>Analisis Perbandingan Produk Merek Global dan Merek Lokal Terkait Bauran Pemasaran dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian (Survei pada mahasiswa SI universitas angkatan 2012-2014 yang menggunakan produk make-up merek maybelline dan wardah)</i> Oleh : Yuan Julianingtias . Fakultas ilmu administrasi, Universitas Brawijaya, Malang.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penelitian Kuantitatif</li> <li>• Pengumpulan data kuesioner</li> <li>• Metode analisis deskriptif, regresi, komparatif</li> <li>• Teknik sampling nonprobability sampling</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variabel produk (x1), harag (x2), distribusi (x3), dan promosi (x4) berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap variabel keputusan pembelian (y)</li> <li>Variabel produk (x1), harag (x2), distribusi (x3), dan promosi (x4) mempunyai pengaruh yang signifikan dan positif secara parsial terhadap variabel keputusan pembelian (y)</li> </ul>

## 1.7. Metode Penelitian

### 1.7.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif. Penelitian dengan pendekatan deskriptif adalah penelitian yang menghasilkan data berupa kata-kata tertulis maupun lisan dari orang dan perilaku



yang dapat diamati. Pendekatan deskriptif dapat diartikan sebagai prosedur atau cara untuk menyelesaikan masalah dengan cara memaparkan keadaan obyek yang akan diteliti baik itu seseorang, masyarakat, atau lembaga sebagai mana semestinya berdasarkan fakta yang ada. Tujuan dari penelitian ini dengan pendekatan deskriptif adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.<sup>5</sup> Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan sistem penjualan dan kualitas produk antara home industri di Gp.Seulalah dan Gp.Sidoerjo serta perbandingan pendapatan, penjualan, kualitas produk dan penetapan harga jual *home industri* tempe di Gp.Seulalah dan Gp.Sidoerjo Kota Langsa.

### 1.7.2 Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian untuk mengungkapkan gejala secara holistik–kontektual (secara menyeluruh dan sesuai dengan konstek/apa adanya) melalui pengumpulan data dari latar alami sebagai sumber langsung dengan instrumen kunci penelitian itu sendiri.<sup>6</sup> Menurut Strauss dalam Ahmadi, penelitian kualitatif adalah suatu jenis penelitian yang menghasilkan temuan-temuan yang tidak diperoleh oleh alat-alat prosedur statistik atau alat-alat kuantifikasi lainnya.<sup>7</sup> Sedangkan Bogdan dan Taylor mendefinisikan jenis penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang

---

<sup>5</sup>Moh Nazir, *Metode Penelitian*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), Hal: 54.

<sup>6</sup>Ahmad Tanzeh, *pengantar metode penelitian*, (Yogyakarta: Teras, 2009), Hal 101 - 102

<sup>7</sup>Rulam Ahmadi, *Memahami Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Malang: Universitas Negeri Malang, 2005), Hal 2.

menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.<sup>8</sup>

Berdasarkan uraian di atas maka dapat peneliti simpulkan bahwa penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penggunaan pendekatan kualitatif ini antara lain didasarkan pada pertimbangan bahwa dengan pendekatan ini dapat membantu peneliti dengan menjelaskan kenyataan-kenyataan yang dihadapi di lapangan serta dapat membantu peneliti berinteraksi langsung dengan subjek penelitian tentang sistem penjualan dan kualitas produk antara home industri di Gp.Seulalah dan Gp.Sidoerjo serta perbandingan pendapatan, penjualan, kualitas produk dan penetapan harga jual *home industri* tempe di Gp.Seulalah dan Gp.Sidoerjo Kota Langsa.

### **1.7.3 Lokasi dan waktu penelitian**

Lokasi penelitian adalah suatu tempat atau wilayah dimana penelitian tersebut akan dilakukan. Penelitian ini dilakukan pada *home industry* tempe di Kota Langsa pada tanggal 27 September sampai dengan tanggal 27 Oktober 2019. Lokasi penelitian yang peneliti lakukan pada home industri tempe Kota Langsa di Jl. Hamzah Fanzuri Gp. Seulalah Kecamatan Langsa Lama dan di Gp. Sidoerjo Kecamatan Langsa Lama. Penelitian ini dilakukan selama 1 bulan sebagaimana semestinya yang tertera di surat izin penelitian dari Home Industri Tempe Gp. Seulalah dan Gp.Sidoerjo Kota Langsa.

---

<sup>8</sup>Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Komunikasi, Ekonomi dan Kebijakan Publik serta Ilmu-Ilmu Sosial lainnya*, (Jakarta: Prenada Media, 2005), Hal: 90

#### 1.7.4 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan.<sup>9</sup> Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Wawancara (interview)

Metode wawancara ialah suatu percakapan tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih secara langsung. Dalam penelitian wawancara yang dilakukan yaitu wawancara bebas terpimpin yakni proses wawancara tanya jawab yang digunakan daftar pertanyaan akan tetapi dalam prakteknya dapat berkembang sesuai dengan kebutuhan dan tujuan yang hendak diuji. Adapun yang menjadi sumber informasi adalah pemilik dan karyawan dari home industri tempe di Gp.Seulalah dan Gp.Sidoarjo Kota Langsa.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah ditujukan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian meliputi buku-buku yang relevan, peraturan-peraturan, laporan kegiatan, dan data yang relevan dari penelitian. Metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar dan lainnya.<sup>10</sup> Dalam hal ini, peneliti menggunakan data dokumentasi yang relevan dengan topik penelitian. Adapun dokumen-dokumen yang diperlukan dalam penelitian ini seperti gambaran umum tentang Home Industri tempe Kota Langsa dan dokumen lain yang berkaitan dengan penelitian.

---

<sup>9</sup>Riduwan, *Belajar mudah penelitian untuk Guru-Karyawan dan peneliti pemula*, (Bandung: Alfabeta, 2007), Hal: 74

<sup>10</sup>Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktek)*, (Jakarta, PT Rineka Cipta, 1998), h. 236.

### **1.7.5 Teknik Analisis Data**

Analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang ada dari berbagai sumber yaitu wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah teknik analisis data kualitatif yaitu meliputi (1) reduksi data, (2) penyajian data, dan (3) penarikan kesimpulan.

1. Reduksi data adalah suatu proses kegiatan menyelesaikan dan menyederhanakan suatu data yang diperoleh dari awal pengumpulan data sampai penyusunan laporan penelitian.
2. Penyajian data dilakukan dalam rangka mengorganisasikan hasil reduksi dengan cara menyusun secara naratif sekumpulan informasi yang telah diperoleh dari hasil reduksi sehingga dapat memberi kemungkinan penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.
3. Penarikan kesimpulan merupakan pengungkapan akhir terhadap hasil penafsiran, evaluasi dan tindakan.<sup>11</sup>

## **1.8 Sistematika Pembahasan**

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini membahas latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, penjelasan istilah, batasan masalah penelitian terdahulu, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

### **BAB II : KAJIAN TEORI**

---

<sup>11</sup> S. Margono, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2005), Hal: 37-41

Bab ini membahas tentang kajian teori tentang yang berkaitan dengan analisis komperatif penjualan, pendapatan, kualitas produk dan penetapan harga home industry tempe di Gp. Seulalah dan Gp. Sidorejo Kota Langsa

### **BAB III : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini membahas tentang gambaran umum penjualan, pendapatan, kualitas produk dan penetapan harga home industry tempe di Gp. Seulalah dan Gp. Sidorejo Kota Langsa.

### **BAB IV : PENUTUP**

Bab ini membahas tentang kesimpulan dan saran. Kesimpulan dan saran-saran tersebut disusun berdasarkan hasil analisis pada bab sebelumnya.

## BAB II

### KAJIAN TEORI

#### 2.1. Penjualan

Kegiatan penjualan merupakan bagian pemasaran yang ditujukan untuk mengadakan pertukaran terhadap suatu produk dari produsen ke konsumen, walaupun zaman sekarang istilah penjualan sering dianggap sama dengan pemasaran namun tetap saja pemasaran mempunyai ruang lingkup yang lebih luas dari penjualan, proses pemasaran dimulai sejak sebelum barang diproduksi maupun dijual, sedangkan penjualan merupakan dari kegiatan pada pemasaran yaitu dengan memproduksi suatu produk kemudian meyakinkan konsumen agar bersedia memakainya. Adapun definisi penjual menurut Basu Swasta yang menyebutkan bahwa penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi atau penjualan kepada pembeli agar membeli barang yang ditawarkan.<sup>12</sup> Sedangkan menurut Winardi penjualan adalah sebagai proses dimana sang penjual memastikan, mengaktifkan dan memuaskan kebutuhan serta keinginan sang pembeli agar dicapai manfaat bagi sipenjual dan menguntungkan kedua belah pihak.<sup>13</sup>

Berdasarkan definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting. Ada tidaknya fungsi pemasaran lain sangat tergantung dari fungsi penjualan. Oleh karena itu wajarlah kiranya penjualan diberikan perhatian yang lebih, karena berhasil tidaknya operasi

---

<sup>12</sup>Basu Swasta, *Dasar - Dasar Marketing*, ( Yogyakarta: Liberty, 2000), Hal: 56.

<sup>13</sup>Winardi, *Pengantar Manajemen Penjualan*, (Bandung : Angkasa, 2001), Hal: 72.

bisnis tergantung bagaimana berhasilnya penjualan dilakukan. Organisasi penjualan modern kini lebih menekankan pada falsafah penjualan yang memberikan kepuasan jangka panjang bagi perusahaan yang bersangkutan, maupun penjual dan pembeli.

### **2.1.1. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan**

Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan terbagi dua faktorantara lain:<sup>14</sup>

#### **a.Faktor Internal :**

##### 1)Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual – beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan, untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni :

- a. Jenis dan karateristik barang yang ditawarkan
- b. Harga produk
- c. Syarat penjualan seperti : pembayaran, penghantaran, pelayanan, garansi dan sebagainya.

##### 2)Modal

---

<sup>14</sup>Swastsha Basu Dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*. (Yogyakarta. Liberty. 2003),.Hal:118

Akan lebih sulit bagi penjualan, apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu barangnya ke tempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transport, tempat peragaan baik di dalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

### 3)Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusaha'an besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu/ahli di bidang penjualan.

### 4)Promosi

Promosi merupakan upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan tersebut.

## **b.Faktor Eksternal :**

### 1)Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.

Adapun faktor – faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah :

a. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya



b. Keinginan dan kebutuhan

2)Faktor Lain

Faktor lain yang meliputi acara bazar mobil, bergabung dengan komunitas pengusaha. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan. Ada pengusaha yang berpegangan pada suatu prinsip bahwa “paling penting membuat barang yang baik”. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali lagi barang yang sama. Namun, sebelum pembelian dilakukan, sering pembeli harus dirangsang daya tariknya, misalnya dengan memberikan bungkus yang menarik atau dengan cara promosi lainnya.

Terdapat beberapa jenis-jenis dalam penjualan, antara lain:<sup>15</sup>

1)*Trade Selling*

*Trade Selling* dapat terjadi apabila produsen dan pedagang besar mengizinkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Dan hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.

2)*Missionary Selling*

*Missionary Selling* yaitu penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.

---

<sup>15</sup>Bayu Swastha,*Manajemen Pemasaran Modern*,(BPFE,Yogyakarta,2001),Hal:75

### 3) *Missionary Selling*

*Missionary Selling* yaitu perusahaan berusaha meningkatkan penjualan dengan cara pemberian saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasanya.

### 4) *New Business Selling*

*New Business Selling* yaitu berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering dipakai oleh perusahaan Asuransi.

### 5) *Responsive Selling*

*Responsive Selling* yaitu Setiap tenaga penjualan diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli. Dua jenis penjualan utama disini adalah route driving dan retailing

Penjualan bersih di peroleh dari hasil penjualan seluruh produk selama jangka waktu tertentu, dan hasil penjualan yang di capai dari *market share* (pangsa pasar) yang merupakan penjualan potensial, yang dapat terdiri dari kelompok teritotial dan kelompok pembeli selama jangka waktu tertentu.

#### **2.1.2. Indikator Volume Penjualan**

Salah satu berhasil atau tidaknya suatu aktivitas pemasaran dari suatu produk dapat dilihat dari besar kecilnya volume penjualan yang di capai oleh perusahaan yang bersangkutan dalam suatu periode. Umumnya bila volume penjualan yang di peroleh rendah maka keuntungan akan rendah pula. Hal ini menunjukkan pada kita bahwa setiap perusahaan dituntut untuk dapat meningkatkan volume penjualannya seoptimal mungkin.

Volume penjualan merupakan jumlah total yang di hasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan yang di hasilkan, maka semakin besar kemungkinan laba yang akan di hasilkan perusahaan. Terdapat beberapa indikator volume penjualan, antara lain :

- a. Mencapai target volume penjualan
- b. Mendapatkan laba
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan

Berdasarkan defenisi di atas dapat di tarik kesimpulan bahwa volume penjualan merupakan total penjualan yang di nilai dengan unit oleh perusahaan dalam periode tertentu untuk mencapai laba maksimal sehingga dapat menunjang pertumbuhan perusahaan.

## **2.2. Pendapatan**

Pendapatan adalah keuntungan atau hasil bersih yang diperoleh petani dari hasil produksinya. Soekartawi, mengemukakan bahwa selisih antara pendapatan kotor usahatani dan pengeluaran total usahatani disebut pendapatan bersih usahatani (*net farm income*).<sup>16</sup> Pendapatan bersih usahatani mengukur imbalan yang diperoleh keluarga petani dari penggunaan faktor-faktor produksi kerja pengelolaan, dan modal milik sendiri atau modal pinjaman yang diinvestasikan kedalam usahatani.

Pendapatan secara ekonomis mempunyai dua pengertian, yaitu pendapatan kotor (*gross farm income*) dan pendapatan bersih (*net farm income*). Pendapatan

---

<sup>16</sup>Soekartawi, A. Soeharjo, J.L. Dillon dan J.B. Hardaker. 1986. *Ilmu-ilmu Usahatani dan Penelitian untuk Pengembangan Petani Kecil*. UI Press, Jakarta.

kotor baik yang dijual maupun yang tidak dijual. Sedangkan pendapatan bersih adalah selisih antara pendapatan kotor dengan total pengeluaran.<sup>17</sup> Menurut Hadisaputra, pendapatan dapat diperhitungkan dengan mengurangi pendapatan kotor (penerimaan) dengan biaya alat-alat luar dan dengan modal dari luar. Sedangkan pendapatan bersih dapat diperhitungkan dengan mengurangi pendapatan kotor dengan biaya mengusahakan.<sup>18</sup> Biaya mengusahakan adalah biaya alat-alat luar ditambah upah tenaga kerja keluarga sendiri yang diperhitungkan berdasarkan upah yang dibayarkan kepada tenaga kerja luar.

Pendapat lain dikemukakan oleh Winardi bahwa pendapatan bersih adalah keseluruhan hasil yang diperoleh dikurangi biaya-biaya atau benda-benda yang dijual dari hasil penjualan akan dicapai laba kotor dan dengan jalan mengurangi pengeluaran untuk menghasilkan benda dari laba kotor akan dicapai laba perusahaan, dan bila pajak pendapatan dikurangi laba perusahaan maka akan diperoleh laba bersih atau pendapatan bersih.<sup>19</sup> Pengertian pendapatan yang dikemukakan tersebut pada dasarnya menekankan pada besarnya hasil yang diterima dari produksi yang diperoleh untuk meningkatkan penghasilan. Pada prinsipnya pendapatan *home industry* adalah nilai bersih yang diperoleh dari penerimaan hasil produksi *home industry* dikurangi seluruh biaya dalam kegiatan produksi tanaman tersebut.

Pendapatan merupakan faktor terpenting bagi setiap manusia di dunia ini, pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup suatu usaha.

---

<sup>17</sup>Widiasanti Karolina, *Evaluasi Produksi dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Nira Nipah*. Skripsi Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian dan Kehutanan Universitas Hasanuddin, Makassar, 2006. Hal: 83.

<sup>18</sup>*Ibid*

<sup>19</sup>Winardi., *Pengantar Manajemen Penjualan*, (Bandung : Angkasa, 2001), Hal: 47.

Kemampuan suatu usaha untuk membiayai semua kegiatan yang mendukung berkelanjutan suatu usaha sangat berpengaruh dengan seberapa besar pendapatan usaha tersebut diperoleh. Pendapatan merupakan uang bagi sejumlah pelaku usaha yang telah diterima oleh suatu usaha dari pembeli sebagai hasil dari proses penjualan barang ataupun jasa. Pendapatan atau dapat disebut dengan keuntungan ekonomi merupakan pendapatan total yang diperoleh pemilik usaha setelah dikurangi biaya produksi<sup>20</sup>. Pendapatan dapat juga disebut dengan *income* dari seseorang yang diperoleh dari hasil transaksi jual-beli dan pendapatan diperoleh apabila terjadi transaksi antara pedagang dengan pembeli dalam suatu kesepakatan harga bersama.

### **2.2.1. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang**

Dalam suatu usaha, selalu diikuti dengan pendapatan yang akan diperoleh. Sehingga faktor-faktor yang memberikan pengaruh terhadap pendapatan pedagang adalah :

#### **a. Modal Awal**

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah pendapatan. Modal terdiri dari uang atau barang yang bersama faktor produksi tanah dan tenaga kerja yang menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa baru. Modal merupakan faktor produksi yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan, namun bukan merupakan faktor satu-satunya yang dapat

---

<sup>20</sup>Sukirno S, *Makro Ekonomi: Teori Pengantar*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), Hal: 51.

meningkatkan pendapatan<sup>21</sup>. Dalam usaha, modal memiliki hubungan yang sangat kuat dengan berhasil tidaknya suatu usaha yang telah didirikan. Modal dapat di bagi menjadi :

#### 1. Modal Tetap

Modal tetap adalah modal yang memberikan jasa untuk proses produksi dan tidak terpengaruh oleh besar kecilnya jumlah produksi.

#### 2. Modal Lancar

Modal lancar adalah modal yang hanya memberikan jasa sekali saja dalam proses produksi, bisa dalam bentuk bahan baku dan kebutuhan lainnya sebagai penunjang usaha tersebut. Modal merupakan nyawa dalam berbisnis tanpa modal bisnispun sangat susah untuk maju dan berkembang lebih pesat lagi. Inilah yang menjadi permasalahan bagi para pedagang dengan modal awal sangat minim sangat bisa dipastikan bila usahanya akan susah berkembang berbeda dengan usaha yang memiliki modal awal sangat besar pasti usahanya sangat cepat berkembang karena modal sangat mempengaruhi pendapatan pedagang.

Modal dapat diperoleh melalui berbagai cara seperti dengan:

##### 1) Modal sendiri

Mengatakan bahwa modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal itu sendiri diperoleh dari hasil menabung, sumbangan, hibah ataupun warisan. Kelebihan menggunakan modal sendiri adalah sebagai berikut:<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup>Suparmoko M, *Ekonomi Publik, Untuk Keuangan dan Pembangunan Daerah*. (Yogyakarta, 2005), Hal: 32.

<sup>22</sup>Mardiyatmo, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Yudisthira, 2008), Hal: 63.

- a. Tidak ada tanggungan membayar bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban dalam berdagang.
- b. Tidak bergantung pada pihak manapun artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal.
- c. Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relative lama.
- d. Tidak ada tanggung jawab harus mengembalikan modal.

## 2) Modal Asing

Modal asing merupakan modal pinjaman yang diperoleh dari pihak luarperusahaan. Keuntungan dari modal asing ini kita akan mendapatkan modal pinjaman dalam jumlah banyak, dan dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha dengan sungguh-sungguh agar usahanya tidak mengalami kebangkrutan dan dapat bertanggung jawab mengembalikan uang yang sudah dipinjam. Dana asing dapat diperoleh dengan :

- a) Pinjaman dari perbankan, baik dari bank konvensional maupun bank syariah. Ataupun bank swasta maupun pemerintah atau bank asing.
- b) Pinjaman dari lembaga keuangan seperti pegadaian, modal venture, asuransi dan lain- lain.
- c) Pinjaman dari perusahaan non keuangan Peminjaman perusahaan non perbankan memiliki kelebihan yaitu jumlahnya tidak terbatas artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman keberbagai sumber. Motivasi usaha tinggi karena kebalikan dari menggunakan modal sendiri.

