

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Gambaran Umum Usaha Camilan Keripik Jimerto

a. Sejarah Usaha Camilan Keripik Jimerto

Camilan Jimerto adalah sebuah usaha yang memproduksi berbagai macam camilan khususnya camilan khas Madura. Camilan Jimerto mulai berdiri sejak tahun 2002 bertempat di Jl. P. Trunojoyo Gg VII, Kelurahan Patemon, Kecamatan Pamekasan, Kabupaten Pamekasan.

Usaha camilan Jimerto ini berlokasi dikediaman pemiliknya yaitu yang bernama ibu Iin. Ibu Iin merupakan salah satu pemilik usaha camilan Jimerto. Latar belakang beliau mendirikan usaha camilan ini adalah untuk membantu perekonomian keluarganya. Pada awalnya Ibu Iin memiliki 2 orang karyawan yang semuanya merupakan saudara dari ibu Iin sendiri. Namun seiring majunya usaha tersebut, ibu Iin menambah karyawannya hingga mencapai 8 orang.¹

Camilan Jimerto dari tahun ke tahun semakin berkembang dan mempunyai tabungan yang cukup, sehingga kemudian beliau membeli rumah dan rumah yang sebelumnya dijadikan tempat untuk memproduksi camilan. Camilan tersebut dipasarkan melalui supermarket di kabupaten Pamekasan. Bahkan sudah menyeluruh di beberapa kota lainnya di Madura seperti Sumenep, Sampang dan Bangkalan.

¹ Dokumen Profil Usaha Camilan Jimerto 2024

Berbagai macam produk camilan yang diproduksi oleh ibu Iin sebagai pilihan variasi produk. Produk camilan tersebut terdiri dari berbagai camilan khas Madura dan daerah lainnya. Berikut merupakan daftar produk camilan Jimerto dan harganya.

Gambar 4.1 Daftar Harga Camilan

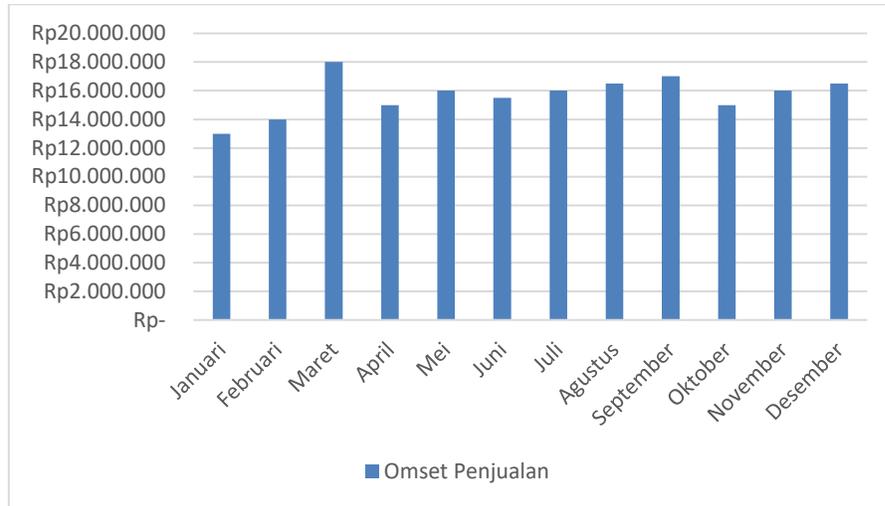
NO	NAMA BARANG	HARGA / bngks
1	Krpk. BENTOEL	15.000
2	Peyek. BAYAM	10.000
3	Krpk. TALE	10.000
4	Krpk. SUKUN M/A	10.000
5	Krpk. PISANG M/A	10.000
6	Krpk. TETTE ORIGINAL	10.000
7	Krpk. TETTE UDANG/TERI	10.000
8	Krpk. TETTE PEDAS	10.000
9	Krpk. KENTANG BALADO	12.000
10	Krpk. EMPING BELINJO	10.000
11	Krpk. TEMPE SAGU / ORI	10.000
12	OTOK K PEDAS MANIS	12.000
13	Krpk. RAMBAK SAPI	13.000
14	Krpk. USUS AYAM	20.000
15	OTOK B PEDAS MANIS (naik)	13.000
16	Krpk. AMPLANG IKAN TENGIRI	15.000
17	KUPING GAJAH/PLINTIR/BIDARAN/SUS KERING	10.000
18	BASRENG PDSM	10.000
19	TELA UNGU	15.000
20	MARNING JAGUNG PDS MANIS	20.000
21	RUNGTERRUNG	12.000/10.000
22	RENGGINANG LORJUK B/K	6.000
23	MARCONI PEDAS MANIS / ORI	10.000
24	STICK SAMBAL BALADO	20.000
25	MENTE	30.000
26	KACANG LORJUK	20.000
27	KACANG GURIH	8.000
28	MACARONI ORI/BALADO	10.000
29	STICK KENTANG ORI/BALADO	35.000
30	GAYAM	10.000
31	ANEKA RASA WAPER ROLL	13.000
32	IKAN JENGGELEK	13.000
33	IKAN BELUT LAUT	13.000
34	IKAN TERI PARON	22.000
35	TERI CRISPY TOPLES	22.000
36	TERI CRISPY BALADO TOPLES	12.000
37	SINGKONG KUNING B/K	10.000
38	ANEKA CAMILAN / SEBLAK	10.000
39	SINGKONG PUTIH JERUK + PEDAS	10.000
40	BISKUIT VIDIBOL	10.000
41	STICK RAJUNGAN	10.000
42	OTOK PUTIH	20.000
43	KRUPUK TAHU	10.000

