

III. METODE PENELITIAN

A. Konsep Dasar dan Batasan Operasional

Konsep dasar dan definisi operasional merupakan pengertian dan petunjuk mengenai variabel yang akan diteliti untuk memperoleh dan menganalisis data yang berhubungan dengan penelitian.

Industri pengolahan adalah suatu kegiatan ekonomi yang melakukan kegiatan mengubah suatu barang dasar secara mekanis, kimia, atau dengan tangan sehingga menjadi barang jadi / setengah jadi, dan atau barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya, dan sifatnya lebih dekat kepada pemakai akhir.

Industri pisang bolen ini merupakan makanan yang menggunakan pisang sebagai bahan bakunya. Kandungan energi pisang merupakan energi instan, yang mudah tersedia dalam waktu singkat, sehingga bermanfaat dalam menyediakan kebutuhan kalori sesaat. Pisang kaya mineral seperti kalium, magnesium, fosfor, besi, dan kalsium. Pisang juga mengandung vitamin, yaitu C, B kompleks, B6, dan serotonin yang aktif sebagai neurotransmitter dalam kelancaran fungsi otak.

Produk adalah nilai keluaran yang dihasilkan dari proses kegiatan industri yang berupa barang (pisang bolen) yang dihasilkan.

Pisang Bolen merupakan Pisang bolen adalah suatu makanan berbahan baku pisang yang dilapisi lembar-lembar adonan yang kemudian dipanggang.

Produksi merupakan proses mengubah masukan atau faktor – faktor produksi dan sumber daya lainnya menjadi output atau produk.

Proses produksi pisang bolen adalah usaha memproses bahan baku buah seperti pisang menjadi pisang bolen atau jumlah pisang bolen yang dihasilkan setiap kali periode produksi yang diukur dalam satuan buah (buah).

Bahan baku adalah bahan – bahan yang digunakan untuk proses produksi dalam membentuk suatu barang produksi, yaitu buah pisang.

Bahan pendukung adalah bahan produksi selain dari bahan baku yang digunakan dalam kegiatan proses produksi untuk membantu agar bahan baku (buah) dapat diproses lebih lanjut, diukur dalam satuan rupiah (Rp). Bahan pendukung yang digunakan dalam industri rumah tangga pisang bolen adalah keju, mesis, dan wijen.

Tepung terigu sebagai bahan makanan menurut SNI (Standard Nasional Indonesia) adalah tepung yang dibuat dari endosperm biji gandum *Triticum aestivum L. (Club wheat)* dan/atau *Triticum campactum Host* atau campuran keduanya dengan penambahan fortifikan zat besi (Fe), seng (Zn), vitamin B1, vitamin B2 dan asam folat.

Madu adalah suatu cairan kental berasa manis dan lezat, berwarna kuning terang atau kuning keemasan yang dihasilkan oleh hewan jenis serangga yang disebut lebah atau tawon.

Telur adalah zigot yang dihasilkan melalui fertilisasi sel telur dan berfungsi memelihara dan menjaga embrio.

Keju adalah sebuah makanan yang dihasilkan dengan memisahkan zat-zat padat dalam susu melalui proses pengentalan atau koagulasi

Mentega adalah produk tenusu dibuat daripada menggodak krim atau susu, sama ada segar atau yang ditapai.

Loyang yang terbuat dari aluminium sebagai tempat peletakan pisang yang telas dikupas dan juga tempat peletakan pisang bolen yang siap untuk dipanggang.

Oven yang menggunakan gas sebagai bahan bakarnya. Oven yang digunakan adalah oven api dan mempunyai fungsi untuk memanggang pisang bolen yang sudah siap untuk dimatangkan.

Pisau sebagai alat untuk mengupas, membelah, dan memotong pisang yang akan diisi coklat atau keju. Selain itu, pisau juga digunakan untuk memotong adonan tepung dan campurannya yang digunakan sebagai kulit pisang bolen sesuai dengan ukuran.

Mixer/ mesin pengaduk adalah alat utama yang digunakan adalah mesin pengaduk adonan. Alat tersebut membuat campuran bahan utama seperti tepung,

kuning telur, BOS, Danish dan mentega menjadi kalis dan mnejadi bahan setengah jadi berupa kulit adonan untuk pisang bolen

Roll adalah alat digunakan untuk meratakan/menghaluskan/mengatur ketebalan adonan yang akan di pakai sebagai kulit dari pisang bolen. Alat ini sejenis besi dan khusus digunakan untuk membentuk adonan kulit pisang bolen.

Kotak kemasan digunakan untuk meletakkan pisang bolen yang siap untuk dijual.

