

ANALISIS KUALITAS TAHU HOME INDUSTRY DI DALAM PROSES PRODUKSI UNTUK MENJAGA KUALITAS GUNA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (STUDI KASUS PADA DESA REMEN KEC. JENU KAB. TUBAN JAWA TIMUR)

Hendra Purwanto¹, Handaru Indrian Sasmito Adi².
Pendidikan Ekonomi, FKIP, Universitas PGRI Ronggolawe Tuban
E-mail : hendrauchia@gmail.com¹, handaru.indriansa89@gmail.com²

ABSTRAK

Home industry tahu yang terletak di kawasan desa Remen Kec. Jenu Kab. Tuban yang dikelola oleh bapak Rasio sekeluarga, usaha ini sudah berdiri ± 4 tahun yang lalu tepatnya tahun 2017 serta memiliki jumlah karyawan sebanyak 4 orang dan melakukan produksi tahu setiap harinya. Proses produksi tahu milik bapak Rasio ini seperti pada umumnya yaitu mulai dari pemilihan biji kedelai yang berkualitas baik sampai pencetakan dan pemotongan tahu, tetapi ada nilai plus untuk tahu buatan bapak Rasio ini, yaitu pemberian air saat pemasakan kedelai yang menggunakan air sumber dari desa setempat yang memiliki kadar garam yang sangat tinggi dan jumlah kandungan air saat pengepresan sangat sedikit sekali sehingga menjadikan tahu berkualitas bagus, tidak mudah pecah dan memiliki rasa yang gurih, hal inilah yang menjadi ciri khas tahu bapak Rasio dengan produksi tahu lainnya. Untuk menjaga kualitas tahu, bapak Rasio melakukan pemilihan kedelai sendiri yang hanya didapatkan dari agen tertentu dan menggunakan kedelai import, memperhatikan kebersihan tempat dan peralatan yang digunakannya, serta melakukan penggilingan sendiri kedelai yang akan digunakan sebagai bahan dasar pembuatan tahu. Untuk pemasaran produk tahu bapak Rasio ini masih sangat sederhana yaitu di jual ke pasar desa Merkawang, sedangkan untuk meningkatkan penjualan hendaknya usaha bapak Rasio menambah jumlah karyawan dan bahan baku, sehingga dapat meningkatkan volume produksi serta dalam melakukan pemasaran tidak hanya di satu tempat (pasar), tetapi bisa mencakup 3 pasar sekaligus (Merkawang, Tambakboyo, dan Jenu) sehingga bisa meningkatkan volume penjualan tahu home industry milik paka Rasio.

Kata kunci: Home Industry; Proses Produksi; Kualitas; Meningkatkan Volume Penjualan

PENDAHULUAN

Pada Prinsipnya Protein merupakan zat yang sangat dibutuhkan oleh semua orang, dalam pelajaran IPA (biologi) protein terdiri atas dua bagian yaitu, protein hewani dan protein nabati. Protein nabati terdiri atas kacang-kacangan yaitu kacang kedelai, kacang tanah, maupun kacang mente. Sedangkan protein hewani terdiri dari daging sapi, kambing, ikan laut, dll. Kedelai adalah salah satu jenis kacang yang memberikan sangat banyak manfaat untuk tubuh kita, diantara manfaat kedelai yaitu antioksidan, mengurangi resiko penyakit jantung, mencegah kanker, mengatasi gejala menopause, menjaga berat badan, dll. Salah satu olahan kedelai yang sangat kita kenal yaitu tahu dan tempe. Tahu dan tempe memberikan banyak manfaat sekali untuk tubuh kita. Tahu adalah salah satu makanan untuk memperbaiki gizi, karena tahu merupakan mutu protein nabati terbaik sebab mempunyai komposisi asam amino yang diyakini memiliki daya cerna yang tinggi sebesar 80%-98%.

Menurut Undang-undang republik Indonesia No. 20 tahun 2008 pasal 1, bahwa “*home industry* adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/ badan usaha perseorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang- undang ini”. Menurut Astutik, dkk (2013:3) mengatakan bahwa *Home industry* merupakan industri rumah tangga yang mempunyai 1-5 orang berasal dari orang disekitarnya, termasuk keluarga maupun para tetangga disekitarnya.

