

**PROFIL INDUSTRI RUMAH TANGGA KUE TRADISIONAL  
KAMPUNG TEGAL KEMUNING, DANUREJAN, YOGYAKARTA**  
**TAHUN 2017**

**TUGAS AKHIR SKRIPSI**

Diajukan kepada Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta  
untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan



Oleh:

Clara Lita Rosari

NIM. 13511241045

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TEKNIK BOGA  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
2017**

## **LEMBAR PERSETUJUAN**

Tugas Akhir Skripsi

### **PROFIL INDUSTRI RUMAH TANGGA KUE TRADISIONAL KAMPUNG TEGAL KEMUNING, DANUREJAN, YOGYAKARTA**

Disusun oleh:

Clara Lita Rosari

NIM. 13511241045

Telah memenuhi syarat dan disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk dilaksanakan Ujian Akhir Tugas Akhir Skripsi bagi yang bersangkutan

Mengetahui,  
Ketua Jurusan  
Pendidikan Teknik Boga dan Busana,

Dr. Mutiara Nugraheni, M.Si.  
NIP.19770131 200212 2 001

Yogyakarta, 15 Mei 2017

Dosen Pembimbing  
Tugas Akhir Skripsi,

Dr. Marwanti, M.Pd.  
NIP.195703131983 2 001



# **PROFIL INDUSTRI RUMAH TANGGA KUE TRADISIONAL KAMPUNG TEGAL KEMUNING, DANUREJAN, YOGYAKARTA**

**Clara Lita Rosari**

Pendidikan Teknik Boga FT UNY, Yogyakarta

NIM. 13511241045 [claralitarosari@gmail.com](mailto:claralitarosari@gmail.com)

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui profil industri rumah tangga kue tradisional di Kampung Tegal Kemuning dalam aspek produksi. Kegiatan dilaksanakan pada bulan Februari 2017 hingga Mei 2017 dengan melibatkan 22 orang pelaku usaha kue tradisional.

Penelitian ini merupakan penelitian studi kasus dengan setting penelitian di Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta. Subjek penelitian primer adalah dua puluh dua pelaku usaha kue tradisional yang telah menjalani usaha kue dalam waktu yang relatif lama. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah dengan teknik observasi, angket, dan dokumentasi. Uji keabsahan data dengan triangulasi sumber.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam aspek produksi memiliki kelemahan dan kelebihan. Kelemahannya yaitu tempat produksi, peralatan, resep baku, penentuan harga jual, serta kelebihannya yaitu modal, manajemen waktu, produk, promosi, sasaran penjualan, dan tenaga kerja.

Kata kunci: *profil, industri rumah tangga, kue tradisional, produksi*

## **MOTTO**

— ◦∞◦—

"God has not called me to be successful. He called me to be faithful"

**– Mother Teresa**

"Dengan kedisiplinan diri, banyak hal yang mungkin dilakukan"

**– Theodore Roosevelt**

## HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir Skripsi

### PROFIL INDUSTRI RUMAH TANGGA KUE TRADISIONAL KAMPUNG TEGAL KEMUNING, DANUREJAN, YOGYAKARTA

Disusun oleh:

Clara Lita Rosari

NIM. 13511241045

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir Skripsi Program Studi  
Pendidikan Teknik Boga Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta pada  
tanggal 12 Juni 2017

#### TIM PENGUJI

Nama/Jabatan	Tanda tangan	Tanggal
Dr. Marwanti, M.Pd. Ketua Penguji/Pembimbing		<u>12 / 6 / 2017</u>
Dr. Mutiara Nugraheni, M.Si. Sekretaris		<u>12 / 6 / 2017</u>
Dr. Badraningsih L. Penguji		<u>12 / 6 / 2017</u>

Yogyakarta, 13 Juni 2017

Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta

Dekan,

Dr. Widarto, M.Pd.

NIP. 19631230 198812 1 00 1

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Clara Lita Rosari  
NIM : 13511241045  
Program Studi : Pendidikan Teknik Boga  
Judul TAS : Profil Industri Rumah Tangga Kue Tradisional  
Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta

Menyatakan bahwa Tugas Akhir Skripsi ini benar – benar karya saya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang telah lazim.

Yogyakarta, Mei 2017

Yang menyatakan,

Clara Lita Rosari

NIM. 13511241045

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Segala puji dan syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan izin kepada penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir Skripsi dengan lancar tanpa kendala yang berarti. Penulis mempersembahkan karya ini teruntuk:

1. Bapak Stephanus Santosa dan Ibu Gabriella Triyati selaku orang tua yang tiada henti memberikan dukungan selama menjalani masa perkuliahan.
2. Arman Sijabat, Lukas Puguh Santosa, Yohanes Rahmat Nugroho, dan Pascalina Irbani yang telah memberikan semangat selama ini.
3. Teman – teman Pendidikan Teknik Boga 2013 dan seluruh Dosen serta Karyawan Pendidikan Teknik Boga Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta.

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan anugerah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Skripsi sebagian persyaratan untuk mendapatkan gelar Sarjana Pendidikan dengan Judul "Profil Industri Rumah Tangga Kue Tradisional Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta" dapat diselesaikan dengan baik dan lancar. Berkat bantuan, motivasi, kerjasama dari berbagai pihak maka tidak mungkin karya ini dapat terselesaikan. Maka dari itu penulis menyampaikan penghargaan dan ucapan rasa terimkasih yang sedalam – dalamnya kepada yang terhormat:

1. Dr. Marwanti, M.Pd., Dosen Pembimbing Tugas Akhir Skripsi Penulis.
2. Prihastuti Ekawatiningsih, M.Pd., sebagai ahli dalam validasi pedoman
3. Dr. Badraningsih L., selaku penguji ujian akhir TAS.
4. Dr. Mutiara Nugraheni, M.Si., selaku sekretaris ujian akhir TAS.
5. Dr. Mutiara Nugraheni, M.Si., Ketua Jurusan Pendidikan Teknik Boga dan Busana dan Ketua Podi Pendidikan Teknik Boga.
6. Dr. Widarto, M.Pd., Dekan Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta.
7. Bapak RW, Bapak RT, dan seluruh pelaku usaha kue tradisional Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta.
8. Pemerintah Provinsi DI Yogyakarta dan Pemerintah Kota Yogyakarta.
9. Semua pihak, secara langsung maupun tidak langsung, yang tidak dapat disebutkan disini atas bantuan dan perhatiannya selama penyusunan Tugas Akhir Skripsi ini.

Masih banyak hal – hal yang menjadikan karya tulis ini menjadi jauh dari kesempurnaan, maka dari itu penulis secara terbuka menerima kritik dan saran yang membangun. Semoga karya tulis ini memberikan manfaat kepada siapapun yang membacanya. Akhir kata penulis berharap akan ada secara terus menerus penelitian di bidang Industri Rumah Tangga dan menjadikan semakin berkembang dan berkualitas. Terima Kasih. Berkah Dalem.

Yogyakarta, Mei 2017

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>Halaman Judul .....</b>	<b>i</b>
<b>Lembar Persetujuan.....</b>	<b>ii</b>
<b>Abstrak.....</b>	<b>iii</b>
<b>Motto.....</b>	<b>iv</b>
<b>Halaman Pengesahan.....</b>	<b>v</b>
<b>Surat Pernyataan .....</b>	<b>vi</b>
<b>Halaman Persembahan .....</b>	<b>vii</b>
<b>Kata Pengantar .....</b>	<b>vii</b>
<b>Daftar Isi.....</b>	<b>x</b>
<b>Daftar Tabel .....</b>	<b>xii</b>
<b>Daftar Gambar .....</b>	<b>xiii</b>
<b>Daftar Lampiran .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I Pendahuluan .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	4
C. Batasan Masalah.....	5
D. Rumusan Masalah.....	5
E. Tujuan Penelitian .....	5
F. Manfaat Penelitian .....	6
<b>BAB II Kajian Teori .....</b>	<b>7</b>
A. Profil Industri Rumah Tangga.....	7
B. Kue Tradisional .....	15
C. Produksi.....	26
D. Penelitian Yang Relevan .....	41
E. Kerangka Berpikir .....	43
<b>BAB III Metodologi Penelitian .....</b>	<b>46</b>
A. Pendekatan Penelitian .....	46
B. Pendekatan Subyek Penelitian.....	46
C. Pemilihan Setting Penelitian .....	47
D. Definisi Operasional Variabel .....	47
E. Teknik Pengumpulan Data .....	48

F. Metode Analisis Data .....	50
G. Teknik Mencapai Kredibilitas .....	51
<b>BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan .....</b>	<b>52</b>
A. Hasil Penelitian .....	52
B. Pembahasan.....	72
<b>BAB V Simpulan dan Saran.....</b>	<b>77</b>
A. Simpulan.....	77
B. Saran.....	79
C. Keterbatasan Penelitian .....	80
<b>Daftar Pustaka .....</b>	<b>81</b>
<b>Lampiran .....</b>	

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1. Kisi – kisi pedoman wawancara .....	49
Tabel 2. Peralatan .....	60
Tabel 3. Produk .....	62

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1. Kerangka Berpikir .....	45
Gambar 2. Identitas Responden Berdasarkan Usia .....	54
Gambar 3. Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	55
Gambar 4. Identitas Responden Berdasarkan Lama Usaha .....	56
Gambar 5. Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	57
Gambar 6. Sasaran Penjualan .....	65
Gambar 7. Modal .....	67

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Surat Ijin Penelitian Fakultas Teknik UNY

Lampiran 2. Surat Ijin Riset/Penelitian Badan Kesatuan Bangsa dan Politik DIY

Lampiran 3. Surat Izin Penelitian Dinas Penanaman Modal dan Perizinan

Pemerintah Kota Yogyakarta

Lampiran 4. Surat Permohonan Validasi Pedoman Penelitian

Lampiran 5. Surat Pernyataan Validasi Pedoman Penelitian

Lampiran 6. Surat SK Pembimbing TAS

Lampiran 7. Kartu Bimbingan TAS

Lampiran 8. Catatan Lapangan Penelitian

Lampiran 9. Pedoman Wawancara

Lampiran 10. Presensi Responden

Lampiran 11. Daftar Produk

Lampiran 12. Dokumentasi Penelitian

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Dalam era globalisasi terjadi perkembangan kebudayaan masyarakat yang baru karena pengaruh budaya asing. Salah satu contohnya adalah hal makanan. Padatnya kesibukan dan aktivitas masyarakat menyebabkan tidak memiliki waktu untuk menyiapkan makanan sendiri dan lebih memilih untuk mengkonsumsi makanan diluar rumah. Perubahan pola hidup masyarakat sebagai dampak dari globalisasi menyebabkan masyarakat cenderung memilih sesuatu yang instan. Makanan merupakan kebutuhan mendasar manusia yang harus dipenuhi. Pada awalnya, makanan merupakan kebutuhan jasmani, tetapi dalam perkembangannya telah menjadi kebutuhan sosial dan religi. Dengan kata lain makanan tidak hanya untuk memenuhi fisik saja, akan tetapi juga memenuhi kebutuhan non-fisik.

Industri makanan menjadi salah satu industri yang perkembangannya cukup pesat saat ini. Peningkatan jumlah penduduk Indonesia dan sifat dari makanan yang merupakan salah satu kebutuhan pokok masyarakat menjadi salah satu faktor berkembangnya industri makanan. Hal tersebut membuat bisnis di bidang makanan menjadi bisnis yang menjanjikan, khususnya di kota – kota besar seperti Yogyakarta. Kota Yogyakarta adalah salah satu tempat tujuan wisata menarik yang dimiliki Indonesia. Kota Yogyakarta juga dikenal sebagai Kota Pelajar dan Kota Pariwisata.

Maka tidak heran dengan ikon tersebut membuat Yogyakarta dikenal oleh para wisatawan. Dengan ramainya wisatawan di Yogyakarta meningkatkan pertumbuhan jumlah hotel di Kota ini. Berdasarkan data Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia 2015, terdapat 87 hotel berbintang dan 1.010 hotel non-bintang. Sebagai Kota Pariwisata, Yogyakarta memiliki beberapa potensi wisata diantaranya yaitu wisata budaya, alam, belanja, dan kuliner. Salah satu daya tarik para wisatawan di Kota Yogyakarta adalah Keraton. Selain melestarikan Keraton sebagai sejarah perjuangan Indonesia, makanan tradisional pun masih dipertahankan.

Makanan tradisional masih terdapat kelemahan jika dibandingkan dengan makanan asing. Kelemahan makanan tradisional antara lain membutuhkan proses pengolahan lebih lama dan termasuk dalam makanan sehari basi atau tidak baik bila diproses lebih dari sekali. Terlebih dengan gencarnya iklan serta promosi makanan asing yang belum diimbangi promosi makanan tradisional menyebabkan tingkat ketertarikan masyarakat terhadap makanan tradisional semakin menurun. Salah satu contoh makanan tradisional yang sudah jarang diketahui oleh masyarakat adalah kue tradisional atau jajanan pasar. Pembuatan kue tradisional membutuhkan waktu dan ketekunan, namun harga kue tradisional relatif murah dibandingkan dengan produk *bakery*.

Kue tradisional digemari karena banyak variasi, rasa yang lezat, dan penampilan yang unik. Namun dengan gencarnya promosi makanan asing seperti produk *bakery*, maka kue tradisional mulai tergerus keberadaannya. Meskipun eksistensi bisnis kue tradisional mulai menurun karena maraknya produk *bakery*, tetapi kue tradisional masih tetap berpotensi untuk semakin berkembang. Salah satu potensi kue tradisional yaitu sebagai hidangan selingan dalam sehari – hari. Saat ini bisnis kue tradisional masih diminati oleh masyarakat dalam sektor industri rumah tangga pembuat kudapan. Biasanya para pebisnis kue tradisional lebih memilih menerima penjualan kue dalam bentuk pesanan. Dengan sektor industri rumah tangga tersebut, dapat membantu pemerintah daerah dalam upaya memberdayakan sumber daya manusia aktif dan produktif.

Pada survey awal terdapat suatu kampung di Kota Yogyakarta yaitu Kampung Tegal Kemuning. Lokasi kampung tersebut dekat dengan Pasar Lempuyangan. Di Kampung Tegal Kemuning terdapat industri rumahan pembuat kue tradisional. Selain memproduksi kue, terdapat pelaku usaha yang memiliki usaha sampingan yaitu berjualan kelapa parut. Kelapa parut merupakan bahan baku yang dibutuhkan oleh para pelaku usaha. Komunikasi yang terjalin antar warga Kampung Tegal Kemuning baik dan lancar. Pelaku usaha melakukan produksi kue di rumah masing – masing dengan keadaan ruang produksi yang tidak luas dan peralatan apa adanya. Meskipun pelaku usaha mengalami keterbatasan ruang dan peralatan, hal tersebut tidak membuat mereka putus asa. Sebaliknya

mereka tetap memiliki semangat dan tanggungjawab dalam menerima dan mengerjakan pesanan yang ada.

Peneliti memilih Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta sebagai tempat penelitian karena memiliki industri rumah tangga kue tradisional. Kue tradisional sudah ada sejak dahulu dan masih berpotensi untuk berkembang di tengah – tengah maraknya makanan asing. Saat ini harga jual kue tradisional masih terjangkau untuk kalangan masyarakat tetapi harganya lebih rendah dibandingkan produk *bakery*. Hal – hal tersebut sesuai dengan jurusan peneliti yaitu pendidikan teknik boga. Maka dari itu peneliti membuat judul “Profil Industri Rumah Tangga Kue Tradisional Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta”.

## B. Identifikasi Masalah

Dengan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka identifikasi masalahnya sebagai berikut :

1. Padatnya aktivitas masyarakat mengakibatkan kecenderungan memilih makanan instan dibanding makanan rumahan.
2. Gencarnya iklan dan promosi makanan asing dibandingkan promosi makanan tradisional menyebabkan kue tradisional semakin tergerus oleh produk *bakery*.
3. Pembuatan kue tradisional membutuhkan waktu dan ketekunan, namun harga kue tradisional relatif murah dibandingkan dengan produk *bakery*.

4. Pertumbuhan jumlah hotel di Yogyakarta sangat pesat tetapi tidak semua hotel gencar mengimbangi dengan produk kue tradisional.
5. Pelaku usaha kue tradisional lebih memilih sistem pesanan sehingga kue tradisional tidak dapat dinikmati setiap saat oleh masyarakat.

### **C. Batasan Masalah**

Dalam penelitian ini, "Profil Industri Rumah Tangga Kue Tradisional Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta" dibatasi tentang aspek produksi karena Kampung Tegal Kemuning merupakan industri rumah tangga pembuat kue tradisional.

### **D. Rumusan Masalah**

Bagaimana profil usaha rumah tangga kue tradisional Kampung Tegal Kemuning dalam aspek produksi?

### **E. Tujuan Penelitian**

Mengetahui profil usaha rumah tangga kue tradisional Kampung Tegal Kemuning dalam aspek produksi.

## **F. Manfaat Penelitian**

### 1. Kampung Tegal Kemuning

Mendapatkan saran alternatif pengembangan usaha kue tradisional sehingga dapat mengetahui potensi usaha untuk dikembangkan dan lebih maju.

### 2. Universitas Negeri Yogyakarta

Memperluas relasi Universitas dengan tempat - tempat yang dapat diteliti guna pengembangan dan pengabdian.

### 3. Pemerintah DIY

Sebagai sumbang saran kepada pihak – pihak terkait dalam pengambilan kebijakan promosi makanan Indonesia guna meningkatkan minat masyarakat setempat dan wisatawan dalam mengkonsumsi makanan Indonesia.

### 4. Peneliti

Mengimplementasikan hasil studi dengan kenyataan di masyarakat serta menambah pengetahuan tentang industri rumah tangga di Yogyakarta.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Deskripsi Teori**

##### **1. Profil Industri Rumah Tangga**

Profil menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah grafik atau ikhtisar yang memberikan fakta tentang hal – hal khusus. Industri (Nurdin, 2004 :10) adalah suatu kegiatan atau tindakan untuk mengolah suatu bahan dijadikan sesuatu barang atau bahan yang lain dimana wujud dan bentuknya telah berlainan dan nilai penggunaannya jauh lebih memberikan manfaat serta guna bagi kehidupan. Dengan kegiatan dalam industri dapat mengubah bahan baku menjadi barang setengah jadi atau barang jadi serta dapat meningkatkan nilai suatu barang dan jasa. Industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah dan bahan baku menjadi barang yang lebih bermutu dalam penggunaannya. Industri merupakan bagian dari kegiatan produksi yang sifatnya komersial.