Jumlah pesanan ekonomis (EOQ) adalah jumlah pembelian bahan baku buah pisang pada setiap kali pemesanan dengan biaya yang paling rendah, diukur dengan per sisir buah pisang.

Jumlah bahan baku pisang bolen adalah banyaknya buah yang digunakan dalam satu kali produksi pisang bolen diukur dalam per sisir buah pisang.

Hasil produksi pisang bolen adalah produksi total pisang bolen yang diperoleh selama satu kali proses produksi, yang diukur dalam per sisir buah pisang.

Ketersediaan bahan baku adalah banyaknya buah yang tersedia pada agroindustri atau industri untuk proses produksi, diukur dengan satuan per sisir buah pisang per periode produksi.

Masukan adalah sumberdaya yang digunakan untuk menghasilkan satu satuan output/produk.

Umur ekonomis adalah waktu dimana suatu investasi dapat memberikan manfaat secara ekonomi.

Investasi adalah penanaman modal merujuk pada pembelian peralatan atau fasilitas yang akan dipergunakan dalam suatu periode tertentu.

Output adalah jumlah kue pisang bolen yang dihasilkan dalam satu kali produksi (kue pisang bolen).

Input adalah jumlah buah pisang yang diolah untuk satu kali produksi tenaga kerja adalah banyaknya HOK yang terlibat langsung dalam satu kali proses produksi.

Faktor konversi adalah banyaknya output yang dapat dihasilkan dalam satu satuan input, yaitu banyaknya produk pisang bolen yang dihasilkan dari satu buah pisang.

Koefisien tenaga kerja adalah banyaknya tenaga kerja langsung yang diperlakukan untuk mengolah.

Harga output adalah harga jual produk per kue pisang bolen (Rp)

Upah tenaga kerja adalah upah rata-rata yang diterima tenaga kerja langsung untuk mengolah produk (Rp/HOK)

Harga bahan baku adalah harga beli bahan baku pisang per buah (Rp)

Sumbangan input adalah biaya pemakaian input lain per kue pisang bolen (Rp)

Nilai tambah merupakan selisih nilai output pisang bolen dengan nilai bahan baku utama buah pisang dan sumbangan input lain (Rp)

Rasio nilai tambah menunjukkan persentase nilai tambah dari nilai produk (%)

Pendapatan tenaga kerja adalah hasil kali antara koefisien tenaga kerja dan upah tenaga kerja (Rp)

Pangsa tenaga kerja menunjukkan persentase pendapatan tenaga kerja dari nilai tambah (%)

Keuntungan adalah nilai tambah dikurangi tenaga kerja (Rp)

Tingkat keuntungan menunjukkan persentase keuntungan terhadap nilai tambah.

Margin adalah selisih antara nilai output dengan bahan baku atau besarnya kontribusi pemilik faktor-faktor produksi selain bahan baku yang digunakan dalam proses produksi.

Keuntungan pemilik pengolahan adalah persentase keuntungan pemilik pengolahan terhadap margin (%)

Pendapatan tenaga kerja adalah persentase pendapatan tenaga kerja langsung terhadap margin (%)

Sumbangan input lain adalah persentase sumbangan input lain terhadap margin (%)

Pemasaran adalah proses pertukaran yang mencakup serangkaian kegiatan yang ditunjukkan untuk memindahkan barang atau jasa dari tangan produsen ke tangan

konsumen dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan di satu pihak dan kepuasan pihak lain.

Strategi pemasaran adalah proses analisis dan perencanaan yang dirancang untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Strategi pemasaran diaplikasikan melalui rancangan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*).

Product (produk) adalah barang yang ditawarkan oleh perusahaan kepada pasar sasaran.

Price (harga) adalah jumlah uang yang harus dibayar pelanggan untuk mendapatkan produk.

Place (tempat) mencerminkan kegiatan-kegiatan perusahaan yang membuat produk tersedia untuk konsumen sasaran.

Promotion (promosi) mencerminkan kegiatan-kegiatan yang mengkomunikasikan keunggulan produk dan membujuk konsumen untuk membelinya.

Produsen pisang bolen adalah perusahaan yang bergerak dalam produksi pisang bolen.

B. Lokasi Penelitian, Responden dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan di CV Mayang Sari berada di Jl.Ki.Maja no.9 Lampu merah Tajung Senang Way Halim, Sepang Jaya Bandar Lampung dan Harum Sari di Jl. Lobak Jaga Baya II Sukabumi. Penentuan lokasi penelitian dilakukan

secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa toko tersebut merupakan toko roti yang membuat pisang bolen di Provinsi Lampung.

