



## STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KULINER: Studi Kasus Warung Lemang di Jeneponto, Sulawesi Selatan

*Development Strategy of Culinary Business:  
Case Study of Lemang Small Shop at Jeneponto, South Sulawesi*

**Irvina Safitri\*, Darmawan Salman, Rahmadanih**

Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian,  
Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar

\*Kontak Penulis: irvinasafitri3@gmail.com

### *Abstract*

Lemang is one of traditional food made from raw material of sticky rice (black and white) wrapped with banana leaf and put into bamboo container from Bangkala Subdistrict, Jeneponto Regency. This study aims to: (1) Describe the strategy in maintaining relationships with providers Lemang Dg Awing in District Bangkala (2) Describe the strategy in maintaining the relationship with the business of Lemang Dg Awing. (3) Describe the strategy in maintaining the quality of lemang in the business of Lemang Dg Awing. (4) Analyzing the business continuity hole in the case of Lemang Dg Awing business. This study used qualitative descriptive, participatory analysis tools and in-depth interviews, with research locations in Bangkala District, Jeneponto Regency, South Sulawesi. The results concluded that: 1. Strategy built by Dg. Awing with suppliers With suppliers for suppliers Invites suppliers to make events, Presents lemang to suppliers. Provide additional bonus through channeling for purchases of lemang 2. Dg Awing always maintains relationships with its employees such as: Always work in the morning, Invites employees at the time of the event, Provides support during times of big days, Provides money support, Prepares cold food and drinks on the part burning, especially during the day, Inviting vacation together. 3. Dg Awing Always pay attention to 6 basic components to maintain the quality of lemang remain stored, such as aroma, shape, size, taste, texture and color lemang 4. Dg. Awing continues to control 3 aspects for business continuity related to raw material suppliers, Maintain and maintain good relationships to its workers. Keep maintaining the quality of the lemang itself to continue to increase sales volume and increase consumer loyalty in buying lemang.

**Keywords:** lemang; traditional food; development strategy.

Sitasi: Safitri, I., D. Salman, Rahmadanih. 2018. Strategi Pengembangan Usaha Kuliner, *JSEP* 14(2): 183 – 194.

### **1. Pendahuluan**

Lemang merupakan makanan dari beras ketan yang dimasak dalam ruas bambu berbentuk tabung dan sebelumnya digulung dengan selembar daun pisang. Tabung dan gulungan daun pisang berisi beras ketan dicampur santan kelapa kemudian

dimasukkan ke dalam seruas bambu lalu dibakar hingga matang. Lemang merupakan makanan tradisional yang populer di Indonesia yang di setiap daerah memiliki nama yang berbeda, masyarakat Batak menamainya *lomang*, masyarakat Melayu menamai *lemang* dan masyarakat Minangkabau menamainya *lamang*. Pada awalnya lemang termasuk makanan khas yang biasa dihidangkan saat hari raya dan berbagai perayaan lainnya, tetapi kini lemang telah dipasarkan secara luas. Lemang mampu meningkatkan nilai tambah dari berbagai bahan baku yang merupakan bahan pertanian sendiri dan mampu meningkatkan pendapatan produsen pengolah lemang (Zulkifli, 2011).

Kabupaten Jeneponto di Sulawesi Selatan merupakan daerah yang mempunyai banyak kuliner, diantaranya adalah lemang. Kecamatan Bangkala merupakan pusat kuliner lemang di Kabupaten Jeneponto. Di sepanjang jalan negara di wilayah ini, terlihat jejeran warung-warung kecil yang menjual lemang bambu. Rasanya yang khas membuat lemang bambu menjadi incaran penikmat makanan tradisional, sehingga warung-warung yang menjual lemang bambu terus ramai disinggahi warga dari pagi hingga malam hari. Sebagian besar masyarakat menjadikan usaha lemang sebagai usaha sampingan. Mereka menganggap terbatasnya lapangan pekerjaan membuat mereka semakin sulit untuk mendapatkan pekerjaan.

Salah satu warga yang membuat usaha lemang sebagai usaha pokok dan sampai sekarang terus berkembang adalah Warung Lemang Daeng Awing Bola yang sangat dikenal di wilayah ini karena mempunyai pelanggan yang banyak.