### 3) Modal Patungan

Modal patungan merupakan modal yang didapat dengan cara membagi modal yang diperlukan kepada orang yang mau bekerjasama dengan cara mengabung modal sendiri dengan modal satu orang teman atau beberapa orang. Pada umumnya sumber pemodal dalam usaha kecil yaitu:<sup>23</sup>

- a. Uang tabungan sendiri
- b. Dari teman atau relasi
- c. Pinjaman barang dagangan
- d. Kredit bank
- e. Laba yang diperoleh

#### **b. Lama Usaha**

Lama usaha menimbulkan suatu pengalaman berusaha, pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertindak laku. Seseorang yang bekerja lebih lama akan memiliki strategi khusus ataupun cara tersendiri dalam berdagang karena memiliki pengalaman yang lebih banyak dalam menekuni usahanya. Lama usaha merupakan ukuran tentang lama waktu atau masa kerja yang telah ditempuh seseorang dapat memahami tugas suatu pekerjaan dan melaksanakannya dengan baik. Lamanya seorang pelaku usaha menekuni bidang usahanya akan memberi pengaruh terhadap kemampuan profesionalnya. Semakin lama seseorang menekuni bidang usaha perdagangan akan semakin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Ketrampilan dalam

---

<sup>23</sup>Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. (Bandung:Alfabeta, 2006), Hal: 108..



berdagang yang semakin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang dijaring. Semakin lama usaha seseorang dalam membuka usaha maka semakin terampil melakukan pekerjaan dan semakin sempurna pola berpikir dan sikap dalam bertindak untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.<sup>24</sup> Oleh karena itu lama usaha yang dijalani seseorang akan meningkatkan kemampuan dalam melaksanakan usaha tersebut sehingga akan dapat meningkatkan produktivitas usaha tersebut.

### **c. Jam Kerja**

Jam kerja merupakan jangka waktu yang digunakan untuk menjalankan suatu usaha. Sedangkan jam kerja didalam penelitian ini adalah waktu yang digunakan oleh pedagang pasar tradisional dalam menjajakan barang dagangannya setiap harinya. Jam kerja tergantung pada jenis dagangan yang dijual belikan, kecepatan habis terjual suatu barang dagangan, cuaca dan lainnya yang mempengaruhi jam kerja pedagang. Jones G dan Bondan Supratilah membagi lama jam kerja seseorang dalam satu minggu menjadi tiga kategori yakni:<sup>25</sup>

- 1) Seseorang yang bekerja kurang dari 35 jam perminggu, maka dia dikategorikan bekerja dibawah jam normal.
- 2) Seseorang yang bekerja antara 35 sampai 44 jam perminggu, maka dikategorikan bekerja pada jam kerja normal.

---

<sup>24</sup>Ibid, Hal: 109

<sup>25</sup>Ananta Aris dan Sri Harija Hatmaji, *Mutu Modal Manusia Suatu Analisis Pendahuluan*. (Jakarta: LPFE-UI, 2002), Hal: 37.

- 3) Seseorang yang bekerja diatas 45 jam perminggu maka ia dikategorikan bekerja dengan jam kerja panjang.

Jam kerja erat kaitannya dengan pendapatan seseorang, pada pedagang sektor informal ditentukan dengan kualitas barang atau jasa dagangan yang terjual. Hubungan jam kerja dengan pendapatan juga didasari oleh teori alokasi waktu kerja didasarkan pada teori *utilitas* yaitu bekerja atau tidak bekerja untuk menikmati waktu luangnya. Bekerja berarti akan menghasilkan upah yang selanjutnya akan meningkatkan pendapatan. Dalam pendekatan mikro, tingkat upah memiliki peran langsung dengan jam kerja yang ditawarkan, pada kebanyakan pekerja, upah merupakan suatu motivasi dasar yang mendorong seseorang untuk bekerja, sehingga hubungan antara upah dengan jam kerja adalah positif, dimana pada saat jam kerja yang ditawarkan semakin tinggi, maka upah yang diterima juga semakin tinggi.

### **2.3. Industri**

Industri sering diidentikkan dengan semua kegiatan ekonomi manusia yang mengolah barang mentah atau bahan baku menjadi barang setengah jadi atau barang jadi. Istilah industri sering disebut sebagai kegiatan manufaktur (*manufacturing*). Pengertian industri sangatlah luas, yaitu menyangkut semua kegiatan manusia dalam bidang ekonomi yang sifatnya produktif dan komersial. Dikarenakan kegiatan ekonomi yang luas maka jumlah dan macam industri berbeda-beda untuk tiap negara atau daerah. Banyak para ahli mengemukakan

pendapat yang sama mengenai pengertian industri, untuk lebih jelasnya kita dapat memperhatikan beberapa pendapat mengenai industri berikut.

Berdasarkan sudut pandang Julianto, pengertian industri adalah sekumpulan usaha-usaha yang sejenis dalam menghasilkan produksi barang maupun jasa<sup>26</sup>. Selanjutnya dari sudut pandang Fitiriani, industri adalah semua kegiatan ekonomi manusia yang mengolah barang mentah atau bahan baku menjadi barang setengah jadi atau menjadi barang lebih tinggi kegunaannya<sup>27</sup>.

Industri dalam arti sempit adalah kumpulan perusahaan yang menghasilkan produk sejenis dimana terdapat kesamaan dalam bahan baku yang digunakan, proses, bentuk produk akhir, dan konsumen akhir. Dalam arti yang lebih luas, industri dapat didefinisikan kumpulan perusahaan yang memproduksi barang dan jasa dengan elastisitas silang (*cross elasticities of demand*) yang positif dan tinggi.<sup>28</sup> Industri memiliki dua arti. Pertama, industri dapat berarti himpunan perusahaan-perusahaan sejenis, yang kedua industri dapat merujuk ke suatu sektor ekonomi yang didalamnya terdapat kegiatan produktif yang mengolah bahan mentah menjadi barang jadi atau barang setengah jadi.<sup>29</sup>

Tujuan pembangunan industri salah satunya adalah untuk meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan rakyat secara adil dan merata dengan manfaat dana, sumber daya alam dan hasil budidaya serta memperlihatkan keseimbangan

---

<sup>26</sup> Julianto, F.T, Suparno, *Analisis Pengaruh Jumlah Industri Besar dan Upah Minimum Terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Kota Surabaya*, Skripsi, (surabaya: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,2016), hal.:231.

<sup>27</sup> Fitiriani, *Analisis Pengaruh Tenaga Kerja dan Bahan Baku Terhadap Nilai Produksi Industri Tahu Tempe 2008-2012 di Makassar*, Skripsi, (makassar: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar,2017), hal: 8

<sup>28</sup>Kuncoro, Mudrajat, *Metode Kuantitatif, Teori dan Aplikasi untuk Bisnis dan Ekonomi*, (UPP STIM YKPN: Yogyakarta, 2006), hal: 46.

<sup>29</sup>Dumairy, *Perekonomian Indonesia.*, (Jakarta: 1996), Hal: 77..

dan kelestarian lingkungan hidup<sup>30</sup>. Pada umumnya, makin maju tingkat perkembangan industri di suatu negara atau daerah, makin banyak jumlah dan macam industri, dan makin kompleks pula sifat kegiatan dan usaha tersebut. Klasifikasi industri didasarkan pada kinerja yaitu berdasarkan bahan baku, tenaga kerja, pangsa pasar, modal, atau jenis teknologi yang digunakan. Selain faktor-faktor tersebut, perkembangan dan pertumbuhan ekonomi suatu negara juga turut menentukan keanekaragaman industri negara tersebut, semakin besar dan kompleks kebutuhan masyarakat yang harus dipenuhi, maka semakin beranekaragam jenis industrinya.<sup>31</sup>

Berdasarkan Undang-undang Republik Indonesia nomor 3 Tahun 2014 tentang perindustrian, industri merupakan bentuk seluruh kegiatan ekonomi yang mengolah bahan baku dan memanfaatkan sumber daya industri sehingga menghasilkan barang yang mempunyai nilai tambah atau manfaat lebih tinggi, termasuk jenis industri. Undang-undang nomor 3 tahun 2014 tentang perindustrian telah meletakkan industri sebagai salah satu pilar ekonomi dan memberikan peran yang cukup besar kepada pemerintah untuk mendorong kemajuan industri nasional secara terencana. Peran tersebut diperlukan dalam mengarahkan perekonomian nasional untuk tumbuh lebih cepat dan mengejar ketertinggalan dari negara lain yang lebih dahulu maju.<sup>32</sup>

---

<sup>30</sup> Pramono H, *Kajian Industri Kecil Investasi di Desa Tembok Kidul Kecamatan Adiwerna Kabupaten Tegal*, Skripsi, (Purwokerto: Program Studi Pendidikan Geografi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Purwokerto, 2012), hal: 27

<sup>31</sup> Siahaan. 1996. *Pola Pengembangan Industri*. Jakarta: Departemen Perindustrian

<sup>32</sup> Djodipuro, Marsudi. *Teori Lokasi*. Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2008), Hal: 68.

Pasal 9 undang-undang nomor 3 tahun 2014 tentang perindustrian juga dimaksudkan untuk mempertegas keseriusan pemerintah dalam mewujudkan tujuan penyelenggaraan perindustrian, yaitu :

- 1) Mewujudkan industri nasional sebagai pilar dan penggerak perekonomian nasional;
- 2) Mewujudkan kedalaman dan kekuatan struktur industri.
- 3) Mewujudkan industri yang mandiri, berdaya saing, dan maju, serta industri hijau.
- 4) Mewujudkan kepastian berusaha, persaingan yang sehat, serta mencegah pemusatan atau penguasaan industri oleh satu kelompok atau perseorangan yang merugikan masyarakat.
- 5) Membuka kesempatan berusaha dan perluasan kesempatan kerja.
- 6) Mewujudkan pemerataan pembangunan industri ke seluruh wilayah indonesia guna memperkuat dan memperkukuh ketahanan nasional.
- 7) Meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan masyarakat secara berkeadilan.

#### **2.4. Home Industri**

*Home industri* berasal dari dua suku kata yaitu, *Home* yang berarti rumah, bangunan tempat tinggal ataupun kampung halaman, dan *Industri* atau industri yang berarti sekumpulan usaha-usaha yang sejenis dalam menghasilkan produksi barang maupun jasa. Jadi dapat disimpulkan bahwa *Home Industri* adalah suatu unit usaha rumahan atau usaha kecil yang menghasilkan produksi barang atau

jasa. Biasanya usaha ini hanya menggunakan satu atau dua rumah sebagai pusat produksi, administrasi dan pemasaran sekaligus secara bersamaan. Bila dilihat dari modal usaha dan jumlah tenaga yang diserap tentu lebih sedikit daripada perusahaan-perusahaan besar pada umumnya.

*Home industri* termasuk dalam kategori perusahaan perorangan yang berarti pemilik dari suatu perusahaan perseorangan. Bagi yang hendak memulai bisnis kecil, bentuk perusahaan perserorangan adalah bentuk yang dipandang paling sesuai. *Home industri* merupakan bentuk usaha yang paling banyak dilakukan oleh masyarakat di desa, dimana mereka hanya memiliki modal kecil, dan tidak memiliki banyak akses dalam dunia bisnis.

Para pemilik *home industri* kebanyakan berasal dari kalangan ibu rumah tangga. Umumnya, pelaku kegiatan ekonomi ini adalah keluarga itu sendiri ataupun salah satu dari anggota keluarga yang mengajak beberapa dari masyarakat untuk bekerja sebagai karyawannya. Walaupun sering disebut perusahaan kecil, namun banyak juga perusahaan *home industri* yang menjadi industri besar jika *home industry* tersebut berjalan dengan lancar dan memperoleh keuntungan yang lebih dari modal awal dalam memulai usaha.

*Home industri* telah banyak berkembang di kota-kota di seluruh Indonesia dan eksistensinya tidak dapat diabaikan, salah satunya terdapat di Kota Langsa yang berada di Provinsi Aceh. Kota Langsa memiliki banyak sektor *home industri*, salah satunya adalah *home industri* yang bergerak dalam sektor produksi makanan pokok yaitu tempe. Perusahaan ini merupakan usaha skala kecil yang bersifat rumah tangga karena hanya dilakukan di rumah pemilik dengan karyawan

yang merupakan masyarakat sekitarnya. Berdasarkan informasi yang diperoleh, *home industritempe* ini berdiri sejak tahun 1997 sampai sekarang sangat digemari oleh masyarakat karena harganya yang relatif terjangkau, dan kaya gizi nabati.<sup>33</sup>

## **2.5 Kualitas Produk**

### **2.5.1 Pengertian Kualitas Produk**

Produk merupakan suatu pemenuh kebutuhan atau keinginan pasar yang dapat ditawarkan oleh produsen untuk diperhatikan, diminta dicari, dibeli dan digunakan dan dikonsumsi oleh konsumen. Pelanggan membeli produk bukan hanya sebagai pemuas saja namun juga untuk memenuhi kebutuhan pakai. Yang artinya seseorang membeli suatu produk bukan karena fisik produk tetapi karena manfaat yang ditimbulkan dari produk yang dibeli. Selain itu produk juga merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian pelanggan, dibeli, atau dikonsumsi sehingga dapat memenuhi kebutuhan pelanggan. Secara konseptual produk merupakan pemahaman subyektif dari sipenghasil produk atas sesuatu yang bisa ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan kegiatan pelanggan, yang sesuai dengan kapasitas organisasi serta daya beli pasar.<sup>34</sup>

Kualitas produk juga menjadi salah satu tolak ukur penting bagi kesuksesan sebuah perusahaan, karena dengan kualitas produk yang baik para

---

<sup>33</sup>Abrianto. 2012. Pertanggungjawaban Terhadap Produk Industri Rumah Tangga (*Home Industry*) Tanpa Izin Dinas Kesehatan. Skripsi. Fakultas Hukum.Universitas Hasanuddin, Makasar.

<sup>34</sup>Novita Dian Utami, *Pengaruh Kualitas Produk, Pelayanan, Harga dan Lokasi Terhadap Loyalitas dengan Kepuasan sebagai Variabel Intervening*, (Surabaya: STIESIA, 2015), hal.4

pengusaha akan mampu bersaing dengan banyaknya para pesaing. Para pengusaha atau penghasil produk juga harus melakukan inovasi dan perubahan baru terhadap produk yang mereka tawarkan karena pelanggan memiliki sikap kritis terhadap produk yang diperjual-belikan. Pemikiran pelanggan terhadap kualitas produk, dapat dipengaruhi oleh harga produk. Apabila semakin tinggi harga suatu produk maka semakin bagus pula kualitas dari produk tersebut. Pemikiran lain dari pelanggan adalah ketika mereka tidak memiliki petunjuk atau acuan lain dari kualitas produk, selain harga produk, namun sebenarnya kualitas suatu produk dapat dipengaruhi pula oleh reputasi toko, pelayanan, lokasi dan faktor-faktor lainnya.<sup>35</sup>

Selain itu produk dapat diartikan pula sebagai persepsi pelanggan yang dijelaskan oleh pihak penghasil produk melalui hasil produksinya. Produk dipandang penting oleh pelanggan dan dijadikan dasar pengambilan keputusan untuk membeli dan memiliki. Faktor-faktor yang terkandung dalam suatu produk adalah mutu dari produk tersebut, kualitas produk dan pelayanan karyawan, penampilan produk, beragam macam produk, keunikan dari produk, dan jaminan atas kualitas produk. Definisi lain, produk juga merupakan suatu sifat yang kompleks, baik dapat diraba atau tidak dapat diraba, termasuk juga cara pengemasan produk, daya tarik warna produk, harga produk, dan pemasaran produk.<sup>36</sup>

Berdasarkan beberapa definisi yang telah diuraikan di atas maka dapat disimpulkan bahwa produk itu bukan hanya berupa barang nyata saja namun juga

---

<sup>35</sup> Kardita magda, *Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian*.(Bandar Lampung: Universitas Lampung, 2017), .hal: 20

<sup>36</sup>*Ibid*, hal: 4



berupa jasa, maka produk dapat memberikan kepuasan yang berbeda sehingga pihak produksi dituntut untuk lebih kreatif dan berpandangan luas terhadap produk yang akan di rancang dan yang dihasilkan.<sup>37</sup> Dan produk juga merupakan segala sesuatu yang diciptakan oleh pengolah produk agar dapat ditawarkan untuk mendapatkan perhatian dalam memuaskan keinginan dan kebutuhan pelanggan, sehingga pelanggan akan kembali lagi untuk dapat membelinya. <sup>38</sup>

Aspek yang perlu diperhatikan mengenai produk adalah kualitas produk. Kualitas produk merupakan suatu kondisi yang berhubungan dengan produk, jasa, manusia, proses pembuatan, dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan.<sup>39</sup> Kualitas produk berhubungan erat dengan kemampuan produk untuk menjalankan fungsinya, termasuk keseluruhan produk, keandalan, ketepatan pembuatan, kemudahan pengoperasian dan perbaikan, dan lainnya. Jadi, kualitas produk merupakan sekumpulan ciri dan karakteristik dari barang dan jasa yang mempunyai kemampuan untuk memenuhi kebutuhan permintaan pelanggan, yang merupakan suatu pengertian gabungan dari keandalan, ketepatan waktu pembuatan, kemudahan, serta peran lainnya dari suatu produk.

### **2.5.2 Indikator Kualitas Produk**

Menurut Fandy Tjiptono, kualitas mencerminkan semua dimensi penawaran produk yang menghasilkan manfaat (*benefits*) bagi pelanggan. Kualitas suatu produk baik berupa barang atau jasa ditentukan melalui beberapa

---

<sup>37</sup> Shandy Widjono, *Pengaruh Kualitas Layanan dan Loyalitas Konsumen Restoran Happy Garden Surabaya*, (Surabaya: Universitas Kristen Petra, 2014), hal.3

<sup>38</sup> *Ibid.*, hal.4

<sup>39</sup> Novita Dian Utami, *Pengaruh Kualitas Produk, Pelayanan, Harga dan Lokasi Terhadap Loyalitas dengan Kepuasan sebagai Variabel Intervenin*, (Surabaya: STIESIA, 2015), hal.4

indikator. Adapun indikator kualitas produk menurut Fandy Tjiptonoadalah sebagai berikut:<sup>40</sup>

1. *Performance* (kinerja), berhubungan dengan karakteristik operasi dasar dari sebuah produk.
2. *Durability*(dayatahan), yang berarti berapa lama atau umur produk yang bersangkutan bertahan sebelum produk tersebut harus diganti. Semakin besar frekuensi pemakaian konsumen terhadap produk maka semakin besar pula dayaproduk.
3. *Conformance to specifications* (kesesuaian dengan spesifikasi), yaitu sejauh mana karakteristik operasi dasar dari sebuah produk memenuhi spesifikasi tertentu dari konsumen atau tidak ditemukannya cacat pada produk.
4. *Features* (fitur), adalah karakteristik produk yang dirancang untuk menyempurnakan fungsi produk atau menambah ketertarikan konsumen terhadap produk.
5. *Reliability* (reliabilitas), adalah probabilitas bahwa produk akan bekerja dengan memuaskan atau tidak dalam periode waktu tertentu. Semakin kecil kemungkinan terjadinya kerusakan maka produk tersebut dapat diandalkan.
6. *Aesthetics* (estetika), berhubungan dengan bagaimana penampilan produk

---

<sup>40</sup>Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa*, (Malang :Bayumedia Publishing, 2007) hal: 42

7. *Perceived quality* (kesan kualitas), sering dibidang merupakan hasil dari penggunaan pengukuran yang dilakukan secara tidak langsung karena terdapat kemungkinan bahwa konsumen tidak mengerti atau kekurangan informasi tentang produk yang bersangkutan.
8. *Serviceability*, meliputi kecepatan dan kemudahan untuk direparasi, serta kompetensi dan keramahan staf layanan.

## **2.6. Penetapan Harga Jual**

Teori harga merupakan kaidah utama dan yang pertama dalam ilmu ekonomi. Dari awal terbentuknya pasar, berdasarkan transaksi yang terjadi, harga menjadi organ yang paling peka di dalam tubuh suatu unit usaha. Apapun kondisi perusahaan dan situasi yang terjadi serta berkembang disekitar perusahaan, setiap keputusan yang diambil perusahaan akan mempengaruhi harga. Kata lain tiap perubahan yang dibuat di dalam perusahaan akan menghasilkan keputusan yang paling akhir, yaitu keputusan mengenai penetapan harga untuk produk yang akan dipasarkan.