Responden dalam penelitian ditentukan menggunakan *purposive sampling* yang artinya disesuaikan dengan objek penelitian yaitu pemilik CV. Mayang Sari, pedagang penyalur, pedagang pengecer, serta konsumen.

Pengumpulan data dalam penelitian akan dilaksanakan pada bulan Agustus-Desember 2012 di CV. Mayang Sari dan Harum Sari.

C. Metode Pengumpulan Data

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah studi kasus di CV. Mayang Sari dan Harum Sari. Terdapat dua jenis data yang digunakan dalam penelitian, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh melalui wawancara dengan pihak industri rumah tangga pisang bolen menggunakan kuisioner dan pengamatan serta pencatatan langsung tentang keadaan di lapangan, misalnya keadaan industri rumah tangga, sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi pemerintah dan literatur yang berhubungan dengan penelitian ini, seperti perkembangan produksi buah pisang dan produksi buah – buahan tropik di Provinsi Lampung.

D. Metode Pengolahan dan Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif dan analisis deskriptif kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis manajemen pengadaan bahan baku dan

strategi pemasaran, sedangkan analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk menganalisis nilai tambah dan strategi pemasran.

1. Analisis Pengadaan Bahan Baku

Setiap perusahaan, apakah perusahaan itu perusahaan jasa ataupun perusahaan manufaktur, selalu memerlukan pengadaan bahan baku. Tanpa adanya pengadaan bahan baku, para perusahaan akan dihadapkan pada risiko bahwa perusahaannya pada suatu waktu tidak dapat memenuhi keinginan pelanggannya. Pengadaan bahan baku diadakan apabila keuntungan yang diharapkan dari pengadaan bahan baku tersebut terjamin kelancaraannya.

Menurut Ma'arif (2003), salah satu metode pengadaan bahan baku adalah metode *Economic Order Quantity* (EOQ). Metode ini dapat digunakan baik untuk barang yang dibeli maupun untuk barang yang diproduksi sendiri. Model EOQ biasa digunakan untuk menentukan kuantitas pesanan persediaan yang meminimumkan biaya langsung penyimpanan persediaan dan biaya kebalikannya (*inverse cost*) pemesanan persediaan.

Rumusan EOQ yang biasa digunakan adalah (Ma'arif 2003)

$$EOQ = \sqrt{\frac{2SD}{H}} \dots\dots\dots (2)$$

dimana:

D : Penggunaan atau permintaan yang diperkirakan per periode waktu.

S : Biaya pemesanan per pesanan.

H : Biaya penyimpanan per periode waktu (Biaya penyimpanan = 10% x harga beli per unit bahan baku)

EOQ : Jumlah pembelian yang ekonomis

EOQ adalah merupakan volume atau jumlah pembelian yang paling ekonomis untuk dilaksanakan pada setiap kali pembelian. Untuk memenuhi kebutuhan itu maka dapat diperhitungkan pemenuhan kebutuhan pembelian yang paling ekonomis yaitu sejumlah barang yang akan dapat diperoleh dengan pembelian dengan menggunakan biaya yang minimal. Unsur-unsur yang mempengaruhi *Economic Order Quantity* adalah :

- a. Biaya penyimpanan perunit
- b. Biaya pemesanan tiap kali pesan
- c. Kebutuhan bahan baku untuk suatu periode tertentu
- d. Harga pembelian

2. Analisis Nilai Tambah

Untuk mengetahui peningkatan nilai tambah pengolahan bahan baku pisang segar menjadi pisang bolen digunakan metode nilai tambah Hayami. Rumus analisis nilai tambah Hayami disajikan pada Tabel 8.

Tabel 8 . Prosedur perhitungan nilai tambah metode Hayami

No	Variabel	Nilai
Output, Input dan Harga		
1	Output (Buah/Tahun)	A
2	Bahan Baku (buah/Tahun)	B
3	Tenaga Kerja (HOK/Tahun)	C
4	Faktor Konversi	$D = A/B$
5	Koefisien Tenaga Kerja	$E = C/B$
6	Harga Output (Rp/Buah)	F
7	Upah Rata – Rata Tenaga Kerja (Rp/HOK)	G
Pendapatan dan Keuntungan (Rp/Kg)		
8	Harga Bahan Baku	H
9	Sumbangan input Lain	I
10	Nilai Output	$J = D \times F$
11.a	Nilai Tambah	$K = J - I - H$
b	Rasio Nilai Tambah	$L = (K/J) \times 100\%$
12.a	Imbalan Tenaga Kerja	$M = E \times G$
b	Bagian Tenaga Kerja	$N\% = (M/K) \times 100\%$
13.a	Keuntungan	$O = K - M$
b.	Tingkat Keuntungan	$P\% = (O/K) \times 100\%$
Balas Jasa Pemilik Faktor – Faktor Produksi		
14.	Margin Keuntungan	$Q = J - H$
a.	Keuntungan	$R = O/Q \times 100\%$
b.	Tenaga Kerja	$S = M/Q \times 100\%$
c.	Input Lain	$T = I/Q \times 100\%$