Usaha Warung Lemang Daeng Awing Bola tidak terlepas dari tantangan dan hambatan, baik dari segi permodalan, sumberdaya manusia, manajemen, penguasaan teknologi informasi, iklim berusaha serta kualitas produk. Semakin banyaknya usaha sejenis yang bermunculan dalam wilayah pasar yang sama menimbulkan persaingan yang begitu ketat, sehingga perlu diterapkan strategi khusus untuk mengembangkan usaha ditinjau dari beberapa aspek. Tregoe dan Zimmerman (1980) mengemukakan bahwa strategi adalah kerangka yang membimbing serta mengendalikan pilihan-pilihan yang menetapkan sifat dan arah dari suatu organisasi, dimana pilihan-pilihan tersebut berkaitan dengan ruang lingkup produk-produk atau jasa-jasa, pasar-pasar, kemampuan-kemampuan inti, pertumbuhan, laba/untung dan pembagian sumber-sumber dari suatu organisasi.

Keberhasilan usaha Warung Lemang Daeng Awing Bola dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat ditandai dengan kemampuan bertahan selama 11 tahun. Meskipun demikian, usaha ini tidak boleh berpuas diri dengan apa yang telah dicapai saat ini, karena pesaing semakin banyak dan tingkat persaingan semakin ketat. Apabila usaha ini tidak menerapkan strategi yang tepat untuk menyesuaikan diri dengan perkembangan lingkungan usaha, maka bukan tidak mungkin, usaha ini akan tidak mampu bertahan di tengah-tengah persaingan usaha sejenis yang semakin ketat. Hal ini sejalan dengan Rukka (2008) dalam Rukka, dkk. (2018) yang mengemukakan bahwa lingkungan di mana kita berada senantiasa berubah, dan untuk mampu bertahan di lingkungan tersebut, sebuah unit bisnis harus mampu menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungannya. Semakin dinamis lingkungan dimana unit usaha itu berada, maka semakin sulit untuk mengetahui dan mengantisipasi perubahan yang diperlukan.

Beberapa permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan usaha lemang di Kecamatan Bangkala diantaranya ketersediaan bahan baku terutama beras ketan dalam jumlah dan mutu sesuai kebutuhan, ketersediaan sumberdaya manusia dalam hal ini tenaga kerja serta aspek peningkatan kualitas produk. Permasalahan tersebut dapat diantisipasi melalui strategi menjaga hubungan dengan pihak-pihak yang berkepentingan (*stakeholder*), seperti penyuplai bahan baku, tenaga kerja dan pelanggan. Menurut Wibowo (2008), masalah-masalah potensial akan dihadapi oleh perusahaan jika tidak memiliki strategi hubungan yang tepat dengan *stakeholder*, yaitu antara lain rentan terhadap tuntutan tak terduga, tak terantisipasi dari *stakeholder*, rentan menghadapi konflik kepentingan, gangguan terhadap kegiatan operasional, program CD/CSR perusahaan tidak efektif, kinerja sosial akan dinilai rendah dan penghentian kegiatan operasional atau tidak memperoleh *social license to operate*.

Dari aspek ketersediaan bahan baku utama usaha lemang, Kecamatan Bangkala dimana lokasi usaha warung lemang ini berada bukan penghasil beras ketan. Kebutuhan bahan baku beras ketan yang berkualitas untuk menghasilkan produk lemang yang berkualitas merupakan masalah yang menghambat perkembangan usaha kuliner ini. Persediaan bahan baku sangat penting bagi perusahaan, karena tanpa adanya bahan baku, proses produksi akan terhambat. Dengan terhambatnya proses produksi, maka usaha lemang tidak dapat memenuhi permintaan langganan tepat pada waktunya dan hal ini akan mengakibatkan konsumen tetap lari ke tempat usaha lainnya. Ruauw (2011) mengemukakan bahwa dalam penyediaan bahan baku, sebuah usaha harus memperhitungkan bahan baku yang dibutuhkan serta sumber perolehan bahan baku agar proses kegiatan produksi dapat lebih terjamin.

