

BAB IV

PAPARAN HASIL PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian

Kabupaten Tulungagung merupakan daerah dengan kerifan lokal yang sangat beragam. Terletak di pesisir selatan Provinsi Jawa Timur serta memiliki beragam lokasi wisata baik wisata alam maupun wisata buatan. Selayaknya daerah dengan potensi pariwisata maka salah satu pelengkapannya adalah terdapatnya sektor usaha kuliner sebagai destinasi unggulan. Menjadi salah satu unggulan wisata kuliner Kabupaten Tulungagung adalah Sate Kambing Muda dan Gule Bu Djuki. Berdiri sejak tahun 1960 hingga saat ini masih eksis menjalankan usaha warisan leluhur sekaligus juga ikon Kabupaten Tulungagung. Saat ini usaha tersebut sudah dijalankan oleh generasi ke 4 (empat) dari keturunan Bu Djuki inisiator sekaligus pemilik usaha Sate Kambing Muda dan Gule Bu Djuki. Pengambilan data pada penelitian ini dilakukan pada dua lokasi yang berbeda, yakni di Jl. Pangeran Antasari, Kampungdalem (lokasi berjualan) dan Jl.Cokroaminoto, Sobontoro (rumah responden).

B. Sejarah

Memulai sebuah usaha merupakan langkah awal dimulainya perjalanan sejarah. Dari awal berdiri usaha ini memakai sistem keliling dari satu lokasi ke lokasi lain dengan rute area perkotaan hingga pada tahun 1965 memiliki lokasi kios di area pertokoan Pasar Wage. Setelah berjalan 10 tahun tepatnya pada tahun 1975 lokasi berjualan berpindah ke area alun-alun tulungagung tepatnya berlokasi di depan balai rakyat. Seiring berjalanya waktu lokasi kembali berpindah ke depan stasiun kereta api tulungagung atau lebih dikenal dengan pasar sore lama pada tahun 1983. Lokasi depan stasiun tersebut menjadi lokasi yang ditempati sampai saat ini dengan nomor bangunan 12-13. Menurut owner perpindahan lokasi dari awal sampai saat ini tidak begitu berpengaruh dengan penjualan karena

pelanggan sudah dengan cepat mengetahui informasi lokasi berjualan sate kambing dan gule Bu Djuki.

C. Profil Usaha

Dari hasil wawancara dengan *owner* mengenai kondisi internal usaha ini berjalanya aktivitas usaha digerakkan dengan sistem konvensional. Sistem konvensional disini adalah dengan tidak menggunakan struktur yang teroganisir secara resmi. Peran *owner* disini menjadi penanggung jawab penuh terhadap segala aktivitas usaha mulai dari hulu hingga hilir. Produk unggulan yang dijual pada usaha ini adalah sate kambing muda dan gule kambing. Sate kambing muda merupakan hasil olahan daging kambing pilihan kemudian dibentuk menjadi tusukan sate seperti pada lazimnya. Gule kambing merupakan hasil pilihan tulang dan jerohan kambing kemudian di masak dengan bumbu rempah kuning hingga menjadi hidangan berkuah dengan cita rasa khas.

Ketika disingung terkait proses promosi atau bagaimana *owner* mempromosikan usahanya didapati jawaban bahwa *owner* menyesuaikan dengan era saat ini untuk berpromosi. Dengan memanfaatkan media sosial serta media cetak (kalender & kartu nama) menjadi cara untuk tetap beriktir mempromosikan usahanya. Rasa optimisme *owner* terhadap prospek usaha ini beliau memiliki penjelasan bahwa sebagai generasi penerus maka rasa optimis terhadap sebuah usaha haruslah tinggi. Semakin menjadi penyemangat responden untuk punya optimisme adalah usaha yang dijalankan sekarang merupakan warisan berharga dari generasi pendahulunya hingga menjadi wajib untuk dijaga.