Industri rumah tangga atau *home industry* (Nurdin, 2004 : 11) adalah usaha atau kegiatan untuk memproses dan mengolah suatu barang kebutuhan rumah tangga. Barang – barang yang merupakan kebutuhan rumah tangga merupakan barang yang selalu dicari dan dibutuhkan setiap saat dalam menunjang kelangsungan hidup dalam rumah tangga. Industri rumah tangga dapat menjadi salah satu pilihan sebagai mata pencaharian yang prospek. Dengan memiliki

usaha rumah tangga maka pelaku usaha dapat mengatur usahanya sedemikian rupa agar lebih nyaman untuk dijalankan. Untuk menciptakan suatu lapangan pekerjaan dibutuhkan modal, yaitu :

a. Minat

Minat adalah kecenderungan yang tinggi terhadap sesuatu. Seseorang yang telah berminat untuk melakukan sesuatu tentu akan berbuat dengan sungguh – sungguh tanpa mengenal putus asa.

b. Keberanian

Keberanian adalah sikap berani untuk memulai merubah pola pandang dan pola pikir yang akhirnya akan melandasi sikap kuat untuk berwirauswasta. Keberanian seorang wiraswastawan adalah keberanian yang dilandasi dengan sikap yakin dan perhitungan yang cermat, bukan hanya bermodalkan asal berani.

c. Kreativitas

Kreativitas merupakan kunci atau modal utama seorang yang hendak terjun dalam usaha wiraswasta. Wiraswasta adalah orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya. Orang yang kreatif adalah orang yang mampu melihat suasana dengan pandangan yang jernih, menganalisa keadaan dengan pikiran tajam, dan senantiasa berpikiran positif sehingga

memunculkan suatu ide atau gagasan untuk mendapatkan sesuatu yang lebih baik ke arah keberhasilan.

d. Semangat

Semangat adalah nafsu untuk bekerja, berjuang, dan bertindak yang berlandaskan kekuatan, kegembiraan, serta gairah batin. Seseorang yang mempunyai semangat tinggi adalah orang yang mempunyai modal mewujudkan gagasan, berani maju, pantang menyerah terhadap tantangan dan halangan yang menghadangnya.

e. Uang

Uang memang hal yang penting dalam usaha wiraswasta. Namun jumlah yang besar tidak terlalu berdampak kepada industri rumah tangga (*home industry*). Artinya, usaha rumah tangga membutuhkan modal uang dalam jumlah yang tidak banyak. Keberadaan uang hanyalah pelengkap usaha wiraswastawan, mengingat modal utamanya adalah minat, keberanian, kreatifitas, dan semangat.

Industri rumah tangga dapat menyerap tenaga kerja. Dengan begitu dapat dikatakan bahwa usaha rumah tangga dapat menciptakan lapangan kerja bagi orang lain. Pelaku usaha diharapkan memiliki minat, keberanian, kreativitas tinggi, semangat pantang menyerah, dan modal yang cukup.

Malahayati (2013 : 144), hal – hal yang dipersiapkan untuk merintis bisnis rumahan adalah kemampuan, waktu, modal, promosi, dan pemasaran. Selain minat, keberanian, kreativitas, semangat, dan uang, dibutuhkan pula kemampuan, waktu, dan pemasaran. Dengan mengkombinasikan segala unsur yang diperlukan sebagai perintis usaha rumah tangga maka diharapkan bisnis rumah tangga dapat berjalan dengan lancar dan semakin berkembang.

Pada umumnya, makin maju tingkat perkembangan perindustrian di suatu negara atau daerah, makin banyak jumlah dan macam industri, dan makin kompleks pula sifat kegiatan dan usaha tersebut. Cara penggolongan atau pengklasifikasian industri pun berbeda-beda. 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 (<https://id.wikipedia.org/wiki/Industri>), berikut adalah jenis industri :

a. Berdasarkan Tempat Bahan Baku

1) Industri Ekstraktif

Industri yang bahan baku diambil langsung dari alam sekitar.

Contohnya pertanian, perkebunan, dan perikanan.

2) Industri non ekstraktif

Industri yang bahan baku didapat dari tempat lain selain alam sekitar.

**3) Industri fasilitatif**

Industri yang produk utamanya adalah berbentuk jasa yang dijual kepada konsumen. Contohnya asuransi, perbankan, ekspedisi, dan transportasi.

**b. Berdasarkan Produk Yang Dihasilkan**

**1) Industri Primer**

Industri yang menghasilkan barang atau benda yang tidak perlu pengolahan lebih lanjut. Barang atau benda yang dihasilkan tersebut dapat dinikmati atau digunakan secara langsung. Misalnya hasil produksi pertanian, peternakan, perkebunan, dan perikanan.

**2) Industri Sekunder**

Industri yang menghasilkan barang atau benda yang membutuhkan pengolahan lebih lanjut sebelum dinikmati atau digunakan. Misalnya pemintalan benang sutra, komponen elektronik, dan daging kaleng.

**3) Industri Tertier**

Industri yang hasilnya tidak berupa barang atau benda yang dapat dinikmati atau digunakan baik secara langsung maupun tidak langsung, melainkan berupa jasa layanan yang dapat mempermudah atau membantu kebutuhan masyarakat. Misalnya transportasi, telekomunikasi, dan perawatan kesehatan.

4) Industri Kuartener

Industri yang mencakup penelitian pengetahuan dan teknologi serta berbagai tugas berlevel tinggi. Misalnya para peneliti, dokter, dan pengacara.

5) Industri Kuinari

Beberapa menganggapnya sebagai salah satu cabang sektor kuartener yang meliputi level tertinggi pengambilan keputusan dalam masyarakat atau ekonomi. Sektor ini meliputi eksekutif atau pegawai resmi bidang pemerintahan, pengetahuan, universitas, kesehatan, kultur, dan media.

c. Berdasarkan Proses Produksi

1) Industri Hulu

Industri yang hanya mengolah bahan mentah menjadi barang setengah jadi. Industri ini bersifat hanya menyediakan bahan baku untuk kegiatan industri yang lainnya. Misalnya industri kayu hias, industri alumunium, industri pemintalan dan industri baja.

2) Industri Hilir

Industri yang mengolah barang setengah jadi menjadi barang jadi sehingga barang yang dihasilkan dapat langsung dipakai atau dinikmati oleh konsumen. Misalnya industri konveksi, industri otomotif, dan industri pesawat terbang.

- Menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No.11 Tahun 2014 Pasal 3, kriteria industri kecil dan industri menengah yaitu :
- a. Industri kecil yaitu industri dengan nilai investasi paling banyak Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; dan
  - b. Industri menengah yaitu industri dengan nilai investasi lebih besar dari Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) atau paling banyak Rp 10.000.000.000,- (sepuluh miliar rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Menurut Peraturan Permerintah Republik Indonesia No.17 Tahun 2013 Pasal 36 tentang bentuk perizinan yaitu :

- a. Usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah dalam melakukan usahanya harus memiliki bukti legalitas usaha.
- b. Bukti legalitas usaha untuk Usaha Mikro, Usaha Kecil, dan Usaha Menengah diberikan dalam bentuk:
  - 1) surat izin usaha
  - 2) tanda bukti pendaftaran; atau
  - 3) tanda bukti pendataan
- c. Surat izin usaha sebagaimana dimaksud pada ayat (2) huruf a diberlakukan pada Usaha Kecil nonperseorangan dan Usaha Menengah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

- d. Tanda bukti pendaftaran sebagaimana dimaksud pada ayat (2) huruf b diberlakukan pada usaha kecil perseorangan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang – undangan.
- e. Tanda bukti pendataan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) huruf c diberlakukan pada usaha mikro sesuai dengan ketentuan peraturan perundang – undangan.
- f. Bukti legalitas berupa surat izin usaha sebagaimana dimaksud pada ayat (2) huruf a dapat diberlakukan pada usaha mikro dan usaha kecil perseorangan apabila berhubungan dengan kriteria kesehatan, moral, kebudayaan, lingkungan hidup, pertahanan dan keamanan nasional, serta kepentingan nasional lainnya yang diatur dengan undang – undang.

Industri makanan merupakan salah satu bisnis yang memiliki potensi. Salah satu industri makanan yang masih eksis adalah industri kue tradisional atau jajanan pasar. Meskipun banyak pesaing, kue tradisional masih digemari oleh masyarakat. Industri kue tradisional biasanya berbentuk skala industri rumah tangga dan industri kecil. Membuat kue tradisional membutuhkan keterampilan dan ketekunan maka sangat dibutuhkan konsentrasi tinggi saat produksinya. Industri rumah tangga dan industri kecil menggunakan sedikit tenaga kerja, namun hal tersebut lebih efektif bila diterapkan pada industri kue tradisional.

## **2. Kue Tradisional**

Jajan pasar merupakan panganan tradisional yang menjadi salah satu komponen penting dalam pusaka kuliner. Jajan pasar memiliki cita rasa enak, warna dan penampilan yang unik, serta sangat sarat dengan unsur simbolisme atau perlambangan. Jajan pasar atau sering dikenal dengan kue basah memang tak lekang oleh waktu. Rasanya yang manis legit dan bentuknya yang khas membuat jajan pasar digemari banyak orang (Indriani, 2016). Jajan pasar atau kue tradisional memiliki cita rasa yang legit dan gurih, warna dan penampilannya unik, serta dapat digunakan sebagai simbolisme dalam acara – acara tertentu.

Kue adalah kudapan atau makanan ringan yang bukan makanan utama, bercita rasa manis atau gurih. Kata kue berasal dari kata serapan bahasa Hokkian, hal ini menunjukkan pengaruh seni memasak Tionghoa di Nusantara. Kue dapat dimasak dengan cara dikukus, dipanggang, atau digoreng. Berdasarkan kadar airnya, kue dibagi menjadi dua jenis yaitu kue basah dan kue kering. Kue basah umumnya empuk, bertekstur lembut, dan tidak dapat bertahan lama, hal ini karena kue terbuat dari tepung beras, gula, dan santan sehingga mudah basi. Sedangkan kue kering adalah kue dengan kadar air yang minimal sehingga dapat tahan disimpan lebih lama daripada kue basah (<https://id.wikipedia.org/wiki/Kue>).

Kue tradisional (Fitri, 2009:6) terdiri dari kue basah dan kue kering. Kue basah atau *cake* merupakan produk yang terbuat dari terigu, gula, lemak, dan telur yang membutuhkan pengembangan gluten. Untuk pengembangan gluten biasanya digunakan bahan pengembang kimiawi serta dibutuhkan pembentukan emulsi kompleks air dalam minyak. Umumnya kue basah terbuat dari terigu karena mengandung protein pembentuk gluten yang bersifat elastis dan dapat menahan gas karbondioksida hasil proses peragian atau fermentasi. Kue kering atau *cookies* dibuat dengan cara dipanggang atau digoreng.

Kue tenongan (Dian, 2016) adalah jenis kue – kue berupa kue tradisional yang terbuat dari bahan – bahan asli berkualitas tanpa bahan tambahan makanan kimia atau buatan. Dari jenis kue, terlihat inovatif dan kreatif nenek moyang dalam menciptakan berbagai panganan khususnya kue – kue tradisional. Bahan dasar kue tradisional kebanyakan berasal dari hasil bumi. Kunci keberhasilan dalam membuat kue tradisional adalah kesabaran dan ketelatenan agar hasilnya sesuai dengan yang diharapkan. Kue tenongan sebutan lain dari kue tradisional. Tenongan merupakan wadah untuk membawa kue – kue tradisional yang dijual dengan cara berkeliling. Membuat kue tradisional memang membutuhkan kesabaran dan ketelatenan karena bentuknya yang kecil – kecil dan cara pengemasannya yang berbeda.

Usaha kuliner dalam bidang snack mempunyai prospek yang sangat bagus. Snack selalu dibutuhkan saat acara keluarga ataupun kantor. Usaha ini dapat dijadikan sebagai ladang rejeki. Kuncinya adalah dengan menjaga dan meningkatkan kualitas snack (Sevi, 2016). Usaha kuliner selalu memiliki prospek yang baik karena makanan merupakan kebutuhan pokok dari manusia. Dengan begitu selama ada manusia maka usaha kuliner tidak akan pernah mati. Selain bahan yang berkualitas, dalam membuat snack yaitu kue tradisional maka menjaga dan meningkatkan kualitas snack merupakan kewajiban dari pelaku usaha kuliner.

Kue basah merupakan produk yang hanya dapat bertahan sehari. Setelah lewat dari satu hari maka kue basah akan kadaluarsa. Peluang usaha kue basah ini cukup menjanjikan, apalagi kalau usaha tersebut berlokasi dekat dengan pusat kegiatan. Pusat kegiatan yang dimaksud seperti kampus, kantor, sekolah, dan lain sebagainya. Jika suatu lembaga mengadakan kegiatan, biasanya membutuhkan kue basah sebagai konsumsi para peserta kegiatan (Malahayati, 2013). Kue basah memiliki kelemahan yaitu masa jual yang relatif singkat karena bahan – bahan yang dipakai dalam pembuatannya merupakan bahan mudah basi. Namun meskipun kue basah tidak memiliki masa jual yang lama, usaha tersebut masih diminati oleh masyarakat dan dapat menggunakan strategi penjualan dengan menerima pesanan saja.

Kue tradisional dikenal banyak jenis dan variasinya. Setiap daerah memiliki kue tradisional, yang sebagian besarnya sama persis. Kue tradisional memiliki cara pematangan yang berbeda – beda. Ada kue yang dimatangkan dengan cara dipanggang, dioven, dikukus, direbus, dan digoreng. Semua proses tersebut sangat mempengaruhi hasil, bentuk, dan rasa kue (Danny, 2004). Setiap daerah memiliki kue tradisional yang berbeda – beda, namun sebagian besar memiliki kesamaan dalam bentuk dan rasa, hanya saja beberapa kue memiliki nama yang berbeda. Proses pematangan kue dengan beberapa cara yaitu dikukus, dioven, dipanggang, dan digoreng. Dengan proses yang berbeda maka kue yang dihasilkan memiliki cita rasa dan penampilan yang berbeda.

Menurut Endang (2007), memasak adalah sebuah cara menstransformasi bahan makanan menjadi sesuatu yang berbeda. Transformasi makanan pada umumnya memerlukan pemanasan yang diperoleh dengan cara memindahkan energi dari sumber – sumber panas ke makanan. Beberapa metode memasak yaitu :

a. *Boiling*

Merebus adalah proses memasak makanan di dalam air mendidih atau memasak makanan berbasis pada cairan seperti kaldu, santan, atau susu yang direbus. Keuntungan memasak dengan merebus antara lain yaitu bahan makanan menjadi lebih mudah dicerna, dapat membunuh bakteri patogen, serta nilai gizi dan warna sayuran hijau dapat dipertahankan secara maksimum.

Kelemahan memasak dengan merebus antara lain yaitu kehilangan vitamin yang mudah larut dalam air, air perebus terkontaminasi oleh lapisan panci yang dapat larut, dan makanan terlihat kurang menarik apabila proses perebusan terlalu lama.

b. *Simmering*

*Simmering* adalah teknik memasak makanan dalam cairan panas yang dijaga pada titik didih air yaitu rata – rata pada suhu 100°C (212°F). *Simmering* merupakan teknik *boiling* tetapi api yang digunakan untuk merebus kecil karena proses memasak yang dikehendaki berlangsung lebih lama. *Simmering* diperlukan dalam berbagai prosedur memasak seperti membuat kaldu, bakso, dan sayur serta lauk pauk.

c. *Poaching*

*Poaching* yaitu proses merebus bahan makanan yang dilakukan dengan perlahan – lahan. Api yang digunakan untuk teknik *poach* berpanas sedang sehingga gelembung air perebus kecil – kecil. *Poaching* sering dilakukan untuk memasak telur, ayam, ikan, dan buah.

d. *Blanching*

*Blanching* adalah teknik memasak dengan cara merebus ke dalam air yang telah mendidih dalam waktu cepat. Teknik ini sering digunakan dalam proses persiapan bahan makanan yang akan diolah lebih lanjut menjadi bentuk makanan lain. Bahan makanan yang di *blanch* dimasukkan ke dalam air mendidih selama 1 – 2

menit. *Blanching* menjamin warna sayuran tetap segar seperti semula. Selama air perebus masih jernih maka air perebus dapat digunakan untuk merebus sayuran lainnya.

e. *Braising*

*Braising* adalah teknik memasak dengan pemanasan lembab atau basah (*moist heat*). Tahap awal proses pengolahan dengan cara membakar atau memanggang bahan makanan sampai permukaannya berwarna cokelat, kemudian diberi cairan dan dimasak dengan suhu rendah dalam panci tertutup (direbus) atau dioven dalam pan yang tertutup. *Braising* bertujuan untuk melunakkan bagian jaringan ikat dan kolagen daging yang sulit dipotong agar menjadi lebih mudah dipotong. Jumlah cairan yang digunakan lebih banyak dari jumlah cairan.

f. *Stewing*

*Stewing* merupakan teknik pengolahan bahan makanan padat yang dimasak dalam air serupa dengan *simmering* kemudian disajikan tanpa dikeringkan. Bahan makanan yang dimasak dengan *stew* merupakan kombinasi berbagai jenis bahan makanan nabati dan hewani. Bahan makanan yang dimasak dengan teknik ini menjadi lebih matang dan mengeluarkan cairan. Kekentalan cairan *stew* dapat diatur dengan menambah tepung yang dicairkan ke dalam proses memasak atau memberi lapiran tepung pada bahan hewani sebelum dimasak.

g. *Pressure Cooking*

*Pressure cooking* adalah metode memasak dalam panci yang ditutup rapat dan terkunci sehingga tidak ada udara atau cairan yang dapat keluar. Titik didih air meningkat seiring dengan peningkatan tekanan udara dalam panci. Tekanan memenuhi ruang alat perebus sampai panas melebihi titik didih 100°C. Dengan alat yang mempunyai tekanan tinggi dapat menyingkat waktu perebusan dan bahan makanan yang direbus menjadi lebih lunak.

h. *Steaming*

*Steam* adalah proses memasak lembab atau basah dengan panas dari uap air atau dikenal dengan mengukus. Teknik ini banyak digunakan dalam proses pembuatan kue dan lauk pauk. Proses pematangan kue yang menggunakan teknik ini bertujuan agar kue mengembang, permukaan kue tidak berubah bentuk, dan tidak ada penambahan cairan pada bahan makanan yang dikukus. Proses pematangan lauk pauk menggunakan teknik ini bertujuan untuk mempertahankan rasa asli makanan dan bumbunya.

i. *Frying*

*Frying* adalah metode memasak makanan dalam minyak atau lemak. Lemak yang digunakan untuk memasak pada umumnya diambil dari minyak kelapa, minyak palm, dan *butter*. Suhu pemanasan lemak lebih tinggi daripada air pada tekanan atmosfer yang normal. Suhu penggorengan yang baik antara 175°C sampai