Hubungan kerja dengan berbagai pihak baik dalam internal usaha, maupun di luar usaha juga sangat menentukan keberhasilan usaha. Hubungan dengan tenaga kerja secara internal dan hubungan dengan penyuplai bahan baku menjadi permasalahan tersendiri dalam keberlanjutan usaha Warung Lemang Daeng Awing Bola. Ernawati dan Ambarini (2010), mengemukakan bahwa hubungan kerja di dalam organisasi mempunyai tujuan terciptanya kemudahan serta kelancaran pelaksanaan tugas pekerjaan setiap orang dan setiap unit karena adanya kesadaran bahwa setiap orang atau unit lain serta timbulnya semangat saling bantu.

Keberhasilan usaha lemang di tengah-tengah banyaknya pesaing yang bermunculan dan ketatnya persaingan dapat dilihat dari banyaknya konsumen yang membeli produk. Hal ini sangat ditentukan oleh kualitas produk yang dihasilkan. Kualitas memiliki arti yang sangat penting dalam keputusan pembelian konsumen. Apabila kualitas produk yang dihasilkan baik maka konsumen cenderung akan melakukan pembelian ulang terhadap suatu produk. Sebaliknya jika kualitas produk tidak sesuai dengan harapan, maka konsumen akan mengalihkan pembeliannya pada produk sejenis lainnya. Kotler dan Keller (2009), mendefinisikan kualitas produk adalah produk atau jasa yang telah memenuhi atau melebihi ekspektasi pelanggan. Pada bagian lain, Kotler dan Keller (2012) mengemukakan bahwa kepuasan konsumen adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang muncul setelah membandingkan antara kinerja produk yang dipikirkan terhadap kinerja yang diharapkan.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan, maka penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi yang ditempuh dalam memelihara hubungan dengan penyedia bahan baku serta hubungan dengan tenaga kerja dan strategi dalam mempertahankan kualitas lemang.

## **2. Metode Penelitian**

Metode penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah menggunakan deskriptif kualitatif yakni mendeskripsikan realita produsen lemang dengan fokus pada strategi pengembangan. Pendekatan penelitian ini adalah kualitatif yakni kaitannya strategi pengembangan yang mencakup aspek penyediaan sumberdaya yang meliputi bahan baku, tenaga kerja, kualitas produk, bentuk strategi pengembangan dan keberlanjutan usaha.

Strategi yang ditempuh dalam memelihara hubungan dengan penyedia bahan baku diketahui dengan menganalisis data klasifikasi sumber bahan baku, mendeskripsikan proses penghantaran bahan baku dari penyedia ke usaha lemang, serta mendeskripsikan aturan main atau sistem kesepakatan antara penyedia bahan baku dengan usaha lemang. Strategi yang ditempuh dalam memelihara hubungan dengan tenaga kerja diketahui dengan menganalisis data jumlah tenaga kerja, sistem perekrutan tenaga kerja pada perusahaan, waktu kerja, serta cara-cara yang ditempuh memelihara hubungan dengan pekerja. Strategi mempertahankan kualitas produk lemang diketahui dengan mendeskripsikan perkembangan usaha lemang dari segi penggunaan bahan baku, rasa, bentuk dan aroma, mendeskripsikan bagaimana penerapan inovasi-inovasi (bentuk dan rasa) seiring dengan berjalannya waktu serta dengan melihat bagaimana strategi yang dilakukan oleh pengusaha untuk terus memantau kualitas bahan baku dari penyuplai. Sedangkan prospek keberlanjutan usaha lemang diketahui dengan menganalisis data seluruh strategi keberlanjutan dari aspek bahan baku, harga, kualitas dan tenaga kerja untuk mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan dari usaha lemang, serta melihat cara pengelola usaha mempertahankan kelebihan usahanya dan memperbaiki beberapa kekurangan demi keberlanjutan usahanya.