Sumber : Hayami, 1987

Dimana :

A = Output / Total produksi pisang bolen yang dihasilkan oleh industri rumah tangga pisang bolen

B = Input / Bahan baku yang digunakan untuk memproduksi pisang bolen.

C = Tenaga Kerja yang digunakan dalam memproduksi pisang bolen dihitung dalam bentuk HOK (Hari Orang Kerja) dalam satu periode analisis

F = Harga Produk yang berlaku pada satu periode analisis

G = Jumlah upah rata – rata yang diterima oleh pekerja dalam setiap satu periode produksi yang di hitung berdasarkan per HOK (Hari Orang Kerja)

H = Harga input bahan baku utama yaitu buah per kilogram pada saat periode analisis

I = Sumbangan / Biaya input lainnya yang terdiri dari biaya bahan baku penolong, biaya penyusutan.

3. Analisis Strategi Pemasaran

Analisis yang digunakan untuk mengetahui strategi pemasaran terdiri dari empat variabel, yaitu *product*, *promotion*, *price* dan *place* pisang bolen yang ada di Bandar Lampung. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh produsen pisang bolen pada saat ini, maka dilakukan analisis *product*, *promotion*, *price* dan *place*. Oleh masing-masing produsen strategi pemasaran yang dideskripsikan terdiri dari.

a. Strategi produk

1. Daya tahan dan wujud, dapat diklasifikasikan menjadi dua

kelompok yaitu :

- Barang tidak tahan lama (*nondurable goods*), yaitu barang terwujud yang biasanya dikonsumsi hanya dalam satu atau beberapa kali pengguna.
- Barang tahan lama (*durable goods*), yaitu barang terwujud yang biasanya dapat digunakan sampai berulang kali.

2. Klasifikasi barang konsumsi, terdiri dari *convenience goods*,

shopping goods, *specialty goods* dan *unsought goods*.

b. Strategi harga

Suatu perusahaan harus menetapkan harga untuk pertama kalinya, yaitu, ketika : (1) perusahaan tersebut mengembangkan atau memperoleh suatu produk baru, (2) perusahaan tersebut baru pertama kalinya memperkenalkan produk regulernya ke saluran distribusi atau daerah, dan (3) perusahaan akan mengikuti lelang atas suatu kontrak kerja baru. Harga memiliki peran yang penting dalam hal pertukaran pemasaran (*marketing exchange*).

c. Strategi penyaluran (distribusi)

Strategi distribusi merupakan strategi yang berkaitan erat dengan upaya produsen untuk mendistribusikan atau menyalurkan produknya kepada konsumen. Untuk mengetahui distribusi (pemasaran) pisang bolen di daerah yang paling dominan di Provinsi Lampung digunakan analisis kuantitatif, yaitu dengan menghitung perbedaan harga pada tingkat produsen dengan harga ditingkat eceran. Saluran distribusi merupakan suatu jalur yang dilalui oleh arus barang dan jasa dari produsen ke prantara dan akhirnya sampai ke konsumen akhir. Di dalam saluran pemasaran tersebut terdapat sekelompok pedagang dan agen perusahaan yang mengkombinasikan antara permintaan fisik dan hak dari suatu produk untuk menciptakan kegunaan bagi pasar tertentu. Efisiensi distribusi tercapai bila produk yang dihasilkan oleh produsen

dan disalurkan oleh para distributor memenuhi 3 kriteria tepat, yaitu tepat waktu, tepat jumlah dan tepat mutu.

d. Strategi Promosi

Strategi promosi adalah tindakan perencanaan, implementasi, dan pengendalian komunikasi dari organisasi kepada pelanggan dan audiens sasaran (*target audiences*) lainnya. Strategi promosi mengkombinasikan periklanan (*advertising*), penjualan personal (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), publisitas dan hubungan masyarakat (*publicity and public relation*), dan pemasaran langsung (*direct marketing*) dalam suatu program terkoordinasi untuk berkomunikasi dengan pembeli dan pihak lainnya yang memengaruhi keputusan pembelian. Aktivitas promosi memberikan pengaruh yang penting untuk keberhasilan penjualan perusahaan.