### **2.6.1 Pengertian Harga Jual**

Berangkat dari analisa diatas maka akan dibahas bagaimana penetapan harga jual, namun sebelumnya akan disajikan terlebih dahulu pengertian mengenai harga jual itu sendiri. Definisi harga jual menurut Supriyono adalah Jumlah yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan

atas barang atau jasa untuk dijual atau diserahkan.<sup>41</sup>Mulyadi menyebutkan bahwa Pada dasarnya dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa harus dapat menutup harga produk yang dikehendaki.<sup>42</sup>Sedangkan dalam bukunya Kotler membagi definisi atau pengertian harga jual dalam dua sudut pandang, yaitu dalam arti sempit dan dalam arti yang lebih luas. Dalam arti sempit harga adalah jumlah uang yang ditagihkan untuk suatu produk atau jasa.

Lebih luas harga adalah jumlah dari nilai yang dipertukarkan konsumen untuk manfaat memiliki atau menggunakan produk atau jasa. Kemudian definisi atau pengertian harga jual menurut Kohler adalah sejumlah uang atau suatu nilai yang dipertukarkan untuk mendapatkan barang atau jasa.<sup>43</sup>Dari beberapa definisi atau pengertian di atas, maka dapat harga jual merupakan kesesuaian sejumlah uang atau alat tukar lainnya yang menyatakan nilai tukar antara pembeli dan penjual untuk suatu barang atau jasa. Nilai pertukaran yang diberikan oleh penjual merupakan merupakan jumlah harga pokok produksi yang ditambah dengan laba yang diharapkan oleh penjual.

### **2.6.2.Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual**

Pentingnya suatu produk yang dipasarkan untuk tidak hanya dapat dinikmati namun juga diminati oleh konsumen menjadi suatu perhatian khusus bagi perusahaan dalam meluncurkan produknya ke pasaran. Banyak faktor diluar biaya yang harus dipertimbangkan perusahaan untuk meraih laba yang maksimal.

---

<sup>41</sup>Supriyono, R. A. *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Data Relevan untuk Pengambilan Keputusan*. (BPFE - UGM, 2006), Hal: 88-89.

<sup>42</sup>Mulyadi, *Akuntansi Biaya Edisi ke-5*. Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Yogyakarta. 2005, Hal: 51.

<sup>43</sup> Kohler, E . *A dictionary for accountants*. 2006. Prentice Hall. Jakarta, Hal: 38.

Kotler menyebutkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga tersebut meliputi faktor internal dan faktor eksternal. Di bawah ini pembahasan mengenai faktor-faktor tersebut.<sup>44</sup>

a. Sasaran Pemasaran

Dalain mengambil suatu keputusan mengenai harga jual, manajemen perusahaan perlu menetapkan segmen pasar yang akan dicapai atau diraih. Penentuan segmen pasar ini merupakan hal yang penting bagi perusahaan untuk selanjutnya mencari berbagai alternatif dalam strategi bauran pemasaran, termasuk harga. Hal tersebut dikarenakan lingkup pasar yang menjadi target konsumen dari produk yang dikeluarkan perusahaan menjadi lebih jelas dan lebih spesifik. Jadi strategi penetapan harga terutama ditentukan oleh keputusan mengenai pemosisian pasar.

Semakin jelas sebuah perusahaan menetapkan sasarannya, semakin mudah penetapan harga. Sasaran yang umum dari suatu perusahaan juga dikenal sebagai tujuan umum yang ingin dicapai oleh perusahaan. Tujuan umum perusahaan dalam menentukan harga jual produknya adalah :

b. Bertahan hidup

Perusahaan menetapkan bertahan hidup sebagai sasaran utama bila menghadapi masalah akibat kelebihan kapasitas, persaingan berat, atau keinginan konsumen yang berubah. Agar pabrik tetap berjalan, sebuah perusahaan mungkin menetapkan harga rendah, dengan harapan permintaan akan naik. Asalkan harga

---

<sup>44</sup>Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. 10th Edition. Marketing an Introduction, (Indonesia: Perason. 2003), pg: 78-79.

sudah menutup biaya variabel dan sedikit biaya tetap, mereka dapat bertahan dalam bisnis.

c. Memaksimalkan Laba Saat Ini

Perusahaan-perusahaan memperkirakan berapa besar permintaan dan biaya pada beberapa harga yang berbeda dan memilih harga yang akan memaksimalkan laba, arus kas, atau pengembalian investasi maksimal saat ini.

d. Kepemimpinan Pasar

Perusahaan yang ingin menjadi pemimpin dalam pangsa pasar akan menetapkan harga serendah mungkin. Variasi darisasaran ini adalah mengejar pangsa pasar tertentu.

e. Kepemimpinan Mutu Produk

Biasanya keputusan ini mengharuskan penetapan harga tinggi untuk menutup biaya mutu tersebut. Sebuah perusahaan mungkin juga menggunakan harga untuk mencapai sasaran yang lebih spesifik. Perusahaan dapat menetapkan harga rendah untuk mencegah pesaing agar tidak memasuki pasar atau menetapkan harga pada tingkat pesaing untuk menstabilkan harga.<sup>45</sup>

---

<sup>45</sup>Mulyadi, *Altuntansi Biaya Edisi ke-5*. Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Yogyakarta.2005, Hal: 55-56.

## BAB III

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 3.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

##### 3.1.1 *Home Industri Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa*

###### 3.1.1.1 Sejarah Singkat *Home Industri Tempe Gp. Seulalah*

*Home industry*tempe Ibu Sarni berdiri dari tahun 1988 yang beralamat di Jalan Hamzah Fanzuri Dusun Mawar 2 Gampong Seulalah Atas Kecamatan Langsa Lama Kota Langsa. Pemilik usaha *home industri* ini adalah Ibu Sarni dan sang suami yaitu Bapak Sareng. *Home industri tempe* ini merupakan salah satu usaha yang berperan penting sebagai pemasok tempe di Kota Langsa. Ibu Sarni memulai usahanya dengan modal awal yang seadanya. Sistem pemasarannya pun dilakukan secara langsung kepada konsumen.

Pekerja di *home industry* tempe Ibu Sarni pada awalnya hanyalah para anggota keluarga saja. Seiring meningkatnya jumlah permintaan konsumen, maka pada tahun 1992 *home industry* tempe Ibu Sarni telah memiliki 5 pekerja dan terus bertambah setiap tahunnya. Pada saat ini secara keseluruhan ada 10 orang yang berasal dari kalangan ibu rumah tangga. Sistem kerja di *home industry* tempe Ibu Sarni menggunakan sistem *shift*, yaitu pola waktu kerja karyawan pada pagi dan sore.<sup>46</sup>

---

<sup>46</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Sarni (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

### 3.1.1.2 Visi Misi *Home Industri Tempe Gp. Seulalah*

#### a. Visi

“Untuk memajukan usahanya sehingga dengan demikian usaha usaha buk sarni ini bisa memberdayakan masyarakat sekitar dan bisa mengurangi tingkat pengangguran yang ada di masyarakat”.<sup>47</sup>

#### b. Misi

“Berusaha memberdayakan karyawannya seoptimal mungkin agar kualitas SDM yang dimiliki berkualitas”.<sup>48</sup>

## 3.1.2 *Home Industri Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa*

### 3.1.2.1 Sejarah *Home Industri Tempe Gp. Sidoerjo*

*Home Industry* tempe Pak Sairin berdiri dari tahun 1959 yang beralamat di Gp. Sidoerjo Kecamatan Langsa Lama Kota Langsa. Pemilik Usaha *Home Industry* ini adalah Bapak Sairin dan sang istri yaitu Ibu Ijah. *Home Industry* tempe ini merupakan salah satu usaha yang berperan penting sebagai pemasok tempe di Kota Langsa. Pak Sairin memulai usahanya dengan modal yang seadanya kurang lebih sebesar 2 juta rupiah. Dengan modal yang tidak terlalu banyak bisa menjalankan usaha home industri tempe dengan hasil yang memuaskan sehingga cukup untuk memutar modal kembali dari penghasilannya tersebut. Sistem pemasarannya pun dilakukan secara langsung kepada konsumen.

*Home industry* tempe Bapak Sairin pada awalnya dimiliki oleh orang tua bapak Sairin, dan dijalankannya untuk memenuhi kebutuhannya sehari-hari, akan

---

<sup>47</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Sarni (Pemilik *Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa*), tanggal 27 Oktober 2019.

<sup>48</sup>*Ibid*



tetapi pada umur 9 tahun atau kelas 4 SD Bapak Sairin sudah mulai membantu orang tuanya untuk membungkus atau memasarkan tempe tersebut di warung-warung sekitarnya. Setelah sekian lama kedua orang tua bapak sairin telah meninggal dunia sehingga home industri tersebut dijalankan oleh Bapak Sairin dan istri beserta anaknya. Pekerja home industri pak sairin pada saat itu hanyalah para anggota keluarga saja. Tetapi dengan seiring meningkatnya jumlah permintaan konsumen, maka *home industry* tempe Bapak Sairin telah memiliki 2 pekerja yang berasal dari kalangan ibu rumah tangga.<sup>49</sup>

### **3.1.2.2 Visi Misi *Home Industri* Tempe Gp. Sidoerjo**

#### **a. Visi**

“Menyadarkan manusia bahwa makanan yang paling sehat yaitu empat sehat dan lima sempurna, dan mengandung banyak vitamin seperti protein yang semua itu terkandung dalam tempe”.

#### **b. Misi**

“Memperluas lagi jangkauan pemasaran tidak hanya didaerah-daerah saja melainkan juga dikota-kota dan juga untuk mempermudah para konsumen untuk mendapatkan makanan tempe original”.<sup>50</sup>

## **3.2 Hasil Penelitian**

### **3.2.1 Hasil penelitian di Gp. Seulalah**

#### **3.2.1.1 Pendapatan**

---

<sup>49</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Sairin (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

<sup>50</sup>*Ibid.*

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik industri tempe di Gp.

Seulalah yaitu Ibu Sarni beliau mengemukakan bahwa:<sup>51</sup>

“Pada awal-awal menjalankan usaha tempe ini modal awal yang saya gunakan belum mendapatkan peningkatan laba pada setiap bulannya, waktu itu saya juga belum mempunyai karyawan, semua masih saya kerjakan sendiri. Namun seiring waktu usaha ini semakin membaik dan Alhamdulillah untuk setiap bulannya laba yang saya peroleh sebahagian besar mengalami peningkatan”.

“Usaha ini dimulai sejak tahun 1988”.

“Waktu yang digunakan tidak tentu. Karena sistem penjualan setiap harinya yang saya lakukan adalah membawa tempe tersebut kepasar, warung-warung kecil dan saya menghantarkan ketempat konsumen tetap saya seperti tempat-tempat makan, selebihnya konsumen-konsumen yang memerlukan untuk memenuhi kebutuhan pangan pribadinya mereka datang sendiri kerumah untuk membelinya”.

Demikian halnya yang dikatakan oleh salah seorang karyawan tempe di Gp.

Seulalah yaitu Ibu Yusliana yang mengatakan bahwa:<sup>52</sup>

“Kalau berapa modal awalnya ya saya kurang tau, karena saya cuma karyawan disini. Namun mengenai peningkatan pendapatan setiap bulannya sebahagian besar meningkat dek.”

“Saya mulai bekerja di usaha tempe ini sejak tahun 2012”.

“Saya berangkat kerja dari pukul: 09:00 dan pulang pada pukul: 16.00 atau lebih kurang 7 jam”.

Demikian halnya yang dikatakan oleh salah seorang karyawan tempe di Gp.

Seulalah yaitu Ibu Asiah yang mengatakan bahwa:<sup>53</sup>

“Saya hanya karyawan di sini dek, mengenai modal awal saya tidak tahu. Tapi dalam peningkatan pendapatan setau saya sudah mengalami peningkatan dek setiap bulannya”.

“Saya bekerja di usaha tempe ini sejak tahun 2015”.

“Waktu kerja saya lebih kurang selama 7 jam dek”.

---

<sup>51</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Sarni (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

<sup>52</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Yusliana (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019

<sup>53</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Asiah (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah seorang karyawan tempe di Gp.

Seulalah yaitu Ibu Yurlis yang mengatakan bahwa:<sup>54</sup>

“Saya tidak tahu mengenai modal awal pembuatan tempe di industri ini berapa, namun setiap bulannya penghasilan dalam penjualan tempe ini sebahagian besar selalu meningkat”.

“Saya bekerja disini sejak tahun 2015”.

“Waktu kerja saya dari pukul 09.00 hingga pukul 16.00 WIB”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah seorang karyawan tempe di Gp.

Seulalah yaitu Ibu Saidah yang mengatakan bahwa:<sup>55</sup>

“Mengeni modal awal saya tidak tahu. tapi dalam peningkatan pendapatan setau saya sudah mengalami peningkatan dek setiap bulannya”.

“Saya bekerja disini sejak tahun 2010”.

“Jam kerja saya selama 7 jam dek”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik dan karyawan industri tempe di Gp. Seulalah, maka dapat peneliti simpulkan bahwa pendapatan dari industri tempe di Gp. Seulalah mengalami peningkatan setiap bulannya.

### **3.2.1.2 Penjualan**

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik industri tempe di Gp.

Seulalah yaitu Ibu Sarni beliau mengemukakan bahwa:<sup>56</sup>

“Sistem home industri tempe dalam menjual produk dilakukan dengan cara menjaga kualitas dan kuantitas tetap pada standarnya agar tidak mengecewakan konsumen”.

---

<sup>54</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Yurlis (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

<sup>55</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Saidah (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

<sup>56</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Sarni (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

“Alhamdulillah, bagi saya pribadi hasil penjualan tempe di Gp. Seulalah setiap bulannya sudah mendapatkan laba yang sesuai. Karena cukup untuk memenuhi ekonomi dirumah”.

“Hasil penjualan yang didapatkan dalam perharinya bervariasi, tergantung jumlah yang diproduksi perharinya. Jika produksi perharinya banyak, maka hasilnya bisa sampai kisaran Rp. 300.000 perhari atau Rp.9.000.000 perbulannya kurang lebih”.

Demikian halnya yang dikatakan oleh salah seorang karyawan tempe di Gp. Seulalah yaitu Ibu Yusliana yang mengatakan bahwa:<sup>57</sup>

“Sistem yang digunakan home industri tempe di Gp. Seulalah dalam menjual produk ialah dengan selalui memberikan pelayanan terbaik dan tetap menjaga serta meningkatkan kualitas produk”.

“Hasil penjualan yang didapatkan menurut saya sudah sesuai”.

“Hasil penjualan pastinya saya kurang tau. Tapi kalau saya kira-kira sekitar lebih kurang Rp.400.000”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan industri tempe di Gp. Seulalah yaitu Ibu Asiah beliau mengemukakan bahwa:<sup>58</sup>

“Sistem home industri tempe di Gp. Seulalah dalam menjual produk adalah dengan menjaga loyalitas pelanggan, tetap memberikan yang terbaik baik dalam kualitas dari produk, penetapan harga yang terjangkau dan juga pelayanan terhadap pelanggan dengan sebaik mungkin.”

“Hasil penjualan tempe di Gp. Seulalah setiap bulannya sudah mendapatkan laba yang sesuai”.

“Hasil penjualan setiap harinya kira-kira 3 sampai 400.000 per hari”.

Demikian halnya yang dikatakan oleh salah seorang karyawan tempe di Gp. Seulalah yaitu Ibu Yurlis yang mengatakan bahwa:<sup>59</sup>

“Sistem saya dalam meningkatkan omset penjualan tiap bulannya ialah dengan selalu menjaga kualitas tempe, baik itu kebersihan dalam proses pengelolaan tempe maupun dalam pemilihan kacang kedelai, harus dipilih kacang kedelai yang berkualitas baik”.

---

<sup>57</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Yusliana (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

<sup>58</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Asiah (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019

<sup>59</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Yurlis (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

“Hasil penjualan tempe sebahagian besar penghasilan yang diperoleh sudah sesuai, hanya saja terkadang terdapat kendala pada saat hargakacang kedelai melonjak naik biasanya penghasilanpun menjadi berkurang”.  
 “Penghasilan perharinya lebih kurang sekitar Rp. 300.000”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah seorang karyawan tempe di Gp. Seulalah yaitu Ibu Saidah yang mengatakan bahwa:<sup>60</sup>

“Sistem dalam meningkatkan penjualan dengan menjaga loyalitas pelanggan, tetap memberikan yang terbaik baik dalam kualitas dari produk, penetapan harga yang terjangkau dan juga pelayanan terhadap pelanggan dengan sebaik mungkin”.  
 “Hasil penjualan tempe sudah sesuai dengan laba yang didapatkan”.  
 “Hasil penjualan setiap harinya kira-kira Rp.400.000 per hari”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik dan karyawan industri tempe di Gp. Seulalah, maka dapat peneliti simpulkan bahwa sistem dalam meningkatkan omset penjualan tiap bulannya ialah dengan selalu menjaga kualitas tempe, baik itu kebersihan dalam proses pengelolaan tempe maupun dalam pemilihan kacang kedelai, harus dipilih kacang kedelai yang berkualitas baik dan juga dengan menjaga loyalitas pelanggan, tetap memberikan yang terbaik baik dalam kualitas dari produk, penetapan harga yang terjangkau dan juga pelayanan terhadap pelanggan dengan sebaik mungkin.

### **3.2.1.3 Kualitas Produk**

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik UMKM tempe di Gp. Seulalah yaitu Ibu Sarni, beliau mengemukakan sebagai berikut;<sup>61</sup>

“Saya melakukan pengelolaan produk tempe dengan sistem sebagai berikut;

---

<sup>60</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Saidah (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

<sup>61</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Sarni (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

- a. Memilih kacang kedelai yang bagus agar tempe yang dihasilkan akan berkualitas.
- b. Membersihkan kacang kedelai dan disortir, agar kotorannya tidak ikut menempel.
- c. Merendam kacang kedelai dengan air bersih semalaman. Jika ada kacang kedelai yang mengambang, maka ambil dan buang.
- d. Setelah itu memisahkan kulit ari dari kedelai dengan cara meremas kedelai yang sudah direndam semalaman. Lalu di cuci lagi kedelai hingga bersih.
- e. Jika sudah bersih siapkan panci atau wadah yang berisi air. Lalu rebus sampai kedelai matang.
- f. Tiriskan dan tampah hingga merata, dan tunggu sampai benar-benar dingin. Gunakan kipas angin untuk cepat proses pendinginannya.
- g. Jika sudah kering, ragikan kacang kedelai tersebut. Tabur ragi sampai benar-benar merata.
- h. Bungkus tempe dengan masing-masing bentuk yang diinginkan dengan menggunakan daun pisang. Lalu biarkan tempe selama 1 hari kurang lebih untuk proses fermentasinya dan usahakan tempe ditempatkan di ruangan yang udaranya cenderung stabil”.

“Saya mengelola tempe ini agar tetap terjaga daya tahan dan kualitas tempe dengan sistem menggunakan bahan baku yang sangat berkualitas dan selalu menjaga kebersihan dalam proses memproduksi tempe”.

“Masih seperti kemasan tempe pada umumnya, yaitu dibungkus dengan daun pisang”.

Demikian halnya dengan wawancara dengan salah seorang karyawan usaha tempe di Gp. Seulalah yaitu Ibu Yusliana, beliau menyatakan bahwa;<sup>62</sup>

“Saya melakukan pengelolaan produk tempe dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas seperti kacang kedelai, kemudian kacang kedelai direndam selama satu malam. Lalu rebus sampai kedelai matang. Beri ragi pada kacang kedelai tersebut. hingga merata. Bungkus tempe menggunakan daun pisang. Lalu biarkan tempe selama 1 hari kurang lebih untuk proses fermentasinya”.

“Dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas dan selalu menjaga kebersihan dalam proses memproduksi tempe. Hal ini yang menurut saya sangat efektif dalam menjaga kualitas dari daya tahan tempe”.

“Tempe dikemas dengan cara dibungkus dengan daun pisang”.