## **3. Hasil dan Pembahasan**

### ***Profil Usaha***

Penggunaan nama Warung Lemang Daeng Awing Bola diambil dari gabungan dari nama suami-isteri, suaminya bernama Daeng Awing dan isterinya Daeng Bola. Daeng Awing adalah orang yang pertama memperkenalkan usaha lemang di Kecamatan Bangkala. Usaha ini menempati lahan halaman depan rumah yang terletak di jalur kiri poros Jeneponto - Makassar tepatnya di Kelurahan Pallengu, Kecamatan Bangkala, Kabupaten Jeneponto. Daeng Awing merintis usahanya bersama istri dan melibatkan sebanyak 13 orang tenaga kerja.

Warung lemang beroperasi setiap hari dimulai pukul 08.00 Wita hingga pukul 23.00 Wita. Jumlah produk yang dihasilkan pada hari-hari kerja sebanyak 750 unit dan meningkat pada hari-hari libur sebanyak 1.500 unit. Unit produk dihitung dengan

batang bambu yang digunakan sebagai wadah. Tingkat harga produk lemang yang ditawarkan kepada konsumen sebesar Rp 8.000,-/unit. Dalam setiap hari, konsumen yang membeli produk lemang berkisar 300 - 350 orang pada hari-hari kerja dan meningkat hingga dua kali lipat pada hari-hari libur. Pendapatan yang diperoleh dari usaha ini berkisar Rp 6.000.000,- per hari untuk hari-hari kerja dan meningkat hingga sebesar Rp 12.000.000,- per hari pada hari-hari libur. Dari jumlah 13 orang tenaga kerja yang dipekerjakan pada usaha ini, Daeng Awing Bola membagi tugas pada 4 orang di bagian pengolahan pembuatan bambu lemang dengan upah sebesar Rp 70.000,- per hari dan 9 orang di bagian pembakaran dengan upah sebesar Rp 80.000,- per hari.

### ***Strategi dalam Memelihara Hubungan dengan Penyuplai Bahan Baku***

Hubungan yang terjalin antara pemilik usaha dengan penyedia bahan baku harus berjalan dengan baik guna terpenuhinya kebutuhan bahan baku yang mendukung terlaksananya proses produksi. Usaha Warung Lemang Daeng Awing selama ini tidak pernah mengalami kekurangan bahan baku untuk produksi lemang. Umumnya penyuplai bahan baku seperti beras ketan, kelapa, bambu, garam dan bahan bakar kayu telah bekerja sama dengan usaha ini selama 6 - 10 tahun.

Beras ketan yang digunakan untuk memproduksi lemang pada usaha Warung Lemang Daeng Awing terdiri dari beras ketan putih dan hitam. Beras ketan sebagai bahan baku produksi lemang ini disuplai dari seorang pedagang beras di Kota Makassar. Pembelian beras ketan ke penyuplai di Kota Makassar dilakukan oleh Daeng Awing dalam setiap minggu dengan menggunakan mobil angkutan sendiri. Jumlah pembelian dalam sekali membeli sebesar 1.250 kg (50 karung @25kg) dengan tingkat harga sebesar Rp 14.000 per kg atau sebesar Rp 350.000,- per karung. Beras ketan yang dibeli adalah beras impor dari Vietnam dan Thailand merek Sarinah dan Gajah. Daeng Awing menggunakan jenis beras ketan ini dengan alasan bahwa kualitas lemang hasil produksi tidak keras.

Kelapa sebagai bahan baku diperoleh Daeng Awing dari 2 orang penyuplai yang berasal dari Kabupaten Jeneponto. Sumber perolehan kelapa yang disuplai selain dari Kabupaten Jeneponto, juga berasal dari Kabupaten Majene Provinsi Sulawesi Barat. Jumlah pasokan kelapa yang disuplai oleh penyuplai berkisar 500 - 1000 butir dalam setiap minggu dengan tingkat harga tergantung besar kecilnya ukuran kelapa. Kelapa yang berukuran kecil dibeli oleh usaha ini senilai Rp 1.000,- per butir, sedangkan kelapa berukuran besar dibeli senilai Rp 2.500,- per butir. Berbeda dengan beras yang dibeli langsung Daeng Awing ke penyuplai, kelapa diantarkan langsung oleh penyuplainya ke lokasi usaha.