Berdasarkan beberapa daftar produk diatas, produk camilan Jimerto mempunyai banyak variasi produk yang beragam. Dengan hal ini maka pembeli akan mempunyai banyak pilihan dalam membeli camilan Jimerto.

Perkembangan usaha Cmilan Jimerto dapat dilihat dari omset penjualan dari tahun 2022 sampai 2023 dapat dilihat melalui tabel berikut ini.

Tabel 4.1

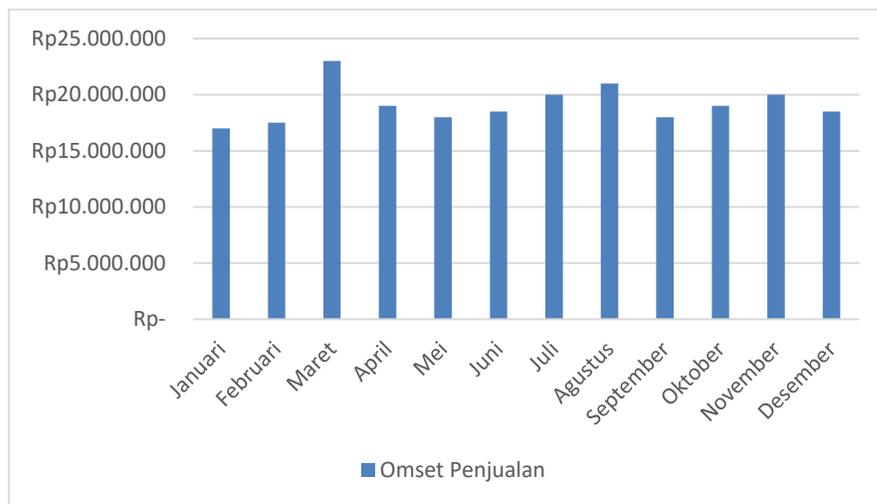
Data Pendapatan Usaha Camilan Jimerto Tahun 2022.



Sumber: Wawancara dengan Ibu Iin selaku owner usaha camilan Jimerto.

Tabel 4.2

Data Pendapatan Usaha Camilan Jimerto Tahun 2023.



Sumber: Wawancara dengan Ibu Iin selaku owner usaha camilan Jimerto.

Berdasarkan diagram diatas, dapat dilihat bahwa pendapatan usaha camilan Jimerto mengalami peningkatan pada tahun 2022-2023. Pada tahun 2023 omset usaha camilan Jimerto menyentuh diatas Rp.20.000.000. hal itu lebih tinggi daripada tahun sebelumnya yang hanya menyentuh di angka Rp. 18.000.000. hal itu terjadi karena usaha camilan Jimerto pada saat itu membuat inovasi produk berupa keripik belut laut yang pada tahun tersebut memiliki banyak permintaan. Selain itu gaya dan desain produk yang mempunyai ciri khas memiliki daya tarik sendiri bagi pembeli.

b. Data Karyawan Usaha Camilan Keripik Jimerto

Dalam memulai usahanya Ibu Iin dari tahun ke tahun mengalami kemajuan. Berkembangnya usaha camilan Jimerto dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Dengan demikian Ibu Iin menambah jumlah karyawannya hingga saat ini berjumlah 8 orang. Berikut merupakan daftar karyawan usaha camilan Jimerto.