---

<sup>62</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Yusliana (Kayawan Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

Demikian halnya yang dikatakan oleh salah seorang karyawan tempe di Gp. Seulalah yaitu Ibu Asiah yang mengatakan bahwa:<sup>63</sup>

“Sistem proses pengelolaan produk yang dihasilkan oleh industri tempe di Gp. Seulalah ini ialah dengan memilih bahan atau kacang kedelai yang baik yang digunakan dalam pembuatan tempe, kemudian dicuci bersih, di rendam semalaman dan kemudian di rebus, setelah kacang kedelai matang di berikan ragi dengan merata dan kemudian di bungkus menggunakan daun pisang dan kemudian di biarkan selama satu hari untuk proses fermentasi”.

“Untuk menjaga daya tahan tempe agar tetap terjaga kualitasnya, sistem yang kami lakukan ialah selalu menjaga kebersihan dalam proses pembuatan tempe ini”.

“Kemasan tempe dilakukan dengan dibungkus daun pisang”.

Demikian halnya yang dikatakan oleh salah seorang karyawan di industri tempe Gp. Seulalah yaitu Ibu Yurlis yang mengatakan bahwa:<sup>64</sup>

“Sistem proses pengelolaan tempe di industri Gp. Seulalah ini sama seperti pembuatan tempe pada umumnya yaitu menggunakan kacang kedelai yang dicuci bersih kemudian di rendam semalaman, direbus, di beri ragi, di bungkus dengan daun pisang dan di biarkan selama sehari, kemudian siap untuk di pasarkan”.

“Pengelolaan tempe agar tetap terjaga daya tahan tempe dilakukan dengan menjaga agar pada proses pengelolaan tempe di lakukan secara bersih, pada proses pencucian dan perendaman kacang kedelai, kacang kedelai yang mengambang artinya tidak bagus maka dibuang”.

“Kemasan tempe sama seperti pada umumnya yaitu dengan daun pisang”.

Demikian halnya dengan hasil wawancara dengan karyawan industri tempe di Gp. Seulalah yaitu Ibu Saidah beliau mengemukakan bahwa:<sup>65</sup>

“Sistem proses pengelolaan produk yang dihasilkan oleh industri tempe di Gp. Seulalah ini ialah dengan memilih bahan atau kacang kedelai yang baik yang digunakan dalam pembuatan tempe, kemudian dicuci bersih, di rendam semalaman dan kemudian di rebus, setelah kacang kedelai matang di berikan ragi dengan merata dan kemudian di bungkus menggunakan

---

<sup>63</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Asiah (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

<sup>64</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Yurlis (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

<sup>65</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Saidah (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

daun pisang dan kemudian di biarkan selama satu hari untuk proses fermentasi”.

“Untuk menjaga daya tahan tempe agar tetap terjaga kualitasnya, sistem yang kami lakukan ialah selalu menjaga kebersihan dalam proses pembuatan tempe ini”.

“Kemasan tempe dilakukan dengan dibungkus daun pisang”.

Berdasarkan hasil wawancara pemilik dan karyawan di industri tempe Gp,Seulalah mengenai kualitas produk, maka dapat peneliti simpulkan bahwa dalam sistem pengelolaan tempe agar tetap terjaga daya tahan dan kualitasnya, maka dilakukan dengan menggunakan bahan baku yang sangat berkualitas dan selalu menjaga kebersihan dalam proses memproduksi tempe.

#### **3.2.1.4 Penetapan Harga**

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik industri tempe di Gp. Seulalah yaitu Ibu Sarni beliau mengemukakan bahwa:<sup>66</sup>

“Hampir disemua warung rempah-rempah disekitar sini (gp.seulalah) dan gampong sebelah, dirumah juga ada saya jual”.

“Kalau harga kedelai/bahan baku naik, maka ukuran hasil produksi (tempe) akan kami kurangi sedikit”.

“Menurut saya, laba penjualan yang saya peroleh sudah cukup maksimal dari yang sebelum-sebelumnya”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu karyawan industri tempe di Gp. Seulalah yaitu Ibu Yusliana beliau mengemukakan bahwa:<sup>67</sup>

“Di rumah makan, kafe, warung dan ada juga yang langsung datang membeli di tempat industri.”

“Setau saya mengenai harga ditentukan dengan harga bahan dasar tempe atau kacang kedelai. Apabila harga kacang kedelai naik, maka harga tempe juga naik, namun kualitas tempe tetap terjamin”.

---

<sup>66</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Sarni (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

<sup>67</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Yusliana (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.



“Untuk saat ini penjualan tempe di Gp. Seulalah cukup banyak diminati dan menurut saya laba yang selama ini diperoleh dari hasil penjualan tempe sudah maksimal”.

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh salah seorang karyawan di industri tempe Gp. Seulalah yaitu Ibu Asiah yang mengatakan bahwa:<sup>68</sup>

“Tempe yang diproduksi di Gp. Seulalah di rumah makan, kafe-kefe, warung, selain itu juga di pasarkan kepada masyarakat yang membelinya langsung ke tempat industri”.

“Menurut saya penetapan harga yang diberikan sudah sesuai”.

“Mengenai laba penjualan tidak tentu juga dek. Kadang penghasilannya banyak dan maksimal kadang juga kurang”.

Demikian halnya dengan yang disampaikan oleh Ibu Yurlis salah seorang karyawan di industri tempe Gp. Seulalah yang mengatakan bahwa:<sup>69</sup>

“Tempe hasil dari industri Gp. Seulalah dipasarkan di kefe-kefe, rumah makan, warung-warung yang sudah memesan”.

“Penetapan yang diberikan juga sudah sesuai dengan seberapa banyak bahan baku atau modal yang dikeluarkan”.

“Usaha industri tempe di Gp. Seulalah sudah banyak memiliki tepat atau warung langganan yang menerima tempe ini. Jadi mengenai laba menurut saya sudah diperoleh secara maksimal”.

Hal yang sama juga disampaikan oleh Ibu Saidah salah seorang karyawan di industri tempe Gp. Seulalah yang mengatakan bahwa:<sup>70</sup>

“Tempe yang diproduksi di Gp. Seulalah di titipkan di warung-warung, rumah makan dan kafe, selain itu juga di pasarkan kepada masyarakat yang membelinya langsung ke tempat industri”.

“Penetapan harga yang diberikan sudah sesuai”.

“Mengenai penghasilan tidak tentu juga dek. Kadang penghasilannya banyak dan maksimal kadang juga kurang”.

---

<sup>68</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Asiah (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

<sup>69</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Yurlis (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

<sup>70</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Saidah (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik dan salah seorang karyawan di industri tempe Gp. Seulah tentang penetapan harga, maka dapat peneliti simpulkan bahwa penetapan harga tempe di Gp.Seulah disesuaikan dengan harga kedelai/bahan baku. Apabila harga kacang kedelai naik, maka ukuran hasil produksi (tempe) akan kami kurangi sedikit.

### **3.2.2 Hasil Penelitian di Gp. Sidoerjo**

#### **3.2.2.1 Pendapat**

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik industri tempe di Gp.Sidoerjo yaitu Bapak Sairin beliau mengemukakan bahwa:<sup>71</sup>

“Penghasilan di industri tempe tidak tentu kadang meningkat dan kadang juga menurun.”

“Usaha ini dimulai pada tahun 1959.”

“Jam kerja saya tentukan selama 6 sampai 7 jam dek setiap harinya”.

Demikian halnya yang dikatakan oleh salah seorang karyawan di industri tempe Gp.Sidoerjo yaitu Bapak Hamdani yang mengatakan bahwa:<sup>72</sup>

“yang saya tau penjualan tempe di Gp. Sidoerjo ini cukup laku dan diminati masyarakat yang ada di sekitaran Gp. Sidoerjo. Namun mengenai modal awal ataupun peningkatan setiap bulannya saya kurang tau dek”.

“Saya bekerja disini sejak tahun 2014”.

“Jam kerja selama 6jam dek”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan industri tempe di Gp.Sidoerjo yaitu Ibu Nurbaiti beliau mengemukakan bahwa:<sup>73</sup>

---

<sup>71</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Sairin (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

<sup>72</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Hamdani (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

“Menurut saya usaha tempe ini sudah mengalami peningkatan setiap bulannya”.

“Awal saya bekerja disini pada tahun 2012”.

“Saya datang pada jam 10.00 dan pulang jam 16.00 WIB”.

Sama halnya dengan yang disampaikan oleh salah seorang karyawan di industri tempe Gp.Sidoerjo yaitu Bapak Junaidi yang mengatakan bahwa:<sup>74</sup>

“Kalau berapa modal awalnya ya saya kurang tau, karena saya cuma karyawan disini. Namun mengenai peningkatan pendapatan setiap bulannya sebahagian besar meningkat dek”.

“Sejak pada tahun kira-kira pada tahun 2016”.

“Saya berangkat kerja dari pukul: 10:00 dan pulang pada pukul: 16.00 atau lebih kurang 6 jam”.

Demikian halnya dengan yang disampaikan oleh salah seorang karyawan di industri tempe Gp.Sidoerjo yaitu Ibu Sri Hartati yang mengatakan bahwa;<sup>75</sup>

“Mengenai penghasilan tidak tentu dek. Kadang mengalami peningkatan kadang juga tidak dek”.

“Saya bekerja disini sejak tahun 2014”.

“Jam kerja disini lebih kurang selama 6 jam dek”.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan pemilik dan karyawan industri tempe di Gp. Sidoerjo, maka dapat peneliti simpulkan bahwa peningkatan penghasilan dari hasil penjualan tempe di Gp. Sidoerjo belum bisa dipastikan selalu meningkat setiap bulannya dan jam kerja dalam pengolahan tempe selama 6 jam.

---

<sup>73</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Nurbaiti (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

<sup>74</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Junaidi (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

<sup>75</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Sri Hartati (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

### 3.2.2.2 Penjualan

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik industri tempe di Gp.Sidoerjo yaitu Bapak Sairin beliau mengemukakan bahwa:<sup>76</sup>

“Sistem penjualan yaitu dengan memberi kualitas yang sesuai atau berkualitas”.

“Laba yang didapatkan sudah sesuai. Kurang lebih Rp.6.000.000 perbulan atau Rp.200.000 perharinya”.

“Tidak tentu dek. Cuma seringnya dalam sehari dapat lebih kurang Rp.200.000”.

Demikian halnya yang dikatakan oleh salah seorang karyawan di industri tempe Gp. Sidoerjo yaitu Bapak Hamdani yang mengatakan bahwa:<sup>77</sup>

“Sistem home industri tempe di Gp. Sidoerjo dalam meningkatkan omset penjualan dengan cara menjaga daya tahan kualitas tempe”.

“Menurut saya laba yang didapatkan sudah sesuai”.

“Mengenai hasil penjualan saya kurang tau dek, karena saya cuma karyawan dalam pengolahan tempe saja”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan industri tempe di Gp.Sidoerjo yaitu Ibu Nurbaiti beliau mengemukakan bahwa:<sup>78</sup>

“Sistem penjualan di home industri tempe Gp. Sidoerjo dilakukan dengan cara selalu meningkatkan kualitas tempe”.

“Menurut saya laba yang didapatkan sudah sesuai”.

“Hasil penjualan kira-kira Rp. 200.000 setiap harinya”.

Demikian halnya yang dikatakan oleh salah seorang karyawan di industri tempe Gp. Sidoerjo yaitu Bapak Junaidi yang mengatakan bahwa:<sup>79</sup>

---

<sup>76</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Sairin (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

<sup>77</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Hamdani (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

<sup>78</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Nurbaiti (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

<sup>79</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Junaidi (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

“Sistem yang digunakan home industri tempe di Gp. Sidoerjo dalam menjual produk ialah dengan selalu memberikan pelayanan terbaik dan tetap menjaga serta meningkatkan kualitas produk”.

“Laba yang diperoleh menurut saya sudah sesuai”.

“Kalau hasil penjualan pastinya saya kurang tau. Tapi kalau saya kira-kira sekitar lebih kurang Rp.250.000”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan industri tempe di Gp.Sidoerjo yaitu Ibu Sri Hartati beliau mengemukakan bahwa:<sup>80</sup>

“Sistem home industri tempe dalam menjual produk adalah dengan menjaga kepercayaan pelanggan, tetap memberikan yang terbaik dalam kualitas dari tempe”.

“Laba yang diperoleh sudah sesuai.”

“Kalau hasil penjualan setiap harinya kira-kira Rp.200.000.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik dan karyawan industri tempe di Gp. Sidoerjo dapat peneliti simpulkan bahwa sistem yang digunakan home industri tempe di Gp. Sidoerjo dalam menjual produk ialah dengan selalu memberikan pelayanan terbaik dan tetap menjaga serta meningkatkan kualitas tempe. Sedangkan omset penjualan setiap harinya berkisar Rp.200.000.

### **3.2.2.3 Kualitas Produk**

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik industri tempe di Gp.Sidoerjo yaitu Bapak Sairin beliau mengemukakan bahwa:<sup>81</sup>

“Saya melakukan proses pengolahan pembuatan tempe sebagai berikut;

- a. Memilih bahan baku kedelai dengan baik karena untuk memperoleh produk tempe yang berkualitas, setelah itu kedelai dicuci sampai bersih, redam kedelai dalam wadah selama satu malam. Setelah

---

<sup>80</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Sri Hartati (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

<sup>81</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Sairin (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

perendaman, kedelai di cuci dalam air mengalir dan remas-remas sampai kulit kedelai terkupas.

- b. Tahap selanjutnya perebusan, memasukkan kedelai ke dalam panci dan merebus sampai kedelainya terlihat empuk.
- c. Kedelai ditiriskan lalu menuangkan ke dalam wadah besar dan diratakan sampai kedelainya dingin.
- d. Menyampurkan ragi tempe sesuai aturan sedikit demi sedikit sambil mengaduk agar merata lalu dibungkus kedalam daun yang telah disiapkan.
- e. Kemudian tempe yang telah dibungkus diperam dalam suatu ruangan selama kurang lebih satu malam”.

“Sistem pengelolaan tempe agar tetap terjaga daya tahan dan kualitasnya dilakukan dengan menggunakan bahan yang berkualitas bagus”.

“Tempe dikemas dengan membungkusnya menggunakan daun pisang.”

Demikian halnya yang dikatakan oleh salah seorang karyawan di industri

tempe Gp. Sidoerjo yaitu Bapak Hamdani yang mengatakan bahwa:<sup>82</sup>

“Sama seperti proses pembuatan tempe pada umumnya yaitu menggunakan kacang kedelai, di cuci, didiamkan selama satu malam, di rebus, di beri ragi dan dibungkus daun pisang”.

“Sistem pengelolaan tempe agar tetap terjaga daya tahan dan kualitasnya dilakukan dengan menjaga kebersihan dalam proses pengolahan tempe serta pemilihan kacang kedelai dan ragi yang berkualitas baik”.

“Tempe di Gp. Sidoerjo di kemas menggunakan daun pisang”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan industri tempe di

Gp.Sidoerjo yaitu Ibu Nurbaiti beliau mengemukakan bahwa:<sup>83</sup>

“Sama seperti proses pembuatan tempe pada umumnya yaitu menggunakan kacang kedelai, di cuci, didiamkan selama satu malam, di rebus, di beri ragi dan dibungkus daun pisang.”

“Dengan menjaga kebersihan dalam proses pengolahan tempe serta pemilihan kacang kedelai dan ragi yang berkualitas baik.”

“Tempe di Gp. Sidoerjo di kemas menggunakan daun pisang”.

---

<sup>82</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Junaidi (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

<sup>83</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Nurbaiti (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

Sama halnya yang dikatakan oleh salah seorang karyawan di industri tempe Gp. Sidoerjo yaitu Bapak Junaidi yang mengatakan bahwa:<sup>84</sup>

“Saya melakukan pengelolaan produk tempe dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas seperti kacang kedelai, kemudian kacang kedelai direndam selama satu malam. Lalu rebus sampai kedelai matang. Beri ragi pada kacang kedelai tersebut hingga merata. Bungkus tempe menggunakan daun pisang. Lalu biarkan tempe selama 1 hari kurang lebih untuk proses fermentasinya”.

“Untuk menjaga kualitas tempe saya menggunakan bahan baku yang berkualitas dan selalu menjaga kebersihan dalam proses memproduksi tempe. Hal ini yang menurut saya sangat efektif dalam menjaga kualitas dari daya tahan tempe”.

“Dibungkus dengan daun pisang”.

Demikian halnya yang dikatakan oleh salah seorang karyawan di industri tempe Gp. Sidoerjo yaitu Ibu Sri Hartati yang mengatakan bahwa:<sup>85</sup>

“Sistem pengolahan tempe dilakukan dengan cara kacang kedelai dicuci bersih, di rendam semalaman dan kemudian di rebus, setelah kacang kedelai matang di berikan ragi dengan merata dan kemudian di bungkus menggunakan daun pisang dan kemudian di biarkan selama satu hari untuk proses fermentasi”.

“Untuk menjaga kualitas tempe dilakukan dengan selalu menjaga kebersihan dalam proses pembuatan tempe ini”.

“Kemasan tempe dilakukan dengan dibungkus daun pisang”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik dan karyawan di industri tempe Gp. Sidoerjo, dapat peneliti simpulkan bahwa sistem pengelolaan tempe dilakukan dengan pengelolaan produk tempe dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas seperti kacang kedelai, kemudian kacang kedelai direndam selama satu malam. Lalu rebus sampai kedelai matang. Beri ragi pada kacang kedelai tersebut. hingga merata. Bungkus tempe menggunakan daun pisang. Lalu biarkan tempe selama 1 hari kurang lebih untuk proses fermentasinya. Sedangkan

---

<sup>84</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Junaidi (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

<sup>85</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Sri Hartati (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

untuk menjaga daya tahan tempe dilakukan dengan memilih bahan-bahan yang berkualitas baik untuk digunakan dalam pembuatan tempe.

#### 3.2.2.4 Penetapan Harga

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik industri tempe di Gp.Sidoerjo yaitu Bapak Sairin beliau mengemukakan bahwa:<sup>86</sup>

“Produksi tempe di Gp Sidoerjo dijual di pajak atau pasar dan konsumen yang mengambilnya kepajak atau yang datang mengambil langsung kepada saya”.

“Penetapan harga sudah sesuai dengan mutu dan kualitas tempe”.

“Kalau tentang laba gak tentu juga dek. Kadang ya labanya banyak, kadang juga kurang”.

Demikian halnya yang dikatakan oleh salah seorang karyawan di industri tempe Gp. Sidoerjo yaitu Bapak Hamdani yang mengatakan bahwa:<sup>87</sup>

“Hasil produksi ditempe dijual di pajak dan di warung-warung yang ada di sekitaran Gp. Sidoerjo”.

“Penetapan harga sudah sesuai dengan kualitas tempe”.

“Saya kurang tau dek mengenai laba”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik industri tempe di Gp.Sidoerjo yaitu Ibu Nurbaiti beliau mengemukakan bahwa:<sup>88</sup>

“Produksi tempe ini dijual di pajak dan di warung-warung”.

“Penetapan harga sudah disesuaikan dengan kualitas tempe”.

“Ya, menurut saya laba sudah maksimal”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik industri tempe di Gp.Sidoerjo yaitu Bapak Junaidi beliau mengemukakan bahwa:<sup>89</sup>

---

<sup>86</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Sairin (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

<sup>87</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Hamdani (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

<sup>88</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Nurbaiti (KaryawanHome Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.



“Hasil tempe dipasarkan di warung-warung khususnya warung yang ada di Gp. Sidoerjo”.

“Setau saya mengenai harga mengikuti harga dari pasarannya.

”Untuk saat ini penjualan tempe di Gp. Sidoerjo cukup banyak diminati dan menurut saya laba yang selama ini diperoleh dari hasil penjualan tempe sudah maksimal”.

Demikian halnya yang dikatakan oleh salah seorang karyawan di industri tempe Gp. Sidoerjo yaitu Ibu Sri Hartati yang mengatakan bahwa:<sup>90</sup>

“Tempe yang dikelola di Gp. Sidoerjo di jual di warung-warung yang ada di sekitar Gp. Sidoerjo”.

“Ya harga sudah sesuai dengan kualitas”.