190°C, tergantung pada kekentalan dan tipe makanan yang digoreng. Suhu yang tinggi menyebabkan makanan yang digoreng dapat lebih matang lebih cepat, memiliki tekstur dan kerenyahan khusus.

j. *Sauteing*

*Saute* adalah metode memasak makanan dengan menggunakan sedikit minyak atau lemak hanya menempel pada permukaan wajan atau alat pemanas. Proses ini bertujuan agar permukaan bahan makanan mengalami perubahan warna menjadi kecokelatan dan menambah aroma.

k. *Stir Frying*

*Stir frying* merupakan metode menggoreng cepat pada temperatur yang sangat tinggi serta penggunaan minyak dalam jumlah sedikit. Makanan diolah dengan membolak-balik dengan cepat menggunakan sendok kayu. Dengan metode ini, beberapa makanan dapat dimasak sangat cepat dalam hitungan menit.

l. *Shallow Frying*

*Shallow frying* adalah metode memasak makanan dalam jumlah sedikit dengan lemak yang dipanaskan terlebih dahulu dalam pan dangkal (*shallow pan*). Metode ini lebih lambat dari *stir frying*. Dilakukan dengan cara menggoreng makanan dengan jumlah lemak sedikit atau dapat merendam 1/3 bagian makanan. Pemanasan lemak sangat penting karena apabila lemak belum panas, makanan yang digoreng akan kurang bagus dan lemak

akan terserap oleh makanan. Apabila lemak terlalu panas dapat menyebabkan asap dan gosong.

m. *Deep Frying*

*Deep frying* adalah metode menggoreng dengan minyak berjumlah banyak sehingga semua bagian makanan yang digoreng terendam di dalam minyak panas. Metode ini diklasifikasikan ke dalam metode kering sebab tidak ada air yang digunakan dalam proses memasak tersebut. Teknik ini tidak menyebabkan makanan berminyak sebab kelembaban dalam makanan telah diserap oleh minyak panas.

n. *Pan Frying*

*Pan frying* termasuk teknik memasak dengan menggunakan minyak goreng tetapi minyak yang digunakan lebih sedikit daripada *deep frying*. Metode ini menggunakan pengantar panas sedang dengan tujuan mempertahankan kelembaban makanan.

o. *Baking*

*Baking* merupakan teknik memasak makanan dengan panas kering oleh konveksi uap udara panas di dalam oven. Oven dapat dipanaskan dengan api, aliran listrik, dan gelombang elektromagnetik. Makanan yang dipanggang dalam oven mendapat panas secara tidak langsung dari udara panas yang dialirkan di dalam oven. *Baking* umumnya digunakan dalam pembuatan roti, kue, pastri, dan pie.

p. *Grilling*

*Grilling* adalah bentuk memasak makanan yang melibatkan panas langsung. Sumber panas yang digunakan ada tiga yaitu arang kayu, listrik, dan gas.

q. *Roasting*

*Roasting* adalah metode memasak dengan menggunakan panas kering dari nyala api yang terbuka, oven, atau sumber panas lain. Selama proses *roasting*, udara panas di oven dialirkan ke seputar daging dari semua sisi, terjadi karamelisasi pada permukaan makanan untuk memberi flavor yang diinginkan. Makanan yang dipanggang selalu diolesi dengan *butter* atau margarine supaya tidak kehilangan kelembaban makanan.

Ditinjau dari manfaatnya, kue tradisional memiliki manfaat yang baik bagi tubuh. Contohnya yaitu produk kue ku atau mata kebo, kue tersebut biasanya menggunakan isian kacang hijau. Menurut wikipedia, kacang hijau memiliki manfaat untuk menjaga kesehatan kulit dan jantung, sebagai antioksidan, dan mengatur kadar gula. Variasi kue tradisional sangat beragam, baik dari jenisnya, bahannya, dan cita rasanya. Menurut Indriani (2016), tips sukses membuat jajan pasar yaitu :

- a. Gunakan bahan yang berkualitas dan terjaga kesegarannya
- b. Jika menggunakan tepung besar, sebaiknya gunakan beras yang direndam dan digiling langsung sehingga kesegarannya lebih terasa.
- c. Jika menggunakan tepung beras siap pakai, pilihlah tepung beras yang bersih dan bau khas tepung beras.
- d. Gunakan santan dari kelapa tua yang telah dibersihkan dan diparut. Beri pandan saat merebus santan agar aromanya harum.
- e. Uleni adonan dengan tangan agar hasilnya lebih bagus. Adonan diistirahatkan dahulu sebelum diolah atau dimasak.
- f. Jika menggunakan beras ketan, pilih beras ketan yang butirannya utuh dan tidak pecah.

Kue tradisional memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihan kue tradisional antara lain bahan baku mudah diperoleh dan mudah diolah, harga produk yang terjangkau, variasi produk yang banyak, cita rasa khas kue, penampilan kue yang unik, dan dapat dikonsumsi setiap hari sebagai hidangan selingan karena tidak mengandung kalori tinggi. Namun terdapat kekurangan produk kue tradisional yaitu masa tahan produk hanya sehari. Dikarenakan sebagian besar bahan baku yang digunakan adalah santan maka kue tradisional mudah basi.

### **3. Produk**

Produk (Mulyadi, 2010 : 20) adalah apa saja yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan. Produk yang dapat dipasarkan meliputi benda fisik, pelayanan, pengalaman, property, informasi, dan gagasan. Batasan produk adalah barang atau jasa yang dibuat dan ditambah gunanya dalam proses produksi dan menjadi hasil akhir dari proses produksi. Produk (Griffin, 2006:281) adalah barang, jasa, atau gagasan yang dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.

Indriyo (2014 : 20) mendefinisikan produk adalah sesuatu yang dapat dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan manusia atau organisasi. Produk terbagi menjadi dua jenis yaitu :

a. Produk yang berujud

Produk yang berujud disebut barang. Beberapa macam barang seperti barang konsumsi, barang industri, barang komplementer, dan barang substitusi.

b. Produk yang tidak berujud

Produk yang tidak berujud disebut jasa. Salah satu contohnya yaitu Universitas menghasilkan produk yang berupa jasa Pendidikan.

Indriyo (2014 : 155) berpendapat agar dapat memasarkan suatu produk dengan baik maka perlu mengetahui secara mendalam tentang produk tersebut termasuk dalam jenis yang mana karena masing – masing jenis produk akan memerlukan penanganan yang berbeda dalam memasarkannya. Beberapa penggolongan produk yaitu :

a. Barang konsumsi

Barang konsumsi adalah barang yang dibeli oleh masyarakat untuk dipakai sendiri atau dikonsumsi sendiri guna memenuhi kebutuhan sehari – hari. Seperti contoh makanan, minuman, pakaian, alat tulis, dan perabotan rumah tangga. Barang industri dapat dibagi menjadi beberapa macam yaitu barang konvenien, barang shopping, barang special.

b. Barang industrial

Barang industrial adalah barang yang memiliki sifat yang berbeda dengan barang konsumsi. Barang industri dibutuhkan dan dibeli oleh konsumen tidak untuk memenuhi kebutuhannya sendiri dan tidak dikonsumsi sendiri. Barang industri dipergunakan sebagai alat usaha atau alat produksi ataupun dijual kembali. Barang industri dapat dibagi menjadi beberapa macam yaitu bahan baku, bahan pembantu, peralatan produksi, mesin pabrik, peralatan administrasi kantor.

Lalu Sumayang (2003 : 7) mendefinisikan produksi adalah suatu pengelolaan proses pengubahan atau proses konversi, dimana sumber – sumber daya yang berlaku sebagai input diubah menjadi barang dan jasa (output). Hendra (2009 : 13) menyatakan bahwa produksi adalah meramalkan permintaan konsumen akan produk yang dihasilkan perusahaan. Peramalan adalah perkiraan tingkat permintaan satu atau lebih produk selama beberapa periode mendatang. Dari kedua pendapat tersebut maka dapat diketahui bahwa produksi adalah proses pengubahan input menjadi output sesuai permintaan konsumen.

Menurut Griffin (2006 : 9), faktor produksi adalah sumber daya yang digunakan dalam produksi barang dan jasa. Terdapat lima faktor produksi yaitu :

a. Tenaga kerja

Orang – orang yang bekerja untuk bisnis adalah tenaga kerja atau sering disebut sumber daya manusia. Tenaga kerja mencakup kontribusi orang – orang, baik secara fisik maupun intelektual saat berlangsungnya proses produksi didalam perekonomian.

b. Modal

Untuk memperoleh dan menggunakan sumber daya material dan tenaga kerja diperlukan modal. Modal yaitu dana yang dibutuhkan untuk menciptakan dan menjalankan perusahaan.

c. Wirausahawan

Wirausahawan yaitu individu yang melihat peluang dan mau menanggung resiko yang timbul dari penciptaan dan pengoperasian sebuah bisnis baru.

d. Sumber Daya Fisik

Sumber daya fisik merupakan hal – hal yang berwujud yang digunakan organisasi dalam melaksanakan bisnis.

e. Sumber Daya Informasi

Sumber daya informasi memainkan peranan penting. Sebuah bisnis sangat bergantung pada prediksi pasar, orang – orang dengan keahlian dan pengetahuan tertentu serta berbagai bentuk data ekonomi untuk mendukung pekerjaan.

Manajemen sumber daya manusia (Griffin, 2006:214) adalah serangkaian aktivitas organisasi yang diarahkan pada usaha untuk menarik, mengembangkan, dan mempertahankan angkatan kerja yang efektif. Sumber daya manusia menjadi faktor penentu keberhasilan pelaksanaan organisasi yang efektif. Perencanaan sumber daya manusia melibatkan analisis pekerjaan serta perkiraan permintaan dan penawaran tenaga kerja. Analisis pekerjaan adalah analisis sistematis yang terdiri dari deskripsi pekerjaan dan spesifikasi pekerjaan. Permalan penawaran tenaga kerja terdiri dari dua tugas yaitu meramalkan penawaran internal dan eksternal.

Rekrutmen sumber daya manusia (Griffin, 2006:217) yaitu proses penarikan orang – orang yang memenuhi persyaratan untuk mengajukan lamaran atas pekerjaan yang belum terisi dengan menggunakan teknik menyeleksi antara lain formulir aplikasi, tes, wawancara, dan teknik lainnya seperti tes poligrafi dan teknik variasi lainnya. Rekrutmen terdiri dari internal dan eksternal. Rekrutmen internal yaitu mempertimbangkan karyawan yang ada sebagai calon kebijakan yang membantu membangun semangat kerja dan menjaga karyawan bermutu tinggi. Rekrutmen eksternal yaitu memikat orang dari luar organisasi melalui metode iklan lowongan, wawancara kampus, dan penggunaan agen kerja.

Sumber daya manusia merupakan sumber daya yang paling krusial. Dikatakan paling krusial karena sumber daya manusia merupakan satu – satunya sumber daya yang sekaligus mampu merencanakan, melaksanakan, dan mengendalikan sumber daya yang lain. Dengan demikian dalam organisasi usaha sumber daya manusia memiliki fungsi yang sangat stratejik. Pengelolaan stratejik adalah dalam melakukan kegiatan pengelolaan sumber daya ini seluruh fungsi manajemen harus selalu diadaptasikan dengan situasi dan kondisi lingkungan yang sedang berkembang. Dengan kata lain dalam menyusus perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian sumber daya manusia harus senantiasa disesuaikan dengan perubahan dan perkembangan lingkungan. Kontribusi manajemen sumber daya manusia yang sangat luas, terutama dalam mencapai berbagai tujuan yang direncanakan manajemen perusahaan (Mulayadi, 2010 : 170). Sumber daya manusia merupakan sumber daya yang memiliki sifat fleksibel dan dapat berkembang. Pada usaha yang masih dalam skala kecil, manajemen sumber daya manusia seringkali dipegang sendiri oleh pelaku usaha. Namun apabila organisasi usaha telah tumbuh dan berkembang, maka pengelolaan sumber daya manusia tidak lagi dipegang oleh pelaku usaha sendiri.

Tenaga kerja merupakan penduduk yang berada dalam usia kerja. Menurut UU No.13 tahun 2003 Bab I pasal 1 ayat 2 disebutkan bahwa tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Secara garis besar penduduk negara

dibedakan menjadi dua kelompok yaitu tenaga kerja dan bukan tenaga kerja. Pendudukan tergolong tenaga kerja jika penduduk tersebut telah memasuki usia kerja. Batas usia kerja yang berlaku di Indonesia adalah berumur 15 – 64 tahun ([https://id.wikipedia.org/wiki/Tenaga\\_kerja](https://id.wikipedia.org/wiki/Tenaga_kerja)).

Menurut Sastrohadiwiryo (2005 : 27), tenaga kerja merupakan istilah yang identik dengan istilah personalia, di dalamnya meliputi buruh, karyawan, dan pegawai. Berikut adalah perbedaan diantara ketiganya:

a. Buruh

Mereka yang bekerja pada usaha perorangan dan diberikan imbalan kerja secara harian maupun borongan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak baik lisan maupun tertulis.

b. Karyawan

Mereka yang bekerja pada suatu badan atau perusahaan baik swasta maupun pemerintah dan diberikan imbalan kerja sesuai dengan peraturan perundang – undangan yang berlaku, baik bersifat harian, mingguan, maupun bulanan.

c. Pegawai

Mereka yang telah memenuhi syarat yang ditentukan dalam peraturan perundang – undangan yang berlaku, diangkat oleh pejabat yang berwenang dan diserahi tugas jabatan negeri atau tugas negara yang ditetapkan berdasarkan peraturan perundang – undangan berlaku.

Dalam kegiatan produksi pasti ada modal. Modal adalah semua alat yang dapat dimanfaatkan untuk menghasilkan barang dan jasa dengan imbalan berupa bunga modal kepada pemodal. Modal menurut (<https://id.wikipedia.org/wiki/Produksi>) dibagi menjadi 4 yaitu :

a. Modal tetap

Modal yang memberikan jasa untuk proses produksi dalam waktu lama atau lebih dari satu kali putaran produksi.

b. Modal lancar

Modal yang memberikan jasa hanya sekali dalam proses produksi. Modal ini sekali dipakai kemudian berubah sifat atau wujud menjadi barang lain.

c. Modal sendiri

Modal yang diserahkan pemilik modal kepada badan usaha.

d. Modal asing

Modal yang diberikan oleh orang – orang atau badan – badan usaha sebagai pinjaman.

Menurut Griffin (2006 : 313), tahap – tahap dalam daur hidup produk adalah proses alami yang dialami produk. Daur hidup produk yaitu :

a. Perkenalan

Tahap perkenalan dimulai sejak produk mencapai tempat pasar. Selama tahap ini, tenaga – tenaga pemasaran berfokus pada usaha membuat konsumen potensial sadar akan keberadaan produk dan manfaatnya. Biaya promosi dan pengembangan yang sangat besar menghapus semua laba.

b. Pertumbuhan

Jika produk baru menarik perhatian dan cukup memuaskan konsumen, penjualan mulai menanjak cepat. Selama tahap ini, produk mulai menghasilkan laba. Perusahaan – perusahaan lain dalam industri akan bergerak cepat dalam memperkenalkan produk versi mereka.

c. Dewasa

Pertumbuhan penjualan mulai melambat walaupun produk menghasilkan laba tertinggi diawal tahap. Persaingan dapat mengakibatkan pemotongan harga dan laba yang lebih rendah. Pada akhir tahap ini, penjualan mulai jatuh.

d. Penurunan

Selama tahap akhir, penjualan dan laba akan terus jatuh dan produk – produk bary dalam tahap perkenalan mengambil alih penjualan. Perusahaan membuang atau mengurangi dukungan promosi tetapi tetap membiarkan produk tersebut beredar untuk memberikan laba tambahan.

Menurut Grifiin (2006:314) memperpanjang daur hidup produk adalah alternatif terhadap produk – produk baru. Terdapat tiga cara memperpanjang daur hidup produk yaitu :

- a. Perluasan produk (*product extension*), produk yang telah ada dipasarkan secara global dalam bentuk yang sama tanpa adanya modifikasi.
- b. Adaptasi produk (*product adaptation*), produk dasar dimodifikasi agar memiliki daya tarik yang lebih besar.
- c. Pengenalan ulang (*reintroduction*), produk yang telah menjadi usang dalam pasar yang lama maka membangkitkan kembali ke pasar – pasar baru.

Manajemen menurut (Griffin, 2006:166) merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan sumber daya finansial, manusia, serta informasi suatu perusahaan untuk mencapai sasarannya.

a. Perencanaan

Perencanaan yaitu proses manajemen yang menetapkan apa yang harus dilakukan organisasi dan bagaimana sebaiknya melakukannya.

Perencanaan memiliki tiga komponen yaitu menetapkan sasaran, mengembangkan strategi, dan menjalankan strategi perusahaan.

b. Pengorganisasian

Pengorganisasian yaitu proses manajemen yang menetapkan cara terbaik dalam mengatur sumber daya dan aktivitas organisasi menjadi struktur yang logis.

c. Pengarahan

Pengarahan yaitu proses manajemen yang memandu dan memotivasi karyawan untuk mencapai sasaran organisasi.

d. Pengawasan

Pengawasan yaitu proses manajemen yang memonitor kinerja organisasi untuk memastikan bahwa sasarannya dapat tercapai.

Menetapkan sasaran bisnis (Griffin, 2006 : 158), asaran merupakan target kinerja sebagai alat ukur keberhasilan atau kegagalan yang diukur oleh organisasi dan manajer pada tiap tingkatan. Macam – macam sasaran bisnis yaitu :

a. Sasaran jangka panjang

Sasran jangka panjang berhubungan dengan periode waktu yang panjang, umumnya lima tahun atau lebih.

b. Sasaran jangka menengah

Sasaran jangka menengah ditetapkan untuk periode antara satu sampai lima tahun.

c. Sasaran jangka pendek

Sasaran jangka pendek ditetapkan sekitar satu tahun dan dikembangkan pada beberapa bidang yang berbeda.

Setelah menetapkan sasaran bisnis, merumuskan strategi (Griffin, 2006:160) merupakan program luas yang menggambarkan maksud organisasi. Setelah perumusan strategi ditetapkan, organisasi biasanya menempuh proses yang disebut analisis SWOT. Proses ini mencakup penilaian kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*). Analisis SWOT yaitu identifikasi dan analisis kekuatan dan kelemahan organisasi serta peluang dan ancaman lingkungan sebagai bagian dari perumusan strategi.

