

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN**

#### **A. PAPARAN DATA**

##### **1. Profil dan Sejarah Berdirinya UMKM Tahu Milik Bapak Suyadi**

UMKM Tahu milik Bapak Suyadi berdiri pada tahun 1995. Terletak di Desa Jatirejo Kecamatan Banyakan Kabupaten Kediri. Sebelum mendirikan UMKM sendiri, Bapak Suyadi adalah salah satu pekerja di salah satu industri rumahan tahu milik saudaranya yang terletak di daerah Kecamatan Mrican Kota Kediri. Berbekal dari sana Bapak Suyadi mendapatkan ilmu mengenai bisnis dan produksi tahu.

Alasan Bapak Suyadi mendirikan UMKM adalah untuk mencukupi kebutuhan hidupnya sehari-hari, selain alasan pokok tersebut adalah untuk membuka lapangan pekerjaan khususnya saudara yang kurang mampu, serta memenuhi kebutuhan lauk pauk di daerah tersebut.

Produksi utama dari UMKM ini adalah tahu. Sisa pembuatan tahu yaitu sari kedelai menjadi konsumsi Bapak Suyadi beserta keluarganya sehari-hari, akan tetapi jika ada yang ingin membeli, Bapak Suyadi juga melayani. Kemudian ampas kedelai yang bisa dijadikan sebagai bahan baku tempe tersebut tidak diolah oleh Bapak Suyadi melainkan dijual pada pelanggan tetapnya. Salah satu keuntungan dari produksi tahu adalah merupakan makanan yang pas di lidah masyarakat Indonesia selain itu harganya juga terjangkau. Sehingga tidak perlu bersusah payah dalam memasarkan, masyarakat sendiri yang akan datang mencari.

## 2. Modal dan Aset

Dalam menjalankan suatu usaha modal merupakan salah satu faktor yang penting dalam suatu ekonomi. Modal juga menjadi tombak dalam pendirian usaha yang akan dibangun. Oleh karena itu, setiap pemilik perusahaan sangat memperhatikan dengan benar asal modal yang akan diambil. Seperti yang dilakukan oleh Bapak Suyadi dalam mendirikan UMKM tahunya.

Dalam mendirikan UMKM tahu, Bapak Suyadi menggunakan modal sendiri. Modal sendiri pada dasarnya adalah modal yang berasal dari pemilik perusahaan yang tertanam di dalam perusahaan untuk waktu yang tidak tertentu lamanya. Namun, modal beliau yang akan digunakan untuk mendirikan UMKM dirasa kurang mencukupi sehingga harus mencari modal lagi.

Bapak Suyadi, memutuskan untuk mengajukan pinjaman bank untuk menyokong modal sendiri yang kurang mencukupi. Pinjaman atau utang tergolong modal asing. Modal asing adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara bekerja di dalam perusahaan dan bagi perusahaan yang bersangkutan. Modal tersebut merupakan utang yang pada saatnya harus dibayar kembali. Berikut adalah data pinjaman bank UMKM tahu milik Bapak Suyadi:

**Tabel 2: Tabel Pinjaman untuk Modal Awal Usaha<sup>1</sup>**

No.	Tempat Pengajuan Pinjaman	Jumlah Pinjaman	Cicilan	Bunga
1.	BPR Arta Pamenang	Rp. 2.000.000	10 kali	25%
2.	Bank Rakyat	Rp. 10.000.000	24 kali	0,5%
	Indonesia	Rp. 15.000.000	24 kali	0,4%

Sumber dana yang dipinjam dari BPR Arta Pamenang dan Bank Rakyat Indonesia hampir semua dialokasikan untuk sarana prasarana produksi. Karena biaya untuk membuat alat produksi cukup banyak, Bapak Suyadi memilih untuk mengajukan pinjaman pada BPR/Bank konvensional. Tidak ada kendala yang terjadi pada saat mengajukan pinjaman. Pihak bank melakukan survey, dan Bapak Suyadi diminta untuk mengumpulkan berkas-berkas. Setelah dipertimbangkan oleh pihak BPR/bank maka pencairan kredit dilakukan.