“Tidak tentu dek. Kalau lagi banyak laku ya maksimal, kalau lagi kurang laku ya kurang dek”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik dan karyawan di industri tempe Gp.Sidoerjo dapat peneliti simpulkan bahwa target konsumen dalam menjual tempe ini yaitu di pasar atau pajak, di warung-warung dan masyarakat yang langsung datang membeli di tempat industri. Sedangkan mengenai laba maksimal yang diperoleh oleh industri tempe di Gp. Sidoerjo belum bisa dipastikan karena kadang laba yang diperoleh maksimal dan kadang juga kurang.

### **3.3.Pembahasan**

#### **3.3.1 Sistem Penjualan dan Kualitas Produk Home Industri Tempe di**

##### **Gampong Seulalah dan Gampong Sidoerjo**

##### **3.3.1.1 Sistem Penjualan dan Kualitas Produk Home Industri Tempe**

##### **di Gampong Seulalah**

---

<sup>89</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Sri Hartati (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

<sup>90</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Sri Hartati (Karyawan Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019.

Sistem penjualan *Home Industry* tempe Gampong Seulalah dilakukan langsung oleh pemiliknya, yakni Ibu Sarni. Hampir seluruh dari hasil produksi tempe milik Ibu Sarni dijual kepada rumah makan, kafe dan warung kopi sudah memesan langsung melalui pemiliknya. Hanya apabila ada sisa penjualan dilakukan keliling gampong pada sore hari mengendarai sepeda motor. Sistem penjualan tempe di Gp. Seulalah juga sangat memperhatikan bahan-bahan baku dalam memproduksi tempe. Harga yang ditetapkan juga disesuaikan dengan harga bahan baku seperti kacang kedelai, ragi, daun pisang dan lain sebagainya, sehingga produksi tempe ini memperoleh laba yang maksimal.<sup>91</sup>

Kualitas produk *Home Industry* tempe di Gampong Seulalah dapat dikatakan baik dan memuaskan pelanggan/konsumen. Hal tersebut dikarenakan bahan baku utama merupakan kedelai putih import yang terjamin kualitasnya. Pemilik lebih memilih kedelai putih import karena warnanya lebih putih dan bersih. Sedangkan untuk ragi, pemilik menggunakan ragi tempe lokal dengan kualitas cukup baik dan terjamin.<sup>92</sup>

### **3.3.1.2 Sistem Penjualan dan Kualitas Produk *Home Industry* Tempe di Gampong Sidoerjo**

Sistem penjualan yang dilakukan oleh *home industry* ini dilakukan dengan cara pemilik menitipkan sebagian besar produk tempe kepada pedagang perantara dipasar tradisional Kota Langsa. Pemilik juga menitipkan ke warung-warung rempah terdekat, ada juga pembeli yang langsung membeli ditempat home

---

<sup>91</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Sarni (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019

<sup>92</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Sarni (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019

industry tersebut. Kualitas produk tempe home industry ini dapat dikatakan cukup baik. Bahan baku yang digunakan memiliki kualitas yang tidak kalah dengan home industry tempe lainnya. Penetapan harga tempe di Gp. Sidoerjo ditetapkan berdasarkan harga yang ada di pasaran<sup>93</sup>

### **3.3.2 Perbedaan Penjualan, Pendapatan, Kualitas Produk dan Penetapan**

#### **3.3.2.1 Jumlah Penjualan *Home Industry* Tempe di Gp. Seulah**

Jumlah penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya jumlah barang yang terjual. Produsen *Home Industry* tempe dalam mencapai target penjualan pada tiap bulannya dengan cara menjaga kualitas dan kuantitas agar tetap pada standarnya agar tidak mengecewakan konsumen. Dengan sistem penjualan yang dilakukan adalah dengan menerima pesanan dari rumah makan, kafe-kefe, warung-warung yang sudah memesan tempe di industri ini dan ada juga konsumen yang datang langsung membeli tempe ke tempat industri. Namun apabila ada sisa tempe tersebut dijual secara berkeliling kampung. konsumen

Untuk mendapatkan laba cara produsen *Home Industry* tempe dalam menentukan harga jual produk yang umumnya dengan mencocokkan harga bahan bakunya terlebih dahulu, kemudian dengan menyesuaikan harga pasaran yang di jual oleh produsen tempe lainnya. Setelah menentukan harga penjualan maka produsen tempe mendapatkan hasil penjualan tiap bulannya sekitar 9 juta yang juga mendapatkan keuntungan dari penjualan.

---

<sup>93</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Sirin (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019

Keuntungan tersebut cukup untuk memenuhi keperluan ekonomi di rumah dan permodalan kembali bahan pembuatan tempe yang terjual. Hasil penjualan tempe yang didapatkan oleh produsen perharinya bervariasi tergantung jumlah yang diproduksi setiap harinya. Jika produksi tempe yang terjual perharinya banyak maka hasilnya bisa mencapai kisaran Rp 300,000.<sup>94</sup>

### **3.3.2 Pendapatan *Home Industry* Tempe Gp. Seulalah**

Pendapatan merupakan jumlah uang yang didapatkan dari penjualan. Pendapatan juga berasal dari modal usaha yang sejumlah modal uang tersebut digunakan untuk memulai suatu usaha. Pendapatan *home industry* tempe yang dikelola oleh produsen setiap bulannya belum tentu meningkat, terkadang lebih dan terkadang pas-pasan untuk memutar modal kembali.<sup>95</sup>

Lama usaha merupakan jangka waktu pengusaha dalam menjalankan usahanya. Produsen tempe menekuni atau menjalankan usahanya sejak pada tahun 1988 hingga sampai saat ini. Adapun waktu yang digunakan produsen untuk menjajakan tempe itu tidaklah tentu. Karena sistem yang penjualan tiap harinya yang dilakukan produsen adalah membawa tempe-tempe tersebut ke pasar, warung-warung kecil dan selalu menghantarkan ketempat konsumen tetap.

Dalam meningkatkan pendapatan setiap bulannya produsen melakukan hal yang pertama produsen lakukan yaitu menghindari persaingan harga. Kedua mengatur stok barang dengan baik, ketiga memperluas target konsumen dan

---

<sup>94</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Sarni (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

<sup>95</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Sarni (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

meningkatkan layanan. Adapun faktor yang mempengaruhi dalam pendapatan *home industry* tempe yang dikelola oleh produsen untuk meningkatkan pendapatan setiap bulannya yaitu modal.

Karena untuk dapat membiayai kegiatan operasi sehari-harinya, modal usaha sangat berpengaruh terhadap hasil suatu industri kecil. Dengan modal kerja yang lebih dan cukup didapatkan maka hasil yang diperoleh pun lebih besar. Pendapatan yang produsen dapatkan dari *home industry* tempe sudah memenuhi kebutuhan sehari-hari produsen.<sup>96</sup>

### 3.3.3 Kualitas Produk *Home Industry* Tempe di Gp. Seulalah

Proses pengolahan produk yang dihasilkan oleh *home industry* tempe di Gp Seulalah dengan cara:<sup>97</sup>

- a. Memilih kacang kedelai yang bagus agar tempe yang dihasilkan akan berkualitas.
- b. Membersihkan kacang kedelai dan disortir, agar kotorannya tidak ikut menempel.
- c. Merendam kacang kedelai dengan air bersih semalaman. Jika ada kacang kedelai yang mengambang, maka ambil dan buang.
- d. Setelah itu memisahkan kulit ari dari kedelai dengan cara meremas kedelai yang sudah direndam semalaman. Lalu di cuci lagi kedelai hingga bersih.

---

<sup>96</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Sarni (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Seulalah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019.

<sup>97</sup>*Ibid*

- e. Jika sudah bersih siapkan panci atau wadah yang berisi air. Lalu rebus sampai kedelai matang.
- f. Tiriskan dan tampah hingga merata, dan tunggu sampai benar-benar dingin. Gunakan kipas angin untuk cepat proses pendinginannya.
- g. Jika sudah kering, ragikan kacang kedelai tersebut. Tabur ragi sampai benar-benar merata.
- h. Bungkus tempe dengan masing-masing bentuk yang diinginkan dengan menggunakan daun pisang. Lalu biarkan tempe selama 1 hari kurang lebih untuk proses fermentasinya dan usahakan tempe ditempatkan di ruangan yang udaranya cenderung stabil.

Penjualan tempe pada *home industry* milik Ibu Sarni disesuaikan yang diharapkan konsumen, karena selama produsen jual belum ada yang berkomentar negative tentang usahanya ini. Pandangan konsumen terhadap kualitas produk yang telah produsen berikan kepada konsumen cukup memuaskan dan harganya pas/sesuai. Adapun kemasan produk tempe yang telah produsen berikan kepada konsumen masih seperti pada tempe umumnya yang dibungkus daun pisang.<sup>98</sup>

#### **3.3.4 Penetapan Harga *Home Industry* Tempe di Gp. Seulah**

Penetapan harga merupakan menetapkan suatu harga barang apabila nilai harga barang itu terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun namun jika harga barang terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang menjadi sasaran

---

<sup>98</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Sarni (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Seulah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019

pasar target konsumen dari produk yang produsen kelola hampir di semua warung rempah, disekitaran gampong seulah, gampong sebelah dan dirumah juga.

Harga khusus yang dibuat oleh konsumen *home industry* tempe yang produsen kelola dalam menetapkan harga tidak ada harga khusus, semua harga tergantung ukuran masing-masing tempe. Adapun faktor tertentu dalam penentuan harga di *home industry* tempe yang produsen miliki jika, kalau harga kedelai/bahan baku naik, maka ukuran hasil produksi tempe akan dikurangi sedikit.

*Home industry* tempe yang produsen kelola sudah mendapatkan permintaan dan penjualan keuntungan yang maksimal dari sebelum-sebelumnya. Penentuan harga yang produsen tetapkan sudah sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan kepada konsumen dan pandangan konsumen terhadap harga dari produsen jual harganya terjangkau dan bisa dibilang murah.<sup>99</sup>

### **3.3.5 Perbedaan Penjualan, Pendapatan, Kualitas Produk dan Penetapan Harga *Home Industry* Tempe di Gp. Sidoerjo**

#### **3.3.5.1 Jumlah Penjualan *Home Industry* Tempe di Gp. Sidoerjo**

Jumlah penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya jumlah barang yang terjual. Produsen *Home Industry* tempe dalam mencapai target penjualan pada tiap bulannya dengan cara memberi kualitas yang sesuai atau berkualitas bagus. Untuk mendapatkan laba cara produsen *Home Industry* tempe dalam menentukan harga jual produk melihat dari modal dan harga pasar. Setelah

---

<sup>99</sup>Hasil wawancara dengan Ibu Sarni (Pemilik *Home Industry* Tempe Gp. Seulah Kota Langsa), tanggal 27 Oktober 2019

menentukan harga penjualan maka produsen tempe mendapatkan hasil penjualan tiap bulannya sekitar 6 juta atau Rp 200.000 perhari yang juga mendapatkan keuntungan dari penjualan. Hasil penjualan yang didapatkan dalam perharinya tidaklah tentu.<sup>100</sup>

### 3.3.5.2 Pendapatan *Home Industry* Tempe Gp. Sidorjo

Pendapatan merupakan jumlah uang yang didapatkan dari penjualan. Pendapatan juga berasal dari modal usaha yang sejumlah modal uang tersebut digunakan untuk memulai suatu usaha. Pendapatan *home industry* tempe yang dikelola oleh produsen setiap bulannya tidak tentu kadang meningkat dan kadang juga menurun.<sup>101</sup>

Lama usaha merupakan jangka waktu pengusaha dalam menjalankan usahanya. Produsen tempe menekuni atau menjalankan usahanya sejak pada tahun 1959 hingga sampai saat ini. Adapun waktu yang digunakan produsen untuk menjajakan tempe itu tidaklah tentu. Karena Cuma pagi hari produsen membawa kepajak yang menjadi langganan dan orang yang datang kerumah.

Dalam meningkatkan pendapatan setiap bulannya produsen tidak melakukan apa-apa, produsen hanya menjalani beberapa yang cukup dan apa adanya saja. Adapun faktor yang mempengaruhi dalam pendapatan *home industry* tempe yang dikelola oleh produsen untuk meningkat pendapatan setiap bulannya tidak ada.

---

<sup>100</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Sairin (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 28 Oktober 2019

<sup>101</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Sairin (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 28 Oktober 2019



Karena untuk dapat membiayai kegiatan operasi sehari-harinya, modal usaha sangat berpengaruh terhadap hasil suatu industry kecil. Dengan modal kerja yang lebih dan cukup didapatkan maka hasil yang diperolehpun lebih besar. Pendapatan yang produsen dapatkan dari *home industry* tempesudah memenuhi kebutuhan sehari-hari produsen<sup>102</sup>

### 3.3.5.3 Kualitas Produk *Home Industry* Tempe di Gp. Sidoerjo

Proses pengolahan produk yang dihasilkan oleh *home industry* tempe di Gp Sidorjo dengan cara:<sup>103</sup>

- a. Memilih bahan baku kedelai dengan baik karena untuk memperoleh produk tempe yang berkualitas, setelah itu kedelai dicuci sampai bersih, redam kedelai dalam wadah selama satu malam. Setelah perendaman, kedelai di cuci dalam air mengalir dan remas-remas sampai kulit kedelai terkupas.
- b. Tahap selanjutnya perebusan, memasukkan kedelai ke dalam panci dan merebus sampai kedelainya terlihat empuk
- c. Kedelai ditiriskan lalu menuangkan ke dalam wadah besar dan diratakan sampai kedelainya dingin.
- d. Menyampurkan ragi tempe sesuai aturan sedikit demi sedikit sambil mengaduk agar merata lalu dibungkus kedalam daun yang telah disiapkan.
- e. Kemudian tempe yang telah dibungkus diperam dalam suatu ruangan selama kurang lebih satu malam.

---

<sup>102</sup>Hasil wawancara dengan Bapak Sairin (Pemilik Home Industry Tempe Gp. Sidoerjo Kota Langsa), tanggal 26 Oktober 2019

<sup>103</sup>*Ibid*

Penjualan tempe pada *home industry* milik Bapak Sairin ini sudah sesuai yang diharapkan konsumen. Pandangan konsumen terhadap kualitas produk yang telah produsen berikan kepada konsumen cukup puas. Adapun kemasan produk tempe yang telah produsen berikan kepada konsumen membungkus daun pisang.

#### **3.3.5.4 Penetapan Harga *Home Industry* Tempe di Gp. Sidorejo**

Penetapan harga merupakan menetapkan suatu harga barang apabila nilai harga barang itu terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun namun jika harga barang terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang menjadi sasaran pasar target konsumen dari produk yang produsen kelola pajak atau pasar. Konsumen produsen mengambilnya di pajak yang produsen letakkan dan hanya sebagian yang datang atau mengambil langsung kepada produsen.

Harga khusus yang dibuat oleh konsumen *home industry* tempe yang produsen kelola dalam menetapkan harga tidak ada semua sama kecuali lain bentuk dan ukuran. Adapun faktor tertentu dalam penetapan harga di *home industry* tempe yang produsen miliki tergantung bahan baku.

*Home industry* tempe yang produsen kelola sudah mendapatkan permintaan dan penjualan keuntungan yang maksimal dari sebelum-sebelumnya. Penetapan harga yang produsen tetapkan sudah sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan kepada konsumen. Konsumen terhadap harga dari produsen jual harga yang pantas untuk kebutuhan pangan sehari-hari.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis setelah melakukan penelitian dan pembahasan maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem penjualan di Gp.Seulalah dilakukan dengan menerima pesanan tempe dari rumah makan, kafe-kafe dan juga warung. Jika terdapat sisa, maka tempe dijual secara berkeliling. Sebagian besar tempe hasil *Home Industry* ini sudah ada yang langsung didatangi oleh pembeli, bahkan beberapa rumah makan, kafe dan warung kopi sudah memesan langsung melalui pemiliknya. Kualitas produk *Home Industry* tempe di Gp. Seulalah dapat dikatakan baik dan memuaskan pelanggan/konsumen. Hal tersebut dikarenakan bahan baku utama merupakan kedelai putih import yang terjamin kualitasnya. Sedangkan sistem penjualan yang dilakukan oleh *home industry* tempe di Gp. Sidoarjo dilakukan dengan cara pemilik menitipkan sebagian besar produk tempe kepada pedagang perantara di pasar tradisional Kota Langsa. Pemilik juga menitipkan ke warung-warung rempah terdekat, namun ada juga pembeli yang langsung membeli ditempat *home industry* tersebut. Kualitas produk tempe *home industry* ini dapat dikatakan cukup baik. Bahan baku yang digunakan memiliki kualitas yang tidak kalah dengan *home industry* tempe lainnya.
2. Jumlah penjualan di Gp.Seulalah berjumlah Rp.300.000 setiap harinya,

sedangkan di Gp.Sidoerjo berjumlah Rp.200.000 setiap harinya. Penetapan harga tempe di Gp.Seulalah dilakukan dengan mempertimbangkan harga bahan baku, sedangkan penetapan harga tempe di Gp.Sidoerjo ditetapkan berdasarkan dari harga pasaran tempe. Lama usaha tempe di Gp.Seulalah dalam menjalankan usahanya sejak tahun 1988 hingga sampai saat ini, sedangkan lama usaha di Gp.Sidoerjo dalam menjalankan usahanya sejak tahun 1959. Kualitas produk tempe pada *home industry* di Gp.Seulalah ini sesuai yang diharapkan konsumen, karena selama produsen jual belum ada yang berkomentar negative tentang usahanya ini. Pandangan konsumen terhadap kualitas produk yang telah produsen berikan kepada konsumen cukup memuaskan dan harganya pas/sesuai. Sedangkan kualitas produk tempe di Gp.Sidoerjo sudah sesuai yang diharapkan konsumen. Pandangan konsumen terhadap kualitas produk yang telah produsen berikan kepada konsumen cukup puas.

#### **4.2 Implikasi Penelitian**

Penelitian yang dilakukan diharapkan dapat dijadikan parameter atau alat ukur dalam pengambilan keputusan dimana penjualan, pendapatan, kualitas produk dan penetapan harga saling berhubungan dan memiliki keterkaitan satu sama lain dalam sebuah *home industry*. Selain itu juga diharapkan dengan adanya penelitian ini, pihak-pihak yang bersangkutan dapat memahami hal-hal atau faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dari usahanya.

Penelitian ini memiliki implikasi yang positif bagi berbagai pihak yang menyangkut dengan penelitian ini yaitu pada sistem penjualan *Home Industry* tempe di Gampong Seulalah yang hampir seluruh dari hasil produksi tempe milik Ibu Sarni dijual kepada rumah makan, cafe dan warung kopi sudah memesan langsung melalui pemiliknya. Kualitas produk *Home Industry* tempe di Gampong Seulalah dapat dikatakan baik dan memuaskan pelanggan/konsumen. Hal tersebut dikarenakan bahan baku utama merupakan kedelai putih import yang terjamin kualitasnya. Pemilik lebih memilih kedelai putih import karena warnanya lebih putih dan bersih. Hal ini yang menyebabkan hasil produksi tempe di Gp.Seulalah selalu diminati oleh rumah makan, cafe-cafe ataupun warung-warung kopi yang selalu memesan tempe milik Ibu Sarni di Gp.Seulalah.

Sedangkan implikasi penelitian di home industry milik Bapak Sairin yaitu di Gp, Sidoerjo, sistem penjualan yang dilakukan oleh *home industry* ini dilakukan dengan cara menitipkan sebagian besar hasil produk tempe kepada pedagang perantara dipasar tradisional Kota Langsa. Pemilik juga menitipkan ke warung-warung rempah terdekat dan ada juga pembeli yang langsung membeli ditempat home industry tersebut. Kualitas produk tempe home industry ini dapat dikatakan cukup baik. Bahan baku yang digunakan memiliki kualitas yang tidak kalah dengan home industry tempe lainnya. Namun berbeda dengan bahan produksi tempe di Gp. Seulalah yang menggunakan kedelai putih import, kedelai yang digunakan di Gp.Sidoerjo merupakan kedelai kuning biasa.

Berdasarkan hasil penelitian dari masing-masing tempat produksi tempe di atas, dapat diimplikasikan bagi pihak-pihak yang bersangkutan ataupun pihak-

pihak lainnya mengenai sistem penjualan dan kualitas produk yang lebih diminati masyarakat ataupun pasar di Kota Langsa.