D. Gambaran Aktifitas Usaha Sebelum Pandemi Covid-19

Proses produksi sebuah usaha diawali dengan bagaimana mencari bahan baku yang terbaik. Dari hasil wawancara dengan responden didapatkan hasil bahwa usaha ini memakai bahan baku terutama didapatkan dari pasar baik pasar hewan untuk kambingnya serta pasar rakyat untuk bumbu dan penunjang lainnya. Beberapa lokasi dijadikan tempat utama untuk mendapatkan bahan baku kambing seperti pasar hewan Kabupaten

Tulungagung serta langsung mencari dipeternak rakyat. Pemilihan kambing menjadi prioritas utama karena sangat mempengaruhi terhadap kualitas sate dan gule yang dihasilkan. Sedangkan untuk bumbu responden memiliki beberapa lokasi pasar diantaranya pasar induk tulungagung (Pasar Wage) serta pasar kecil di sekitar lokasi usaha.

Berdasarkan hasil wawancara dengan owner terkait dengan jam kerja, usaha ini mulai berproduksi jam 5 pagi hingga pukul 10 pagi. Kemudian dilanjutkan proses berjualan dilokasi depan stasiun Tulungagung. Jam berjualan dimulai pada pukul 10.00 wib sampai pukul 23.00 wib dengan menggunakan dua sfit karyawan. Keseluruhan jumlah karyawan sebanyak 13 orang dengan 3 orang bertugas di rumah dan 10 orang bertugas di lokasi berjualan. Ritme kerja yang diterapkan adalah 5 orang masuk pukul 10.00 wib dan akan berganti sfit pada pukul 16.00 wib untuk kemudian dilanjutkan oleh sfit kedua dengan jumlah karyawan sebanyak 5 orang. Penambahan jam kerja atau lembur terkadang dilakukan apabila ada pesenanan dengan kapasitas melebihi kemampuan oprasional. Pada moment tertentu seperti libur panjang dan hari raya owner melakukan penambahan karyawan dengan sistem kontrak terbatas sesuai kebutuhan.

Berdasarkan hasil wawancara moment puncak tersibuk usaha ini adalah moment libur hari raya idul fitri dengan penambahan kapasitas produksi sebanyak 300% dari biasanya. Pada moment libur hari raya terjadi peningkatan karena banyak pendatang atau pemudik yang berkunjung ke Kabupaten Tulungagung. Karyawan diberikan libur atau jeda istirahat sesuai dengan porsi tertentu, hal ini dikarenakan proses pembayaran (gaji) dilakukan dengan sistem harian.

E. Identifikasi Produktifitas Usaha Sebelum Pandemi Covid-19

Berdasarkan hasil wawancara terhadap identifikasi produktifitas usaha sebelum pandemi covid-19 terkait jumlah kebutuhan bahan baku kambing dan besaran porsi yang terjual dalam rentang waktu tertentu didapati hasil jawaban, dalam satu hari rata-rata menghabiskan 3-4 ekor kambing dengan besaran porsi sebanyak 140-166 porsi. Ketika dikalkulasi selama periode

satu minggu kebutuhan terhadap kambing mencapai 21-28 ekor dengan besaran porsi sebanyak 980-1.162 porsi.

Tabel 2. Perbandingan Kambing yang Dibutuhkan Sebelum dan Sesudah Pandemi Covid 19

Sebelum Pandemi Covid-19	Sesudah Pandemi Covid-19	Prosentasi Penurunan
Dalam 1 hari : 4 ekor	Dalam 1 hari : 2 ekor	50%
Dalam 1 minggu : 28 ekor	Dalam 1 minggu : 14 ekor	50%
Dalam 1 bulan : 120 ekor	Dalam 1 bulan : 60 ekor	50%

Tabel 3. Perbandingan Porsi yang Dijual Sebelum dan Sesudah Pandemi Covid 19

Sebelum Pandemi Covid-19	Sesudah Pandemi Covid-19	Prosentasi Penurunan
Dalam 1 hari : 166 porsi	Dalam 1 hari : 83 porsi	50%
Dalam 1 minggu : 1.162 porsi	Dalam 1 minggu : 581 porsi	50%
Dalam 1 bulan : 4.980 porsi	Dalam 1 bulan : 2.490 porsi	50%

Puncak peningkatan kebutuhan terjadi pada akhir pekan yakni Jum'at, Sabtu dan Minggu hal ini dipengaruhi terutama oleh wisatawan berkunjung ke tulungagung akan sangat meningkat pada akhir pekan.