Identifikasi produk (Griffin, 2006:315), mengembangkan ciri khas suatu produk merupakan sebagian tugas orang – orang pemasaran. Tenaga pemasaran juga harus mendorong konsumen agar memiliki produk – produk itu. Tiga alat penting untuk menyelesaikan tugas tersebut yaitu :

a. Pemberian Merk

Proses menggunakan simbol untuk mengkomunikasikan ciri – ciri produk tertentu yang dibuat oleh produsen tertentu. Umumnya jenis merk terdiri dari merk lisensi dan merk pribadi.

b. Pengemasan Produk

Pengemasan produk berperan sebagai iklan dalam toko yang dapat membuat produk terlihat menarik. Pengemasan mengurangi resiko kerusakan, pecah, atau pembusukan.

c. Pemberian Label

Pemberian label pada produk dapat membantu memasarkan produk. Guna label yaitu mengidentifikasi nama produk, pabrik, dan isinya.

Setelah mengidentifikasi produk, maka hal yang harus dilakukan adalah pemasaran. Pemasaran (Griffin, 2006 : 276) adalah proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi, penetapan harga, promosi, serta distribusi atas gagasan, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang mampu memenuhi sasaran perseorangan dan organisasi. Pemasaran menurut (Indriyo, 2014 : 14) adalah suatu kegiatan yang mengusahakan agar produk yang dipasarkan itu dapat diterima dan disenangi oleh pasar. Pasar terdiri dari tiga unsur pembentuk yaitu, orang – orang atau organisasi, kebutuhan dan keinginan, serta daya beli. Memasarkan barang atau jasa menurut kebutuhan, dan keinginan dari konsumen merupakan strategi agar produk dapat diterima dan disenangi oleh masyarakat.

Bauran pemasaran Mulyadi (2010 : 131) merupakan instrumen pemasaran dalam menetapkan target pasar tertentu. Bauran pemasaran untuk produk barang meliputi produk, harga, saluran distribusi, dan promosi. Berikut penjelasannya :

a. Bauran produk

Produk adalah apa saja yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memuaskan keinginan konsumen. Produk yang ditawarkan meliputi barang, jasa, pengalaman, properti, informasi, dan kemampuan.

b. Bauran harga

Harga adalah nilai barang yang ditentukan atau dirupakan dengan uang atau jumlah uang atau alat tukar lain yang senilai yang harus dibayarkan untuk produk barang atau produk jasa pada waktu tertentu di pasar tertentu.

c. Bauran promosi

Promosi artinya memperkenalkan. Sedangkan promosi dagang artinya kegiatan komunikasi untuk meningkatkan volume penjualan dengan cara pameran, periklanan, demonstrasi, dan usaha lainnya yang bersifat persuasive.

Untuk menentukan harga jual suatu makanan, menurut Ari Fadiati (2011) ada beberapa hal yang harus diketahui yaitu :

a. Total Harga Seluruh Komponen Bahan

Untuk menentukan total harga seluruh komponen bahan baku, beberapa hal yang harus disusun yaitu resep baku, takaran baku, standart yield, dan *cost factor*.

b. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang timbul karena pemakaian energi seperti listrik, gas, uap, dan lain – lain.

c. *Food Cost*

Tinggi rendahnya *food cost* tiap pelaku usaha tidaklah sama karena tiap industri memiliki kebijakan masing – masing. *Food cost* inilah yang menjadi patokan untuk menentukan harga jual total dan harga pokok penjualan.

Setiap kegiatan usaha pasti akan selalu berusaha untuk meningkatkan aktivitasnya sehingga didapatkan penjualan yang diharapkan. Pendapatan itu mengandung profit. Profit diperoleh karena produk dijual dengan harga tertentu. Dengan begitu dapat diketahui bahwa harga jual merupakan inti dari seluruh kegiatan usaha.

Menurut Indriyo (2014 : 159), promosi merupakan sebagai kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat membeli produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka.

Terdapat 4 cara promosi yaitu :

a. Advertensi

Advertensi merupakan alat utama bagi pelaku usaha untuk mempengaruhi konsumennya. Cara ini dapat dilakukan melalui surat kabar, radio, majalah, bioskop, televisi, atau dalam bentuk poster di lokasi yang strategis. Advertensi dibuat sedemikian rupa sehingga menarik perhatian konsumen untuk membaca dan diharapkan terpengaruh untuk membeli produk yang diadvertensikan.

b. Promosi Penjualan

Promosi penjualan adalah kegiatan perusahaan untuk menjajakan produk yang dipasarkan sehingga konsumen akan mudah untuk melihat sehingga menarik perhatian konsumen. Sebagai contoh yaitu toko sepeda menggantungkan sepeda yang dijual pada ketinggian yang cukup tinggi dengan maksud agar perhatian konsumen tertuju pada sepeda dan tertarik untuk mampir melihat – lihat di toko.

c. *Personal Selling*

*Personal selling* merupakan kegiatan perusahaan untuk melakukan kontak langsung dengan calon konsumen. Dengan adanya kontak langsung maka diharapkan akan ada interaksi positif antara pelaku usaha dan calon konsumen tersebut. Contoh dari *personal selling* yaitu *mail order, telephone selling, direct selling, dan door to door selling.*

d. Publisitas

Publisitas adalah cara yang biasa digunakan oleh pelaku usaha untuk membentuk pengaruh secara tidak langsung kepada konsumen agar mereka menjadi tahu dan menyenangi produk yang dipasarkan. Yang membedakan publisitas dengan iklan adalah bahwa publisitas bersifat berita yang tidak komersial, sedangkan iklan lebih bersifat komersial, dimana perusahaan yang memasang iklan tersebut harus membayar untuk keperluan itu.

Pentingnya promosi (Griffin, 2006 : 364), perusahaan menggunakan metode promosi untuk menyampaikan informasi tentang perusahaan dan produknya kepada konsumen. Tujuannya adalah untuk mempengaruhi keputusan belanja. Dari sudut pandang informasi, promosi bertujuan untuk membuat calon pelanggan sadar terhadap produk, membuat mereka banyak mengetahui tentang produk, membujuk mereka untuk menyukai produk, dan membujuk mereka untuk membeli produk.

## **B. Penelitian Yang Relevan**

### **1. Profil Usaha Jajanan Pasar Dalam Aspek Jenis Produk, Pendapatan, Dan Keterserapan Tenaga Kerja Di Pasar Bantengan, Wonocatur, Kecamatan Banguntapan, Bantul.**

Bastiana Salendra Putri (2016) melakukan penelitian dengan judul "Profil Usaha Jajanan Pasar Dalam Aspek Jenis Produk, Pendapatan, Dan Keterserapan Tenaga Kerja Di Pasar Bantengan, Wonocatur, Kecamatan Banguntapan, Bantul". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui profil usaha jajanan pasar dilihat dari : 1) aspek jenis produk yang dijual, 2)aspek pendapatan, 3) aspek keterserapan tenaga kerja di pasar bantengan, wonocatur, banguntapan, bantul. Penelitian ini merupakan penelitian survei dengan subyek penelitian yaitu pelaku usaha penjualan jajanan pasar sebanyak 4 outlet dan total pelaku usaha sebanyak 14 orang. Hasil penelitiannya yaitu 1) terdapat 104 varian jenis produk yang tersedia di Pasar Bantengan. Produk yang dijual meliputi kue tradisional (41%), jenis produk inovasi (30%), cake dan roti (29%). Berdasarkan teknik olahnya produk yang paling banyak dijual adalah aneka gorengan (31%) dan produk kukus (32%). Sebagian besar produk yang dijual berbahan dasar tepung terigu. Produk paling laris adalah bolu kukus, sosis solo, risoles mayonaise, dan kue pastel yang termasuk jenis kue basah. Setiap outlet usaha rata – rata memiliki penyeler produk tetap sebanyak 50 orang. 2) Profil usaha jajanan pasar dalam aspek keterserapan tenaga kerja meliputi kegiatan usaha yang berlangsung

setiap hari dalam seminggu. Usaha jajanan pasar menyerap tenaga kerja sebanyak 10 orang dalam 4 outlet, dengan prosentase 79% tenaga kerja wanita dalam usia produktif. Tenaga kerja memiliki tingkat pendidikan yang rendah. 3) Profil usaha jajanan pasar dalam aspek pendapatan meliputi pendapat kotor dalam sebulan sebesar Rp8.574.000 – Rp16.254.000. pedapatan bersih diperoleh dari hasil perhitungan pendapatan kotor dikurangi biaya total pengeluaran yaitu sebesar Rp6.324.000 – Rp12.004.000 per bulan. Maka total keuntungan yang didapatkan dalam sebulan rata – rata 74% dari total pendapatan kotor.

## **2. Inventarisasi Makanan Tradisional Jawa Serta Alternatif Pengembangannya.**

Endang Nurhayati (2013) melakukan penelitian dengan judul "Inventarisasi Makanan Tradisional Jawa Serta Alternatif Pengembangannya". Berdasarkan survey di 11 pasar tradisional Kabupaten Bantul, teridentifikasi sejumlah 46 jenis makanan tradisional dengan bahan utama singkong (27%), tepung beras (22%), dan ketan (15%). Makanan tradisional di Kabupaten Bantul dikategorisasikan menjadi empat berdasarkan cara pengolahannya yaitu 1)dikukus 2)digoreng 3)dibakar dan 4) direbus. Beberapa alternatif pengembangan yang dapat dilakukan adalah identifikasi dan inventarisasi makanan tradisional ; bekerjasama dengan Pusat Kajian Makanan Tradisional dan Perguruan Tinggi ; menyusun profil

makanan tradisional di daerah sebagai bahan informasi pangan dan penyuluhan ; fasilitas kepada asosiasi jasa boga, restoran, perhotelan, perguruan tinggi, dan masyarakat dalam penyebaran informasi yang terkait dengan makanan tradisional.

### **C. Kerangka Berpikir**

Perkembangan industri dewasa ini semakin pesat. Berbagai jenis industri mulai bermunculan. Hal ini seiring dengan perkembangan di bidang teknologi yang mempengaruhi pola pikir masyarakat. Salah satunya adalah pola pikir masyarakat terhadap olahan produk makanan. Proses pengolahan produk makanan saat ini cenderung menggunakan alat-alat berbasis teknologi. Sehingga orang jarang mengenal bahkan merasa asing dengan proses olahan produk makanan yang bersifat tradisional. Untuk itu, keberadaan olahan produk makanan tradisional perlu dilestarikan.

Salah satu makanan tradisional adalah jajanan pasar. Jajanan pasar adalah panganan yang dibuat dari bahan yang bermacam-macam dan dapat dibuat dalam berbagai bentuk. Salah satu daerah industri kudapan di Yogyakarta adalah Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta. Selain memiliki prospek untuk dikembangkan sebagai aset budaya bangsa, industri skala rumah tangga dapat memberikan sumbangan bagi pendapatan keluarga bahkan ada yang memproduksi jajanan pasar sebagai mata pencaharian atau sumber pendapatan utama.

Sebagai industri, untuk memproduksi jajanan pasar diperlukan beberapa faktor yaitu tenaga kerja, produksi dan pemasaran yang harus dipadukan dengan baik agar tujuan tercapai. Setelah tujuan industri tercapai, untuk dapat mengangkat dan mengembangkan industri rumah tangga makanan tradisional jajanan pasar di Yogyakarta perlu diketahui permasalahan yang ada dan dihadapi oleh industri saat ini. Dari permasalahan tersebut, diharapkan dapat diketahui jalan keluarnya sehingga industri dapat lebih maju dan berkembang.

Langkah awal yang dapat dilakukan adalah mengetahui gambaran tentang industri rumah tangga jajanan pasar di Kampung Tegal Kemuning, sebab saat ini produk jajanan pasar dari kampung ini belum begitu dikenal di Yogyakarta. Padahal jajanan pasar ini potensial sekali untuk dilestarikan dan dikembangkan. Penggambaran yang dimaksud adalah profil industri rumah tangga kue tradisional Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta sebagai berikut :

Maraknya produk *bakery* dan gencarnya promosi makanan asing tidak diimbangi promosi makanan tradisional menyebabkan masyarakat cenderung memilih makanan asing. Pertumbuhan hotel yang pesat di Yogyakarta tidak diimbangi dengan produk tradisional serta upaya pemerintah yang masih kurang optimal dalam pengembangan usaha kue tradisional.

Terdapat sebuah Kampung bernama Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta yang dikenal dengan industri rumahan pembuat kue tradisional industri kreatif kudapan.

Dilakukan penelitian dalam aspek produksi

Profil industri rumah tangga Kampung Tegal Kemuning dalam aspek produksi

Gambar 1. Kerangka Berpikir

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan Penelitian**

Tujuan dari ilmu pengetahuan adalah penemuan. Kegiatan penelitian dilaksanakan dalam rangka memperoleh kebenaran ilmiah. Untuk memperoleh kebenaran tersebut perlu adanya suatu pendekatan penelitian. Penelitian ini adalah penelitian studi kasus yang menggunakan pendekatan kualitatif. Metode studi kasus adalah salah satu penelitian yang dapat memecahkan masalah atau objek pada suatu fenomena terutama pada cabang ilmu sosial (Sri Yona, 2006:76). Penelitian studi kasus mempunyai keunikan yaitu peneliti sebelumnya sudah mempunyai pandangan bahwa dilokasi tempat penelitian ada sesuatu yang masalah yang unik, atau bahkan menyimpang (Kutha Ratna, 2010:191).

#### **B. Pendekatan Subyek Penelitian**

Menurut Sugiyono, penelitian kualitatif tidak menggunakan populasi seperti penelitian kuantitatif karena penelitian kualitatif bermula pada suatu kasus pada keadaan sosial tertentu dan hasil kajiannya tidak berlaku kepada populasi, tetapi ditransferkan ke tempat lain yang mempunyai situasi sosial yang sama (Prastowo, 2012:195). Secara lebih spesifik subyek penelitian adalah informan atau orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi ditempat penelitian (Prastowo, 2012:195).

Teknik sampling adalah teknik pengambilan sampel. Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive simple*. Teknik sampling tersebut digunakan apabila sasaran sampel yang diteliti telah memiliki karakteristik tertentu sehingga tidak mungkin diambil sampel lain yang tidak memenuhi karakteristik yang telah ditetapkan (Endang, 2013:11).

### **C. Pemilihan Setting Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di Kampung Tegal Kemuning, Yogyakarta yang beralamatkan Jalan Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta. Kampung tersebut berlokasi dekat dengan Pasar Lempuyangan. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Februari 2017 hingga bulan Mei 2017.

### **D. Definisi Operasional Variabel**

Variabel (Endang Mulyatiningsih, 2013 :2) adalah sebuah karakteristik yang terdapat pada individu atau benda yang menunjukkan adanya perbedaan (variasi) nilai atau kondisi yang dimiliki. Variabel dalam penelitian ini adalah profil usaha rumah tangga kue tradisional yang mencakup aspek produksi. Profil industri rumah tangga adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi, dan barang jadi menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi. Profil industri rumah tangga aspek produksi yang akan diteliti adalah produk, modal, tenaga kerja, serta sumber fisik dan informasi. Indikator tersebut meliputi bahan baku, sumber bahan baku, resep, peralatan, nama produk, harga produk, merk dagang, daftar produk, batas pemesanan,

pengaturan waktu, sasaran penjualan, rekrutmen tenaga kerja, jumlah tenaga kerja, pembagian tugas, modal usaha, modal penunjang, pendapatan dan laba, cara pemesanan, cara pembayaran, dan promosi.

## **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Dilihat dari sumber datanya maka pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer dan sekunder. Dilihat dari segi cara atau teknik pengumpulan data maka dapat dilakukan dengan observasi, wawancara, angket, dokumentasi, dan gabungan (Sugiyono, 2015 : 62). Pada penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi dari sumber data primer.

### 1. Observasi

Observasi merupakan metode pengumpulan data melalui pengamatan dan pencatatan perilaku subyek penelitian yang dilakukan secara sistematis. Alat yang dapat digunakan untuk mengobservasi berupa lembar pengamatan atau *check list*. (Endang, 2013:26).

### 2. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara terdiri wawancara terstruktur dan wawancara semiterstruktur (Sugiyono, 2015:72). Dalam penelitian ini peneliti menggunakan wawancara terstruktur, dimana

peneliti telah mengetahui tentang informasi apa yang akan diperoleh.

Oleh karena itu dalam melakukan penelitian, peneliti telah menyiapkan pedoman wawancara. Berikut adalah kisi – kisi pedoman wawancara yang akan digunakan :

Tabel 1. Kisi – Kisi Pedoman Wawancara

Variabel	Sub Indikator	No Item
Aspek Produksi	1. Produk	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11
	2. Tenaga Kerja	12, 13, 14
	3. Modal	15, 16, 17
	4. Sumber Fisik dan Informasi	18, 19, 20

### 3. Dokumen

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya – karya monumental dari seseorang (Sugiyono, 2015:82). Dokumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah dokumen yang berbentuk karya yaitu berupa gambar.

## **F. Metode Analisa Data**

Menurut Sugiyono (2015:89), analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit – unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, serta membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Analisis data kualitatif adalah bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesa. Berdasarkan data tersebut selanjutnya dicari data lagi secara berulang – ulang sehingga selanjutnya dapat disimpulkan hipotesa dapat diterima atau tidak. Ada 3 langkah dalam analisa data menurut Sugiyono (2015:92) yaitu:

### 1. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal – hal yang pokok, memfokuskan hal – hal penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

### 2. Penyajian Data

Setelah data direduksi maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya.

### 3. Penarikan Kesimpulan

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang – remang sehingga setelah diteliti menjadi jelas. Dengan demikian kesimpulan dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal.

## **G. Teknik Mencapai Kredibilitas**

Dalam mencapai kredibilitas peneliti membandingkan hasil data yang diperoleh dengan data yang lainnya, sehingga pada akhirnya akan didapatkan data yang paling banyak kesamaan pada tiap – tiap data. Teknik ini disebut teknik triangulasi atau teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sumber lain sebagai pembanding data yang telah diperoleh (Ghony, 2012:322). Dalam teknik pengumpulan data, triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Triangulasi teknik berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda- beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Triangulasi sumber berarti untuk mendapatkan data dari sumber yang berbeda – beda dengan teknik yang sama. Pada penelitian ini menggunakan triangulasi sumber yaitu data yang didapatkan dari sumber yang berbeda dengan teknik pengumpulan data yang sama (Sugiyono, 2015:83).