Pada tahun pendirian usaha, lembaga keuangan syariah belum terlihat seperti sekarang ini. Wawasan mengenai akad-akad syariah juga belum dialami oleh masyarakat sehingga mayoritas masyarakat lebih memilih BPR/Bank konvensional. Selain lebih dikenal, BPR/Bank konvensional prosesnya lebih mudah.

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan Bapak Suyadi, Pemilik UMKM Tahu pada tanggal 25 Maret 2018.

Pengajuan pinjaman yang dilakukan oleh Bapak Suyadi sebagai penyokong modal adalah untuk pemenuhan aset. Fungsi modal salah satunya adalah untuk membeli aset. Aset sangat penting untuk menjalankan produksi. Oleh karena itu Bapak Suyadi menggunakan jasa bank untuk mendanai pembelian sarana dan prasarana sebagai faktor produksinya.

Bapak Suyadi menganggap aset sangat penting karena aset digunakan untuk penunjang produksi. Jika berkaitan dengan sarana dan prasarana disebut dengan aset tetap. Biasanya orang memahami aset tetap sebagai aset yang berwujud.

Berikut adalah aset yang dimiliki oleh Bapak Suyadi sebagai sarana prasarana penunjang produksi, yaitu:

- a) Tanah untuk lokasi usaha
- b) Gedung
- c) Mesin-mesin dan peralatan produksi
- d) Kendaraan.

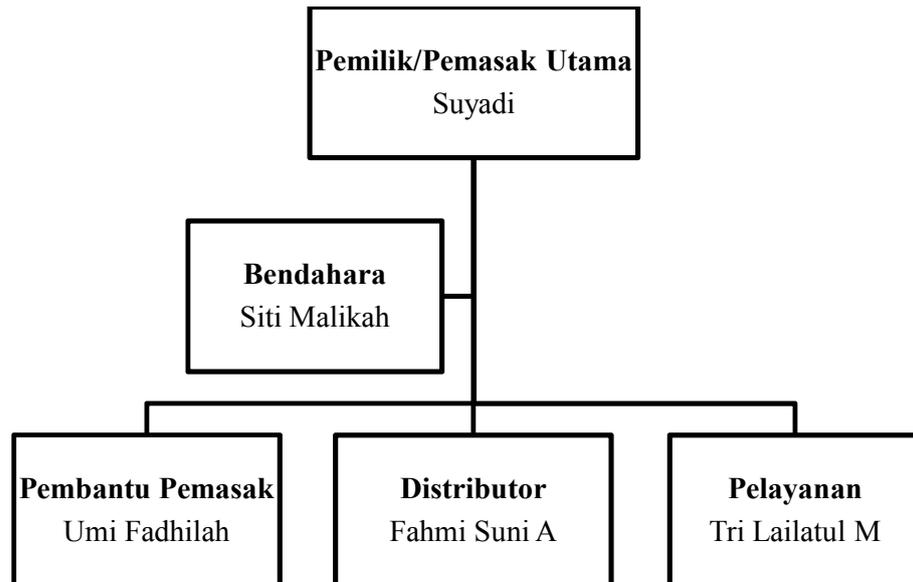
**Tabel 3: Tabel Aset UMKM<sup>2</sup>**

No.	Jenis Aset	Jumlah	Keadaan
1.	Gedung	1	Baik
2.	Mesin-mesin dan peralatan produksi:		
	a. Bak untuk merendam kedelai	4	Baik
	b. Panci/bak untuk memasak	2	Baik
	c. Penggiling kedelai	1	Baik
	d. Kompor/tungku	1	Baik
	e. Mesin uap	1	Baik
	f. Kain/saringan	2	Baik
	g. Blabak/cetakan	4	Baik
	h. Alat Press	4	Baik
	i. Ember/baskom plastic	1	Baik
	j. Serok	2	Baik
	k. Tempat tahu jadi	4	Baik
	l. Tatanan	2	Baik
3.	Kendaraan	1	Baik

<sup>2</sup> Wawancara dengan Bapak Suyadi, Pemilik UMKM Tahu pada tanggal 25 Maret 2018.