### **4.3 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disimpulkan di atas, maka saran yang dapat disimpulkan adalah sebagai berikut:

1. Untuk para pengrajin usaha tempe diharapkan dapat memproduksi tempe dalam bentuk lainnya yang lebih inovatif, tentunya dalam nuansa yang lebih modern. Sehingga produksi yang dihasilkan dapat lebih menambah harga jual, yang tentunya akan menambah peningkatan pendapatan pengrajin maupun masyarakat sekitar.
2. Bagi pemerintah Desa Seulalah dan Sidoarjo diharapkan mampu memanfaatkan peluang sebagai pusat usaha tempe lebih maksimal dengan melakukan pelatihan yang berkelanjutan dan dapat membimbing, membina serta mengarahkan untuk mendirikan UMKM, Koperasi, BMT dan lembaga financial lainnya guna membantu pengrajin untuk mengatasi pengrajin yang kekurangan dana.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abrianto. 2012. Pertanggungjawaban Terhadap Produk Industri RumaTangga(*HomeIndustry*) Tanpa Izin Dinas Kesehatan. Skripsi. Fakultas Hukum.Universitas Hasanuddin, Makasar.
- Ananta, Aris dan Sri Harija Hatmaji. 1985. *Mutu Modal Manusia Suatu Analisis Pendahuluan*. Jakarta: LPFE-UI.
- Bandura, A. 2001. *Guide for constructing celf efficacy scales*. (online). (<http://www.uky.edu/~eushe2/Bandura/BanduraGuide2006.pdf>, diakses 08 Oktober 2014 pukul 17:36 wib)
- Basu Swasta. 2000. *Dasar - Dasar Marketing*. Yogyakarta : Liberty
- Beddu Amang dkk, 1996. *Ekonomi kedelai di Indonesia*. Cet1. Bogor: Institut PertanianBogor, IPB PRESS.
- Buchari, Alma. 2006. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung:Alfabeta.
- Cahyadi, W . 2007. *Kedelai, Khasiat dan Teknologi*. Jakarta (ID): PT Bumi Aksara Engel *et al.* 1994. *Perilaku Konsumen* [Terjemahan, Edisi Keenam Jilid I]. Jakarta (ID): Binaputra.
- Djojodipuro, Marsudi. 1994. *Teori Lokasi*. Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Dumairy. 1996. *Perekonomian Indonesia*. Jakarta.
- Fandy Tjiptono dan Gregorius chandra. 2016. *Service, Quality & satisfaction*. Yogyakarta.
- Fandy Tjiptono, 2005, *Pemasaran Jasa*, Edisi pertama, Yogyakarta; Penerbit Bayumedia Publishing.
- Firdausa, Rosetyadi Artistyan. 2013. *Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, Dan Jam Operasional Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintoro Demak*. *Diponegoro Journal Of Economics*. Vol.2, No.1, pp:1-6.

Fitriani, 2017. *Analisis Pengaruh Tenaga Kerja dan Bahan Baku Terhadap Nilai Produksi Industri Tahu Tempe 2008-2012 di Makassar*. Skripsi, (makassar: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar).

Hasil wawancara singkat dari ibu Chahayu Astina yang sering mengirimkan Tempe produksi Kota Langsa ke kampungnya di Banda Aceh

Harsiwi, A.M. 2001. *Hubungan Kepemimpinan Transformasional dan Karakteristik Personal Pemimpin*. Jurnal Bisnis dan Ekonomi. Program Pasca Sarjana. Universitas AtmaJaya Yogyakarta.

Julianto, F.T, Suparno. 2016. *Analisis Pengaruh Jumlah Industri Besar dan Upah Minimum Terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Kota Surabaya*. Skripsi. Surabaya: Fakultas Ekonimi dan Bisnis Islam.

Kohler, E. 1953. *A dictionuryfor accountants*. Prentige Hall. Jakarta

Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. 2011. 10th Edition. "Marketing an Introduction". Indonesia: Perason.

Kuncoro, Mudrajat. 2007. *Metode Kuantitatif, Teori dan Aplikasi untuk Bisnis dan Ekonomi*, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.

Kusuma RW. 2015. Pengaruh Kualitas Produk, harga, Fasilitas dan Emosional terhadap Kepuasan Pelanggan. *Jurnal Ilmu dan riset Manajemen* [internet]. [diunduh 2018 Januari 27]; 4(12): 1-17. Tersedia pada <http://stiesia.ac.id/>.

Mardalis. 2006. *metode penelitian: Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: Bumi Aksara.

Mardiyatmo. 2008. *Kewirausahaan*. Jakarta: Yudisthira.

Moh, Nazir. 1999. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Mulyadi. 1993. *Altuntansi Biaya Edisi ke-5*. Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Yogyakarta.

Nazir, Moh. 2005. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.



- Pramono, H, 2012. *Kajian Industri Kecil Inveksi di Desa Tembok Kidul Kecamatan Adiwerna Kabupaten Tegal*, Skripsi, (Purwokerto: Program Studi Pendidikan Geografi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Purwokerto.
- Schiffman, L.G., and L.L. Kanuk. 1994. *Consumer Behavior*. New Jersey: Prentice Hall, Inc.
- Siahaan. 1996. *Pola Pengembangan Industri*. Jakarta: Departemen Perindustrian
- Soekartawi, A. Soeharjo, J.L. Dillon dan J.B. Hardaker. 1986. *Ilmu-ilmu Usahatani dan Penelitian untuk Pengembangan Petani Kecil*. UI Press, Jakarta.
- Sudono Sukirno. 2006. *Pengantar Bisnis*(cet.1) Jakarta : Kencana.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukirno, S., 2005. *Makro Ekonomi: Teori Pengantar*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Suharsini, Arikunto. 1998. *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktek)*. Jakarta, PT Rineka Cipta.
- Suparmoko, M. 2002. *Ekonomi Publik, Untuk Keuangan dan Pembangunan Daerah*. Yogyakarta
- Supriyono, R. A. 1993. *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Data Relevan untuk Pengambilan Keputusan*. BPFE - UGM,
- Todaro, Michael P. 2000. *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga*. Erlangga. Jakarta.
- Warsito. 2016. *Sosiologi Industri*. Surabaya: JAUDAR PRESS.
- Widiasanti, Karolina. 2006. *Evaluasi Produksi dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Nira Nipah*. Skripsi Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian dan Kehutanan Universitas Hasanuddin, Makassar.

Winardi. 2001. *Pengantar Manajemen Penjualan*. Bandung : Angkasa.

Weckenmann A, Akkasoglu G, Werner T. 2015. Quality Management-history and Trends. *The TQM Journal* [internet]. [diunduh 2018 Februari 11]; 27(3): 281293. Tersedia pada <http://dx.doi.org/10.1108/TQM-11-2013-0125>.

## Lampiran 1

**HASIL WAWANCARA**  
**PEMILIK DI HOME INDUSTRI TEMPE GP.SEULALAH**

Nama : Ibu Sarni

INDIKATOR	PERTANYAAN	JAWABAN
<p><b>Pendapatan</b></p> <p>1. Modal awal</p> <p>2. Lama usaha</p> <p>3. Jam kerja</p>	<p>1. Apakah modal awal yang Ibu keluarkan dalam menjalankan usaha tempe ini sudah mengalami peningkatan setiap bulannya?</p> <p>2. Sejak pada tahun berapakah Bapak/Ibu mulai menekuni atau menjalankan usaha tersebut?</p> <p>3. Berapakah waktu yang digunakan oleh Bapak/Ibu dalam menjalankan tempe tersebut setiap harinya?</p>	<p>1. Pada awal-awal menjalankan usaha tempe ini modal awal yang saya gunakan belum mendapatkan peningkatan laba pada setiap bulannya, waktu itu saya juga belum mempunyai karyawan, semua masih saya kerjakan sendiri. Namun seiring waktu usaha ini semakin membaik dan Alhamdulillah untuk setiap bulannya laba yang saya peroleh sebahagian besar mengalami peningkatan.</p> <p>2. Sejak pada tahun 1988</p> <p>3. Waktu yang digunakan tidak tentu. Karena sistem penjualan setiap harinya yang saya lakukan adalah membawa tempe tersebut kepasar, warung-warung kecil dan saya menghantarkan ketempat konsumen tetap saya seperti tempat-tempat makan, selebihnya konsumen-konsumen yang memerlukan untuk</p>

		memenuhi kebutuhan pangan pribadinya mereka datang sendiri kerumah untuk membelinya.
<p><b>Penjualan</b></p> <p>1. mencapai target volume penjualan</p> <p>2. mendapatkan laba</p> <p>3. menunjang pertumbuhan home industry</p>	<p>1. Bagaimana sitem home industri tempe dalam menjual produk dan meningkatkan omset penjualan?</p> <p>2. Apakah hasil penjualan tempe di Gp. Seualah setiap bulannya sudah mendapatkan laba yang sesuai?</p> <p>3. Berapakah hasil penjualan yang didapatkan dalam perharinya dan apakah penjualan bapak-ibu terus mengalami peningkatan?</p>	<p>1. Dengan cara menjaga kualitas dan kuantitas tetap pada standarnya agar tidak mengecewakan konsumen.</p> <p>2. Alhamdulillah, bagi saya pribadi sudahsesuai. Karena cukup untuk memenuhi ekonomi dirumah.</p> <p>3. Kalau itu bervariasi, tergantung jumlah yang diproduksi perharinya. Jika produksi perharinya banyak, maka hasilnya bisa sampai kisaran Rp. 300.000 perhari atau Rp.9.000.000 perbulannya kurang lebih.</p>
<p><b>Kualitas Produk</b></p> <p>1. Kinerja</p>	<p>1. Bagaimana sistem proses pengolahan produk yang dihasilkan oleh home industry tempe yang Bapak/Ibu kelola?</p>	<p>1. Saya melakukan pengelolaan produk tempe dengan sistem sebagai berikut;</p> <p>a. Memilih kacang kedelai yang bagus agar tempe yang dihasilkan akan berkualitas.</p> <p>b. Membersihkan kacang kedelai dan disortir, agar kotorannya tidak ikut menempel.</p> <p>c. Merendam kacang kedelai dengan air bersih semalaman. Jika ada kacang kedelai yang mengambang, maka ambil dan</p>

<p>2. Daya tahan</p>	<p>2. Bagaimana sistem yang Bapak/Ibu terapkan dalam pengelolaan tempe ini agar daya tahan tempe tetap terjaga kualitasnya?</p>	<p>buang.</p> <p>d. Setelah itu memisahkan kulit ari dari kedelai dengan cara meremas kedelai yang sudah direndam semalaman. Lalu di cuci lagi kedelai hingga bersih.</p> <p>e. Jika sudah bersih siapkan panci atau wadah yang berisi air. Lalu rebus sampai kedelai matang.</p> <p>f. Tiriskan dan tampah hingga merata, dan tunggu sampai benar-benar dingin. Gunakan kipas angin untuk cepat proses pendinginannya.</p> <p>g. Jika sudah kering, ragikan kacang kedelai tersebut. Tabur ragi sampai benar-benar merata.</p> <p>h. Bungkus tempe dengan masing-masing bentuk yang diinginkan dengan menggunakan daun pisang. Lalu biarkan tempe selama 1 hari kurang lebih untuk proses fermentasinya. Dan usahakan tempe ditempatkan di ruangan yang suhunya cenderung stabil.</p> <p>2. Saya mengelola tempe ini agar tetap terjaga daya tahan dan kualitas tempe dengan sistem menggunakan bahan baku yang sangat berkualitas dan selalu menjaga kebersihan</p>
----------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

3. Estetika	3. Bagaimana kemasan produk yang telah Bapak/Ibu berikan kepada konsumen?	dalam proses memproduksi tempe. 3. Masih seperti kemasan tempe pada umumnya, yaitu dibungkus dengan daun pisang.
<b>Penetapan harga</b> 1. Sasaran pemasaran 2. Kepemimpinan mutu produk 3. Memaksimalkan laba saat ini	1. Dimana sajakah pasar yang menjadi target konsumen dari produk yang Bapak/Ibu kelola? 2. Apakah penetapan harga yang ibu tetapkan sudah sesuai dengan mutu dan kualitas produk tempe yang ditawarkan? 3. Apakah home industri yang Bapak/Ibu kelola sudah mendapatkan laba penjualan yang maksimal?	1. Hampir disemua warung rempah-rempah disekitar sini (gp.seulalah) dan gampong sebelah, dirumah juga ada saya jual. 2. Kalau harga kedelai/bahan baku naik, maka ukuran hasil produksi (tempe) akan kami kurangi sedikit. 3. Menurut saya, laba penjualan yang saya peroleh sudah cukup maksimal dari yang sebelum-sebelumnya.

**HASIL WAWANCARA**  
**KARYWAN DI HOME INDUSTRI TEMPE GP.SEULALAH**

Nama : Yusliana

<b>INDIKATOR</b>	<b>PERTANYAAN</b>	<b>JAWABAN</b>
<p><b>Pendapatan</b></p> <p>1. Modal awal</p> <p>2. Lama usaha</p> <p>3. Jam kerja</p>	<p>1. Menurut Anda apakah modal awal yang dikeluarkan dalam menjalankan usaha tempe ini sudah mengalami peningkatan setiap bulannya?</p> <p>2. Sejak pada tahun berapakah Bapak/Ibu mulai menjadi karyawan di home industri tempe Gp. Seulalah ini?</p> <p>3. Berapakah waktu yang digunakan oleh Bapak/Ibu dalam menjalankan usaha tempe tersebut setiap harinya?</p>	<p>1. Kalau berapa modal awalnya ya saya kurang tau, karena saya cuma karyawan disini. Namun mengenai peningkatan pendapatan setiap bulannya sebahagian besar meningkat dek.</p> <p>2. Sejak pada tahun kira-kira pada tahun 2012.</p> <p>3. Saya berangkat kerja dari pukul: 09:00 dan pulang pada pukul: 16.00 atau lebih kurang 7 jam.</p>
<p><b>Penjualan</b></p> <p>1. Mencapai target volume penjualan</p> <p>2. Mendapatkan laba</p>	<p>1. Bagaimana sitem home industri tempe dalam menjual produk agar dapat meningkatkan omset penjualan tiap bulannya?</p> <p>2. Apakah hasil penjualan tempe di Gp. Seulalah setiap bulannya sudah mendapatkan laba yang</p>	<p>1. Sistem yang digunakan home industri tempe di Gp. Seulalah dalam menjual produk ialah dengan selalui memberikan pelayanan terbaik dan tetap menjaga serta meningkatkan kualitas produk.</p> <p>2. Ya menurut saya sudah sesuai.</p>

3. Menunjang pertumbuhan home industry	sesuai? 3. Berapakah hasil penjualan yang didapatkan dalam perharinya dan apakah penjualan bapak-ibu terus mengalami peningkatan?	3. Kalau hasil penjualan pastinya saya kurang tau. Tapi kalau saya kira-kira sekitar lebih kurang Rp.400.000.
<b>Kualitas Produk</b>  1. Kinerja  2. Daya tahan  4. Estetika	1. Bagaimana sistem proses pengolahan produk yang dihasilkan oleh home industri tempe yang Bapak/Ibu kelola?  2. Bagaimana sistem yang Bapak/Ibu terapkan dalam pengelolaan tempe ini agar daya tahan tempe tetap terjaga kualitasnya?  3. Bagaimana kemasan produk yang telah Bapak/Ibu berikan kepada konsumen?	1. Saya melakukan pengelolaan produk tempe dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas seperti kacang kedelai, kemudian kacang kedelai direndam selama satu malam. Lalu rebus sampai kedelai matang. Beri ragi pada kacang kedelai tersebut. hingga merata. Bungkus tempe menggunakan daun pisang. Lalu biarkan tempe selama 1 hari kurang lebih untuk proses fermentasinya.  2. Dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas dan selalu menjaga kebersihan dalam proses memproduksi tempe. Hal ini yang menurut saya sangat efektif dalam menjaga kualitas dari daya tahan tempe.  3. Dibungkus dengan daun pisang.
<b>Penetapan harga</b>	1. Dimana sajakah pasar yang	1. Di rumah makan, kafe, warung dan



<p>1. Sasaran pemasaran</p> <p>2. Kepemimpinan mutu produk</p> <p>3. Memaksimalkan laba saat ini</p>	<p>menjadi target konsumen dari produk yang Bapak/Ibu kelola?</p> <p>2. Apakah penetapan harga yang ibu tetapkan sudah sesuai dengan mutu dan kualitas produk tempe yang ditawarkan?</p> <p>3. Apakah home industri yang Bapak/Ibu kelola sudah mendapatkan laba penjualan yang maksimal?</p>	<p>ada juga yang langsung datang membeli di tempat industri.</p> <p>2. Setau saya mengenai harga ditentukan dengan harga bahan dasar tempe atau kacang kedelai. Apabila harga kacang kedelai naik, maka harga tempe juga naik, namun kualitas tempe tetap terjamin.</p> <p>3. Untuk saat ini penjualan tempe di Gp. Seulah cukup banyak diminati dan menurut saya laba yang selama ini diperoleh dari hasil penjualan tempe sudah maximal.</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**HASIL WAWANCARA**  
**KARYAWAN DI HOME INDUSTRI TEMPE GP.SEULALAH**

Nama : Asiah

<b>INDIKATOR</b>	<b>PERTANYAAN</b>	<b>JAWABAN</b>
<p><b>Pendapatan</b></p> <p>1. Modal awal</p> <p>2. Lama usaha</p> <p>3. Jam kerja</p>	<p>1. Menurut Anda apakah modal awal yang dikeluarkan dalam menjalankan usaha tempe ini sudah mengalami peningkatan setiap bulannya?</p> <p>2. Sejak pada tahun berapakah Bapak/Ibu mulai menjadi karyawan di home industri tempe Gp. Seulalah ini?</p> <p>3. Berapakah waktu yang digunakan oleh Bapak/Ibu dalam menjalankan usaha tempe tersebut setiap harinya?</p>	<p>1. Saya hanya karyawan di sini dek, mengenai modal awal saya tidak tahu. tapi dalam peningkatan pendapatan setau saya sudah mengalami peningkatan dek setiap bulannya.</p> <p>2. Saya bekerja disini sejak tahun 2015.</p> <p>3. Lebih kurang selama 7 jam dek.</p>
<p><b>Penjualan</b></p> <p>1. Mencapai target volume penjualan</p> <p>2. Mendapatkan laba</p>	<p>1. Bagaimana sitem home industri tempe dalam menjual produk agar dapat meningkatkan omset penjualan tiap bulannya?</p> <p>2. Apakah hasil penjualan tempe di Gp. Seulalah setiap</p>	<p>1. Sistem home industri tempe dalam menjual produk adalah dengan menjaga loyalitas pelanggan, tetap memberikan yang terbaik baik dalam kualitas dari produk, penetapan harga yang terjangkau dan juga pelayanan terhadap pelanggan dengan sebaik mungkin.</p> <p>2. Ya. Hasil penjualan tempe di Gp. Seulalah setiap bulannya sudah</p>

<p>3. Menunjang pertumbuhan home industry</p>	<p>bulannya sudah mendapatkan laba yang sesuai?</p> <p>3. Berapakah hasil penjualan yang didapatkan dalam perharinya dan apakah penjualan bapak-ibu terus mengalami peningkatan?</p>	<p>mendapatkan laba yang sesuai</p> <p>3. Kalau hasil penjualan setiap harinya kira-kira 3 sampai 400.000 per hari.</p>
<p><b>Kualitas Produk</b></p> <p>1. Kinerja</p> <p>2. Daya tahan</p> <p>3. Estetika</p>	<p>1. Bagaimana sistem proses pengolahan produk yang dihasilkan oleh home industri tempe yang Bapak/Ibu kelola?</p> <p>2. Bagaimana sistem yang Bapak/Ibu terapkan dalam pengelolaan tempe ini agar daya tahan tempe tetap terjaga kualitasnya?</p> <p>3. Bagaimana kemasan produk yang telah Bapak/Ibu berikan kepada konsumen?</p>	<p>1. Sistem proses pengelolaan produk yang dihasilkan oleh industri tempe di Gp. Seualah ini ialah dengan memilih bahan atau kacang kedelai yang baik yang digunakan dalam pembuatan tempe, kemudian dicuci bersih, di rendam semalaman dan kemudian di rebus, setelah kacang kedelai matang di berikan ragi dengan merata dan kemudian di bungkus menggunakan daun pisang dan kemudian di biarkan selama satu hari untuk proses fermentasi.</p> <p>2. Untuk menjaga daya tahan tempe agar tetap terjaga kualitasnya, sistem yang kami lakukan ialah selalu menjaga kebersihan dalam proses pembuatan tempe ini.</p> <p>3. Kemasan tempe dilakukan dengan dibungkus daun pisang.</p>
<p><b>Penetapan harga</b></p>		