Sedangkan penambahan secara signifikan terhadap bahan baku akan terjadi pada moment libur panjang atau hari raya. Lonjakan kebutuhan biasanya mencapai 200-300% dari kebutuhan rata-rata harian ataupun mingguan. Dalam menjalankan proses usaha owner menyatakan tidak menggunakan pencatatan rutin keuangan. Proses tabulasi keuangan dilakukan dengan sistem perincian sistematis menggunakan tafsiran. Tafsiran yang dimaksud adalah menggunakan kalkulasi terhadap modal keluar pada hari itu dan omset yang didapat pada hari tersebut. Sedangkan saat berjualan di warung usaha ini juga tidak menggunakan mesin kasir atau mesin otomatis lainnya. Berdasar hasil pengamatan di lokasi berjualan mesin hitung hanya memakai mesin hitung kalkulator niaga. Pajak daerah terhadap usaha kuliner menjadi kewajiban rutin yang harus dibayarkan setiap bulannya. Selain itu owner berkewajiban membayar pajak NPWP usaha UMKM sesuai dengan aturan yang berlaku.

Omset menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) merupakan jumlah uang hasil penjualan barang (dagangan) tertentu selama suatu masa. Dari hasil wawancara diperoleh data usaha ini memiliki omset dalam satu hari rata-rata 3-4 juta rupiah dan dalam satu bulan omset usaha sate kambing ini mencapai 90-120 juta rupiah.

Tabel 4. Perbandingan Omset Usaha Sebelum dan Sesudah Pandemi Covid 19

Sebelum Pandemi Covid-19	Sesudah Pandemi Covid-19	Prosentasi Penurunan
Dalam 1 hari : Rp. 3.500.000	Dalam 1 hari : Rp. 1.750.000	50%
Dalam 1 minggu : Rp. 24.500.000	Dalam 1 minggu : Rp. 12.250.000	50%
Dalam 1 bulan : Rp. 105.000.000	Dalam 1 bulan : Rp. 52.500.000	50%

Sedangkan hasil keuntungan usaha yang didapat dalam satu hari rata-rata mencapai 500-700 ribu rupiah sehingga dalam satu bulan keuntungan bisa mencapai 15-21 juta rupiah.

Tabel 5. Perbandingan Keuntungan Bersih Sebelum dan Sesudah Pandemi Covid 19

Sebelum Pandemi Covid-19	Sesudah Pandemi Covid-19	Prosentasi Penurunan
Dalam 1 hari : Rp. 600.000	Dalam 1 hari : Rp. 300.000	50%
Dalam 1 minggu : Rp. 4.200.000	Dalam 1 minggu : Rp. 2.100.000	50%
Dalam 1 bulan : Rp. 18.000.000	Dalam 1 bulan : Rp. 9.000.000	50%

Omset dan keuntungan tersebut dicapai saat belum terjadi pandemi covid 19 dengan rentan usaha berjalan sesuai jadwal. Dalam menjaga kualitas owner menyatakan prinsip utama yang menjadi pegangan adalah kehalalan suatu produk. Prinsip halal menjadi penting dalam usaha karena dengan menjaga kehalalan maka kualitas produk dagangan akan terjamin. Kendala dalam menjaga kehalalan suatu produk biasanya ditemui pada proses awal karena menjamin mutu pada awal proses akan mempengaruhi hasil akhir produk dagangan.