### 3. Struktur dan Deskripsi Tugas

**Bagan 2: Struktur Kepegawaian<sup>3</sup>**



<sup>3</sup> Wawancara dengan Bapak Suyadi, Pemilik UMKM Tahu pada tanggal 25 Maret 2018.

Deskripsi Tugas:

1) Suyadi

- a. Mengkoordinir jalannya usaha
- b. Menggiling kedelai
- c. Memasak kedelai yang telah dihaluskan
- d. Memilah atau menyaring kedelai yang telah dimasak
- e. Mencetak

2) Siti Malikhah

- a. Mengkoordinir pemasukan dan pengeluaran uang usaha
- b. Membeli bahan baku (kedelai dan cuka)

3) Umi Fadhilah

- a. Memilah kedelai yang akan direndam
- b. Merendam kedelai dengan cuka
- c. Mencuci kedelai
- d. Menyiapkan tungku dan penguapan

4) Fahmi Suni A

- a. Mengiris tahu yang sudah dicetak
- b. Memindahkan ke bak siap antar
- c. Mengantar ke pasar, toko, pemesan

5) Tri Lailatul M

- a. Melayani pemesanan
- b. Melayani pembeli yang langsung datang ke tempat pembuatan

## 4. Data Perkembangan Penjualan

**Tabel 4: Perkembangan Penjualan<sup>4</sup>**

No.	Tahun	Jumlah Masakan Per Hari	Biaya Produksi Per Hari	Penghasilan Penjualan Per Hari
1.	1995-2000	1 kali	Rp. 10.000	Rp. 13.000
2.	2001-2005	2 kali	Rp. 30.000	Rp. 50.000
3.	2006-2010	2 kali	Rp. 50.000	Rp. 100.000
4.	2011-2015	3 kali	Rp. 90.000	Rp. 150.000
5.	2016-2018	4 kali	Rp. 160.000	Rp. 200.000

Tabel di atas menjelaskan mengenai perkembangan penjualan tahu di UMKM milik Bapak Suyadi. Dalam 1 kali masakan, Bapak Suyadi menggunakan 10 kg kedelai. Bila dihitung secara seksama, laba yang diperoleh tidak sama. Sejak tahun 1995 sampai tahun 2015 laba mengalami peningkatan. Sedangkan dalam tahun 2016 sampai tahun 2018 mengalami penurunan laba. Hal ini dipengaruhi harga kedelai yang semakin meningkat. Faktor lainnya adalah penerapan harga tahu yang berubah-ubah. Faktor pesaing dalam menaikkan harga juga berpengaruh.

---

<sup>4</sup> Wawancara dengan Bapak Suyadi, Pemilik UMKM Tahu pada tanggal 16 Juli 2018.

## B. TEMUAN PENELITIAN

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan dengan Bapak Suyadi selaku pemilik UMKM Tahu sekaligus narasumber, peneliti menemukan empat poin temuan penelitian, yaitu:

### 1. *Planning* (Perencanaan)

Bapak Suyadi sebagai pemilik UMKM menyusun beberapa perencanaan strategi pengembangan usahanya. Untuk mengetahui perencanaan strategi pengembangan usaha, peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Suyadi. Adapun perencanaan strategi pengembangan usaha yaitu sebagai berikut:

*“Awal ngadeke usaha, mikir piye amrihe usaha kui berkembang lan bertahan sui. Kabeh anggota tak kumpulne musyawarah bareng ben oleh ide-ide sing cukup apik gawe ngembangne usaha mbak. Awale cuma mikirne piye amrihe usaha iki balik modal disik mbak. Nek masalah adol, wong mesti ndelok rego sek mbak barkui kualitas rasane. Dadi programe yo fokuse ning rego karo kualitas produke. Nek wes mari fokus loro kui, ganti ning pemasarane, arep digowo ning ndi barange.”<sup>5</sup>*