Desa Remen yang termasuk dalam wilayah kecamatan Jenu terletak di pesisir utara kabupaten Tuban. selain bermata pencaharian petani dan nelayan masyarakat di desa Remen bermata pencaharian berdagang, salah satunya adalah bapak Rasio. Bapak Rasio berdagang dengan memproduksi tahu secara home industri. Banyaknya pabrik atau home industry (industri rumahan) yang memproduksi tahu membuat persaingan pengusaha tahu semakin ketat. Hal ini menuntut para pengusaha home industry tahu untuk memberikan kualitas tahu yang mereka produksi. Masing masing pengusaha menerapkan ukuran kualitas pada olahan/

produk yang dihasilkannya, karena ukuran kualitas produk baik jasa maupun dagang menentukan berhasil atau tidaknya produk tersebut menembus pasar (JPS, Tyoso dan Dyah, 2012:1).

Pengusaha yang berhasil adalah yang pandai menyesuaikan diri dengan perubahan, penyesuaian dengan perubahan kondisi konsumen dan persaingan akan memudahkan pengusaha untuk menyusun strategi memenangkan persaingan dalam memperebutkan konsumen (Efria, Liana Ria dan Yudhanta S, 2016:125). Proses Produksi merupakan factor yang paling penting dalam mempengaruhi kualitas produksi dan untuk meningkatkan volume penjualan, seperti yang diungkapkan oleh Noerpratomo, Alrizal (2018:20) menyatakan bahwa Proses produksi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kualitas produk yang dihasilkan, dengan kegiatan proses produksi yang benar maka kualitas yang dihasilkan dari suatu produk tersebut akan terjaga kualitasnya. Sedangkan menurut Fahmi Irhami (2014:12) proses produksi yaitu suatu yang dihasilkan oleh suatu perusahaan baik berupa barang maupun jasa pada waktu tertentu dan merupakan nilai tambahan untuk perusahaan tersebut.

Untuk membuat pembeli atau pelanggan agar tidak kecewa dan tidak berpaling dari produk yang akan kita jual maupun kita pasarkan, maka pihak penjual harus memperhatikan kualitas produk yang dijualnya, karena produk yang baik dan berkualitas pasti akan dibeli kembali oleh pembeli. menurut Kotler dan Amstrong dalam Jienardy (2017) menyatakan bahwa kualitas produk adalah karakteristik produk atau jasa yang bergantung pada kemampuannya untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang dinyatakan atau diimplikasikan. Sedangkan menurut menurut Meilina Boediono, dkk (2018:92) menyatakan bahwa Perusahaan dikatakan memiliki kualitas produk yang baik apabila mampu menyediakan produk yang mampu memenuhi keinginan dan harapan dari pelangganya. Sedangkan Indriastitu dalam Ayu (2019:2496) berpendapat bahwa produk yang berkualitas suatu perusahaan

dalam memenuhi harapan konsumen, yang tentunya akan membawa citra baik bagi perusahaan

Volume penjualan merupakan tujuan dari semua tercapainya suatu kesuksesan pengusaha terhadap usaha yang mereka geluti. Menurut BasuSwastha (2007:17) dalam Sasangka Indra (2018:130) volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan perusahaan dan bukannya volume untuk kepentingan volume itu sendiri. Sedangkan menurut JPS, Tyoso dan Dyah (2012:3) yang menyatakan bahwa volume penjualan merupakan wadah untuk berkembangnya suatu merk baru yang dipasarkan oleh pengusaha perusahaan. Bagian pemasaran juga di tuntut untuk lebih dapat mendesai dan mengimplementasikan strategi pemasaran yang mampu menciptakan, mempertahankan, dan meningkatkan hasil penjualan. Pemasaran tidak hanya saja berbicara tentang kegiatan menjual barang dan jasa, tetapi didalam pemasaran juga untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan konsumen(pasar), dan memberikan kebebasan untuk para konsumen dalam menentukan produk yang akan mereka pilih berdasarkan produk yang pengusaha/perusahaan menawarkan. Sedangkan dalam perusahaan, naik turunnya volume/ jumlah penjualan sangat berpengaruh sekali terhadap perkembangan, kemajuan, dan kelangsungan hidup produk yang ditawarkan atau dipasarkan. Salah satu tantangan yang harus dihadapi oleh pelaku usaha saat ini adalah mempertahankan dan menjaga kualitas produk *home industry* tahu milik bapak Rasio. selain meningkatkan kualitas dan proses produksi, pemasaran juga harus diperhatikan, karena dengan pemasaran yang meluas dapat meningkatkan volume/ jumlah penjualan.