F. Identifikasi Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Aktivitas dan Produktifitas Usaha

Virus corona pertama kali muncul di kota Wuhan, China pada akhir Desember 2019. Virus ini menular dengancepat dan telah menyebar ke hampir semua negara, termasuk Indonesia. Pemerintah mengumumkan secara resmi kasus covid-19 pertama di Indonesia pada tanggal 2 Maret 2020. Upaya pencegahan penyebaran virus corona dilakukan ada tiga cara yaitu dengan menjaga jarak, memakai masker dan rajin mencuci tangan dengan sabun. Pemerintah juga melakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Terkait dengan adanya kebijakan pemerintah tersebut, tentunya berdampak pada para pelaku usaha, salah satunya usaha kuliner.

Berdasarkan hasil wawancara dengan owner terkait dengan pengaruh pandemic covid-19 terhadap usaha, sangat berpengaruh terutama dari sisi penurunan omset. Terbukti sebelum terjadinya pandemic Covid-19 usaha ini memperoleh omset dalam satu hari rata-rata 2-3 juta rupiah, dalam satu minggu rata-rata mencapai 14-20 juta rupiah dan dalam satu bulan omset usaha sate kambing ini mencapai 60-90 juta rupiah. Sedangkan saat terjadinya pandemic Covid-19 usaha ini hanya meraih omset dalam satu hari rata-rata 1-1,5 juta rupiah, dalam satu minggu rata-rata mencapai 7-10 juta rupiah, dan dalam satu bulan usaha ini mencapai 30-40 juta rupiah. Selain dari sisi penuruan omset, adanya pandemic Covid-19 ini sangat berpengaruh terhadap produktivitas usaha, karena virus corona membatasi setiap individu untuk keluar rumah dan terdapat berbagai kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah seperti lockdown dan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang mempengaruhi pergerakan manusia sehingga tingkat konsumsi masyarakat dan intensitas wisatawan dari luar kota menurun drastis.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha terkait harga bahan baku dan bantuan dari pemerintah, di awal pandemic bahan baku mengalami kenaikan karena tidak ada suplay dari luar kota, selain itu menurunnya tingkat produksi dimasing-masing penyedia bahan baku.

Terkait dengan bantuan dari pemerintah, owner mengakui bantuan khusus untuk sektor usaha tidak ada. Namun untuk perorangan mendapatkan bansos selama 3 bulan.

G. Identifikasi Terhadap Upaya Peningkatan Produktivitas Usaha Ditengah Pandemi Covid-19

Dalam masa pandemi covid-19 setiap usaha perlu diadakannya strategi untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha. Berdasarkan hasil wawancara dengan owner terkait dengan strategi usaha pada masa pandemi covid-19, usaha ini merubah strategi usahanya terutama di sektor pemasaran yaitu dengan memanfaatkan sosial media. Beberapa media sosial yang digunakan yaitu Instagram, dengan nama @warung_sate_kambing_bu_djuki. Usaha ini aktif untuk memposting foto produk makanannya, membuat video pendek proses pembakaran sampai penyajian agar konsumen mengetahui aktivitas yang dilakukan sehingga konsumen lebih tertarik. Selain instagram, usaha ini juga menggunakan media WhatsApp untuk memasarkan produknya, dengan memanfaatkan fitur story untuk membagikan foto dan video produknya. Usaha ini juga sudah terdaftar di googlemaps sehingga konsumen lebih mudah untuk mencari lokasi usaha.

Kehadiran pandemi covid-19 memunculkan perasaan serta kebiasaan baru pada masyarakat. Dalam mempertahankan usaha di masa pandemi covid-19, usaha kuliner harus menerapkan protokol kesehatan terutama 3M, yakni memakai masker, mencuci tangan, dan menjaga jarak demi memberikan rasa nyaman dan aman untuk para pembelinya. Setelah dilakukannya wawancara dengan dua pembeli yaitu Bapak Eko dan Ibu Yuni tentang seberapa sering makan di Warung Sate Kambing & Gule Bu Djuki, Bapak Eko dan Ibu Yuni memberikan jawaban sebagai berikut :