Tabel 4.3 Daftar Karyawan Tahun 2024

No	Nama Karyawan	Jenis Kelamin	Pendidikan	Usia
1	Jumiati	Perempuan	SMP	41
2	Yanti	Perempuan	SMA	30
3	Robet	Laki-laki	SMA	29
4	Sundari	Perempuan	SD	40
5	Juhairiyah	Perempuan	SMA	33
6	Ida	Perempuan	SMP	35
7	Novi	Perempuan	SMA	30
8	saleh	Laki-laki	SMA	35

Berdasarkan data diatas diketahui bahwa karyawan Jimerto terdiri dari 6 perempuan dan 2 laki-laki. Karyawan usaha camilan Jimerto dengan jumlah 8 orang

itu, saling membantu dalam pengerjaan produksi camilan. Hal ini karena tidak adanya pembagian tugas tertentu masing-masing karyawan. Pernyataan ini disampaikan oleh Ibu Iin yakni:

“Jadi karyawan disini itu saling membantu satu sama lain, gak ada pembagian tugas. Misalkan bagian penggorengan kurang orang maka akan dibantu dan misalkan bagian pengemasan kurang juga maka, yang akan membantu.”²

Berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan bahwa karyawan usaha camilan Jimerto masing-masing memiliki kemampuan yang sama disegala bidang. Hal itu bukan tanpa alasan, Ibu Iin selaku pemilik usaha memiliki antisipasi apabila karyawannya tidak bisa masuk kerja, maka bisa diganti dengan karywan yang lainnya dalam pengerjaan produksinya.

2. Inovasi Produk Pada Usaha Camilan Keripik Jimerto Di Kelurahan Patemon Kabupaten Pamekasan

Inovasi produk memiliki peranan yang sangat penting bagi pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya. Usaha Camilan Jimerto harus memiliki inovasi produk ditengah persaingan yang begitu ketat. Dengan adanya inovasi, dapat meningkatkan nilai dan memiliki keunggulan kompetitif serta menjadi pemimpin pasar. Meskipun perusahaan mementingkan mutunya, tetapi apabila perusahaan tidak memperhatikan selera konsumen, maka akan menyebabkan produknya tidak diminati, bahkan konsumennya akan beralih pada produk lain, sehingga penjualan akan menurun.

Dalam memperoleh informasi terkait inovasi produk yang dilakukan oleh usaha camilan Jimerto peneliti melakukan wawancara terhadap pemilik usaha

² Iin, Pemilik Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

tersebut dan karyawan yang ada di dalamnya. Indikator yang digunakan peneliti terkait inovasi produk menurut Kotler Amstrong yakni terdiri dari kualitas produk, indikator kedua yaitu varian produk dan indikator ketiga yaitu gaya serta desain produk.

Kualitas produk merupakan Suatu kemampuan produk dalam melakukan fungsi-fungsinya yang meliputi daya tahan, kehandalan, dan ketelitian yang diperoleh produk dengan secara keseluruhan. Kualitas produk yang baik akan menarik konsumen untuk terus membeli dan menjadikannya sebagai langganan. Selain itu, produk yang memiliki kualitas akan bertahan lama di pasaran. Hal itu juga akan menjadi ciri khas dari produk yang dihasilkan oleh pelaku usaha. Produk camilan Jimerto memiliki daya tahan yang cukup lama seperti yang disampaikan oleh salah satu karyawan yakni:

”Cemilan-cemilan yang kami produksi itu memiliki daya tahan yang bagus. Bisa bertahan hingga 2 tahun. Hal itu karena disini dalam penggorengannya menggunakan minyak yang berkualitas juga serta produknya setelah digoreng ditiriskan dengan baik.”³

Hal tersebut juga sama dengan apa yang disampaikan oleh Jumiati selaku karyawan yang sering melakukan di bagian penggorengan camilan Jimerto yakni:

“Kami menggunakan minyak yang bagus untuk mempertahankan kualitas keripik. Karena hal itu berpengaruh nantinya terhadap warna keripik tersebut.”⁴

Berdasarkan hasil wawancara tersebut diketahui bahwa dibalik produk camilan Jimerto memiliki daya tahan yang lama sebab minyak yang digunakan

³ Yanti, Karyawan Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

⁴ Jumiati, Karyawan Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

memiliki kualitas yang baik dan ditiriskan sampai tidak ada sisa minyak pada saat pengemasan. Pernyataan tersebut didukung oleh ibu Iin selaku pemilik usaha yakni:

“Usaha ini sudah lama bertahan, tidak lain karena kualitas produknya yang baik. Saya selalu mengutamakan kenyamanan konsumen. Jadi, pada saat produksi berlangsung saya juga ikut bekerja didalamnya sekaligus mengawasi. Mulai dari awal produksi sampai pengemasan itu diperhatikan.”⁵

Selain hal itu, dalam meningkatkan kualitas produknya, camilan Jimerto juga memperhatikan ketelitian dalam proses produksinya. Pernyataan ini disampaikan oleh Saleh selaku karyawan yakni:

“Dalam proses produksi juga memperhatikan kebersihan, dan kalau menggoreng itu apinya harus pas tidak boleh terlalu besar atau kecil karena akan berdampak pada kerupuk yang dihasilkan, mengembang atau tidak.”⁶

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi maka peneliti memperoleh gambaran bahwa dalam mempertahankan kualitas produk camilan Jimerto sehingga memiliki daya tahan yang lama yaitu, camilan Jimerto memperhatikan bahan-bahan yang digunakan dengan merek-merek yang terjamin kualitasnya. Selain itu, pada saat produksi juga memperhatikan ketelitian dan didukung dengan alat-alat yang mumpuni.