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui kualitas tahu home industri milik bapak Rasio, dan untuk mengetahui juga cara memproduksi tahu home industri serta pembuatan tahu milik bapak Rasio, serta untuk mengetahui upaya meningkatkan volume penjualan tahu home industri milik bapak Rasio di desa Remen Kec. Jenu Kab. Tuban ini.

METODE PENELITIAN

a. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian deskriptif dimana tujuannya adalah untuk menggambarkan atau mendeskripsikan secara sistematis, akurat, dan faktual mengenai fakta serta hubungan antara fenomena yang telah diselidiki (Astutik: 2013). Sedangkan pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yaitu peneliti bertujuan untuk memahami makna yang mendasari tingkah laku manusia. Selain itu menghasilkan data yang mendalam serta mendapatkan gambaran secara menyeluruh khususnya tentang proses produksi tahu *home industry* milik bapak Rasio.

b. Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini lokasi penelitian berada di usaha *home industry* milik bapak Rasio yang bergerak dalam usaha produksi tahu yang beralamatkan Jl. Tlogo Alang-alang Gg. No.04 RT 02/ RW 06 desa Remen Kec. Jenu Kab.Tuban.

c. Data Penelitian

Data primer dalam penelitian ini adalah mewawancarai langsung pemilik usaha tersebut yaitu bapak Rasio (sebagai informan utama) dan beberapa karyawannya mengenai tentang proses produksi dan bagaimana pemasarannya, serta bagaimana menjaga mutu kualitas agar tetap terjamin enak dan gurih. Sedangkan data sekunder dalam penelitian ini peneliti yang menggunakan data hasil riset dari surat kabar maupun refrensi buku lainnya.

Penelitian dilaksanakan dengan menggunakan metode analisis, yaitu dengan cara menganalisis permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh usaha tahu *home industry* bapak Rasio berdasarkan data-data yang ada, kemudian mengulasnya dengan pendekatan teori-teori yang ada hubungannya dengan permasalahan.

d. Metode Pengumpulan Data

Dalam metode ini peneliti melakukan 4 tahap yaitu *Observasi* (pengamatan langsung), *Interview* (wawancara), dan *Teknik Dokumentasi*, dan *Metode Perpustakaan (Library research)*

e. Instrumen Penelitian

Instrumen utama dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri. Peneliti sebagai instrumen penelitian akan berinteraksi langsung dengan informan. Penelitian ini selain menggunakan instrumen utama juga menggunakan alat bantu seperti buku catatan dan kamera.

f. Teknik Analisis Data

Dalam menganalisis data di lapangan peneliti menggunakan Model Miles and Huberman. Menurut pendapat Putri Rumanintya Lisaria (2016:817) bahwa Analisis data dilakukan setelah semua data penelitian terkumpul dengan tujuan agar hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti terhindar dari salah interpretasi. Sedangkan menurut Sugiyono (2015:246) mengatak bahwa model Miles and Huberman terdiri dari: 1) Pengumpulan data; 2) Reduksi data; 3) Penyajian data; dan 4) Penarikan kesimpulan

HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Gambaran Umum Usaha

Usaha milik bapak Rasio adalah sebuah *home industry* rumahan penghasil produk tahu yang berdiri sejak ± 2 tahun yang lalu (2016). Modal dari tempat usaha tahu *home industry* ini berasal dari modal pribadi bapak Rasio. Mengembangkan usaha dengan jumlah pekerja saat ini hanya berjumlah 4 orang. Usaha tahu *home industry* yang berada di jalan Tlogo Alang-alang Gg. No 4 RT.02/ RW.06 di Desa Remen, Kecamatan Jenu Kabupaten Tuban ini mampu memproduksi tahu setiap hari dan selalu habis setiap harinya, dan sangat jarang sekali tahu ini kembali atau tidak habis.