Awal mendirikan usaha, berfikir bagaimana supaya usaha itu berkembang dan bertahan lama. Semua anggota saya kumpulkan untuk bermusyawarah bersama agar memperoleh ide-ide yang cukup baik digunakan pengembangan usaha mbak. Awalnya Cuma memikirkan bagaimana supaya usaha ini balik modal terlebih dahulu mbak. Jika masalah berdagang, orang pasti melihat harga terlebih dahulu baru kualitas rasa. Jadi programnya ya fokus di harga dan kualitas produknya. Jika sudah selesai fokus dua itu, ganti di pemasarannya, mau dibawa kemana barangnya.

---

<sup>5</sup> Wawancara dengan Bapak Suyadi, Pemilik UMKM Tahu pada tanggal 16 Juli 2018.

Perencanaan yang dilakukan memang cukup umum, seperti halnya perencanaan yang dilakukan pada perusahaan pada umumnya. Pada perusahaan dagang, hal yang dibahas terlebih dahulu adalah masalah harga dan produk. Bagaimana mendapatkan kepuasan pelanggan, baik dari harganya maupun kualitas produknya, seperti yang dilakukan oleh Bapak Suyadi.

Bapak Suyadi kemudian menjelaskan mengenai bagaimana perencanaan yang dilakukan agar produk tahunya tetap diminati oleh konsumen. Berikut adalah pernyataan yang dikemukakan oleh Bapak Suyadi pada saat wawancara:

*“Pertama fokus produke diapiki mbak, ben wong sing tuku kroso enak terus nagih rasane. Nek wis nagih, wong mesti moro dewe mbak. Strategi kui yo sing diterapne ben oleh pelanggan tetap.”<sup>6</sup>*

Pertama fokus memperbaiki produk mbak, agar orang yang membeli merasakan enak terus merasakan *nagih*. Jika sudah *nagih*, orang pasti datang dengan sendirinya mbak. Strategi tersebut yang diterapkan untuk mendapatkan pelanggan tetap.

Produk adalah instrumen pertama dalam dunia perdagangan. Oleh karena itu Bapak Suyadi membuat produk tahunya dengan kualitas baik yang mampu berdaya saing dengan produk tahu pabrikan.

Program yang kedua adalah pembahasan mengenai harga. Hal ini perlu direncanakan guna mendapatkan laba yang maksimal.

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Bapak Suyadi, Pemilik UMKM Tahu pada tanggal 16 Juli 2018.

*“Awal ngewehi rego gak bijian mbak, tapi sejinah Rp.300. Ben wong podo moro sek mbak, tujuan utamane pokok modale balik sek.”<sup>7</sup>*

Awalnya memberikan harga tidak perbiji mbak, melainkan 10 biji Rp.300. Agar orang berdatangan dulu mbak, tujuan utama modalnya balik terlebih dahulu.

Permasalahan yang memicu produsen sulit mengatur harga produk adalah semakin meningkatnya harga bahan baku yaitu kedelai. Semakin hari, harga kedelai semakin melambung. Hal ini tentunya membuat pusing produsen untuk menetapkan harga. Bapak Suyadi mensiasati produk tanpa harus menurunkan kualitas tahunya.

Masalah pada dunia dagang juga datang pada pesaing. Adanya pesaing pabrikan membuat Bapak Suyadi lebih berfikir lagi bagaimana perencanaan yang dilakukan agar produknya tidak kalah saing. Produsen tahu tersebut memiliki jangkauan konsumen yang luas. Selain permasalahan pesaing, harga kedelai yang semakin naik dan alat yang rusak atau menurun fungsinya juga menjadi faktor penghambat usaha.