Selain dari faktor kualitas, variasi produk berperan penting dalam menarik konsumen. Dengan adanya variasi produk, sebagai sarana kompetitif untuk membedakan produk satu dengan yang lain, atau antara produk yang dimiliki dengan produk pesaing. Seperti ukuran, harga, penampilan, atau atribut lain. Camilan Jimerto memiliki beberapa variasi produk seperti yang disampaikan oleh Ibu Iin

⁵ Iin, Pemilik Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

⁶ Saleh, Karyawan Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

“Di camilan Jimerto itu kalo gak salah ada 43 variasi produk, mulai dari keripik, terus kacang-kacangan, kerupuk belut, usus dll.”⁷

Hal itu juga disampaikan oleh Sundari selaku karyawan yakni:

“Camilannya itu banyak variasi dan warnanya yang menarik. Saya paling suka itu keripik belut lautnya.”⁸

Berbagai macam variasi produk yang diproduksi camilan Jimerto juga terdiri dari beberapa camilan khas Madura. Hal itu sebagai bentuk memperkenalkan dan mengeksplorasi makanan khas kepada masyarakat khususnya di luar Madura. Hal itu seperti yang disampaikan oleh Yanti yakni:

“Camilan Jimerto itu terkenal memang dari makanan khasnya yaitu seperti otok, jagung marning, ikan tenggiri dan yang paling banyak dicari yaitu inovasi terbaru kami keripik belut laut serta macam produk lainnya.”⁹

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi tersebut diperoleh bahwa variasi produk yang diproduksi camilan Jimerto sangat banyak. Hal itu membuat konsumen memiliki banyak pilihan terutama camilan khas Madura. Dari hal ini Camilan Jimerto juga unggul dari berbagai produsen camilan di Madura. Hal itu dibuktikan dengan banyaknya toko-toko bahkan supermarket yang menjadi langganan camilan Jimerto untuk dijual kembali.

Selain itu, inovasi produk dapat dilihat dari dari gaya dan desain produk. Gaya hanya menjelaskan penampilan produk tertentu, sedangkan desain produk adalah rangkaian usaha untuk mempelajari dan merencanakan benda pakai yang fungsional, dan estetis sehingga menjadi lebih bernilai dan bermanfaat bagi penggunanya (konsumen) atau memiliki konsep yang lebih dari gaya. Camilan Jimerto memiliki

⁷ Iin, Pemilik Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

⁸ Sundari, Karyawan Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

⁹ Yanti, Karyawan Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

gaya tersendiri dalam hal pengemasan produk. Hal itu disampaikan oleh Sundari yakni:

“Dalam pengemasan kami memperhatikan kerapian, jadi gak asal mengemas. Kami buat produk itu disusun dengan rapi agar penampilannya menarik untuk dilihat serta pas dalam timbangannya.”¹⁰

Pernyataan tersebut didukung oleh Jumiati selaku karyawan yakni:

“Setelah proses tirsan dari penggorengan saya melakukan pengemasan, pengemasan harus rapi dan bebas dari udara untuk menjaga ketahanan produk. Kemasan harus bersih dan terjejer rapi. Setelah itu baru dikasih label camilan.”¹¹

Berdasarkan hal tersebut diperoleh bahwa dalam pengemasan produk camilan Jimerto memperhatikan estetika dalam pengemasan. Kerapian dalam penyusunan di pengemasan dapat menarik konsumen. Produk Jimerto juga memperhatikan kebersihan dalam proses pengemasannya.

Selain itu dalam menambah estetika desain produk yang menarik juga diperlukan. Hal itu dikarenakan pertama kali yang dilihat konsumen pastinya penampilan. Penampilan yang menarik dapat membuat konsumen tertarik untuk mencoba bahkan membeli produk tersebut. Camilan Jimerto memiliki kemasan yang menarik berdasarkan wawancara dengan ibu Iin.

“Karena kami menjual camilan-camilan khas Madura, tentunya tidak luput dari budaya Madura itu sendiri. Jadi dari segi logo dan label kami menggunakan gambar budaya Madura yaitu kerapan sapi.”¹²

Hal itu juga sama dengan apa yang disampaikan oleh Saleh yakni:

“Jadi di cemilan Jimerto itu ada kemasan yang memang khusus oleh-oleh yang belinya banyak dan ada kemasan yang sifatnya eceran. Dalam kemasan itu tertera logo dan label yang menandakan budaya Madura yaitu kerapan sapi.”¹³

¹⁰ Sundari, Karyawan Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

¹¹ Jumiati, Karyawan Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

¹² Iin, Pemilik Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi peneliti memperoleh bahwa dalam gaya dan desain produk camilan Jimerto mengangkat budaya Madura yaitu pakaian adat serta kerapan sapi Madura dalam menarik konsumen khususnya konsumen yang dari luar. Hal tersebut membuktikan bahwa berhasilnya dan berkembangannya produk camilan Jimerto tidak lain salah satunya dari kemasannya yang menarik. Dari hal itu banyaknya konsumen yang menjadi langganan camilan Jimerto, mulai yang memang dikonsumsi sendiri sampai yang diperjualbelikan kembali.