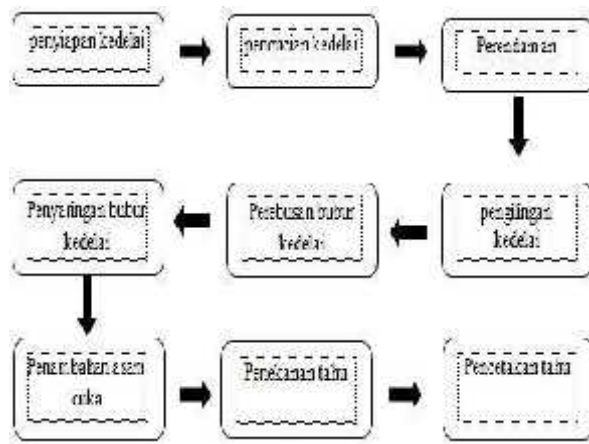
Berdasarkan informasi dari bapak Rasio, setiap hari usaha produksi ini membutuhkan 35-40Kg kedelai pilihan, dimana kedelai ini didapatkan dari agen/ toko terpercaya yang ada di kawasan kota Tuban. Setiap harinya bapak Rasio dapat memproduksi tahu sebanyak 12-15 kotak dengan setiap kotaknya sebanyak 81 satuan tahu dengan ukuran ± 9 cm. Sehingga hasil produksi perharinya mencapai 1215 satuan tahu dengan harga jual per tahu sebesar Rp 500,00-Rp 1.000,-per biji dan tergantung dari ukuran tahunya.

b. Proses Produksi dan Peralatan Produksi

Peralatan pembuatan tahu *home industry* milik bapak Rasio masih tergolong sederhana, yaitu alat giling manual, cetakan tahu manual (pres), baskom besar, baskom kecil, kain penyaring, pisau dan beliau hanya mengandalkan tungku dari tabung gas LPJ dengan cara memakai kompor gas, selain itu juga ada beberapa kolam untuk menampung hasil dari penguapan tahu tersebut.

Karena sangat sederhana sekali dalam hal peralatan produksi, maka hasil produksinya juga tidak begitu banyak, hanya mampu mencetak tahu sebanyak 12-15 kotak cetakan saja.

Sedangkan proses produksi tahu *home industry* milik bapak Rasio membutuhkan beberapa bahan yaitu kedelai sebagai bahan utama, cuka air, LPJ, penyaring, dan kompor gas. Adapun proses pembuatan tahu dapat dilihat sebagai berikut:



Gambar1. Proses produksi tahu *home industry* milik bapak Rasio.

Langkah-langkah pembuatan tahu *home industry* milik bapak Rasio masih sangat sederhana dengan penggunaan alat-alat masih tradisional. Dalam proses pembuatan tahu masih di kerjakan oleh manusianya, hanya sedikit menggunakan teknologi seperti penggunaan mesin penggiling.

c. Cara Menjaga Kualitas Tahu Home Industry Bapak Rasio

Beberapa sebab banyak perusahaan yang mengalami kerugian, kemerosotan penjualan, bahkan sampai bangkrut dan gulung tikar, hal tersebut dikarenakan produknya tidak laku, tidak menarik orang untuk membelinya maupun mengkonsumsinya, bahkan produknya sendiri kurang berkualitas, tidak dapat bertahan lama, dan mutunya tidak bagus.

Untuk meningkatkan dan menjaga kualitas mutu produk tahu *home industry* milik bapak Rasio melakukan beberapa hal sebagai berikut:

- 1) Pemilihan bahan baku (kedelai) yang berkualitas yaitu hanya didapatkan di agen tertentu dan biasanya kedelai yang digunakan adalah kedelai import.
- 2) Kualitas penggiliran, disaat proses kedelai digiling, bapak Rasio selalu melakukannya sendiri.
- 3) Tingkat kematangan yang sesuai dengan harapan.