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

Kampung Tegal Kemuning merupakan sebuah kampung yang dikenal dengan industri rumahan pembuat kue tradisional. Terdiri dari 3 Rukun Warga (RW) yaitu RW 8, RW 9, dan RW 10. Lokasi penelitian berada di 3 Rukun Warga (RW) tersebut yang meliputi Rukun Tetangga (RT) 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, dan 46. Perbatasan wilayah sekitar Kampung Tegal Kemuning sebagai berikut :

Sebelah utara : Jalan Lempuyangan  
Sebelah selatan : Jalan Mas Suharto  
Sebelah barat : Jalan Tukangan  
Sebelah timur : Pasar Lempuyangan

Jumlah Kepala Keluarga (KK) yang terdaftar di Kampung Tegal Kemuning ada sebanyak 301 KK. Hanya 50% warga yang menjadi penghuni tetap di Kampung Tegal Kemuning. Saat ini, terdapat 22 KK yang memiliki usaha kue tradisional di Kampung Tegal Kemuning. Usaha rumah tangga pembuat kue sudah menjadi salah satu mata pencaharian yang diminati oleh warga kampung dengan prosentase 7,3%. Sedangkan mata pencaharian warga lainnya antara lain membuka optik, supir, pegawai negeri sipil, usaha katering, dan warung sembako.

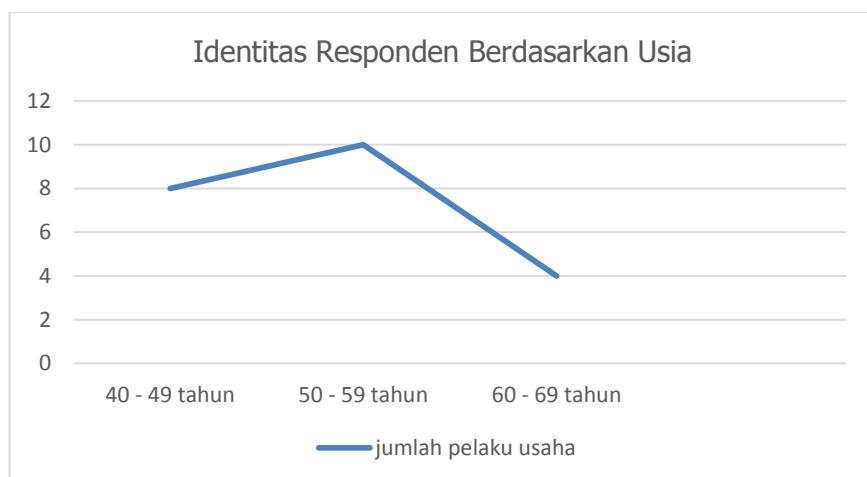
Berawal pada tahun 1980, Ibu Sumarni mencoba menggeluti dunia usaha berupa kue tradisional dengan bermodalkan buku – buku resep yang beliau miliki. Meskipun sering mengalami kegagalan produksi, beliau tetap semangat dan pantang menyerah. Hingga akhirnya pada tahun 1990-an usaha beliau mulai di minati oleh masyarakat. Belajar dari kesalahan yang telah beliau alami, usahanya pun semakin maju dan memiliki banyak pelanggan. Dengan banyaknya pelanggan maka tingkat produktivitas semakin tinggi. Beliau tidak dapat mengerjakannya seorang diri, maka dari itu beliau meminta bantuan dari tetangga sekitar rumahnya. Seiring berjalannya waktu, usia beliau yang sudah semakin bertambah dan ketahanan tubuh yang berkurang maka beliau pun menutup usahanya tersebut. Kemudian para tetangga yang pernah membantu usaha beliau mencoba membuka usahanya masing – masing. Berbekal pengalaman dan uji coba resep sendiri, kini usaha kue tradisional semakin berkembang. Pada bab ini akan diuraikan hasil penelitian tentang “Profil Industri Rumah Tangga Kue Tradisional Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta”. Berikut adalah hasil penelitian profil industri rumah tangga kue tradisional di Kampung Tegal Kemuning :

## **1. Identitas Pelaku usaha**

Pelaku usaha yang diteliti adalah pelaku usaha rumah tangga pembuat kue tradisional di Kampung Tegal Kemuning. Identitas pelaku usaha dikelompokkan berdasarkan usia, jenis kelamin, lama usaha, dan tingkat pendidikan. Berikut tabel hasil identitas pelaku usaha berdasarkan usia, jenis kelamin, lama usaha, dan tingkat pendidikan :

### **a. Identitas Pelaku usaha Berdasarkan Usia**

Berdasarkan penelitian 22 orang pelaku usaha kue, berikut grafik hasil identitas pelaku usaha menurut usia adalah sebagai berikut:



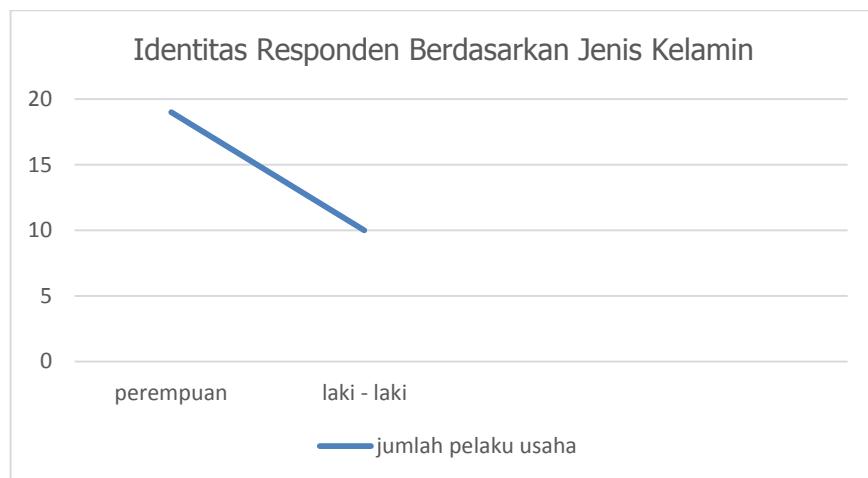
Gambar 2. Identitas Responden Berdasarkan Usia

Dari grafik hasil di atas, pelaku usaha usia 50 – 59 tahun berjumlah 10 orang, usia 40 – 49 tahun berjumlah 8 orang, dan 4 orang lainnya berusia 60 – 69 tahun. Maka dapat diketahui bahwa semua pelaku usaha tergolong usia produktif. Dalam usia produktif pelaku usaha dapat menjalankan usaha kue dengan

optimal. Semakin tua usia maka semakin menurun tingkat produktivitas. Hal tersebut dialami oleh para pelaku usaha yang telah memiliki umur diantara 60 – 64 tahun. Kondisi tubuh yang mulai rentan dan mudah lelah mempengaruhi pada jumlah pesanan yang sanggup mereka terima.

### **b. Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

Berdasarkan penelitian 22 orang pelaku usaha kue, berikut grafik hasil identitas pelaku usaha menurut jenis kelamin adalah sebagai berikut :



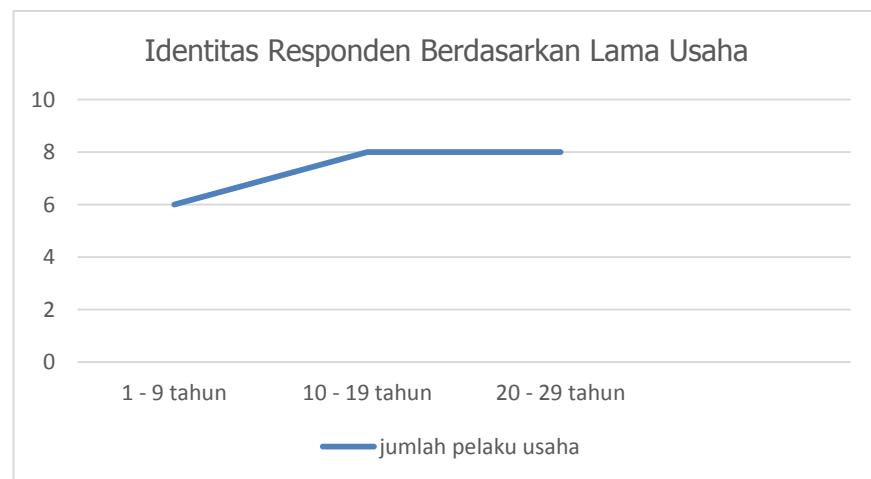
Gambar 3. Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Dari grafik hasil di atas, dapat diketahui bahwa pelaku usaha kue di Kampung Tegal Kemuning berjumlah 22 Kepala Keluarga yang berjenis kelamin 3 orang laki – laki dan 19 orang perempuan. Memasak identik dengan perempuan, khususnya para ibu rumah tangga. Memasak membutuhkan keuletan dan ketelatenan serta kesabaran, maka kesan memasak sangat

melekat pada ibu rumah tangga yang sehari – hari sudah terbiasa di dapur. Terlebih lagi dalam pembuatan kue tradisional atau jajanan pasar yang memiliki bentuk kecil – kecil dan pengemasan yang sedikit rumit. Namun hal tersebut tidak berlaku bagi tiga orang pelaku usaha di kampung ini. Meskipun ketiganya adalah laki – laki dan selaku kepala keluarga, mereka dapat bertahan dengan daya saing yang ada pada usaha kue tersebut.

### c. Identitas Pelaku usaha Berdasarkan Lama Usaha

Berdasarkan penelitian 22 orang pelaku usaha kue, berikut grafik hasil identitas pelaku usaha menurut lama usaha adalah sebagai berikut :

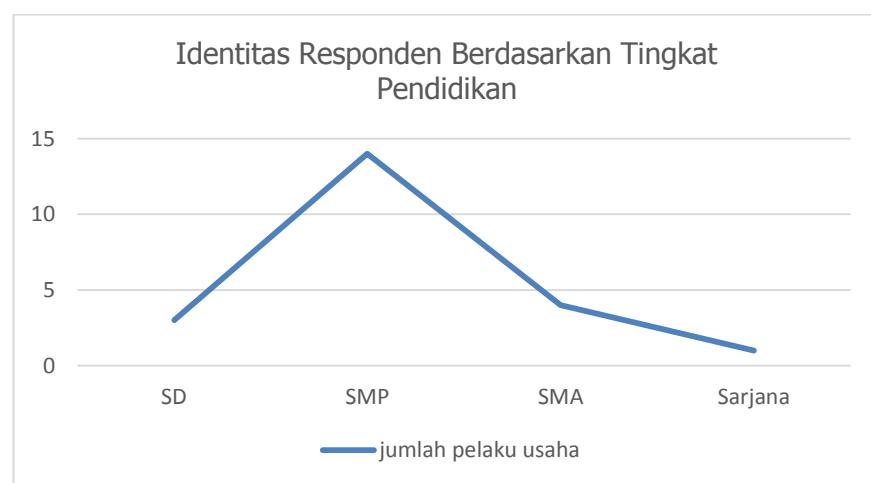


Gambar 4. Identitas Responden Berdasarkan Lama Usaha

Dari grafik hasil di atas, lama usaha pelaku usaha 1 – 9 tahun berjumlah 6 orang, lama usaha 10 – 19 tahun 8 orang, dan 8 orang lainnya telah menjalankan usaha selama lebih dari 20 tahun. Usaha kue yang dijalankan oleh para pelaku usaha sudah relatif lama. Tidak mudah mempertahankan usaha yang telah berjalan relatif lama, terlebih bagi pelaku usaha yang menjalankan usaha lebih dari 20 tahun. Agar dapat bertahan dalam ketatnya persaingan dunia kuliner, para pelaku usaha tetap menjaga konsistensi rasa. Karena rasa yang digemari oleh masyarakat yang dapat mempertahankan usaha lebih lama.

#### d. Identitas Pelaku usaha Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Berdasarkan penelitian 22 orang pelaku usaha kue, berikut grafik hasil identitas pelaku usaha berdasarkan tingkat pendidikan adalah sebagai berikut :



Gambar 5. Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Dari grafik hasil di atas, tingkat pendidikan pelaku usaha jenjang SD berjumlah 3 orang, jenjang SMP berjumlah 14 orang, jenjang SMA berjumlah 4 orang, dan jenjang sarjana berjumlah 1 orang. Maka dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan pelaku industri rumah tangga di Kampung Tegal Kemuning tergolong pendidikan dasar. Memperoleh kesempatan kerja bagi mereka yang menyelesaikan pendidikan atau bagi mereka yang putus sekolah adalah impian. Tingkat pendidikan pelaku usaha masih tergolong rendah. Sebagian besar adalah lulusan SMP, namun hal tersebut tidak membuat mereka menyerah. Bermodalkan niat dan konsistensi maka latar belakang pendidikan tidak menjadi suatu persoalan yang begitu berarti.

## **2. Aspek Produksi**

### **a. Bahan Baku**

Bahan baku utama yang digunakan sangat beragam, sesuai dengan produk unggulan masing – masing pelaku usaha. Bahan baku utama yang digunakan antara lain tepung - tepungan, beras, ketan, telur, minyak, buah, singkong, dan kelapa parut. Berdasarkan bahan baku utama, jenis produk kue tradisional di Kampung Tegal Kemuning sangat beragam. Semua bahan baku utama yang dibutuhkan oleh pelaku usaha mudah diperoleh di pasar. Pengadaan bahan baku didapatkan dari Pasar Lempuyangan, Pasar Kranggan, Pasar Giwangan, dan Pasar Kota

Gede. Para pelaku usaha telah memiliki penjual bahan makanan langganan di pasar tradisional untuk memenuhi kebutuhan bahan makanan. Bahan baku utama yang paling sering digunakan adalah tepung terigu. Alasan penggunaan tepung terigu yaitu harganya relatif murah, mudah didapat, mudah diolah, dan dapat menghasilkan produk dalam jumlah lebih banyak dibandingkan bahan dari umbi – umbian.

### **b. Resep**

Resep yang digunakan pelaku usaha kue antara lain resep turun temurun, resep buku atau majalah, dan resep hasil coba – coba. Didapati hasil bahwa pelaku usaha yang menggunakan resep turun temurun berjumlah 4 orang, resep dari buku atau majalah berjumlah 3 orang dan 15 orang lainnya menggunakan resep hasil coba – coba sendiri. Karena sebagian besar pelaku usaha mendapatkan resep dengan uji coba sendiri maka dapat dikatakan bahwa pelaku usaha kue di Kampung Tegal Kemuning merupakan pelaku usaha yang gigih dan pantang menyerah. Kedua sikap tersebut merupakan ciri pelaku usaha yang dapat menjalankan dan mempertahankan usaha dalam waktu yang relatif lama.

### c. Peralatan

Peralatan yang digunakan dalam produksi kue tradisional merupakan peralatan yang masih sederhana dan tersedia dalam jumlah sedikit. Berikut adalah alat – alat yang digunakan :

Tabel 2. Peralatan

No	Nama Alat	Kegunaan
1	Pisau	Untuk memotong daging, sayuran, dan buah
2	Cobek, munthu	Untuk menghaluskan bumbu
3	Blender	Untuk menghaluskan buah – buahan
4	Baskom	Sebagai wadah dalam pengolahan makanan
5	Talenan	Sebagai landasan pemotongan bahan makanan
6	Parutan	Untuk memarut bahan makanan
7	Ayakan	Untuk menyaring bahan makanan
8	Wajan	Untuk menggoreng bahan makanan
9	Gunting	Untuk memotong dan merapikan bahan lunak
10	Panci	Untuk merebus bahan makanan
11	Serok Penggorengan	Untuk mengangkat dan meniriskan bahan makanan setelah digoreng
12	Kompor	Sebagai alat memasak
13	Tabung gas	Sebagai bahan bakar kompor gas
14	Anglo	Sebagai alat memasak
15	Kukusan	Untuk mengukus bahan makanan

Terdapat pelaku usaha yang masih menggunakan alat tradisional yaitu anglo. Berawal dari musibah yang dialami oleh pelaku usaha beberapa tahun lalu, tabung gas yang digunakan mengalami kebocoran. Sejak saat itulah, pelaku usaha tersebut merasa khawatir dan was – was jika menggunakan kompor gas. Dengan menggunakan anglo, usahanya pun tetap berjalan seperti biasanya. Peralatan modern atau tradisional tidak mempengaruhi tingkat produktivitas para pelaku usaha.

#### **d. Produk**

Masing – masing pelaku usaha memiliki produk yang berbeda. Semua pelaku usaha memiliki papan nama produk yang terletak di depan tempat usaha. Berikut adalah daftar produk yang dijual oleh pelaku usaha :

Tabel 3. Produk

Pelaku Usaha	Produk Unggulan	Harga Satuan
A	Bengawan solo	Rp 1.200
B	Martabak	Rp 1.500
C	Gethuk	Rp 1.000
D	Agar jus buah	Rp 1.200
E	Arem – arem ayam	Rp 1.800
F	Carang gesing	Rp 1.500
G	Sosis jamur	Rp 1.700
H	Lumpia sayur	Rp 1.500
I	Nagasari	Rp 1.400
J	Arem – arem	Rp 1.700
K	Lemper	Rp 1.700
L	Mendhut	Rp 2.000
M	Risoles	Rp 1.500
N	Lemper ayam	Rp 1.700
O	Pastel	Rp 1.500
P	Sosis ayam	Rp 1.400
Q	Sus	Rp 1.600
R	Risoles Mayo	Rp 1.800
S	Lemper	Rp 1.700
T	Agar – Agar	Rp 1.700
U	Bakpia	Rp 2.300
V	Lumpia	Rp 1.500

Selain produk yang tercantum pada tabel di atas, pelaku usaha tetap menerima pesanan produk lain. Ciri khas produk masing – masing pelaku usaha kue di Kampung Tegal Kemuning belum menonjol karena 17 orang pelaku usaha menerima pesanan produk yang variannya sama seperti pelaku usaha yang lainnya. Alangkah lebih baik bila masing – masing pelaku usaha memiliki ciri khas pada produknya agar masyarakat lebih mudah dalam memilih.

#### e. Merk Dagang dan Daftar Produk

Dapati hasil bahwa 21 pelaku usaha belum memiliki merk dagang. Hanya 1 orang pelaku usaha yang telah memiliki merk dagang. Pelaku usaha lainnya sedang dalam proses mengurus surat perijinan di kantor kecamatan. Namun hingga saat ini belum ada kemajuan lagi dan 20 pelaku usaha memilih untuk tidak melanjutkan mengurus ijin tersebut karena dirasa terlalu lama prosesnya.

Hanya satu orang pelaku usaha yang memiliki daftar produk, sebagian besar pelaku tidak memiliki karena sudah hilang, rusak, dan harga bahan yang tidak stabil. Daftar produk merupakan media komunikasi yang memudahkan pelanggan agar lebih efektif dan efisien dalam memilih. Namun bagi pelaku usaha, tidak memiliki merk dan daftar produk tidak menjadi permasalahan yang penting karena bagi mereka menerima

pesanannya sehari – hari sudah dirasa cukup dalam memenuhi kebutuhan keluarga.

#### **f. Batas Pemesanan**

Semua pelaku usaha memiliki batas minimum dan maksimum dalam pemesanan yaitu 50 – 1000 buah. Jika pesanan berupa dus atau box, berisikan dua atau tiga produk dan dalam jumlah yang banyak maka pelaku usaha akan membagi pesanan kepada pelaku usaha lain agar lebih efisien dalam bekerja.