3. Kendala Pada Usaha Camilan Keripik Jimerto Di Kelurahan Patemon Kabupaten Pamekasan

Dalam mengembangkan bisnisnya usaha camilan Jimerto tentunya memiliki tantangan dan kendala yang dialami. Hal ini merupakan bukan hal yang mudah, dengan lama berdirinya usaha camilan Jimerto membuktikan bahwa tantangan dan kendala yang dialami dapat diselesaikan. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan dengan ibu Iin dimana beliau mengatakan:

“Terkadang tantangan dan kendala yang kita alami itu adalah pesaing ya. Maka dari itu kami harus mempunyai inovasi yang bisa memperkuat usaha kami. Harga yang murah namun gak berkualitas juga percuma karena lama kelamaan konsumen pasti akan pindah.”¹⁴

Berdasarkan hasil wawancara tersebut diperoleh gambaran bahwasanya tantangan yang di hadapi oleh usaha camilan Jimerto yaitu pesaing-pesaing terutama

¹³ Saleh, Karyawan Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

¹⁴ Iin, Pemilik Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

pesaing baru dengan variasi produk yang hampir sama. Dengan hal itu camilan Jimerto harus mempunyai inovasi yang lebih dalam menunjang produknya dipasaran.

Selain itu, kendala yang dihadapi usaha camilan Jimerto terkait inovasi produk yang dilakukan guna meningkatkan penjualan dan bertahan di Antara para pesaing yaitu seperti yang disampaikan oleh yanti:

“Sebenarnya untuk kendala itu ketika kami mempunyai permintaan banyak di pasar ya. Jadi supplier dan para petani itu terkadang tidak siap ketika ada permintaan yang banyak dan mendadak. Maka dari itu kami terkadang menolak permintaan yang itu sifatnya mendadak atau kami beri solusi tambahan hari kepada konsumen.”¹⁵

Pernyataan tersebut diperkuat oleh pernyataan Ibu Iin beliau menuturkan:

“Ya kami kan punya variasi produk yang banyak. Jadi ketika ada permintaan oleh konsumen terkait produk yang dengan variasi yang diminta dengan jangka waktu yang dekat, kami terkadang menolak karena stok bahan baku yang tidak bisa didapat dengan rentan waktu yang pendek.”¹⁶

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi peneliti memperoleh gambaran bahwasanya kendala yang dihadapi oleh usaha camilan Jimerto yakni ketersediaan bahan baku. Proses suplai bahan baku membutuhkan jangka waktu terutama supplier langsung dari para petani. Hal tersebut dibuktikan dengan banyaknya ditemui produk camilan Jimerto di beberapa toko oleh-oleh dan swalayan yang hampir kehabisan stok. Sebab, banyaknya permintaan pasar terkait produknya.

Hal tersebut juga disampaikan oleh Jumiati selaku karyawan yakni

¹⁵ Yanti, Karyawan Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

¹⁶ Iin, Pemilik Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

“Membuat produk baru itu kan gak sembarang kami buat, jadi harus memperhatikan kemanan dan uji layak untuk dimakan serta berapa lama produk tersebut akan bertahan lama.”¹⁷

Selain itu, beliau juga mengatakan bahwa produk baru juga harus diterima oleh pasar yakni:

“jadi produk baru yang kami buat juga itu harus memperhatikan permintaan pasar, apakah pasar menerima dengan baik atau sebaliknya.”¹⁸

Berdasarkan hasil wawancara tersebut diperoleh gambaran bahwasanya kendala dalam membuat inovasi produk yaitu mengenai keamanan dari produk itu sendiri. Produk yang dibuat harus layak dimakan dan memiliki daya tahan yang lama. Kemudian produk baru harus mempunyai nilai atau kualitas untuk diterioma dipasaran.