4) Setelah kedelai masak lalu di angkat dan disaring menggunakan kain penyaring dan setelah itu hasil dari saringan tersebut di pisahkan dari ampasnya dan baru di beri asam cuka sambil terus di aduk secara perlahan-lahan, sehingga bubur kedelai menggumpal maksimal sehingga menjadi bunga tahu.

5) Dari gumpalan tahu yang telah di tambahkan asam cuka siap dipress yang berfungsi untuk menekan bunga tahu agar kandungan airnya benar-benar habis. Disinilah keunggulan dari tahu buatan bapak Rasio, dimana kandungan airnya sangat sedikit sehingga tahu mengembang dan menghasilkan rasa yang gurih dan berbeda dengan tahu-tahu produksi lainnya.

6) Setelah gumpalan tahu di press, tahu kemudian di cetak segi empat dan tahu siap dipasarkan.

Ciri khas produk tahu *home industry* milik bapak Rasio yaitu produk tahunya lebih gurih dan tidak gampang pecah, hal ini disebabkan karena kandunga air yang berada di wilayah desa Remen memiliki kandungan garam yang lebih tinggi, hal inilah yang menjadikan tahu buatan bapak Rasio lebih enak, empuk dan gurih dari pada produk tahu lainnya.

d. Upaya Meningkatkan Volume / Jumlah Penjualan

Meningkatkan jumlah/ volume penjualan suatu produk tidak terlepas dari beberapa strategi pemasaran dan produk itu sendiri, apabila perusahaan menginginkan untung besar, maka produk yang dihasilkan harus baik dan strategi pemasarannya juga harus baik, begitu pula sebaliknya, apabila produk yang dihasilkan buruk maka strategi pemasarannya juga akan ikut buruk.

Strategi pemasaran bapak Rasio dalam meningkatkan volume penjualan yaitu dengan cara :

- 1) Startegi produk yang digunakan usaha milik bapak Rasio yaitu dengan memproduksi produk yang berkualitas, sehingga produk tahu bapak Rasio berbeda dengan produk tahu milik orang lain
- 2) Startegi harga yang ditawarkan kepada konsumen maupun kepada pelanggan yang datang langsung ke rumah bapak Rasio lebih murah dari pada produk tahu yang sudah ada di pasar. Hal ini berdampak

sangat tinggi sekali, karena masyarakat diberikan keuntungan dengan harga yang lebih murah dibandingkan dengan harga tahu yang sudah masuk ke pasar.

- 3) Pendistribusian, tahu milik bapak Rasio ini didistribusikan sendiri oleh anak bapak Rasio ke pasar yang berada disekitar tempat tinggalnya, yaitu di salah satu Pasar di desa Merkawang Tuban.

Usaha produk tahu *home industry* milik bapak Rasio hanya mampu memproduksi sekitar 12-15 kotak cetakan atau sekitar 972-1215 biji tahu. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga pekerja yang terbatas yaitu sebanyak 4 karyawan, peralatan yang masih sederhana juga menjadi pemicu keterbatasan jumlah produksi tahu ini, ditambah lagi pemasaran hanya terpusat di satu pasar di desa Merkawang. Hal inilah yang menjadi penghambat dalam peningkatan volume penjualan produk tahu *home industry* milik bapak Rasio.

KESIMPULAN

a. Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

Dalam proses produksi usaha tahu *home industry* milik bapak Rasio masih tergolong sederhana dan hanya mengandalkan tenaga manusia, hanya pengilingan saja yang menggunakan tenaga mesin. Tidak hanya itu saja, usaha bapak Rasio ini juga memperhatikan kualitas dari bahan baku kedelai, dimana kedelai yang digunakan hanya dari satu agen yang dipercaya, dan tidak pernah mengambil dari luar agen tersebut.

Untuk menjaga kualitas produk tahu *home industry* milik bapak Rasio, yaitu menjaga kebersihan produk olahan, pengolahan bahan baku sesuai SOP serta untuk membedakan produk tahu milik bapak Rasio dengan yang lain yaitu penggunaan pengepresan yang dapat menyisahkan air sedikit sehingga tahu tidak gampang pecah, tahu mengembang dan rasanya gurih.