#### **g. Pengaturan Waktu**

Pengaturan waktu masing – masing pelaku usaha adalah menyesuaikan jumlah pesanan yang diterima. Sebagian besar pelaku usaha kue memiliki latar belakang ibu rumah tangga yang sudah terbiasa melakukan banyak kegiatan rumah setiap harinya, maka membagi – bagi waktu untuk mengatur rumah tangga dan berwirausaha tidak kesulitan. Dalam mengatur waktu persiapan dan pelaksanaan produksi, pelaku usaha membagi – bagi tugas dengan tenaga kerja lainnya. Mempersiapkan dan meracik bahan – bahan yang akan digunakan, mengolah bahan, hingga mengemas produk yang sudah matang. Dengan kerjasama dan toleransi antar pelaku usaha dan tenaga kerja maka tercipta rasa tanggungjawab yang tinggi.

## **h. Sasaran Penjualan**

Sasaran penjualan masing – masing pelaku usaha adalah berbeda – beda. Lamanya suatu usaha menjadi salah satu faktor banyak sedikitnya sasaran penjualan. Berikut grafik sasaran penjualan pelaku usaha kue :



Gambar 6. Sasaran Penjualan

Dari grafik diatas dapat diketahui bahwa tingkat sasaran penjualan paling tinggi adalah pasar. Lokasi pasar tersebut adalah pasar lempuyangan, pasar kota gedhe, pasar giwangan, pasar kranggan, dan pasar pathuk. Pelaku usaha memulai merintis usaha kue dari lingkup pasar, maka eksistensi kue tradisional di pasar masih tinggi.

### **i. Rekrutmen Tenaga Kerja**

Didapati hasil bahwa hanya 1 pelaku usaha yang telah memiliki tenaga kerja diluar hubungan keluarga. Pelaku usaha yang telah memiliki tenaga kerja diluar hubungan keluarga tersebut merekrut teman – teman lama untuk membantu menjalankan usaha kue tersebut. Pelaku usaha tidak melakukan perekrutan tenaga kerja dengan ketat karena relasi yang sudah dekat. Sedangkan 21 orang pelaku usaha lainnya menjalankan usaha kue dengan tenaga kerja berasal dari keluarga, antara lain suami, isteri, anak, adik, dan keponakan dari pelaku usaha. Tenaga kerja berasal dari dalam keluarga sendiri tidak memerlukan struktur organisasi, rekruitmen tenaga kerja, dan penggajian menurut posisi tenaga kerja. Kelebihan memiliki tenaga kerja berasal dari keluarga adalah komunikasi lancar, pengaturan waktu lebih mudah, dan biaya tenaga kerja yang rendah.

Pelaku usaha yang memiliki tenaga kerja bukan keluarga, terdiri dari 5 orang yang terdiri 2 laki – laki dan 3 perempuan. Pelaku usaha tersebut memiliki tenaga kerja karena usahanya yang telah berkembang pesat dan tidak sanggup bila mengerjakan pesanan seorang diri. Kelebihan memiliki tenaga kerja antara lain yaitu dalam mengerjakan pesanan lebih efektif dan efisien, jumlah pesanan yang diterima lebih besar, dan omset yang diperoleh lebih besar.

Pembagian tugas dalam proses produksi terdiri dari persiapan dan pelaksanaan. Dalam persiapan produksi, terdapat tugas mempersiapkan bahan makanan seperti membuat isian, memarut kelapa, membuat santan, membersihkan daun pisang, dan mencuci beras. Sedangkan dalam pelaksanaan produksi biasanya dikerjakan langsung oleh pelaku usaha guna menjaga konsistensi rasa dan jumlah produksi. Setelah produk sudah matang maka pelaku usaha dibantu oleh tenaga kerja untuk mengemas produk dan mengantarkan sampai kepada konsumen.

#### j. Modal

Besaran modal yang digunakan setiap pelaku usaha berbeda. Berikut adalah grafik hasil kisaran modal yang digunakan :



Gambar 7. Modal

Dari tabel hasil di atas, pelaku usaha yang menggunakan modal usaha berkisar Rp 100.000 – Rp 199.000 berjumlah 4 orang, modal usaha berkisar Rp 200.000 – Rp 299.000 berjumlah 3 orang, dan 15 orang pelaku usaha lainnya menggunakan modal lebih dari Rp 300.000. Jenis modal yang digunakan adalah modal sendiri dan modal pinjaman bank. Bank yang terlibat dalam peminjaman modal para pelaku usaha adalah bank BRI dan bank BTPN. Dengan penjualan kue yang lancar dan stabil, sebagian besar pelaku usaha sudah menggunakan modal sendiri. Modal awal usaha yang dibutuhkan para pelaku usaha kue tradisional pun bervariasi. Modal awal yang digunakan berkisar Rp 100.000 hingga lebih dari Rp 300.000, tergantung pada jumlah pesanan yang diterima.

Fasilitas penunjang dalam menjalankan usaha kue adalah peralatan dan tempat usaha adalah milik sendiri. Meskipun peralatan dalam jumlah yang terbatas, namun semua pelaku usaha tetap dapat menjalankan usaha kue dengan baik dan lancar. Dengan tempat usaha milik sendiri, pelaku usaha tidak perlu menambahkan biaya sewa ke dalam hitungan usahanya karena proses produksi dilaksanakan di dapur rumah masing – masing pelaku usaha kue.

### **k. Pendapatan dan Laba**

Harga jual produk kue tradisional tergolong relatif murah dan terjangkau yang berkisar Rp 1.200 – Rp 2.500 tiap produknya. Dengan mematok harga yang relatif murah, diperkirakan keuntungan yang didapatkan hanya 5% - 10% saja. Para pelaku usaha tidak memperhitungkan laba yang didapatkan dengan hitungan pasti. Hanya dengan memperkirakan harga bahan untuk mendapatkan harga jual. Pelaku usaha tidak mencari laba yang besar, bagi mereka sudah balik modal dan dapat menyisihkan pendapatan untuk keperluan sehari -hari sudah dirasa cukup.

Semua pelaku usaha menggunakan sistem menerima pesanan dari pelanggan maka besaran omset penjualan yang didapatkan tidak menentu. Omset penjualan yang didapatkan pelaku usaha berkisar Rp 150.000 – Rp 4.000.000 setiap produksi. Semakin banyak pesanan yang diterima, semakin tinggi pula omset penjualannya. Tidak semua pesanan dapat diterima oleh pelaku usaha. Jika pesanan terlalu banyak maka pelanggan yang hendak memesan tersebut akan diberi rekomendasi kepada pelaku usaha kue yang lainnya.

## **I. Cara Pemesanan dan Pembayaran**

Semua pelaku usaha menggunakan cara pemesanan secara langsung dan tidak langsung. Pemesanan secara langsung yaitu pelanggan langsung bertatap muka dengan pelaku usaha. Kelebihan pemesanan langsung bertatap muka antara pelanggan dan pelaku usaha adalah lebih memudahkan dalam berkomunikasi, bernegosiasi, dan menjalin relasi yang baik. Sedangkan pemesanan secara tidak langsung yaitu melalui alat komunikasi seperti sms dan telepon.

Semua pelaku usaha menggunakan cara pembayaran diawal atau diakhir pemesanan. Namun, jika melakukan transaksi dengan pihak hotel berbeda pula sistem pembayarannya. Pihak hotel akan membayar lunas setelah satu minggu sampai satu bulan setelah pemesanan. Cara pembayaran dari pihak hotel tersebut dirasa memberatkan pelaku usaha. Modal yang akan digunakan untuk mengerjakan pesanan lainnya terhambat karena belum dibayarkan oleh pihak hotel, maka pelaku usaha yang menerima pesanan dari pihak hotel semakin menurun. Pelaku usaha yang menerima pesanan dari hotel memiliki strategi berbeda yaitu ukuran kue yang dijual kepada pihak hotel lebih kecil dibandingkan dengan ukuran kue yang dijual kepada pelanggan yang lain. Hal tersebut disebabkan cara pembayaran hotel yang dirasa merugikan pelaku.

### **m. Promosi**

Didapati hasil bahwa semua pelaku usaha masih melakukan promosi melalui mulut ke mulut atau *words of mouth*. Hanya satu orang pelaku usaha yang telah mencoba promosi menggunakan media online. Pelaku usaha tidak melakukan promosi melalui media online karena tidak ahli menggunakan media online. Meskipun promosi hanya menggunakan cara *word of mouth* atau dari mulut ke mulut, mereka sudah kerepotan dalam menerima pesanan. Maka pelaku usaha memutuskan untuk tidak melakukan promosi melalui media online.

## **B. Pembahasan**

Dahulu dimulai oleh Ibu Sumarni yang dijadikan inspirasi oleh warga lainnya untuk membuka usaha kue seperti beliau. Sebagian besar pelaku usaha memiliki latar belakang pendidikan yang masih tergolong tingkat dasar, maka dari itu mencari pekerjaan sangat sulit sehingga pelaku usaha menjadikan usaha kue tradisional sebagai mata pencaharian utama. Latar belakang pendidikan tidak membuat pelaku usaha mudah menyerah karena pengetahuan dapat diperoleh dari mana saja bagi mereka yang berusaha mencari tahu dan ingin mendapatkan. Hal tersebut telah dikonfirmasi oleh Bapak Ageng selaku Ketua RT 40 dan anak kandung dari Ibu Sumarni. Sejak kecil, beliau sudah membantu Ibu Sumarni dalam produksi kue tradisional dan ikut menjualkan. Setelah Ibu sudah tidak dapat memproduksi kue kembali maka para tetangga yang dahulu ikut membantu mulai mencoba menekuni usaha kue tradisional.

Usaha dalam bidang kuliner termasuk usaha yang mudah dijalankan karena makanan merupakan kebutuhan pokok manusia dalam sehari – hari. Salah satu dasar dalam menjalankan bisnis bidang kuliner adalah kemampuan memasak dan niat yang kuat dalam menjalankan usaha. Modal utama menjalankan usaha kue skala rumah tangga adalah tempat tinggal. Karena dengan modal utama yaitu tempat tinggal, pelaku usaha tidak perlu pusing memikirkan lokasi usaha. Beberapa keuntungan lainnya memiliki usaha skala rumah tangga yaitu konsumen datang sendiri,

daerah pemasaran dan jumlah konsumen tidak terbatas, dapat melibatkan anggota keluarga, serta menyerap tenaga kerja.

Letak rumah di Kampung Tegal Kemuning saling berdekatan, bahkan hampir tidak ada jarak antar rumahnya menyebabkan tempat produksi usaha tidak memadai. Selain tempat produksi, peralatan yang digunakan terbatas jumlahnya. Namun meskipun begitu pelaku usaha tetap dapat menjalankan usahanya dengan lancar. Hal tersebut membuktikan bahwa niat dan tanggungjawab adalah yang utama.

Namun niat untuk berinovasi dengan produk yang dijual masih belum ada. Pelaku usaha menggunakan tepung terigu sebagai bahan baku utama, padahal bahan tepung – tepungan dapat dikombinasikan dengan bahan pangan lokal seperti umbi – umbian. Contoh kue tradisional yang menggunakan kombinasi tepung dan umbi – umbian yaitu kue talam ubi jalar kuning, klepon ubi kuning, dan timus ubi ungu. Hasil kombinasi tersebut dapat menjadi produk yang tidak kalah menarik dibanding produk kue yang lainnya.

Sebagian besar pelaku usaha tidak menggunakan resep baku, maka perkiraan bahan yang digunakan kurang tepat. Dengan adanya resep baku dalam suatu industri makanan dapat menghasilkan masakan akan seragam, baik rasa, warna, tekstur, dan ukurannya serta memudahkan dalam perhitungan kebutuhan bahan makanan dan menghindari kelebihan dalam pengolahan.

Dengan rasa tanggungjawab, kerjasama, dan toleransi maka suatu usaha dapat berjalan dengan lancar dan nyaman. Terlebih lagi usaha kue ini merupakan usaha rumahan, dimana kenyamanan saat bekerja sangat diutamakan. Didukung dengan komunikasi yang baik maka mengatur waktu dalam menjalankan usaha tidak dirasa sulit oleh para pelaku usaha.

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat diketahui kelebihan dan kekurangan aspek produksi. Kelebihan aspek produksi yaitu 1) Sebagian besar pelaku usaha menggunakan modal usaha sendiri. Hal tersebut menunjukkan bahwa usaha kue yang dimiliki berjalan lancar dengan sirkulasi keuangan yang baik karena balik modal dan dapat digunakan untuk modal usaha kembali, 2) Peralatan yang digunakan merupakan peralatan miliki sendiri dan peralatan sederhana, dimana peralatan tersebut mudah didapatkan di pasar – pasar dengan harga terjangkau, 3) Manajemen waktu sudah baik dan tidak mengalami kendala yang besar, dan 4) Variasi produk setiap pelaku usaha membuat pelanggan lebih mudah memilih ketika akan memesan. Sedangkan kekurangannya yaitu 1) Minimnya pemanfaatan bahan pangan lokal seperti umbi - umbian, 2) Minimnya pelaku usaha yang menggunakan resep baku, dan 3) Terbatasnya ruang atau tempat produksi yang digunakan.

Tenaga kerja merupakan salah satu hal yang harus diperhatikan dalam menjalankan sebuah usaha. Berdasarkan hasil penelitian maka dapat diketahui kelebihan dan kekurangan aspek tenaga kerja. Kelebihan aspek tenaga kerja yaitu 1) Komunikasi antara pelaku usaha dan tenaga kerja lancar, dengan begitu maka mengatur waktu untuk mengerjakan pesanan yang diterima lebih mudah dan teratur, 2) Meningkatkan keharmonisan dan kekompakkan antar anggota keluarga, 3) Tidak memerlukan sistem penggajian bagi pelaku usaha yang memiliki tenaga kerja berasal dari keluarga, dan 4) Pelaku usaha yang memiliki tenaga kerja bukan keluarga dapat menerima pesanan dalam jumlah yang lebih banyak.

Sedangkan kekurangan dari sisi tenaga kerja yaitu 1) Bila tenaga kerja yang berasal dari anggota keluarga sedang memiliki kegiatan lain, maka pelaku usaha harus bekerja sendiri dalam menyelesaikan pesanan yang diterima, 2) Pelaku usaha yang tenaga kerja berasal bukan dari keluarga, waktu produksi lebih banyak karena jumlah pesanan yang diterima lebih banyak. Hal tersebut dapat mengakibatkan kelelahan dan kekeliruan dalam memproduksi.

Pemasaran menjadi salah satu kegiatan pokok yang dilakukan pelaku usaha untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dan berkembang serta mendapatkan laba. Pemasaran yang baik memerlukan pengorganisasian yang baik pula dalam hal promosi dan distribusi produk. Namun dalam penentuan harga jual dan laba belum menggunakan cara semestinya, pelaku usaha hanya mempertimbangkan berdasarkan harga bahan saja. Berdasarkan hasil penelitian maka dapat diketahui kelebihan dan

kekurangan aspek pemasaran. Kelebihan sisi pemasaran yaitu 1) Saluran distribusi sesuai permintaan pelanggan, 2) Promosi dari mulut ke mulut membuat usaha menerima banyak pesanan, 3) Sasaran penjualan sudah bervariasi dari berbagai kalangan masyarakat. Sedangkan kekurangan dari sisi pemasaran yaitu 1) Penentuan harga jual dan laba yang belum baik, 2) Tidak memiliki daftar produk dan merek dagang, dan 3) Keterlambatan pihak hotel dalam melakukan pembayaran.

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian tentang Profil Industri Rumah Tangga di Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta, terdapat 22 pelaku usaha kue tradisional di RW 8, 9, dan 10 yang meliputi RT 38 sampai dengan RT 46. Usaha tersebut merupakan usaha sebagai pemasok kue. Seluruh produk yang dijual merupakan produksi sendiri. Usaha kue tradisional ini menerima pesanan setiap hari, termasuk hari libur. Berikut ini adalah simpulan dari ketiga aspek yang diteliti :

1. Modal yang digunakan oleh sebagian besar pelaku usaha adalah modal sendiri. Usia pelaku usaha termasuk golongan usia produktif. Peralatan yang digunakan merupakan peralatan sedehana, miliki sendiri, dan mudah diperoleh. Manajemen waktu dalam persiapan dan pelaksanaan produksi sudah baik. Variasi produk unggulan masing – masing pelaku usaha sudah banyak. Namun masih minim pemanfaatan bahan pangan lokal dan minimnya penggunaan resep baku serta terbatasnya ruang produksi yang digunakan oleh pelaku usaha.

2. Komunikasi antara pelaku usaha dan tenaga kerja lancar sehingga terjalin kekompakan dan keharmonisan. Bagi pelaku usaha yang memiliki tenaga kerja berasal dari keluarga tidak memerlukan sistem penggajian, berbeda dengan pelaku usaha yang memiliki tenaga kerja bukan keluarga. Bila pelaku usaha yang tenaga kerja berasal dari keluarga hanya menerima pesanan dalam jumlah tidak terlalu banyak, berbeda dengan pelaku usaha yang memiliki tenaga kerja bukan keluarga yang mampu menerima pesanan dalam jumlah lebih banyak.
3. Sasaran penjualan yang bervariasi dari berbagai kalangan masyarakat. Menggunakan cara promosi dari mulut ke mulut yang terbilang sangat efektif dalam mengembangkan usaha rumahan pembuat kudapan. Namun dalam penentuan harga jual dan laba yang belum baik karena hanya mempertimbangkan harga bahan saja. Hampir semua pelaku usaha tidak memiliki daftar produk dan merek dagang dalam menjalankan usaha. Serta keterlambatan pembayaran dari pihak hotel yang dirasa merugikan pelaku usaha.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan di atas, maka dapat diberikan saran terkait penelitian "Profil Industri Rumah Tangga Kue Tradisional Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta" sebagai berikut :

1. Alangkah baiknya pelaku usaha aktif berpartisipasi mencari dan mengikuti pelatihan – pelatihan memasak serta pengembangan usaha rumah tangga yang diadakan oleh pemerintah setempat agar dapat mengembangkan usaha lebih maju. Pelatihan tentang pemanfaatan komoditi lokal seperti bahan umbi – umbian dapat menambah pengetahuan dan jenis produk yang dijual.
2. Alangkah baiknya penentuan harga jual sesuai dengan aturannya agar pelaku usaha dapat memahami hal apa saja yang seharusnya menjadi pertimbangan dalam penentuan harga jual dan pelaku usaha yang menerima pesanan dari hotel disarankan memiliki surat perjanjian agar tidak merugikan salah satu pihak, serta pelaku usaha pantang menyerah dalam mengurus surat ijin merek dagang dan memiliki daftar produk.
3. Alangkah baiknya jika terdapat koordinator agar usaha tersebut dapat terkoordinir dengan baik dan Kampung Tegal Kemuning dapat menjadi inspirasi bagi daerah lain sebagai kampung rujukan.