Selain dari bahan baku usaha camilan Jimerto terkendala terkait sumber daya manusia yaitu karyawan. Karyawan camilan Jimerto mempunyai kemampuan yang sama dalam hal produksi. Namun dalam hal pengiriman barang hanya ada 1 satu sopir yang mampu mengoperasikan. Ketika karyawan tersebut tidak masuk kerja maka Ibu Iin akan mencari orang yang bisa mengoperasikan sesuai dengan apa yang disampaikan yakni:

“saya yang sekulitan itu ketika supir gak masuk. Karena dari karyawan saya hanya satu orang yang bisa nyetir. Jadi mau tidak mau saya terkadang menyuruh orang terdekat saya untuk menggantikan sementara untuk itu.”¹⁹

¹⁷ Jumiati, karyawan Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

¹⁸ Jumiati, karyawan Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

¹⁹ Iin, Pemilik Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

Pernyataan lain juga disampaikan oleh Saleh yang merupakan salah satu karyawan camilan Jimerto, beliau menyampaikan:

“Kalau saya gak masuk itu, pamitnya satu hari sebelum itu, agar ibu Iin itu bisa mencari pengganti saya.”²⁰

Berdasarkan hasil wawancara tersebut diperoleh gambaran bahwasanya kendala yang dihadapi usaha camilan Jimerto salah satunya kekurangan SDM hal itu bisa dilihat ketika salah satu karyawan seperti supir dalam pengantaran barang tidak masuk, maka Ibu Iin selaku pemilik harus mevari pengganti sementara untuk mengisi kekosongan tersebut.

Selain dari faktor SDM yang paling penting yaitu dari segi modal usaha. Inovasi produk dapat berjalan dengan baik dan mudah jika diikuti dengan modal usaha mencukupi. Pernyataan tersebut disampaikan oleh Ibu Iin:

“kami ingin memang produk kami itu terus bertambah dan punya ide produk yang belum pernah dibuat sebelumnya. Namun disini sebenarnya keterbatasan modal. Masih ada karyawan yang harus dibayar dengan layak, biaya operasional serta biaya-biaya kebutuhan keluarga. Jadi, ya mungkin sedikit demi sedikit untuk mengumpulkan modal usaha. Soalnya kan banyak yang harus dibeli, seperti alat dan bahan yang berkualitas juga. Di awal-awal yang buat produk keripik belut laut kan juga dari sedikit demi sedikit mengumpulkan modal. Jadi untuk selanjutnya ya sama seperti itu.”²¹

Berdasarkan hasil dari wawancara peneliti memperoleh gambaran bahwasanya modal usaha yang dimiliki camilan Jimerto masih belum cukup untuk melakukan inovasi produk-produk yang lain. Ibu Iin selaku pemilik fokus terhadap gaji karywan, operasional perusahaan serta kebutuhan keluarga yang harus dikeluarkan. Maka dari itu untuk modal usaha sedikit demi sedikit dikumpulkan dari

²⁰ Saleh, Karyawan Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

²¹ Iin, Pemilik Usaha Camilan Jimerto, *Wawancara Langsung* (05 Maret 2024)

hasil penjualan untuk bisa membuat inovasi produk yang lainnya setelah membuat produk sebelumnya yang diminati pembeli yaitu keripik belut laut.

B. Temuan Penelitian

1. Inovasi Produk Pada Usaha Camilan Keripik Jimerto Di Kelurahan Patemon Kabupaten Pamekasan

Berdasarkan hasil observasi, wawancara, serta dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti maka diperoleh gambaran bahwasanya camilan Jimerto mulai berdiri sejak tahun 2002. Ibu Iin selaku pemilik mendirikan usaha camilan ini dengan tujuan untuk membantu perekonomian keluarganya. Camilan Jimerto dari tahun ke tahun semakin berkembang dan mengalami kemajuan. Hal itu dikarenakan inovasi produk yang telah dilakukan dalam mengembangkan serta mempertahankan usaha, diantaranya sebagai berikut:

- a. Mengutamakan kualitas produk dengan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas untuk membuat produk lebih tahan lama.
- b. Memiliki variasi produk yang beragam mulai dari cemilan khas Madura seperti ikan teri krispi, ikan jenggelek hingga cemilan produk inovasi lainnya seperti keripik ikan belut laut.
- c. Memiliki kreativitas gaya dan desain produk yang menarik dengan mengangkat tema budaya Madura dalam kemasan.

2. Kendala Pada Usaha Camilan Keripik Jimerto Di Kelurahan Patemon Kabupaten Pamekasan

Beberapa kendala yang dialami usaha camilan Jimerto dalam inovasi produknya yaitu:

- a. Terbatasnya stok bahan baku ketika banyaknya permintaan dari konsumen dalam jangka waktu dekat.
- b. Kekurangan Keahlian SDM dalam bidang transportasi pengiriman barang ke konsumen.
- c. Masalah keamanan produk, produk baru yang diproduksi harus mempunyai uji layak dimakan dan bisa dikonsumsi semua kalangan serta bebas dari efek samping.
- d. Tingkat permodalan.
- e. Penerimaan Pasar, yaitu sebelum membuat produk baru usaha camilan Jimerto harus melakukan uji pasar apakah produk diterima dengan baik atau justru sebaliknya.