Sedangkan untuk peningkatan volume/ jumlah penjualan produk tahu *home industry* milik bapak Rasio sudah bagus, dimana setiap produksi selalu habis setiap harinya dan jarang sekali tahu itu kembali atau tidak laku, hal inilah yang harus dikembangkan untuk kedepannya dengan menambah peralatan produksi, jumlah karyawan maupun pemasarannya.

b. Saran

Adapun saran yang dapat kami berikan sebagai masukan dalam kegiatan penelitian ini yaitu :

- 1) Karena usaha ini sudah dirintis cukup lama yang sudah mendapatkan tempat dihati masyarakat, maka usaha tahu *home industry* milik bapak Rasio setidaknya mempertahankan dan meningkatkan kualitas produknya.
- 2) Usaha produk tahu *home industry* milik bapak Rasio sebaiknya menambah jumlah karyawan 2-4 orang lagi, hal ini dikarenakan untuk menambah jumlah produksi maka kebutuhan akan dengan tenaga manusianya juga perlu ditambah
- 3) Serta memperluas pemasaran yang tidak hanya disatu pasar saja, mulailah dengan menitipkan produk tahunya di toko-toko besar atau langsung berkerjasama dengan warung makan yang berada di daerah Pantura Kecamatan Jenu dan Kecamatan Tambakboyo dan sekitarnya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Astutik, Fajariyah dan Mustika Dewi. 2013. *Upaya Peningkatan Pendapatan Rumah Tangga Melalui Home Industry Gambir (Krupuk Kertas) di Dusun Dunengendak Desa Tlontoraja Kecamatan Pasean Kabupaten Pamekasan*. FE, Universitas Negeri Surabaya
- [2] Ayu Andika Harum Sari, I Gusti dan gede Mertha Sudiarta. 2019. Pengendalian Kualitas Proses Produksi Kopi Arabika Pada UD. Cipta Lestari Di Desa Pujungan. E-Jurnal Manajemen. Vol.8, No. 4. ISSN-2302-8912
- [3] Boediono, Meilina, Sonata Cristian, Mustikasari Immanuel. 2018. Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Sealantwax. PERFORMA. Jurnal Manajemen dan Star-Up Bisnis. Volume3, Nomor 1
- [4] Efria, Liana Ria dan Yudhanta S. *Analisis Kualitas Produk dan Keberadaan Bahan Baku Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Perusahaan Senapan Angin "SANAJI"*. ISSN: 2407-2680. Riset Mahasiswa Ekonomi (RITMIK) Vol. 3, No.1 (2016).
- [5] Fahmi, Irhami. 2014. Manajemen Produksi dan Operasi. Jakarta: Alfabeta
- [6] JSP, Tyoso dan Dyah Widyaningrum. *Analisis Kualitas Produk, Biaya Kualitas*

- Dan Volume Penjualan*. Serat Acitya-
Jurnal Ilmiah. UNTAG Semarang. (2012):
- [7] Jienardy, C. 2017. PERFORMA. Jurnal
Manajemen dan Star-Up Bisnis. Gap
Analisis Presepsi dan Ekspetasi Konsumen
terhadap Kualitas Layanan, Harga, Kualitas
Produk Esus. 1(6), 1-8.
- [8] Lisaria, Putri Rumanintya. *Peningkatan
Kualitas Produk Melalui Penerapan
Prosedur dan Sistem Produksi*. FE.
Universitas Islam Blitar. Jurnal WRA, Vol
4, No 2. (2016)
- [9] Noerpratomo, Alrizal (2018). Pengaruh
Persediaan Bahan Baku dan Proses
Produksi Terhadap Kualitas Produk Di CV.
Banyu Biru Commection. Jurnal
Manajemen Dan Bisnis (Almana) Vol. 2.
No. 2/Agustus 2018
- [10] Sasangka, Indra dan Rahmat Rusmayadi.
2018. Pengaruh Kualitas Pelayanan
Terhadap Volume Penjualan Pada Mini
Market Minamart'90 Bandung. Jurnal
Imliah Manajemen Ekonomi dan
Akuntansi. Vol.2 No.1. ISSN:2541-5255.
- [11] Sugiyono. 2015. *Quantitative Research
Methods, Qualitative, and R & D*.
Bandung: Alfabeta.