*“Pabrik gede kae, sing tahune enek cap e bintang kui luwih terkenal mbak. Kui saingan abote. Liyane kui yo kadang enek alate sing wis amoh contone alat sing gawe nyetak tahu kui. Biyen alat kui murah mbak, tapi saiki mundak larang. Terus rego kedele sing mundak tapi rego pasaran tahu panggah kui yo sing marai rodok angel.”<sup>8</sup>*

Pabrik besar itu, yang tahunya ada cap bintangnya itu lebih terkenal mbak. Itu saingan terberat. Faktor lainnya terkadang alatnya sudah tua/rusak contohnya alat yang digunakan untuk mencetak tahu itu. Dulu alat itu murah mbak, namun sekarang semakin mahal. Kemudian harga kedelai yang naik tapi harga pasaran tahu tetap itu juga yang membuat sulit.

---

<sup>7</sup> Wawancara dengan Bapak Suyadi, Pemilik UMKM Tahu pada tanggal 25 Maret 2018.

<sup>8</sup> Ibid.,

Untuk perencanaan jangka panjang atau untuk berjaga-jaga apabila pada usahanya Bapak Suyadi mengalami masalah keuangan, beliau membeli sapi sebagai investasinya. Bapak Suyadi tidak memiliki tabungan pada lembaga keuangan, beliau hanya mengandalkan sapi untuk kepentingan masa depannya.

Tabungan atau investasi adalah suatu bentuk penting sebagai jaga-jaga apabila terjadi sesuatu pada usaha. Bapak suyadi tidak memiliki investasi apapun, beliau juga tidak memiliki tabungan di bank. Beliau lebih tertarik membeli sapi sebagai investasinya.

*“Duit usaha kui muter terus mbak, tabungan yo gak nduwe. Bati sing diklumpukne yo dadi sapi ning mburi omah kui. Tukune sapi sing meteng mbak. Yo kui siji-sijine jagan sok nek butuh duit akeh mbak.”<sup>9</sup>*

Uang usaha berputar terus mbak, tabungan juga tidak punya. Keuntungan yang dikumpulkan itu dibelikan sapi yang ada di belakang rumah itu. Belinya sapi yang hamil mbak. Ya itu satu-satunya simpanan untuk besok jika membutuhkan uang banyak mbak.

Segala bentuk investasi yang dilakukan pada setiap perusahaan pasti memiliki manfaat dengan pandangan masa depan. Oleh sebab itu tidak jarang investasi yang berbeda dari perusahaan pada umumnya.

---

<sup>9</sup> Wawancara dengan Bapak Suyadi, Pemilik UMKM Tahu, 25 Maret 2018.

## 2. *Organizing* (Pengorganisasian)

Dalam *organizing* (pengorganisasian) menentukan siapa yang akan melakukan kegiatan, membagi tugas-tugas yang akan dilaksanakan atau biasanya disebut dengan istilah *job description* kemudian menetapkan mekanisme pekerjaan yang akan dilaksanakan.

Berikut adalah deskripsi tugas yang peneliti dapatkan melalui wawancara dengan Bapak suyadi:

- a) Suyadi
  - 1) Mengkoordinir jalannya usaha
  - 2) Menggiling kedelai
  - 3) Memasak kedelai yang telah dihaluskan
  - 4) Memilah atau menyaring kedelai yang telah dimasak
  - 5) Mencetak
- b) Siti Malikhah
  - 1) Mengkoordinir pemasukan dan pengeluaran uang usaha
  - 2) Membeli bahan baku (kedelai dan cuka)
- c) Umi Fadhilah
  - 1) Memilah kedelai yang akan direndam
  - 2) Merendam kedelai dengan cuka
  - 3) Mencuci kedelai
  - 4) Menyiapkan tungku dan penguapan

d) Fahmi Suni A

- 1) Mengiris tahu yang sudah dicetak
- 2) Memindahkan ke bak siap antar
- 3) Mengantar ke pasar, toko, pemesan

e) Tri Lailatul M

- 1) Melayani pemesanan
- 2) Melayani pembeli yang langsung datang ke tempat pembuatan

Dalam suatu perusahaan ada tenaga kerja sebagai pembantu terlaksananya kegiatan produksi. Sistem pengupahan yang berlaku pada UMKM Tahu milik Bapak Suyadi ini sedikit rumit dikarenakan hampir semua yang bekerja pada beliau memiliki ikatan persaudaraan. Ada yang digaji satu minggu sekali dan ada yang dua minggu sekali.