C. Pembahasan

1. Inovasi Produk Pada Usaha Camilan Keripik Jimerto Di Kelurahan Patemon Kabupaten Pamekasan

Inovasi merupakan bagian mental dari seorang pengusaha yakni inovatif. Seorang pengusaha harus memiliki tuntutan untuk mampu menjadi sosok yang inovatif dalam melahirkan ide-ide dan strategi untuk mengembangkan usaha bisnis yang dimiliki. Mental inovatif tersebut pada akhirnya akan dimunculkan pada karya-

karya inovasi sebagai hasil dari produk bisnis atau layanan jasa untuk konsumen sesuai dengan dalil yang berkaitan dengan inovasi yakni terdapat dalam QS. al-Ra'd ayat 11. Inovasi produk merupakan cara meningkatkan nilai sebagai sebuah komponen kunci kesuksesan sebuah operasi bisnis yang dapat membawa perusahaan memiliki keunggulan kompetitif dan menjadi pemimpin pasar. Tujuan perusahaan untuk melakukan inovasi produk adalah untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan karena produk yang telah ada rentan terhadap perubahan kebutuhan dan selera konsumen, teknologi, siklus hidup produk yang lebih singkat, serta meningkatnya persaingan domestik dan luar negeri.²²

Upaya inovasi produk yang telah dilakukan usaha camilan Jimerto dapat dianalisis melalui tiga pendekatan indikator inovasi produk. Hal sebagaimana berdasarkan teori menurut Kotler Armstrong yaitu untuk mengetahui inovasi produk melalui tiga pendekatan yakni: Pertama kualitas produk, merupakan suatu kemampuan produk dalam melakukan fungsi-fungsinya yang meliputi daya tahan, kehandalan, dan ketelitian yang diperoleh produk dengan secara keseluruhan. Usaha camilan Jimerto menggunakan bahan-bahan yang berkualitas dalam proses produksi. Selain itu memerlukan ketelitian seperti mengontrol kepanasan minyak, meniriskan minyak setelah dari penggorengan sampai benar-benar kering sehingga awet dan tahan lama. Dari hal itu secara kualitas produk camilan Jimerto terjamin.

Selain itu yang kedua adalah varian produk, yang merupakan sarana kompetitif untuk membedakan produk satu dengan yang lain, atau antara produk yang

²² Arianti, 2012, Tujuan Inovasi Produk., (www.scribd.com/doc/9092422/inovasi-dan-produk-baru.com di akses pada 20 Oktober 2023)

dimiliki dengan produk pesaing. Seperti ukuran, harga, penampilan, atau atribut lain. Produk Jimerto memiliki banyak varian produk, mulai dari produk asli khas Madura seperti otok goreng, ikan teri krispi, ikan jenggalek dan produk inovasi seperti keripik ikan belut laut. Dari berbagai produk inovasi yang dibuat, produk camilan Jimerto dapat dikonsumsi di semua kalangan. Selain itu seperti toko oleh-oleh dan swalayan pun tidak perlu ke supplier lain untuk menambah produk di etalasnya karena camilan Jimerto sudah menyediakan varian produk mulai dari produk lokal hingga produk khas daerah lainnya.

Selanjutnya, gaya dan desain produk merupakan cara lain dalam menambah nilai bagi pelanggan. Dalam hal pengemasan serta desain dari identitas camilan Jimerto sendiri sangatlah menarik. Identitas logo yang menggunakan salah satu budaya Madura membuat produk Jimerto sendiri dikenal di daerah local maupun daerah yang lain. Pengemasan yang rapi dalam menyusun produk juga menjadi daya tarik pembeli. Estetika dari suatu produk menjadi daya tarik pertama karena pastinya konsumen akan tertarik jika produk tersebut terlihat mewah dan kental dengan makan khas.

Berdasarkan hal tersebut dapat dianalisis inovasi camilan Jimerto secara kualitas, varian produk dan gaya serta desain produk sudah sangat baik, dengan memperhatikan daya tahan produk dan kualitas bahan yang digunakan. Selain itu, camilan Jimerto menyediakan berbagai macam camilan mulai dari camilan khas daerah maupun daerah yang lainnya. Gaya dan desain produk camilan mengangkat kebudayaan madura sebagai kemasan dalam produknya. Hal ini dapat menambah daya Tarik Bagi konsumen dalam membeli produk tersebut.

2. Kendala Pada Usaha Camilan Keripik Jimerto Di Kelurahan Patemon Kabupaten Pamekasan

Dalam kamus besar bahasa Indonesia kendala merupakan halangan, rintangan, faktor atau keadaan yang membatasi, menghalangi, atau mencegah pencapaian sasaran. Sedangkan kendala yang dimaksud dalam penelitian ini adalah kendala inovasi produk yang dialami usaha camilan Jimerto baik dalam proses produksi maupun operasional perusahaan.