<p>1. Sasaran pemasaran</p>	<p>1. Dimana sajakah pasar yang menjadi target konsumen dari produk yang Bapak/Ibu kelola?</p>	<p>1. Tempe yang diproduksi di Gp. Seulah di rumah makan, kafe-kefe, warung, selain itu juga di pasarkan kepada masyarakat yang membelinya langsung ke tempat industri</p>
<p>2. Kepemimpinan mutu produk</p>	<p>2. Apakah penetapan harga yang ibu tetapkan sudah sesuai dengan mutu dan kualitas produk tempe yang ditawarkan?</p>	<p>2. Ya sudah sesuai.</p>
<p>4. Memaksimalkan laba saat ini</p>	<p>3. Apakah home industri yang Bapak/Ibu kelola sudah mendapatkan laba penjualan yang maksimal?</p>	<p>3. Ya. tidak tentu juga dek. Kadang penghasilannya banyak dan maksimal kadang juga kurang.</p>

**HASIL WAWANCARA**  
**KARYAWAN DI HOME INDUSTRI TEMPE GP.SEULALAH**

Nama : Yurlis

<b>INDIKATOR</b>	<b>PERTANYAAN</b>	<b>JAWABAN</b>
<p><b>Pendapatan</b></p> <p>1. Modal awal</p> <p>2. Lama usaha</p> <p>3. Jam kerja</p>	<p>1. Menurut Anda apakah modal awal yang dikeluarkan dalam menjalankan usaha tempe ini sudah mengalami peningkatan setiap bulannya?</p> <p>2. Sejak pada tahun berapakah Bapak/Ibu mulai menjadi karyawan di home industri tempe Gp. Seulalah ini?</p> <p>3. Berapakah waktu yang digunakan oleh Bapak/Ibu dalam menjalankan usaha tempe tersebut setiap harinya?</p>	<p>1. Saya tidak tahu mengenai modal awal pembuatan tempe di industri ini berapa, namun setiap bulannya penghasilan dalam penjualan tempe ini sebahagian besar selalu meningkat.</p> <p>2. Saya bekerja disini sejak tahun 2015.</p> <p>3. Dari pukul 09.00 hingga pukul 16.00 WIB.</p>
<p><b>Penjualan</b></p> <p>1. Mencapai target volume penjualan</p> <p>2. Mendapatkan laba</p>	<p>1. Bagaimana sitem home industri tempe dalam menjual produk agar dapat meningkatkan omset penjualan tiap bulannya?</p> <p>2. Apakah hasil penjualan tempe di Gp. Seulalah setiap</p>	<p>1. Sistem saya dalam meningkatkan omset penjualan tiap bulannya ialah dengan selalu menjaga kualitas tempe, baik itu kebersihan dalam proses pengelolaan tempe maupun dalam pemilihan kacang kedelai, harus dipilih kacang kedelai yang berkualitas baik.</p> <p>2. Sebahagian besar penghasilan yang diperoleh sudah sesuai, hanya saja</p>

<p>3. Menunjang pertumbuhan home industry</p>	<p>bulannya sudah mendapatkan laba yang sesuai?</p> <p>3. Berapakah hasil penjualan yang didapatkan dalam perharinya dan apakah penjualan bapak-ibu terus mengalami peningkatan?</p>	<p>terjadang terdapat kendala pada saat harga kacang kedelai melonjak naik biasanya penghasilanpun menjadi berkurang.</p> <p>3. Penghasilan perharinya lebih kurang sekitar Rp. 300.000</p>
<p><b>Kualitas Produk</b></p> <p>1. Kinerja</p> <p>2. Daya tahan</p> <p>3. Estetika</p>	<p>1. Bagaimana sistem proses pengolahan produk yang dihasilkan oleh home industri tempe yang Bapak/Ibu kelola?</p> <p>2. Bagaimana sistem yang Bapak/Ibu terapkan dalam pengelolaan tempe ini agar daya tahan tempe tetap terjaga kualitasnya?</p> <p>3. Bagaimana kemasan produk yang telah Bapak/Ibu berikan kepada konsumen?</p>	<p>1. Sistem proses pengelolaan tempe di industri Gp. Seualah ini sama seperti pembuatan tempe pada umumnya yaitu menggunakan kacang kedelai yang dicuci bersih kemudian di rendam semalaman, direbus, di beri ragi, di bungkus dengan daun pisang dan di biarkan selama sehari, kemudian siap untuk di pasarkan.</p> <p>2. Pengelolaan tempe agar tetap terjaga daya tahan tempe dilakukan dengan menjaga agar pada proses pengelolaan tempe di lakukan secara bersih, pada proses pencucian dan perendaman kacang kedelai, kacang kedelai yang mengambang artinya tidak bagus maka dibuang.</p> <p>3. Kemasan tempe sama seperti pada umumnya yaitu dengan daun pisang.</p>

<b>Penetapan harga</b>		
1. Sasaran pemasaran	1. Dimana sajakah pasar yang menjadi target konsumen dari produk yang Bapak/Ibu kelola?	1. Tempe hasil dari industri Gp.Seulalah dipasarkan di rumah makan, kafe dan warung-warung.
2. Kepemimpinan mutu produk	2. Apakah penetapan harga yang ibu tetapkan sudah sesuai dengan mutu dan kualitas produk tempe yang ditawarkan?	2. Penetapan yang diberikan juga sudah sesuai dengan seberapa banyak bahan baku atau modal yang dikeluarkan.
3. Memaksimalkan laba saat ini	3. Apakah home industri yang Bapak/Ibu kelola sudah mendapatkan laba penjualan yang maksimal?	3. Usaha industri tempe di Gp.Seulalah sudah banyak memiliki tepat atau warung langganan yang menerima tempe ini. Jadi mengenai laba menurut saya sudah diperoleh secara naximal.

**HASIL WAWANCARA**  
**KARYAWAN DI HOME INDUSTRI TEMPE GP.SEULALAH**

Nama : Saidah

<b>INDIKATOR</b>	<b>PERTANYAAN</b>	<b>JAWABAN</b>
<p style="text-align: center;"><b>Pendapatan</b></p> <p>1. Modal awal</p> <p>2. Lama usaha</p> <p>3. Jam kerja</p>	<p>1. Menurut Anda apakah modal awal yang dikeluarkan dalam menjalankan usaha tempe ini sudah mengalami peningkatan setiap bulannya?</p> <p>2. Sejak pada tahun berapakah Bapak/Ibu mulai menjadi karyawan di home industri tempe Gp. Seulalah ini?</p> <p>3. Berapakah waktu yang digunakan oleh Bapak/Ibu dalam menjalankan usaha tempe tersebut setiap harinya?</p>	<p>1. Mengenai modal awal saya tidak tahu. tapi dalam peningkatan pendapatan setau saya sudah mengalami peningkatan dek setiap bulannya.</p> <p>2. Saya bekerja disini sejak tahun 2010.</p> <p>3. Selama 7 jam dek.</p>
<p style="text-align: center;"><b>Penjualan</b></p> <p>1. Mencapai target volume penjualan</p> <p>2. Mendapatkan laba</p>	<p>1. Bagaimana sistem home industri tempe dalam menjual produk agar dapat meningkatkan omset penjualan tiap bulannya?</p> <p>2. Apakah hasil penjualan tempe di Gp. Seulalah setiap bulannya sudah mendapatkan</p>	<p>1. Dengan menjaga loyalitas pelanggan, tetap memberikan yang terbaik baik dalam kualitas dari produk, penetapan harga yang terjangkau dan juga pelayanan terhadap pelanggan dengan sebaik mungkin.</p> <p>2. Ya.</p>



<p>3. Menunjang pertumbuhan home industry</p>	<p>laba yang sesuai?</p> <p>3. Berapakah hasil penjualan yang didapatkan dalam perharinya dan apakah penjualan bapak-ibu terus mengalami peningkatan?</p>	<p>3. Hasil penjualan setiap harinya kira-kira Rp.400.000 per hari.</p>
<p><b>Kualitas Produk</b></p> <p>1. Kinerja</p> <p>2. Daya tahan</p> <p>3. Estetika</p>	<p>1. Bagaimana sistem proses pengolahan produk yang dihasilkan oleh home industri tempe yang Bapak/Ibu kelola?</p> <p>2. Bagaimana sistem yang Bapak/Ibu terapkan dalam pengelolaan tempe ini agar daya tahan tempe tetap terjaga kualitasnya?</p> <p>3. Bagaimana kemasan produk yang telah Bapak/Ibu berikan kepada konsumen?</p>	<p>1. Sistem proses pengelolaan produk yang dihasilkan oleh industri tempe di Gp. Seulah ini ialah dengan memilih bahan atau kacang kedelai yang baik yang digunakan dalam pembuatan tempe, kemudian dicuci bersih, di rendam semalaman dan kemudian di rebus, setelah kacang kedelai matang di berikan ragi dengan merata dan kemudian di bungkus menggunakan daun pisang dan kemudian di biarkan selama satu hari untuk proses fermentasi.</p> <p>2. Untuk menjaga daya tahan tempe agar tetap terjaga kualitasnya, sistem yang kami lakukan ialah selalu menjaga kebersihan dalam proses pembuatan tempe ini.</p> <p>3. Kemasan tempe dilakukan dengan dibungkus daun pisang.</p>
<p><b>Penetapan harga</b></p> <p>1. Sasaran</p>	<p>1. Dimana sajakah pasar yang</p>	<p>1. Tempe yang diproduksi di Gp.</p>

<p>pemasaran</p>	<p>menjadi target konsumen dari produk yang Bapak/Ibu kelola?</p>	<p>Seulalah di pasarkan kepada rumah makan, warung dan kafe-kefe yang sudah memesan tempe, selain itu juga di pasarkan kepada masyarakat yang membelinya langsung ke tempat industri.</p>
<p>2. Kepemimpinan mutu produk</p>	<p>2. Apakah penetapan harga yang ibu tetapkan sudah sesuai dengan mutu dan kualitas produk tempe yang ditawarkan?</p>	<p>2. Ya sudah sesuai.</p>
<p>3. Memaksimalkan laba saat ini</p>	<p>3. Apakah home industri yang Bapak/Ibu kelola sudah mendapatkan laba penjualan yang maksimal?</p>	<p>3. Ya. tidak tentu juga dek. Kadang penghasilannya banyak dan maksimal kadang juga kurang.</p>

**HASIL WAWANCARA**  
**PEMILIK HOME INDUSTRI TEMPE GP.SIDOERJO**

Nama : Sairin

INDIKATOR	PERTANYAAN	JAWABAN
<p><b>Pendapatan</b></p> <p>1. Modal awal</p> <p>2. Lama usaha</p> <p>3. Jam kerja</p>	<p>1. Apakah modal awal yang Ibu keluarkan dalam menjalankan usaha tempe ini sudah mengalami peningkatan setiap bulannya?</p> <p>2. Sejak pada tahun berapakah Bapak/Ibu mulai menekuni atau menjalankan usaha tersebut?</p> <p>3. Berapakah waktu yang digunakan oleh Bapak/Ibu dalam menjalankan tempe tersebut setiap harinya?</p>	<p>1. Penghasilan tidak tentu kadang meningkat dan kadang juga menurun</p> <p>2. Pada tahun 1959</p> <p>3. 6 sampai 7 jam dek setiap harinya.</p>
<p><b>Penjualan</b></p> <p>1. Mencapai target volume penjualan</p> <p>2. mendapatkan laba</p> <p>3. menunjang pertumbuhan home industry</p>	<p>1. Bagaimana sistem home industri tempe dalam menjual produk?</p> <p>2. Apakah hasil penjualan tempe di Gp. Seulah setiap bulannya sudah mendapatkan laba yang sesuai?</p> <p>3. Berapakah hasil penjualan yang didapatkan dalam perharinya dan apakah penjualan bapak-ibu terus mengalami peningkatan?</p>	<p>1. Dengan memberi kualitas yang sesuai atau berkualitas.</p> <p>2. Sudah. Kurang lebih Rp.6.000.000 perbulan atau Rp.200.000 perharinya.</p> <p>3. Tidak tentu dek. Cuma seringnya dalam sehari dapat lebih kurang Rp.200.000.</p>

<p><b>Kualitas Produk</b></p> <p>1. Kinerja</p> <p>2. Daya tahan</p>	<p>1. Bagaimana sistem proses pengolahan produk yang dihasilkan oleh home industri tempe yang Bapak/Ibu kelola?</p> <p>2. Bagaimana sistem yang Bapak/Ibu terapkan dalam</p>	<p>1.</p> <p>a. Memilih bahan baku kedelai dengan baik karena untuk memperoleh produk tempe yang berkualitas, setelah itu kedelai dicuci sampai bersih, redam kedelai dalam wadah selama satu malam. Setelah perendaman, kedelai di cuci dalam air mengalir dan remas-remas sampai kulit kedelai terkupas.</p> <p>b. Tahap selanjutnya perebusan, memasukkan kedelai ke dalam panci dan merebus sampai kedelainya terlihat empuk.</p> <p>c. Kedelai ditiriskan lalu menuangkan ke dalam wadah besar dan diratakan sampai kedelainya dingin.</p> <p>d. Menyampurkan ragi tempe sesuai aturan sedikit demi sedikit sambil mengaduk agar merata lalu dibungkus kedalam daun yang telah disiapkan.</p> <p>e. Kemudian tempe yang telah dibungkus diperam dalam suatu ruangan selama kurang lebih satu malam.</p> <p>2. Memberi bahan yang berkualitas bagus.</p>
----------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

3. Estetika	<p>pengelolaan tempe ini agar daya tahan tempe tetap terjaga kualitasnya?</p> <p>3. Bagaimana kemasan produk yang telah Bapak/Ibu berikan kepada konsumen?</p>	3. Saya membungkusnya dengan menggunakan daun pisang.
<p><b>Penetapan harga</b></p> <p>1. Sasaran pemasaran</p> <p>2. Kepemimpinan mutu produk</p> <p>3. Memaksimalkan laba saat ini</p>	<p>1. Dimana sajakah pasar yang menjadi target konsumen dari produk yang Bapak/Ibu kelola?</p> <p>2. Apakah penetapan harga yang ibu tetapkan sudah sesuai dengan mutu dan kualitas produk tempe yang ditawarkan?</p> <p>3. Apakah home industri yang Bapak/Ibu kelola sudah mendapatkan laba penjualan yang maksimal?</p>	<p>1. Pajak atau pasar dan konsumen yang mengambilnya ke pajak atau yang datang mengambil langsung kepada saya.</p> <p>2. Ya sudah sesuai</p> <p>3. Kalau tentang laba gak tentu juga dek. Kadang ya labanya banyak, kadang juga kurang.</p>

**HASIL WAWANCARA**  
**KARYAWAN DI HOME INDUSTRI TEMPE GP.SIDOERJO**

Nama : Hamdani

<b>INDIKATOR</b>	<b>PERTANYAAN</b>	<b>JAWABAN</b>
<p style="text-align: center;"><b>Pendapatan</b></p> <p>1. Modal awal</p> <p>2. Lama usaha</p> <p>3. Jam kerja</p>	<p>1. Menurut Anda apakah modal awal yang dikeluarkan dalam menjalankan usaha tempe ini sudah mengalami peningkatan setiap bulannya?</p> <p>2. Sejak pada tahun berapakah Bapak/Ibu mulai menjadi karyawan di home industri tempe Gp. Seulah ini?</p> <p>3. Berapakah waktu yang digunakan oleh Bapak/Ibu dalam menjalankan usaha tempe tersebut setiap harinya?</p>	<p>1. yang saya tau penjualan tempe di Gp. Sidoerjo ini cukup laku dan diminati masyarakat yang ada di sekitaran Gp. Sidoerjo. Namun mengenai modal awal ataupun peningkatan setiap bulannya saya kurang tau dek.</p> <p>2. Saya bekerja disini sejak tahun 2014.</p> <p>3. Selama 6jam dek.</p>
<p style="text-align: center;"><b>Penjualan</b></p> <p>1. Mencapai target volume penjualan</p> <p>2. Mendapatkan</p>	<p>1. Bagaimana sistem home industri tempe dalam menjual produk agar dapat meningkatkan omset penjualan tiap bulannya?</p> <p>2. Apakah hasil penjualan tempe</p>	<p>1. Sistem home industri tempe di Gp. Sidoerjo dalam meningkatkan omset penjualan dengan cara menjaga daya tahan kualitas tempe.</p> <p>2. Menurut saya sudah sesuai..</p>

laba	di Gp. Seulahlah setiap bulannya sudah mendapatkan laba yang sesuai?	
3. Menunjang pertumbuhan home industri	3. Berapakah hasil penjualan yang didapatkan dalam perharinya dan apakah penjualan bapak-ibu terus mengalami peningkatan?	3. Mengenai hasil penjualan saya kurang tau dek, karena saya cuma karyawan dalam pengolahan tempe saja.
<b>Kualitas Produk</b>		
1. Kinerja	1. Bagaimana sistem proses pengolahan produk yang dihasilkan oleh home industri tempe yang Bapak/Ibu kelola?	1. Prose pengolahan tempe sama seperti pengolahan tempe pada umumnya yaitu memilih bahan atau kacang kedelai yang baik, kemudian dicuci bersih, di rendam semalaman dan kemudian di rebus, setelah kacang kedelai matang di berikan ragi dengan merata dan kemudian di bungkus menggunakan daun pisang dan kemudian di biarkan selama satu hari untuk proses fermentasi.
2. Daya tahan	2. Bagaimana sistem yang Bapak/Ibu terapkan dalam pengelolaan tempe ini agar daya tahan tempe tetap terjaga kualitasnya?	2. Dengan memilih bahan-bahan yang berkualitas baik untuk digunakan dalam pembuatan tempe.
3. Estetika	3. Bagaimana kemasan produk yang telah Bapak/Ibu berikan kepada konsumen?	3. Dibungkus daun pisang.
<b>Penetapan harga</b>		
1. Sasaran	1. Dimana sajakah pasar yang	1. Di pajak dan di warung-warung

<p>pemasaran</p>	<p>menjadi target konsumen dari produk yang Bapak/Ibu kelola?</p>	<p>yang ada di sekitaran Gp. Sidoerjo.</p>
<p>2. Kepemimpinan mutu produk</p>	<p>2. Apakah penetapan harga yang ibu tetapkan sudah sesuai dengan mutu dan kualitas produk tempe yang ditawarkan?</p>	<p>2. Ya sudah sesuai.</p>
<p>3. Memaksimalkan laba saat ini</p>	<p>3. Apakah home industri yang Bapak/Ibu kelola sudah mendapatkan laba penjualan yang maksimal?</p>	<p>3. Saya kurang tau dek mengenai laba.</p>



**HASIL WAWANCARA**  
**KARYAWAN DI HOME INDUSTRI TEMPE GP.SIDOERJO**

Nama : Nurbaiti

<b>INDIKATOR</b>	<b>PERTANYAAN</b>	<b>JAWABAN</b>
<p><b>Pendapatan</b></p> <p>1. Modal awal</p> <p>2. Lama usaha</p> <p>3. Jam kerja</p>	<p>1. Menurut Anda apakah modal awal yang dikeluarkan dalam menjalankan usaha tempe ini sudah mengalami peningkatan setiap bulannya?</p> <p>2. Sejak pada tahun berapakah Bapak/Ibu mulai menjadi karyawan di home industri tempe Gp. Seulah ini?</p> <p>3. Berapakah waktu yang digunakan oleh Bapak/Ibu dalam menjalankan usaha tempe tersebut setiap harinya?</p>	<p>1. Menurut saya usaha tempe ini sudah mengalami peningkatan setiap bulannya.</p> <p>2. Awal saya bekerja disini pada tahun 2012.</p> <p>3. Saya datang pada jam 10.00 dan pulang jam 16.00 WIB.</p>
<p><b>Penjualan</b></p> <p>1. Mencapai target volume penjualan</p> <p>2. Mendapatkan laba</p>	<p>1. Bagaimana sistem home industri tempe dalam menjual produk agar dapat meningkatkan omset penjualan tiap bulannya?</p> <p>2. Apakah hasil penjualan tempe di Gp. Seulah setiap bulannya sudah mendapatkan</p>	<p>1. Dengan cara selalu meningkatkan kualitas tempe.</p> <p>2. Menurut saya sudah sesuai..</p>