### **C. Keterbatasan Penelitian**

Kurangnya keseriusan pelaku usaha ketika diwawancara pada proses pengumpulan data.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Elyas, Nurdin.(2004). *Sukses Dengan Home Industry*. Yogyakarta : Absolut.
- Evn.2013.PHRI Catat Ada 1160 Hotel di Yogyakarta. Diakses dari <http://jogja.tribunnews.com/2013/10/31/phri-catat-ada-1160-hotel-di-yogyakarta>. Pada 19 Maret 2017.
- Fadiati, Ari.(2011). *Mengelola Usaha Jasa Boga Yang Sukses*. Bandung: Rosdakarya.
- Gitosudarmo, Indriyo.(2014). *Manajemen Pemasaran Edisi 2*. Yogyakarta : BPFE.
- Ghony, M. Djunaidi & Almanshur, Fauzan.(2012). *Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta : Ar-Ruzz Media.
- Indriani.(2016). *60 Resep Jajan Pasar*. Jakarta : PT.Gramedia Pustaka Utama .
- Industri. Diakses dari <https://id.wikipedia.org/wiki/Industri>. Pada tanggal 11 Mei 2017 jam 18:25
- Kue. Diakses dari <https://id.wikipedia.org/wiki/Kue>. Pada tanggal 11 Mei 2017 jam 17:00
- Kusuma, Hendra.(2009). *Manajemen Produksi Edisi 4*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Kutha Ratna, Nyoman.(2010). *Metodologi Penelitian Kajian Budaya dan Ilmu Ilmu Sosial Humaniora Pada Umumnya*. Yogyakarta : Pustaka Belajar.
- Malahayati.(2013). *99 Bisnis Ibu Rumah Tangga*. Jakarta: Penebar Swadaya
- Mulyatiningsih, Endang.(2007). *Teknik – Teknik Dasar Memasak*. Yogyakarta : Universitas Negeri Yogyakarta
- Mulyatiningsih, Endang.(2013). *Metode Penelitian Terapan Bidang Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Nimpuno, Dian.(2016). *Nostalgia Kue Tenong*. Jakarta : PT.Gramedia Pustaka Utama.
- Nitisusastro, Mulyadi.(2010). *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Bandung: Alfabeta.
- Nurhayati, Endang dkk. (2013). Inventarisasi Makanan Tradisional Jawa Serta Alternatif Pengembangannya. Diakses dari [eprints.uny.ac.id/23356/1/INVENTARISASI%20MAKANAN%TRADISIONAL%JAWA.pdf](http://eprints.uny.ac.id/23356/1/INVENTARISASI%20MAKANAN%TRADISIONAL%JAWA.pdf)

Peraturan Menteri Perindustrian. Diakses dari [www.kemenperin.go.id/download/7457](http://www.kemenperin.go.id/download/7457) pada tanggal 25 Mei 2017 jam 19.30 WIB.

Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 2013. Diakses dari [www.hukumonline.com/pusatdata/detail/lt5149b4db706a6/node/55peraturan-pemerintah-nomor-17-tahun-2013](http://www.hukumonline.com/pusatdata/detail/lt5149b4db706a6/node/55peraturan-pemerintah-nomor-17-tahun-2013) pada tanggal 25 Mei 2017 jam 19.45 WIB.

Prastowo, Andi.(2012). *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. Yogyakarta : Ar-Ruzz Media.

Produksi. Diakses dari <https://id.wikipedia.org/wiki/Produksi>. Pada tanggal 11 Mei 2017 jam 18:30 WIB.

Profil. Diakses dari <http://kbbi.web.id/profil> pada tanggal 25 Mei 2017 jam 19.00 WIB.

Rahmawati, Fitri (2009). *Pengembangan Industri Kreatif Melalui Pemanfaatan Pangan Lokal Singkong*. Jurnal FT. Hlm 6-7.

Ricky W. Griffin & Ronald J.Ebert.(2006). *Bisnis Edisi Kedelapan Jilid 1*. Jakarta : Erlangga

Salendra, Bastiana.(2016). Profil Usaha Jajanan Pasar Dalam Aspek Jenis Produk Pendapatan dan Keterserapan Tenaga Kerja Di Pasar Bantengan Wonocatur Kecamatan Banguntapan Bantul. Diakses dari [eprints.uny.ac.id/43364/1/Bastiana%Salendra%Putri%2011511244011](http://eprints.uny.ac.id/43364/1/Bastiana%Salendra%Putri%2011511244011)

Sastrohadiwiryo, Siswanto. (2005). *Manajemen Tenaga Kerja Indonesia Pendekatan Administratif dan Operasional*. Jakarta: Bumi Aksara.

Sevi. (2016). *30 Resep Kue Untuk Jualan Laris Manis*. Jakarta : PT.Gramedia Pustaka Utama.

Sumayang, Lalu. (2003). *Dasar Dasar Manajemen Produksi & Operasi*. Jakarta: Salemba Embaran.

Sugiyono. (2015). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung : Alfabeta.

Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.

Sri Yona.(2006). Penyusunan Studi Kasus. Jurnal Keperawatan Indonesia (Volume 10, No.2). Hlm 76-80

Tamtomo, Danny dkk.(2004). *56 Resep Kue Tradisional*. Jakarta: PT. Media Boga Utama.

Tenaga Kerja. Diakses dari [https://id.wikipedia.org/wiki/Tenaga\\_kerja](https://id.wikipedia.org/wiki/Tenaga_kerja). Pada tanggal 11 Mei 2017.





KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
FAKULTAS TEKNIK

Alamat: Karangmalang, Yogyakarta 55281  
Telp. (0274) 568168 psw: 276, 289, 292. (0274) 586734. Fax. (0274) 586734:  
Website : <http://ft.uny.ac.id>, email : [ft@uny.ac.id](mailto:ft@uny.ac.id), [teknik@uny.ac.id](mailto:teknik@uny.ac.id)



Certificate No. QSC 00592

No : 397/H34/PL/2017

9 Maret 2017

Lamp : -

Hal : Ijin Penelitian

Yth.

1. Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta c.q. Ka. Badan Kesbangpol Provinsi DIY
2. Walikota Kota Yogyakarta c.q. Kepala BAPPEDA Provinsi Yogyakarta
- 3 Ketua RT Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta

Dalam rangka pelaksanaan Tugas Akhir Skripsi kami mohon dengan hormat bantuan Saudara memberikan ijin untuk melaksanakan penelitian dengan judul Profil Usaha Rumah Tangga Kue Tradisional Dalam Aspek Tenaga Kerja, Produksi, dan Pemasaran di Kampung Tegal kemuning, Kecamatan Danurejan, Yogyakarta, bagi Mahasiswa Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta tersebut di bawah ini:

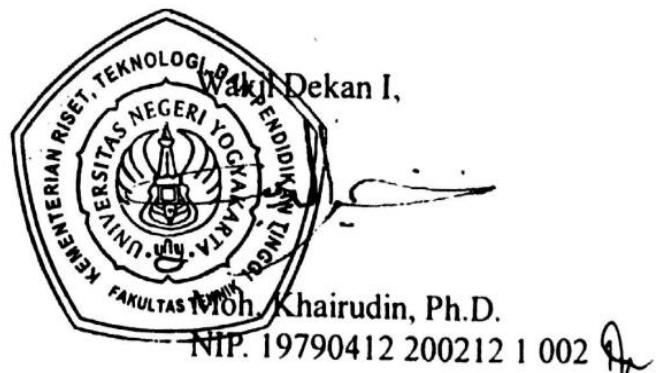
No	Nama	No. Mhs.	Program Studi	Lokasi
1.	Clara Lita Rosari	13511241045	Pend. Teknik Boga	Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta

Dosen Pembimbing/Dosen Pengampu

Nama : Dr. Marwanti, M.Pd.  
NIP : 19570313 198303 2 001

Adapun pelaksanaan penelitian dilakukan mulai 10 Maret - 30 April 2017

Demikian permohonan ini, atas bantuan dan kerjasama yang baik selama ini, kami mengucapkan terima kasih.



Tembusan :  
Ketua Jurusan



PEMERINTAH DAERAH DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA

**BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK**

Jl. Jenderal Sudirman No 5 Yogyakarta – 55233

Telepon : (0274) 551136, 551275, Fax (0274) 551137

Yogyakarta, 9 Maret 2017

Kepada Yth. :

Nomor : 074/2400/Kesbangpol/2017  
Perihal : Rekomendasi Penelitian

Walikota Yogyakarta  
Up. Kepala Dinas Penanaman Modal  
dan Perizinan Kota Yogyakarta  
Di

YOGYAKARTA

Memperhatikan surat :

Dari : Wakil Dekan I Fakultas Teknik,  
Universitas Negeri Yogyakarta  
Nomor : 397/H34/PL/2017  
Tanggal : 9 Maret 2017  
Perihal : Izin Penelitian

Setelah mempelajari surat permohonan dan proposal yang diajukan, maka dapat diberikan surat rekomendasi tidak keberatan untuk melaksanakan riset/penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul proposal: "PROFIL USAHA RUMAH TANGGA KUE TRADISIONAL DALAM ASPEK TENAGA KERJA, PRODUKSI, DAN PEMASARAN DI KAMPUNG TEGAL KEMUNING, KECAMATAN DANUREJAN, YOGYAKARTA" kepada :

Nama : CLARA LITA ROSARI  
NIM : 13511241045  
No. HP/Identitas : 085726288278 / 3301235504950003  
Prodi/Jurusan : Pendidikan Teknik Boga/  
Pendidikan Teknik Boga dan Busana  
Fakultas/PT : Teknik, Universitas Negeri Yogyakarta  
Lokasi Penelitian : Kampung Tegal Kemuning, Kecamatan Danurejan,  
Yogyakarta  
Waktu Penelitian : 10 Maret 2017 s.d. 30 April 2017

Sehubungan dengan maksud tersebut, diharapkan agar pihak yang terkait dapat memberikan bantuan / fasilitas yang dibutuhkan.

Kepada yang bersangkutan diwajibkan :

1. Menghormati dan mentaati peraturan dan tata tertib yang berlaku di wilayah riset/penelitian;
2. Tidak dibenarkan melakukan riset/penelitian yang tidak sesuai atau tidak ada kaitannya dengan judul riset/penelitian dimaksud;
3. Menyerahkan hasil riset/penelitian kepada Badan Kesbangpol DIY.
4. Surat rekomendasi ini dapat diperpanjang maksimal 2 (dua) kali dengan menunjukkan surat rekomendasi sebelumnya, paling lambat 7 (tujuh) hari kerja sebelum berakhirnya surat rekomendasi ini.

Rekomendasi Izin Riset/Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, apabila ternyata pemegang tidak mentaati ketentuan tersebut di atas.

Demikian untuk menjadikan maklum.



Tembusan disampaikan Kepada Yth. :

1. Gubernur DIY (sebagai laporan)
2. Wakil Dekan I Fakultas Teknik, Universitas Negeri Yogyakarta
3. Yang bersangkutan.



**PEMERINTAHAN KOTA YOGYAKARTA**  
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN PERIZINAN**

Jl. Kenari No. 56 Yogyakarta 55165 Telepon 555241, 515865, 562682

Fax (0274) 555241

E-MAIL : pmperizinan@jogjakota.go.id

HOTLINE SMS : 081227625000 HOT LINE EMAIL : upik@jogjakota.go.id

WEBSITE : [www.pmperizinan.jogjakota.go.id](http://www.pmperizinan.jogjakota.go.id)

**SURAT IZIN**

NOMOR : 070/0692  
0126/34

Membaca Surat : Dari Surat izin/ Rekomendasi dari Kepala Badan Kesbangpol DIY  
Nomor : 074/2400/Kesbangpol/2017 Tanggal : 9 Maret 2017

Mengingat : 1. Peraturan Gubernur Daerah istimewa Yogyakarta Nomor : 18 Tahun 2009 tentang Pedoman Pelayanan Perizinan, Rekomendasi Pelaksanaan Survei, Penelitian, Pendataan, Pengembangan, Pengkajian dan Studi Lapangan di Daerah Istimewa Yogyakarta.  
2. Peraturan Daerah Kota Yogyakarta Nomor 5 Tahun 2016 tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah Kota Yogyakarta;  
3. Peraturan Walikota Yogyakarta Nomor 29 Tahun 2007 tentang Pemberian Izin Penelitian, Praktek Kerja Lapangan dan Kuliah Kerja Nyata di Wilayah Kota Yogyakarta;  
4. Peraturan Walikota Yogyakarta Nomor 77 Tahun 2016 tentang Susunan Organisasi,Kedudukan, Tugas Fungsi dan Tata Kerja Dinas Penanaman Modal dan Perizinan Kota Yogyakarta;  
5. Peraturan Walikota Yogyakarta Nomor 14 Tahun 2016 tentang Penyelenggaraan Perizinan pada Pemerintah Kota Yogyakarta;

Dijinkan Kepada : Nama : CLARA LITA ROSARI  
No. Mhs/ NIM : 13511241045  
Pekerjaan : Mahasiswa Fak. Teknik - UNY  
Alamat : Jl. Colombo No. 1 Yogyakarta  
Penanggungjawab : Dr. Marwanti, M.Pd  
Keperluan : Melakukan Penelitian dengan judul Proposal : PROFIL USAHA RUMAH TANGGA KUE TRADISIONAL DALAM ASPEK PRODUKSI, TENAGA KERJA, DAN PEMASARAN DI KAMPUNG TEGAL KEMUNING, DANUREJAN, YOGYAKARTA

Lokasi/Responden : Kota Yogyakarta  
Waktu : 9 Maret 2017 s/d 9 Juni 2017  
Lampiran : Proposal dan Daftar Pertanyaan  
Dengan Ketentuan : 1. Wajib Memberikan Laporan hasil Penelitian berupa CD kepada Walikota Yogyakarta (Cq. Dinas Penanaman Modal dan Perizinan Kota Yogyakarta)  
2. Wajib Menjaga Tata tertib dan menaati ketentuan-ketentuan yang berlaku setempat  
3. Izin ini tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kesetabilan pemerintahan dan hanya diperlukan untuk keperluan ilmiah  
4. Surat izin ini sewaktu-waktu dapat dibatalkan apabila tidak dipenuhinya ketentuan-ketentuan tersebut diatas

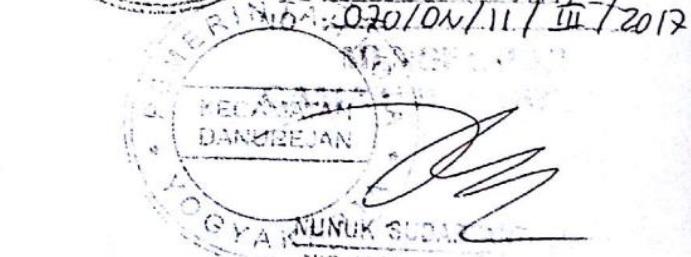
Kemudian diharap para Pejabat Pemerintahan setempat dapat memberikan bantuan seperlunya

Tanda Tangan  
Pemegang Izin

CLARA LITA ROSARI

Dikeluarkan di : Yogyakarta  
Pada Tanggal : 9 Maret 2017

An. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Perizinan  
Sekretaris



Tembusan Kepada :

- Yth 1.Walikota Yogyakarta (sebagai laporan)  
2.Kepala Badan Kesbangpol DIY  
3.Camat Danurejan Kota Yogyakarta  
4.Lurah Tegalpanjang Kota Yogyakarta  
5.Ybs.

Hal : Permohonan Validasi Instrumen TAS  
Lampiran : 1 Bendel

Kepada Yth,  
Ibu Prihastuti Ekawatiningsih, M.Pd  
Dosen Jurusan Pendidikan Teknik Boga  
Di Fakutas Teknik UNY

Sehubungan dengan rencana pelaksanaan Tugas Akhir Skripsi (TAS) dengan ini saya :

Nama : Clara Lita Rosari  
NIM : 13511241045  
Program Studi : Pendidikan Teknik Boga  
Judul TAS : Profil Usaha Rumah Tangga Kue Tradisional Dalam Aspek  
Produksi, Tenaga Kerja, dan Pemasaran di Kmapung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta

Dengan hormat mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan validasi terhadap instrumen penelitian TAS yang telah saya susun. Sebagai bahan pertimbangan, bersama ini saya lampirkan : (1) proposal TAS, (2) kisi – kisi instrumen penelitian TAS, dan (3) draft instrumen penelitian TAS.

Demikian permohonan saya, atas bantuan dan perhatian Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Yogyakarta, 8 Maret 2017  
Pemohon,



Clara Lita Rosari  
NIM. 13511241045

Mengetahui,

Kaprodi Pendidikan Teknik Boga

Pembimbing TAS



Dr. Mutiara Nugraheni  
NIP.19770131 200212 2 001



Dr. Marwanti, M.Pd  
NIP.195703131983 2 001

**SURAT PERNYATAAN VALIDASI**  
**INSTRUMEN PENELITIAN TUGAS AKHIR SKRIPSI**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Prihastuti Ekawatiningsih, M.Pd  
NIP : 19750428 199903 2 002  
Jurusan : Pendidikan Teknik Boga

Menyatakan bahwa instrumen penelitian TAS atas nama mahasiswa :

Nama : Clara Lita Rosari  
NIM : 13511241045  
Program Studi : Pendidikan Teknik Boga  
Judul TAS : Profil Usaha Rumah Tangga Kue Tradisional Dalam Aspek  
Produksi, Tenaga Kerja, dan Pemasaran di Kmapung Tegal  
Kemuning, Danurejan, Yogyakarta

Setelah dilakukan kajian atas instrumen penelitian TAS tersebut dapat dinyatakan

- Layak digunakan untuk penelitian  
 Tidak layak digunakan untuk penelitian yang bersangkutan

Dengan saran/perbaikan sebagaimana terlampir. Demikian agar digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, Maret 2017

Validator



Prihastuti Ekawatiningsih, M.Pd  
NIP. 19750428 199903 2 002

## SURAT KETERANGAN VALIDASI INSTRUMEN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Prihastuti Ekawatiningsih, M.Pd

NIP : 19750428 199903 2 002

Menyatakan bahwa instrumen penelitian dan skripsi yang berjudul "Profil Usaha Rumah Tangga Kue Tradisional Dalam Aspek Produksi, Tenaga Kerja , Dan Pemasaran Di Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta" dari mahasiswa :

Nama : Clara Lita Rosari

NIM : 13511241045

Sudah siap/belum siap)\* digunakan untuk pengambilan data yang dibutuhkan dalam penelitian dengan catatan sebagai berikut :

- 1..... Definisi Operasional Synergies  
Terim Promosi dan Misi busi harus lengkap
- 2..... Prician kisi-kisi dibuat lebih rinci
- 3..... kisi-kisi sesuai kau variabel & tujuan penelitian.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 14 Maret 2017

Validator,

Prihastuti Ekawatiningsih, M.Pd  
NIP. 19750428 199903 2 002

NB : )\* coret yang tidak perlu

**KEPUTUSAN DEKAN**  
**FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**  
Nomor : 37/PMB/PTBG/TAHUN 2017  
**TENTANG**  
**PENGANGKATAN PEMBIMBING SKRIPSI BAGI MAHASISWA**  
**FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**

**DEKAN FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**

Menimbang : 1. Bahwa sehubungan dengan telah dipenuhinya persyaratan untuk penulisan SKRIPSI bagi mahasiswa Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta, perlu diangkat pembimbing.  
2. Bahwa untuk keperluan dimaksud dipandang perlu ditetapkan dengan Keputusan Dekan.