*“Ning kene kui sakjane gak tak anggep karyawan mbak wong dulur dewe dadi yo nek ku ngarani duk gaji, paling sangu. Enek o bonus gak mesti mbak, yo nek pas rezekine diparingi rodok akeh biasane tak bonusi. Nek gelem ngewangi yo tak sangoni ngunu mbak heheee.”*

Di sini sebenarnya saya tidak menyebutnya karyawan mbak karena saudara sendiri jadi sebutannya bukan gaji, mungkin uang saku. Ada bonus itu tidak tentu, kalau rezekinya diberi lebih ya saya kasih bonus. Kalau mau membantu ya saya kasih uang saku mbak heheee.

*“Kadang sing ngewangi aku masak kui tak weh i sangu Rp.100.000 seminggu, lah nek sing ngeterne karo jogo ning omah kui Rp.150.000 rong minggu.”*

Terkadang yang membantu saya memasak, saya beri Rp.100.000 satu minggu. Kalau yang mengantarkan sama yang menjaga di rumah (pelayanan) Rp.150.000 selama 2 minggu.

*“Nek ngewangi yo seanggere, sak isone mbak. Ngunu kui yo iso-iso dewe gak butuh pelatihan disik. Yo cuma tak kon nyawang sek proses e piye. Dadi yo gak enek pelatihan gawe masyarakat, kene nek produksi yo sak isone.”<sup>10</sup>*

Kalau membantu ya sekedarnya, sebisanya mbak. Nanti juga bisa sendiri tidak perlu pelatihan dulu. Ya cuma saya suruh melihat dulu prosesnya bagaimana. Jadi ya tidak ada pelatihan untuk masyarakat, di sini kalau memproduksi ya sebisanya.

Dari hasil wawancara di atas, dapat diketahui bahwa sudah ada pembagian kerja pada organisasi. Setiap anggota pada UMKM tahu milik Bapak Suyadi sudah mengerti batasan dan hal apa saja yang menjadi tanggung jawabnya untuk dikerjakan dengan benar-benar.

### 3. *Actuating* (Pelaksanaan)

Dalam *actuating* atau pelaksanaan ada beberapa hal yang harus dilakukan, yaitu melaksanakan kegiatan yang sudah direncanakan dan mengarahkan kegiatan yang dilaksanakan.

Seperti yang sudah dijelaskan di atas, bahwa program yang direncanakan oleh Bapak Suyadi adalah kualitas produk dan harga. Untuk memperbaiki kualitas tahu, Bapak Suyadi membeli mesin uap untuk memasaknya sehingga lebih efisien. Namun Bapak Suyadi sempat terkendala masalah biaya. Kemudian beliau memutuskan untuk merealisasikan dengan meminjam dana bank.

---

<sup>10</sup> Wawancara dengan Bapak Suyadi, Pemilik UMKM Tahu, 11 Mei 2018.

*“Biyen modal ngedekne yo biaya dewe mbak. Tapi nek biaya alate yo utang. Nggawe alate misale bak, cetakane kui larang opo maneh tuku selep karo mesin uape butuh biaya akeh.”<sup>11</sup>*

Dulu modal mendirikan ya menggunakan biaya sendiri mbak. Namun biaya alatnya ya hutang. Membuat alatnya seperti bak, cetakannya itu mahal apalagi membeli alat penggiling dan mesin uapnya juga membutuhkan biaya yang banyak.

Dalam mendirikan usaha, pengusaha harus berani mengambil keputusan bagaimana cara mendapatkan penunjang modal usahanya. Salah satu caranya adalah dengan melakukan pinjaman bank. Seperti yang dilakukan Bapak Suyadi, ketika mendirikan usahanya, beliau meminjam dana bank sebanyak 3 kali untuk memenuhi sarana dan prasarananya.