<p>3. Menunjang pertumbuhan home industri</p>	<p>laba yang sesuai?</p> <p>3. Berapakah hasil penjualan yang didapatkan dalam perharinya dan apakah penjualan bapak-ibu terus mengalami peningkatan?</p>	<p>3. Kira-kira Rp. 200.000 setiap harinya.</p>
<p><b>Kualitas Produk</b></p> <p>1. Kinerja</p> <p>2. Daya tahan</p> <p>3. Estetika</p>	<p>1. Bagaimana sistem proses pengolahan produk yang dihasilkan oleh home industri tempe yang Bapak/Ibu kelola?</p> <p>2. Bagaimana sistem yang Bapak/Ibu terapkan dalam pengelolaan tempe ini agar daya tahan tempe tetap terjaga kualitasnya?</p> <p>3. Bagaimana kemasan produk yang telah Bapak/Ibu berikan kepada konsumen?</p>	<p>1. Sama seperti proses pembuatan tempe pada umumnya yaitu menggunakan kacang kedelai, di cuci, didiamkan selama satu malam, di rebus, di beri ragi dan dibungkus daun pisang.</p> <p>2. Dengan menjaga kebersihan dalam proses pengolahan tempe serta pemilihan kacang kedelai dan ragi yang berkualitas baik.</p> <p>3. Tempe di Gp. Sidoerjo di kemas menggunakan daun pisang.</p>
<p><b>Penetapan harga</b></p> <p>1. Sasaran pemasaran</p> <p>2. Kepemimpinan mutu produk</p>	<p>1. Dimana sajakah pasar yang menjadi target konsumen dari produk yang Bapak/Ibu kelola?</p> <p>2. Apakah penetapan harga yang ibu tetapkan sudah sesuai dengan mutu dan kualitas</p>	<p>1. Di pajak dan di warung-warung yang ada di sekitaran Gp. Sidoerjo.</p> <p>2. Sudah sesuai.</p>

3. Memaksimalkan laba saat ini	produk tempe yang ditawarkan? 3. Apakah home industri yang Bapak/Ibu kelola sudah mendapatkan laba penjualan yang maksimal?	3. Ya sudah maksimal.
--------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------

**HASIL WAWANCARA**  
**KARYWAN DI HOME INDUSTRI TEMPE GP.SIDOERJO**

Nama : Junaidi

<b>INDIKATOR</b>	<b>PERTANYAAN</b>	<b>JAWABAN</b>
<p style="text-align: center;"><b>Pendapatan</b></p> <p>1. Modal awal</p> <p>2. Lama usaha</p> <p>3. Jam kerja</p>	<p>1. Menurut Anda apakah modal awal yang dikeluarkan dalam menjalankan usaha tempe ini sudah mengalami peningkatan setiap bulannya?</p> <p>2. Sejak pada tahun berapakah Bapak/Ibu mulai menjadi karyawan di home industri tempe Gp. Sidoerjo ini?</p> <p>3. Berapakah waktu yang digunakan oleh Bapak/Ibu dalam menjalankan usaha tempe tersebut setiap harinya?</p>	<p>1. Kalau berapa modal awalnya ya saya kurang tau, karena saya cuma karyawan disini. Namun mengenai peningkatan pendapatan setiap bulannya sebahagian besar meningkat dek.</p> <p>2. Sejak pada tahun kira-kira pada tahun 2016.</p> <p>3. Saya berangkat kerja dari pukul: 10:00 dan pulang pada pukul: 16.00 atau lebih kurang 6 jam.</p>
<p style="text-align: center;"><b>Penjualan</b></p> <p>1. Mencapai target volume penjualan</p> <p>2. Mendapatkan laba</p>	<p>1. Bagaimana sitem home industri tempe dalam menjual produk agar dapat meningkatkan omset penjualan tiap bulannya?</p> <p>2. Apakah hasil penjualan tempe di Gp. Sidoerjo setiap bulannya sudah mendapatkan</p>	<p>1. Sistem yang digunakan home industri tempe di Gp. Sidoerjo dalam menjual produk ialah dengan selalu memberikan pelayanan terbaik dan tetap menjaga serta meningkatkan kualitas produk.</p> <p>2. Ya menurut saya sudah sesuai.</p>

<p>3. Menunjang pertumbuhan home industry</p>	<p>laba yang sesuai?</p> <p>3. Berapakah hasil penjualan yang didapatkan dalam perharinya dan apakah penjualan bapak-ibu terus mengalami peningkatan?</p>	<p>3. Kalau hasil penjualan pastinya saya kurang tau. Tapi kalau saya kira-kira sekitar lebih kurang Rp.250.000.</p>
<p><b>Kualitas Produk</b></p> <p>1. Kinerja</p> <p>2. Daya tahan</p> <p>3. Estetika</p>	<p>1. Bagaimana sistem proses pengolahan produk yang dihasilkan oleh home industri tempe yang Bapak/Ibu kelola?</p> <p>2. Bagaimana sistem yang Bapak/Ibu terapkan dalam pengelolaan tempe ini agar daya tahan tempe tetap terjaga kualitasnya?</p> <p>3. Bagaimana kemasan produk yang telah Bapak/Ibu berikan kepada konsumen?</p>	<p>1. Saya melakukan pengelolaan produk tempe dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas seperti kacang kedelai, kemudian kacang kedelai direndam selama satu malam. Lalu rebus sampai kedelai matang. Beri ragi pada kacang kedelai tersebut. hingga merata. Bungkus tempe menggunakan daun pisang. Lalu biarkan tempe selama 1 hari kurang lebih untuk proses fermentasinya.</p> <p>2. Dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas dan selalu menjaga kebersihan dalam proses memproduksi tempe. Hal ini yang menurut saya sangat efektif dalam menjaga kualitas dari daya tahan tempe.</p> <p>3. Dibungkus dengan daun pisang.</p>
<p><b>Penetapan harga</b></p> <p>1. Sasaran</p>	<p>1. Dimana sajakah pasar yang</p>	<p>1. Di warung-warung khususnya warung yang ada di Gp. Sidoarjo.</p>

<p>pemasaran</p> <p>2. Kepemimpinan mutu produk</p> <p>3. Memaksimalkan laba saat ini</p>	<p>menjadi target konsumen dari produk yang Bapak/Ibu kelola?</p> <p>2. Apakah penetapan harga yang ibu tetapkan sudah sesuai dengan mutu dan kualitas produk tempe yang ditawarkan?</p> <p>3. Apakah home industri yang Bapak/Ibu kelola sudah mendapatkan laba penjualan yang maksimal?</p>	<p>2. Setau saya mengenai harga mengikuti harga dari pasarannya..</p> <p>3. Untuk saat ini penjualan tempe di Gp. Sidoerjo cukup banyak diminati dan menurut saya laba yang selama ini diperoleh dari hasil penjualan tempe sudah maksimal.</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**HASIL WAWANCARA**  
**KARYAWAN DI HOME INDUSTRI TEMPE GP.SIDOERJO**

Nama : Sri Hartati

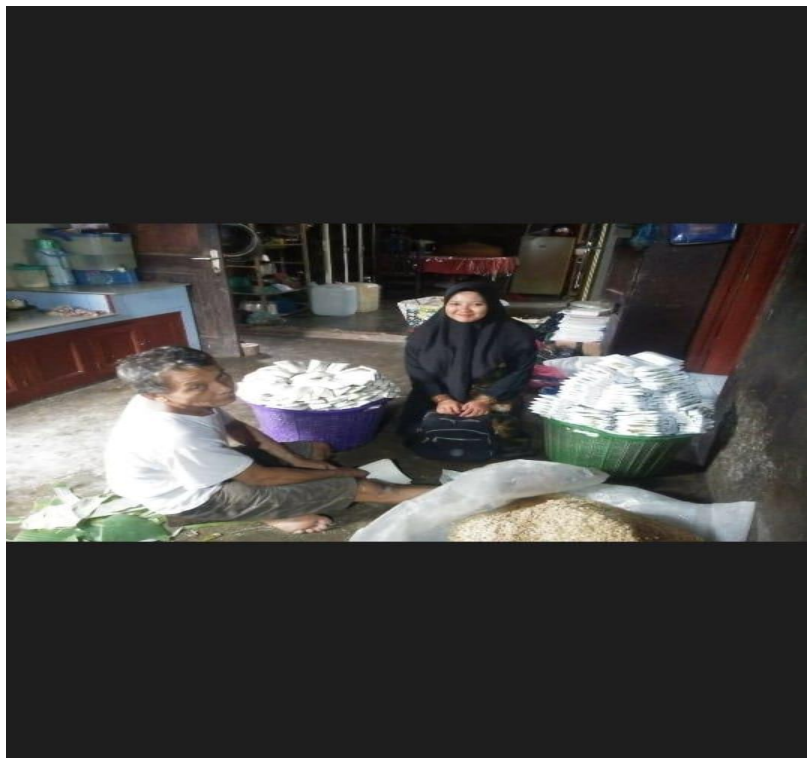
<b>INDIKATOR</b>	<b>PERTANYAAN</b>	<b>JAWABAN</b>
<p><b>Pendapatan</b></p> <p>1. Modal awal</p> <p>2. Lama usaha</p> <p>3. Jam kerja</p>	<p>1. Menurut Anda apakah modal awal yang dikeluarkan dalam menjalankan usaha tempe ini sudah mengalami peningkatan setiap bulannya?</p> <p>2. Sejak pada tahun berapakah Bapak/Ibu mulai menjadi karyawan di home industri tempe Gp. Sidoerjo ini?</p> <p>3. Berapakah waktu yang digunakan oleh Bapak/Ibu dalam menjalankan usaha tempe tersebut setiap harinya?</p>	<p>1. Tidak tentu dek. Kadang mengalami peningkatan kadang juga tidak dek.</p> <p>2. Saya bekerja disini sejak tahun 2014.</p> <p>3. Lebih kurang selama 6 jam dek.</p>
<p><b>Penjualan</b></p> <p>1. Mencapai target volume penjualan</p> <p>2. Mendapatkan laba</p>	<p>1. Bagaimana sitem home industri tempe dalam menjual produk agar dapat meningkatkan omset penjualan tiap bulannya?</p> <p>2. Apakah hasil penjualan tempe di Gp. Sidoerjo setiap bulannya sudah mendapatkan</p>	<p>1. Sistem home industri tempe dalam menjual produk adalah dengan menjaga kepercayaan pelanggan, tetap memberikan yang terbaik dalam kualitas dari tempe</p> <p>2. Ya sudah sesuai</p>

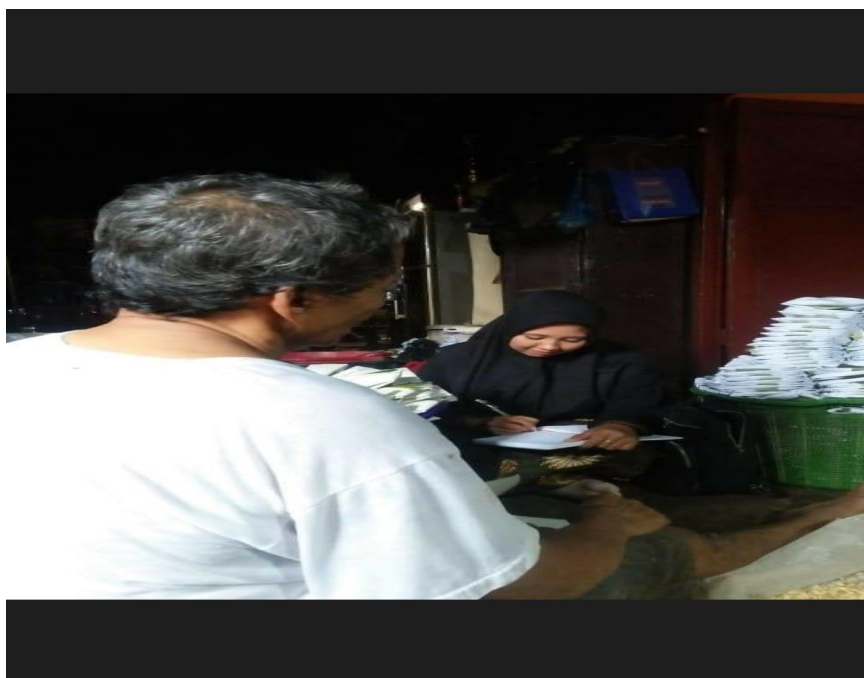
<p>3. Menunjang pertumbuhan home industry</p>	<p>laba yang sesuai?</p> <p>3. Berapakah hasil penjualan yang didapatkan dalam perharinya dan apakah penjualan bapak-ibu terus mengalami peningkatan?</p>	<p>3. Kalau hasil penjualan setiap harinya kira-kira Rp.200.000</p>
<p><b>Kualitas Produk</b></p>		
<p>1. Kinerja</p>	<p>1. Bagaimana sistem proses pengolahan produk yang dihasilkan oleh home industri tempe yang Bapak/Ibu kelola?</p>	<p>1. Kacang kedelai dicuci bersih, di rendam semalaman dan kemudian di rebus, setelah kacang kedelai matang di berikan ragi dengan merata dan kemudian di bungkus menggunakan daun pisang dan kemudian di biarkan selama satu hari untuk proses fermentasi.</p>
<p>2. Daya tahan</p>	<p>2. Bagaimana sistem yang Bapak/Ibu terapkan dalam pengelolaan tempe ini agar daya tahan tempe tetap terjaga kualitasnya?</p>	<p>2. Selalu menjaga kebersihan dalam proses pembuatan tempe ini.</p>
<p>3. Estetika</p>	<p>3. Bagaimana kemasan produk yang telah Bapak/Ibu berikan kepada konsumen?</p>	<p>3. Kemasan tempe dilakukan dengan dibungkus daun pisang.</p>
<p><b>Penetapan harga</b></p>		
<p>1. Sasaran pemasaran</p>	<p>1. Dimana sajakah pasar yang menjadi target konsumen dari produk yang Bapak/Ibu kelola?</p>	<p>1. Tempe yang dikelola di Gp. Sidoarjo di jual di warung-warung yang ada di sekitar Gp. Sidoarjo.</p>
<p>2. Kepemimpinan mutu produk</p>	<p>2. Apakah penetapan harga yang ibu tetapkan sudah sesuai</p>	<p>2. Ya sudah sesuai.</p>



<p>3. Memaksimalkan laba saat ini</p>	<p>dengan mutu dan kualitas produk tempe yang ditawarkan?</p> <p>3. Apakah home industri yang Bapak/Ibu kelola sudah mendapatkan laba penjualan yang maksimal?</p>	<p>3. Tidak tentu dek. Kalau lagi banyak laku ya maksimal, kalau lagi kurang laku ya kurang dek.</p>
---------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------

## DOKUMENTASI PENELITIAN







SURAT KEPUTUSAN  
DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA  
NOMOR 323 TAHUN 2019  
T E N T A N G  
PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA

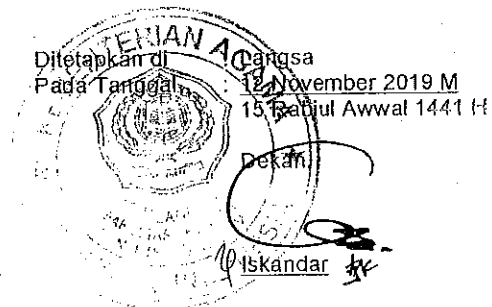
DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA;

- Menimbang : a. Bahwa untuk kelancaran Penyusunan Skripsi mahasiswa pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Langsa, maka dipandang perlu menunjuk Pembimbing Skripsi;  
b. Bahwa yang namanya tercantum dalam surat keputusan ini dipandang perlu dan cakap serta memenuhi syarat untuk ditunjuk dalam tugas tersebut;  
c. Untuk maksud tersebut di atas, dipandang perlu ditetapkan dalam surat keputusan.
- Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 Tentang Pendidikan Tinggi;  
2. Peraturan Pemerintah Nomor 37 Tahun 2009 Tentang Dosen;  
3. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;  
4. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 146 Tahun 2014 Tentang Perubahan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Zawiyah Cot Kala Langsa Menjadi Institut Agama Islam Negeri Langsa;  
5. Peraturan Menteri Agama RI Nomor 10 Tahun 2015 Tanggal 12 Februari 2015 Tentang Organisasi dan Tata Kerja Institut Agama Islam Negeri Langsa;  
6. Keputusan Menteri Agama RI Nomor B/1/3/17201, tanggal 24 April 2019, tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri Langsa Masa Jabatan Tahun 2019-2023;  
7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor 140 Tahun 2019, tanggal 09 Mei 2019, tentang Pengangkatan Dekan dan Wakil Dekan pada Institut Agama Islam Negeri Langsa Masa Jabatan Tahun 2019-2023;  
8. DIPA Nomor : 025.04.2.888040/2019, Tanggal 05 Desember 2018.
- Memperhatikan: Hasil Seminar Proposal Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam tanggal 23 Oktober 2019.

**MEMUTUSKAN:**

- Menetapkan : Dr. Amiruddin Yahya, MA sebagai Pembimbing I dan Dr. Early Ridho Kismawadi, MA sebagai Pembimbing II untuk Penulisan Skripsi Mahasiswa atas nama Rissa Arsanti, Nomor Induk Mahasiswa (NIM) :4012015107, dengan Judul Skripsi : "Analisis Komparatif Penjualan, Pendapatan, Kualitas Produk, dan Penetapan Harga *Home Industry* Tempe di Kota Langsa".
- Ketentuan : a. Masa bimbingan Skripsi maksimal 1 (Satu) Tahun terhitung mulai tanggal Keputusan ini sampai dengan pendaftaran Sidang Munaqasyah Skripsi;  
b. Masa Bimbingan kurang dari 1 (Satu) Tahun apabila masa studi telah berakhir;  
c. Setiap Bimbingan harus mengisi Lembar Konsultasi yang tersedia;  
d. Penyelesaian Skripsi yang melewati masa studi berlaku ketentuan tersendiri;  
e. Masa Studi Program Strata Satu (S1) adalah 7 (Tujuh) Tahun;  
f. Kepada Pembimbing I dan Pembimbing II tidak diperkenankan untuk merubah judul skripsi yang telah ditetapkan dalam SK, kecuali melalui proses pembahasan ulang dan harus berkoordinasi dengan Ka. Prodi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Langsa;  
g. Selama melaksanakan tugas ini kepada Pembimbing I dan Pembimbing II diberikan honorarium sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada Institut Agama Islam Negeri Langsa;  
h. Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dan apabila terdapat kekeliruan dalam Surat Keputusan ini maka akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.

Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya.



Tembusan :

1. Jurusan/Prodi di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa;
2. Pembimbing I dan II;
3. Mahasiswa yang bersangkutan.

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**  
*Curriculum Vitae*

**Data Pribadi**

1. Nama : Rissa Arsanti
2. Tempat dan Tanggal Lahir : Langsa, 04 Maret 1997
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Agama : Islam
5. Warga Negara : Indonesia
6. Alamat : Jln.Hamzah Fanzuri Dsn.Melati, Gampong Seulalah  
Kec.Langsa Lama
7. Nomor Telepon / Hp : 082276331791
8. Nama Orang Tua :
  - a. Bapak : Johar Arifin
  - b. Ibu : Israwati
9. Pekerjaan Orang Tua :
  - a. Bapak : Wiraswasta
  - b. Ibu : Ibu Rumah Tangga

**RIWAYAT SEKOLAH** :

Periode (Tahun)			Sekolah / Institusi / Universitas	Jurusan	Jenjang Pendidikan
2003	-	2009	SDN 7 KOTA LANGSA		SD
2009	-	2012	SMPN 1 KOTA LANGSA		SMP
2012	-	2015	SMAN 3 KOTA LANGSA	IPA	SMA
2015	-	sekarang	Institut Agama Islam Negeri Langsa	Perbankan Syari'ah	Strata 1