Mengingat : 1. Undang-Undang RI Nomor 2 Tahun 1989  
2. Peraturan Pemerintah RI Nomor 60 Tahun 1999  
3. Keputusan Presiden RI :  
a. Nomor 93 Tahun 1999  
b. Nomor 305/M Tahun 1999  
4. Keputusan Mendikbud RI :  
a. Nomor 0464/O/1992  
b. Nomor 274/O/1999  
5. Keputusan Rektor UNY Nomor 1160/UN34/KP/2011

Mengingat Pula : Keputusan Dekan FPTK IKIP YOGYAKARTA Nomor 042 Tahun 1989

**MEMUTUSKAN**

Menetapkan Pertama : Mengangkat Pembimbing SKRIPSI bagi mahasiswa Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta sebagai berikut :  
Nama Pembimbing : Dr. Marwanti, M.Pd.  
Bagi mahasiswa  
Nama : CLARA LITA ROSARI  
NIM : 13511241045  
Jurusan/Prodi : PTBB/PT. Boga

Kedua : Dosen pembimbing diserahi tugas membimbing penulisan SKRIPSI sesuai dengan Pedoman Tugas Akhir.

Ketiga : Keputusan ini berlaku sejak ditetapkan

Keempat : Segala sesuatu akan diubah dan dibetulkan sebagaimana mestinya apabila di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam Keputusan ini.



Tembusan Yth.:

1. Para Pembantu Dekan di lingkungan FAKULTAS TEKNIK UNY
2. Ketua Jurusan PTBB
3. Kasub Bag. Pendidikan FAKULTAS TEKNIK UNY
4. Yang bersangkutan



UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
FAKULTAS TEKNIK – JURUSAN PTBB  
Alamat: Kampus Karangmalang, Telp. 586168 psw 278

## KARTU BIMBINGAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Nama : CLARA LITA ROSARI  
Nomor Mahasiswa : 135.11241.045  
Prog. Studi/Jur/Fak. : PENDIDIKAN TEKNIK BOGA / PTBB / TEKNIK  
Masa Bimbingan : Ke..... ( ..... s/d ..... )  
Pembimbing : Dr. Marwanti , M.Pd .....

Judul Skripsi/ Tugas Akhir : PROFIL INDUSTRI RUMAH TANGGA  
KUE TRADISIONAL KAMPUNG TEGAL KEMUNING DAHUREJAH  
YOGYAKARTA.....  
.....  
.....  
.....

Yogyakarta, .....  
Pembimbing.

(Dr. Marwanti , M.Pd .....)  
NIP. 195703131983...2.001.....



Hari/Tanggal	Catatan Pembimbing	Paraf
Jumat 10 februari 2017	BIMBINGAN KERANGKA PROPOSAL	✓
Rabu 15 Februari 2017	BIMBINGAN PROPOSAL	✓
Rabu 22 Februari 2017	REVISI PROPOSAL	✓
Senin 27 februari 2017	BIMBINGAN BAB I	✓
Kamis 2 Maret 2017	REVISI BAB I	✓
Senin 6 Maret 2017	BIMBINGAN BAB II	✓
Selasa 14 Maret 2017	REVISI BAB II	✓
Kamis 30 Maret 2017	BIMBINGAN BAB III	✓
Kamis 6 April 2017	REVISI BAB III	✓
Rabu 19 April 2017	BIMBINGAN BAB IV & V	✓
Senin 24 April 2017	REVISI PEMBAHASAN	✓



UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
FAKULTAS TEKNIK – JURUSAN PTBB  
Alamat: Kampus Karangmalang, Telp. 586168 psw 278

Hari/Tanggal	Catatan Pembimbing	Paraf
Robu 10 Mei 2017	REVISI PEMBAHASAN	

### **CATATAN LAPANGAN 1**

Hari, tanggal : Jumat, 3 Maret 2017

Tempat : Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta

Kegiatan : Observasi awal dan permohonan izin untuk mengadakan penelitian

Observasi awal dilakukan oleh peneliti untuk mengenal dan mengetahui lebih dalam mengenai Kampung Tegal Kemuning yang beralamatkan Jalan Tegal Kemuning, Kecamatan Danurejan, Kelurahan Tegal Panggung, Kota Yogyakarta dan bertemu dengan Bapak Ageng selaku ketua RT 40 di kampung tersebut. Proses observasi berlangsung pada pukul 17.00 WIB hingga 18.00 WIB

### **CATATAN LAPANGAN 2**

Hari, tanggal : Kamis, 9 Maret 2017

Tempat : Badan Kesatuan Bangsa dan Politik DIY

Kegiatan : Mengajukan izin penelitian

Pengajuan izin dilakukan oleh peneliti yang berfungsi untuk memperlancar penelitian. Pengajuan izin dilaksanakan pukul 08:00 hingga pukul 09.00 wib. Prosedur pengajuan izin diawali dengan mengantri dan mengisi form pendaftaran dan menyerahkan proposal penelitian yang telah disahkan dari fakultas, kartu identitas diri, dan surat izin penelitian dari fakultas. Kemudian peneliti dipanggil dan mendapatkan surat izin yang ditembuskan salah satunya kepada Walikota Yogyakarta Up. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Perizinan Kota Yogyakarta.

### **CATATAN LAPANGAN 3**

Hari, tanggal : Kamis, 9 Maret 2017

Tempat : Kantor Walikota Kota Yogyakarta

Kegiatan : Mengajukan izin penelitian

Pengajuan izin kepada Dinas Penanaman Modal dan Perizinan Kota Yogyakarta dilakukan sebagai kelanjutan dari surat izin yang diberikan Badan Kesatuan Bangsa dan Politik DIY. Prosedur permohonan izin dimulai pukul 13.00 hingga 14.00 wib. Prosedur permohonan yaitu mengantri ke loket 4 kemudian dipanggil dan menyerahkan syarat-syarat yang berupa proposal penelitian yang telah disahkan dari fakultas, surat izin penelitian dari fakultas, dan surat dari Badan Kesatuan Bangsa dan Politik DIY. Kemudian mengisi identitas diri dan menunggu pegawai mencetak surat izin.

#### **CATATAN LAPANGAN 4**

Hari, tanggal : Jumat, 10 Maret 2017  
Tempat : Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta  
Kegiatan : Menyerahkan surat izin penelitian

Peneliti mengunjungi Kampung Tegal Kemuning untuk bertemu Bapak RT dan Bapak RW guna menyerahkan seperangkat surat izin melakukan penelitian sekaligus berdiskusi tentang jadwal pengambilan data. Kegiatan ini dilaksanakan pukul 17.30 WIB hingga 19.00 WIB.

#### **CATATAN LAPANGAN 5**

Hari, tanggal : Minggu, 12 Maret 2017  
Tempat : Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta  
Kegiatan : Observasi lokasi usaha

Peneliti melakukan observasi lokasi usaha yang mencakup 3 RW dan 9 RT. Kegiatan ini berlangsung pada pukul 08.00 WIB hingga 09.00 WIB dan dilanjutkan kembali pada pukul 13.00 WIB hingga 17.00 WIB.

#### **CATATAN LAPANGAN 6**

Hari, tanggal : Senin, 13 Maret 2017  
Tempat : Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta  
Kegiatan : Pengambilan data dan dokumentasi

Peneliti mulai melakukan pengambilan data yang berlokasi di RW 8 yang mencakup RT 38, 39, dan 40. Kegiatan ini berlangsung pada pukul 08.00 WIB hingga 12.00 WIB dan dilanjutkan kembali pada pukul 16.00 WIB hingga 18.00 WIB.

#### **CATATAN LAPANGAN 7**

Hari, tanggal : Rabu, 15 Maret 2017  
Tempat : Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta  
Kegiatan : Pengambilan data dan dokumentasi

Peneliti mulai melakukan pengambilan data yang berlokasi di RW 9 yang mencakup RT 41, 42, dan 43. Kegiatan ini berlangsung pada pukul 08.00 WIB hingga 11.00 WIB dan dilanjutkan kembali pada pukul 15.00 WIB hingga 17.30 WIB.

## CATATAN LAPANGAN 8

Hari, tanggal : Jumat, 17 Maret 2017

Tempat : Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta

Kegiatan : Pengambilan data dan dokumentasi

Peneliti mulai melakukan pengambilan data yang berlokasi di RW 10 yang mencakup RT 44, 45, dan 46. Kegiatan ini berlangsung pada pukul 08.00 WIB hingga 10.00 WIB dan dilanjutkan kembali pada pukul 14.00 WIB hingga 15.00 WIB.

## **PEDOMAN WAWANCARA**

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan penyelesaian tugas akhir yang sedang saya lakukan di Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta, maka saya melakukan penelitian dengan judul "Profil Industri Usaha Rumah Tangga Kue Tradisional Kampung Tegal Kemuning, Danurejan, Yogyakarta". Adapun salah satu cara untuk mendapatkan data adalah dengan wawancara kepada responden. Maka dari itu, saya berharap Bapak/Ibu sekalian berkenan dan bersedia untuk mengisi angket ini sebagai data yang akan dipergunakan dalam penelitian. Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Peneliti,

(Clara Lita Rosari)

### **A. PETUNJUK PEDOMAN PENELITIAN**

Jawablah dengan baik setiap pertanyaan dengan jawaban yang jujur, singkat dan jelas.

## B. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama : .....
2. Usia : ..... tahun
3. Jenis Kelamin\* : Laki-Laki / Perempuan
4. Pendidikan\* : SD/ SMP/ SMA/ Diploma/ Sarjana
5. Jenis Usaha\* : milik sendiri /keluarga/ lainnya.....
6. Lama Usaha : ..... tahun
7. Alamat Usaha : .....

## C. DAFTAR PERTANYAAN

1. Apa saja jenis bahan baku utama yang digunakan dalam produksi?

.....

2. Dari mana sumber bahan baku utama didapatkan?

.....

3. Dari manakah resep yang digunakan dalam produksi?

.....

4. Peralatan apa saja yang digunakan dalam produksi?

.....

5. Produk apa yang paling sering dipesan?

.....

6. Berapa kisaran harga produk yang dijual?

.....

7. Apakah Anda telah memiliki merk dagang?

.....

8. Apakah Anda memiliki daftar produk yang dijual?

.....

9. Berapa batas minimum dan maksimum dalam pemesanan produk?

.....

10. Bagaimana mengatur waktu dalam produksi?

.....

11. Siapa saja sasaran penjualan Anda?

.....

12. Bagaimana prosedur perekrutan tenaga kerja?

.....

13. Berapa jumlah tenaga kerja yang Anda miliki?

.....

14. Bagaimana pembagian tugas dalam produksi kue?

.....

15. Berapa modal usaha yang Anda gunakan dalam setiap produksi?

.....

16. Apa saja fasilitas penunjang dalam menjalankan usaha kue?

.....

17. Berapa kisaran pendapatan penjualan dan laba yang diperoleh dalam setiap proses produksi?

.....

18. Bagaimana cara pemesanan produk kue?

.....

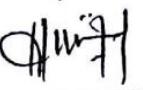
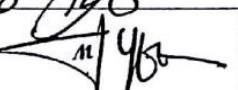
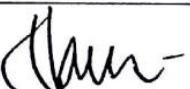
19. Bagaimana cara pembayaran produk kue?

.....

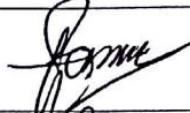
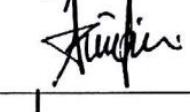
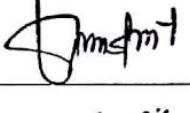
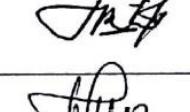
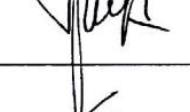
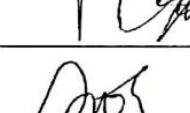
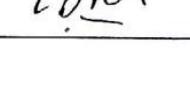
20. Bagaimana cara promosi produk yang telah Anda lakukan?

.....

## PRESENSI RESPONDEN

No	Nama	Alamat	Tanda Tangan
1	FATMA SRI IRiyanti	Tegal Kemuning DN II/856. V/6	
2	Indasari	Tegal kemuning DN II/878	
3	Sri atun h	Tegal kemuning DN II/8561	
4	Siti patmawati	Tegal kemuning DN II/8562	
5	SITI BARDI YATI	Tegal Kemuning DN II/878	
6	Emmy	Tegal kemuning. DN II/884.	
7	Tutik	Tegal Kemuning DN II/890	
8	Budi Sulistyo wati	Tegal Kemuning DN II/879	
9	Pendeng	- II - DN II/891	
10	Sumatri	- II -	
11	Farida	Tegal kemuning DN II/868	
12.	Sri Lestari	Tegal Kemuning DN II/874	
13	Suryo TO	Tegal kemuning DN II/860	

## PRESENSI RESPONDEN

No	Nama	Alamat	Tanda Tangan
14.	Sukhorni	Tegal Kuningan DW <sup>2</sup> /876	
15.	Iwan Toro	Tegal Kuningan DN II/876	
16.	Montfin	Tegal Kuningan DN II/876	
17.	ISBAT UMARNO	TEGALKEMINING DN II/871	
18.	Sumartini	Tegal Kuningan DW 2/806 B	
19.	BUTIRIK	— DW <sup>2</sup> /876	
20.	Mugimin	— DW 2/847	
21.	Sri Hastari	Tegal Kuningan DN II/844	
22.	IDAH Wahyuni	Tegal Kuningan DN II/844	

**BU TITIK SNACK**

TEGAL KEMUNING DANUREJAN 2 NO 876 YOGYAKARTA (0274)544632

**DAFTAR HARGA JAJAN PASAR MULAI BULAN AGUSTUS 2016**

1	Agar Pisang	Rp	1,500	48	Mento	Rp	1,700
2	Arem-Arem	Rp	2,000	49	Moci Bulat	Rp	1,400
3	Bakpia Keju	Rp	3,000	50	Monte Kelapa Muda	Rp	1,300
4	Bakpia Kurnia/145	Rp	2,700	51	Moto Kebo	Rp	1,500
5	Bengawan Solo	Rp	1,300	52	Nogo Sari	Rp	1,400
6	Bika Ambon	Rp	2,700	53	Onde-onde	Rp	1,500
7	Brownies Amanda	Rp	2,500	54	Ongol-Ongol	Rp	1,300
8	Brownies Blueberry	Rp	2,500	55	Pastel Ayam	Rp	1,800
9	Bugis	Rp	1,400	56	Pastel Sayur	Rp	1,600
10	Butter Bollen	Rp	1,850	57	Pia-Pia	Rp	3,700
11	Cake Mandarin	Rp	1,500	58	Pie Buah	Rp	1,500
12	Cake Pandan	Rp	1,700	59	Pisang Keju	Rp	1,800
13	Cake Tape	Rp	1,700	60	Pisang Rebus	Rp	1,600
14	Cemplon Aroma	Rp	1,300	61	Putri Ambon	Rp	1,500
15	Cenil	Rp	1,300	62	Putu Ayu	Rp	1,400
16	Combo Pedas	Rp	1,300	63	Putu Bumbung	Rp	1,400
17	Coro Keju	Rp	1,600	64	Putu Mayang	Rp	1,600
18	Dadar Gulung	Rp	1,400	65	Resoles	Rp	1,800
19	Enting Gepuk	Rp	900	66	Roll Cake	Rp	1,700
20	Carolina / Loyang	Rp	300,000	67	Sarang Gesing	Rp	1,700
21	Gathot	Rp	1,300	68	Sawut	Rp	1,300
22	Gathot Tumpeng	Rp	20,000	69	Sémar Mendem	Rp	1,700
23	Gethok Lindri	Rp	1,500	70	Serabi Keju	Rp	1,600
24	Gethok Trio/Magelang	Rp	2,100	71	Serabi Kocor	Rp	2,700
25	Gronthol	Rp	1,100	72	Serabi Solo	Rp	1,800
26	Jadah Manten	Rp	1,800	73	Singkong Keju	Rp	1,300
27	Jagung Manis	Rp	2,700	74	Soffle	Rp	3,200
28	Jongkong Bulat	Rp	1,300	75	Sosis Ayam	Rp	1,600
29	Ketan Bubuk	Rp	1,300	76	Sus Fla	Rp	1,600
30	Ketan Enten	Rp	1,300	77	Sus Ragut	Rp	1,700
31	Ketan Hitam	Rp	1,300	78	Tahu Bacem	Rp	1,300
32	Kipo	Rp	2,300	79	Tahu Daging	Rp	1,700
33	Klepon	Rp	1,500	80	Tahu Isi Bakso	Rp	1,800
34	Kroket	Rp	1,800	81	Tahu Sumedang	Rp	1,000
35	Kue Khu	Rp	1,500	82	Tahu Telur	Rp	1,600
36	Kue Lumpur	Rp	1,900	83	Talam Gurih	Rp	1,700
37	Kue Mangkuk	Rp	1,400	84	Talam Hijau	Rp	1,700
38	Lapis	Rp	1,600	85	Tempe Bacem	Rp	1,000
39	Lego Moro	Rp	1,800	86	Timus	Rp	1,300
40	Lemet	Rp	1,400	87	Tiwul Ayu	Rp	1,800
41	Lemper Ayu	Rp	1,700	88	Tiwul Sudi	Rp	1,300
42	Lemper Bakar	Rp	1,700	89	Tiwul Tumpeng	Rp	20,000
43	Lemper Kertas	Rp	1,700	90	Wajik Biasa	Rp	1,700
44	Lemper Kukus	Rp	1,700	91	Wajik Ny Week	Rp	2,500
45	Lopis	Rp	1,400	92	Wingko Babat	Rp	2,000
46	Lumpia Ayam/Sayur	Rp	1,800	93	Pis Kopyor	Rp	3,000
47	Martabak	Rp	1,700				