*“Wis ping 3 mbak nyilih bank. Sing pertama nyilih ning Arta Pamenang rong ewu nyicile ping 10 bungane 25%. Sing keloro karo ketelu kui nyilih ning BRI mbak sepuluh ewu karo limolas ewu. Dicicil ping 24 bungane 0,5% karo 0,4%.”<sup>12</sup>*

Sudah 3 kali mbak pinjam bank. Yang pertama pinjam di Arta Pamenang dua ribu (Rp.2.000.000) dicicil 10 kali dengan bunga 25%. Yang kedua dan ketiga pinjam di BRI mbak sepuluh ribu (Rp.10.000.000) dan limabelas ribu (Rp.15.000.000). Dicicil 24 kali dengan bunga 0,5% dan 0,4%.

Berdasarkan paparan hasil wawancara dengan Bapak Suyadi selaku pemilik/pendiri UMKM Tahu tersebut, Bapak Suyadi mendirikan usahanya dengan modal sendiri. Karena modalnya dirasa kurang mencukupi untuk melengkapi sarana dan prasarananya maka beliau memanfaatkan jasa perbankan (hutang) sebagai penunjang modalnya.

---

<sup>11</sup> Wawancara dengan Bapak Suyadi, Pemilik UMKM Tahu pada tanggal 11 Mei 2018.

<sup>12</sup> Ibid.

Agar perencanaan pengembangan produk tahunya berjalan dengan baik dan mendapatkan kualitas yang baik, maka Bapak Suyadi mewujudkan dengan membenahi alat produksinya, yaitu dengan menggunakan mesin uap. Pada perusahaan tahu lainnya masih menggunakan tungku dalam proses memasaknya. Sehingga kualitas tahu yang dihasilkan cukup baik dan enak.

*“Ning kene bedo mbak karo liyane, masake ora gawe tungku tapi wis gawe mesin uap. Nek masak gawe uap, tahune gak sangit mbak bedo nek langsung dimasak ning nduwur geni. Enek wong tuku, wong e bakul tahu goreng. Tahune tuku ning kene. Gara-gara bojone loro akhire tahune gak digoreng-goreng tapi banyune diganti terus sampek 4 dino yo gak mambu gak ajur mbak, aku yo nggumun.”<sup>13</sup>*

Di sini berbeda dengan yang lain, masaknya tidak memakai tungku tapi sudah menggunakan mesin uap. Jika memasak menggunakan uap, tahunya tidak sangat beda jika dimasak langsung di atas api. Ada orang membeli, dia pedagang tahu goreng. Tahunya beli di sini. Karena istrinya sakit, tahu tersebut tidak digoreng-goreng, namun airnya terus diganti sampai 4 hari dan tahunya tidak basi dan tidak hancur mbak, aku ya penasaran.

Pelaksanaan program yang kedua berkaitan dengan harga jual tahu. Berikut adalah penerapan harga tahu berdasarkan proses produksi setiap harinya yang dilakukan di UMKM tahu milik Bapak Suyadi:

Proses produksi per harinya bisa tetap bisa lebih atau kurang. Dalam satu hari, Bapak Suyadi bisa memasak sampai 4 kali masakan. Namun, ketika ada pesanan tambahan maka beliau memasak sampai 7 kali masakan.

---

<sup>13</sup> Wawancara dengan Bapak Suyadi, Pemilik UMKM Tahu, 25 Maret 2018.

*“Sedino nek hari biasa masak e ping 4 mbak, tapi nek enek pesenan gawe hajatan ngono kae iso sampek ping 7 masakan mbak. Yo kesel jane, tapi piye maneh gawe nguripi sekolahe anak.”<sup>14</sup>*

Sehari jika hari biasa masaknya 4 kali mbak, namun jika ada pesanan hajatan bisa sampai 7 kali masakan mbak. Ya sebenarnya lelah, tapi bagaimana lagi untuk membiayai sekolah anak.