Bapak Eko : “Kadang-kadang sih mbak, sebulan 2-3x.”⁴⁵

Ibu Yuni : “Lumayan sih mbak. Saya beli sate gule kalau lagi pengen aja dan pasti makannya disini.”⁴⁶

Setelah itu, peneliti mengajukan pertanyaan lagi mengenai alasan memilih makan sate dan gule di Warung Bu Djuki dibanding dengan warung yang lain. Adapun penjelasannya dari Bapak Eko dan Ibu Yuni sebagai berikut:

Bapak Eko : “Kalau menurut saya, selain rasanya enak, kualitas makanannya tetap terjaga, rasanya konsisten, disini satenya juga empuk.”⁴⁷

Ibu Yuni : “Satenya enak mbak, terus rasanya tetap tidak berubah-ubah.”⁴⁸

Peneliti juga menanyakan apakah para pembeli ini puas dengan sate dan gule yang disajikan di Warung Sate Kambing & Gule Bu Djuki. Adapun hasilnya sebagai berikut :

Bapak Eko : “Puas mbak, rasanya enak bumbunya khas.”⁴⁹

Ibu Yuni : “Puas dengan penyajiannya bagus dan bersih terus cita rasa enak, tidak berubah-ubah rasanya.”⁵⁰

Setelah itu, peneliti mengajukan pertanyaan lagi mengenai pelayanan di Warung Sate Kambing & Gule Bu Djuki. Adapun penjelasannya sebagai berikut :

Bapak Eko : “Pelayanannya bagus mbak, orang-orangnya ramah, terus penyajian juga cepat.”⁵¹

⁴⁵ Data diperoleh dari hasil wawancara dengan pembeli Warung Sate Kambing & Gule Bu Djuki pada tanggal 26 Juni 2021 Pukul 11.00 WIB.

⁴⁶ Data diperoleh dari hasil wawancara dengan pembeli Warung Sate Kambing & Gule Bu Djuki pada tanggal 26 Juni 2021 Pukul 13.05 WIB.

⁴⁷ Data diperoleh dari hasil wawancara dengan pembeli Warung Sate Kambing & Gule Bu Djuki pada tanggal 26 Juni 2021 Pukul 11.03 WIB.

⁴⁸ Data diperoleh dari hasil wawancara dengan pembeli Warung Sate Kambing & Gule Bu Djuki pada tanggal 26 Juni 2021 Pukul 13.08 WIB.

⁴⁹ Data diperoleh dari hasil wawancara dengan pembeli Warung Sate Kambing & Gule Bu Djuki pada tanggal 26 Juni 2021 Pukul 11.06 WIB.

⁵⁰ Data diperoleh dari hasil wawancara dengan pembeli Warung Sate Kambing & Gule Bu Djuki pada tanggal 26 Juni 2021 Pukul 13.11 WIB.

Ibu Yuni : “Pelayanannya bagus, kalau pesan cepat datangnya, pelayannya juga ramah.”⁵²

Peneliti juga menanyakan tentang kenyamanan Warung Sate & Gule Bu Djuki Kabupaten Tulungagung kepada Bapak Eko dan Ibu Yuni, didapatkan hasil sebagai berikut :

Bapak Eko : “Nyaman mbak. Pas makan bisa sambil nonton TV, tempatnya juga luas dan bersih.”⁵³

Ibu Yuni : “Nyaman mbak. Tempatnya sejuk, bersih dan free wifi.”⁵⁴

Di masa pandemi covid-19 saat ini, peneliti juga mengajukan pertanyaan kepada kedua pembeli tersebut terkait penerapan protokol kesehatan di Warung Sate & Gule Bu Djuki. Sebagaimana yang telah dijelaskan Bapak Eko dan Ibu Yuni :

Bapak Eko : “Saya rasa sudah mbak. Ada tempat cuci tangannya, hand sainitizer, dan pakai masker.”⁵⁵

Ibu Yuni : “Sudah mbak. Soalnya sudah ada tempat cuci tangan, hand sainitizer, memakai masker, tempat duduknya juga jauh-jauh jadi bisa berjaga jarak dengan pembeli lain.”⁵⁶

Setelah dilakukan beberapa penyesuaian respon pembeli terhadap sistem penjualan Warung Sate Kambing & Gule Bu Djuki Kabupaten Tulungagung ini cukup positif karena sudah menyediakan tempat untuk mencuci tangan, memakai masker dan tempat duduknya berjarak sehingga lebih nyaman untuk para pembeli.