Terdapat beberapa kendala yang dihadapi usaha camilan Jimerto terkait inovasi produk yaitu sebagai berikut. Pertama, Masalah Uji Layak Konsumsi, dalam membuat produk baru usaha Jimerto juga harus memperhatikan terkait keamanan produk. Produk harus layak konsumsi dan memiliki daya tahan yang lama untuk mempertahankan kualitas serta layak dikonsumsi oleh semua kalangan. Dari hal tersebut, merupakan tantangan sekaligus hambatan yang dialami usaha camilan Jimerto. Sebab, untuk menghasilkan produk yang aman, kreatif serta memunculkan hal yang baru butuh waktu dan sumber daya yang mencukupi.

Kedua, waktu dan ketersediaan bahan baku. Bahan baku merupakan faktor penting kaitannya dengan produksi sebelum menjadi barang jadi. Ketika camilan Jimerto mendapatkan jumlah pesanan yang besar dalam jangka waktu yang dekat, maka ketersediaan bahan baku tidak mencukupi. Hal itu terjadi karena supplier dari camilan Jimerto merupakan para petani dan sebagian kecil juga dari pasar yang setiap harinya terbatas menyediakan bahan yang dibutuhkan. Maka dari itu Ibu Iin selaku

pemilik tak jarang menolak permintaan tersebut, kecuali konsumen bersedia menunggu hingga ketersediaan bahan baku ada.

Ketiga yakni kekurangan keahlian SDM, Usaha camilan Jimerto memiliki jumlah 8 karyawan. Namun hanya satu orang yang bisa mengoperasikan transportasi dalam pengiriman barang. Ketika karyawan yang menangani tersebut tidak bisa masuk kerja, maka akan memperlambat proses distribusi terhadap konsumen. Dari hal itu, karyawan yang memiliki tugas penting untuk menyampaikan izin maksimal satu hari sebelum tidak masuk kerja. Sehingga ibu Iin selaku pemilik bisa mencari pengganti sementara untuk mengisi kekosongan tersebut. Selain itu dalam memunculkan produk baru juga harus memperhatikan sumber daya manusia dalam bidang kreativitas dan inovatif sehingga produk yang dihasilkan mempunyai nilai jual yang tinggi dan berkualitas.

Keempat, tingkat permodalan. Para pengusaha UKM seringkali kesulitan dalam mencari modal pembiayaan dari bank, karena banyaknya persyaratan yang belum terpenuhi. Dengan adanya tambahan modal bagi perusahaan maka, jauh lebih mudah untuk berinovasi. Namun, karena usaha camilan Jimerto masih belum cukup modal untuk membeli kebutuhan tambahan inovasi produk lainnya, seperti alat-alat teknologi yang canggih serta bahan-bahan yang berkualitas. Maka dari itu Ibu Iin selaku pemilik usaha mengumpulkan sedikit demi sedikit modal usaha untuk kebutuhan operasional, ekspansi, serta inovasi produk. Hal itu dikarenakan masih banyak biaya yang harus dikeluarkan seperti gaji karyawan, biaya operasional perusahaan serta kebutuhan keluarga.

Terakhir, penerimaan pasar. Dalam membuat suatu hal baru, perlu adanya pengecekan pasar. Dengan adanya produk baru tersebut, apakah pasar merespon baik atau tidak. Perlu adanya suatu hal yang dapat meyakinkan konsumen bahwa produk itu layak untuk dijual. Produk inovasi usaha Jimerto sebelumnya yaitu keripik belut laut berhasil diterima di pasar. Bahkan membuat omset penjualannya naik. Namun inovasi harus selalu ditingkatkan karena tidak selamanya akan bertahan lama. Maka dari itu dalam membuat inovasi produk harus memperhatikan permintaan pasar. Hal tersebut membutuhkan survey serta penelitian yang lebih lanjut dan akan membutuhkan jangka waktu yang lama serta biaya yang akan dikeluarkan.

Berdasarkan hal tersebut kendala yang dialami usaha camilan Jimerto sesuai dengan teori indikator kendala usaha yakni: Masalah uji layak konsumsi, produk harus layak konsumsi dan memiliki daya tahan yang lama untuk mempertahankan kualitas serta layak dikonsumsi oleh semua kalangan. Selain itu, ketersediaan produk dibuktikan ketika camilan Jimerto memiliki banyak pesanan dalam waktu yang singkat, Ibu In selaku pemilik menolak permintaan tersebut dikarenakan stok bahan baku yang tersedia terbatas jika dibutuhkan dalam waktu yang singkat. Ketiga, kekurangan keahlian SDM karena hanya ada satu orang yang bisa mengoperasikan transportasi pengiriman barang. Keempat modal, dibuktikan bahwa dalam membuat produk baru maka alat serta bahan yang digunakan juga harus ditingkatkan dan hal itu membutuhkan modal yang besar. Terakhir penerimaan pasar. Hal itu membutuhkan waktu lama bagi Camilan Jimerto karena disamping meneliti di pasar, Jimerto juga harus memproduksi produknya agar tetap terus berjalan tanpa mengurangi porsi produksinya.