Bapak Suyadi menetapkan harga bijian. Pada awal berdirinya beliau menjual 10 biji tahu seharga Rp.300. Dalam satu kali masakan hanya memperoleh laba Rp.3000. Untuk sekarang ini perbijinya dijual seharga Rp.300 sampai Rp.500.

*“Biyen pas jek anyar-anyare tahune ngedole sejinah kui Rp.300. ngono kui ae sak masakan yo nggur oleh bati Rp. 3000 mbak. Lah nek saiki iki ngedole sebiji kadang Rp.300 kadang Rp.500.”<sup>15</sup>*

Dulu awal berdirinya tahu dijual 10 biji Rp.300. Satu masakan hanya mendapat keuntungan Rp.3000 mbak. Namun sekarang dijual sebiji biasanya Rp.300 atau Rp.500.

Berikut adalah pelaksanaan perencanaan mengatur harga tahu disebabkan karena meningkatnya bahan baku yaitu kedelai di pasaran.

Bapak Suyadi kesulitan dalam penetapan kenaikan harga tahu, harus ada keputusan yang matang dan kebijakan dari sudut pandang lainnya. Harga kedelai semakin lama semakin naik, namun harga tahu dipasaran masih tetap. Apabila beliau menaikkan harga tahu, maka tahunya tidak laku. Jika dirasa harus menaikkan harga tahu, maka kenaikannya sedikit-sedikit atau dengan mengurangi porsi tahu perbijinya.

---

<sup>14</sup> Wawancara dengan Bapak Suyadi, Pemilik UMKM Tahu, 25 Maret 2018.

<sup>15</sup> Ibid.

*“Rego kedele mundak sui mundak larang mbak, tapi arep mundakne rego tahu kui yo mikir-mikir dimusyawarahne bareng. Nek ning pasaran regone panggah yo gak payu mbak. Sone yo mundakne sitik-sitik tapi kadang yo porsu tahune sing rodok dikurangi.”<sup>16</sup>*

Harga kedelai semakin lama semakin mahal mbak, tapi menaikkan harga tahu itu harus berpikir dan dimusyawarahkan. Jika di pasaran harganya tetap ya jadi tidak laku mbak. Bisanya menaikkan ya sedikit-sedikit tapi terkadang porsu tahunya yang dikurangi.

#### 4. *Controlling* (Pengawasan)

Hal terakhir yang perlu diperhatikan adalah mengawasi dan mengevaluasi kinerja dari setiap bagian dan program yang telah terlaksana. Apakah sudah berjalan sesuai dengan perencanaan atau belum.

Setiap melakukan proses produksi, Bapak Suyadi selalu ikut serta di dalamnya. Hal ini dilakukan agar proses berjalan dengan lancar. Selain itu tujuan ikut sertanya Bapak Suyadi adalah untuk mendampingi pegawai lainnya agar kinerjanya lebih terampil dan cepat.

*“Ngawasi karo ngevaluasi pas masak mbak, dadi yo langsung iso didelok ndi sing kurang. Nek ngarahne dadi penak, soale langsung praktek. Bedo nek ngawasi tok tapi gak melu masak. Luwih ngerti detaile piye.”*

Mengawasi dan mengevaluasi waktu memasak mbak, jadi ya langsung bisa dilihat mana yang kurang. Jadi mengarahkannya lebih mudah, karena langsung praktek. Berbeda jika mengawasi namun tidak ikut memasak. Lebih tahu bagaimana detailnya.

---

<sup>16</sup> Wawancara dengan Bapak Suyadi, Pemilik UMKM Tahu, 25 Maret 2018.

Menjadi koordinator dituntut untuk mengerti dan dapat membimbing bawahannya. Mengawasi dengan terjun adalah pengawasan yang baik. Dengan demikian dapat meminimalisir kesalahan, dan produk tahu UMKM tetap terjaga kualitasnya.