Owner juga melakukan beberapa langkah dalam menghadapi kondisi Pandemi dari sisi aktivitas, seperti pengurangan jam kerja karyawan.

⁵¹ Data diperoleh dari hasil wawancara dengan pembeli Warung Sate Kambing & Gule Bu Djuki pada tanggal 26 Juni 2021 Pukul 11.09 WIB.

⁵² Data diperoleh dari hasil wawancara dengan pembeli Warung Sate Kambing & Gule Bu Djuki pada tanggal 26 Juni 2021 Pukul 13.15 WIB.

⁵³ Data diperoleh dari hasil wawancara dengan pembeli Warung Sate Kambing & Gule Bu Djuki pada tanggal 26 Juni 2021 Pukul 11.12 WIB.

⁵⁴ Data diperoleh dari hasil wawancara dengan pembeli Warung Sate Kambing & Gule Bu Djuki pada tanggal 26 Juni 2021 Pukul 13.18 WIB.

⁵⁵ Data diperoleh dari hasil wawancara dengan pembeli Warung Sate Kambing & Gule Bu Djuki pada tanggal 26 Juni 2021 Pukul 11.15 WIB.

⁵⁶ Data diperoleh dari hasil wawancara dengan pembeli Warung Sate Kambing & Gule Bu Djuki pada tanggal 26 Juni 2021 Pukul 13.20 WIB.

Sebelum terjadinya pandemic usaha ini buka jam 10 pagi dan tutup jam 11 malam, tetapi selama terjadinya pandemi usaha sate kambing ini buka jam 10 pagi tutup jam 9 malam. Selain itu owner juga mengurangi jumlah produksi harian, untuk meminimalisir kerugian dan menerapkan protokol kesehatan dalam menjalankan aktivitas usaha. Setelah dilaksanakan, terjadi perubahan signifikan dan memiliki jumlah resiko yang minim.

Berdasarkan hasil wawancara dengan owner terkait PHK tenaga kerja, sampai saat ini tidak terjadi PHK, namun sejak awal pandemic dilakukan pengurangan jam kerja, yang artinya juga diikuti dengan pengurangan jumlah upah yang diterima.

Pajak usaha kuliner menjadi kewajiban rutin yang harus dibayarkan setiap bulananya. Namun diawal pandemic selama 3 bulan dari bulan Maret hingga Agustus mendapatkan pembebasan pajak. Selanjutnya, pada bulan September sudah mulai bisa membayar pajak, namun dengan jumlah yang sedikit menurun daripada sebelumnya.

Ketika disinggung terkait bagaimana rencana owner satu bulan kedepan apabila masih terjadi pandemi, didapati jawaban bahwa owner akan menyesuaikan dengan era saat ini untuk melaksanakan prinsip 3M dan lebih gencar promosi usaha melalui media sosial. Selain itu, owner juga akan melakukan perubahan atau renovasi lokasi usaha untuk mendukung konsep jaga jarak dan melakukan kerja sama dengan penyedia jasa pengantar makanan online. Agar rencana tersebut terlaksana dengan baik, pemilik usaha akan memberikan pengetahuan kepada karyawan terkait penerapan protokol kesehatan, mengajak seluruh karyawan untuk melek teknologi sehingga lebih aktif mempromosikan usaha. Pemilik usaha juga akan mempertahankan kualitas produk yang dijual dengan cara menghindari bahan pengawet dan bahan tambahan kimia (MSG).