Bambu sebagai wadah untuk memproduksi lemang diperoleh Daeng Awing dari tiga orang penyuplai yang berasal dari Kabupaten Jeneponto dan Kabupaten Gowa. Bahan bambu disuplai ke usaha Warung Lemang Daeng Awing diperoleh penyuplai dari Kabupaten Gowa. Jumlah bambu yang disuplai oleh masing-masing penyuplai bambu dalam setiap dua kali seminggu atau sekali dalam dua hari ke usaha Lemang Daeng Awing ini berkisar 300 - 400 batang bambu yang siap pakai dengan tingkat

harga Rp 1.500,- per batang. Selain menyuplai bambu ke usaha Warung Lemang Daeng Awing, juga menyuplai ke usaha lemang lain di sekitarnya dengan jumlah yang lebih sedikit.

Kebutuhan daun pisang sebagai bahan pembuatan lemang diperoleh Usaha Warung Daeng Awing dari tiga orang pemasok yang berasal dari Desa Mallasoro, Kelurahan Allu dan Desa Balangloe di Kabupaten Jeneponto. Jumlah daun pisang yang disuplai oleh ketiga penyuplai masing-masing sebanyak 200 lembar dalam 1 - 2 hari. Harga yang ditawarkan ke usaha lemang sebesar Rp 2.000,- per lembar dan dibayar secara tunai oleh usaha Daeng Awing. Biasanya para penyuplai memberikan potongan harga sebesar Rp 10.000,- - Rp 20.000,- dalam setiap pembelian karena banyaknya jumlah yang dibeli oleh usaha yang dikelola oleh Daeng Awing.

Garam sebagai bahan tambahan dalam produksi lemang diperoleh Daeng Awing dari seorang penyuplai yang berasal dari Kelurahan Paccellangnga di Kabupaten Jeneponto. Dalam memenuhi kebutuhan garam, Daeng Awing yang langsung mendatangi penyuplai di lokasi usahanya. Jumlah garam yang dibeli dalam setiap minggu sebanyak satu karung dengan harga sebesar Rp 200.000,- per karung.

Selain bahan baku beras, bambu, daun pisang dan garam dalam memproduksi lemang pada usaha Warung Daeng Awing menggunakan bahan bakar berupa kayu bakar. Bahan bakar ini diperoleh dari seorang penyuplai yang berasal dari Kabupaten Jeneponto. Kayu bakar yang dibutuhkan dijemput sendiri oleh Daeng Awing dengan menggunakan mobil angkutan miliknya ke tempat penyuplai. Nilai pembelian kayu bakar dalam sekali membeli sebesar Rp 250.000,-.

Tabel 1  
Strategi Memelihara Hubungan dengan Penyuplai Bahan Baku pada Usaha Lemang Daeng Awing

No.	Strategi	Penyuplai Bahan Baku				
		Beras Ketan	Bambu	Daun	Garam	Kayu Bakar
1.	Menyiapkan Makanan dan Minuman saat penyuplai mendatangi usaha	√	√	√	√	√
2.	Menyajikan lemang saat penyuplai mendatangi usaha	√	√	√	√	√
3.	Mengundang pada saat melaksanakan acara keluarga/keagamaan	√	√	√	√	√
4.	Memberikan bonus ketika penyuplai membeli lemang	√	√	√	√	√

Keberlangsungan proses produksi lemang pada usaha Warung Lemang Daeng Awing sangat ditentukan oleh ketersediaan bahan dalam jumlah dan kualitas sebagaimana yang telah diuraikan. Untuk menjamin hal tersebut, Daeng Awing

menerapkan strategi menjalin hubungan dengan penyuplai bahan tersebut sebagaimana yang tergambar pada Tabel 1. Strategi tersebut meliputi menyiapkan makanan dan minuman ketika para penyuplai datang, menyajikan lemang, mengundang ketika ada acara keluarga, Idul Fitri, buka puasa bersama yang rutin dilakukan atau memberikan bonus tambahan lemang ketika membeli dalam jumlah yang banyak. Strategi tersebut diterapkan kepada seluruh penyuplai bahan.

### *Strategi Memelihara Hubungan dengan Tenaga Kerja*

Tenaga kerja bagi usaha Warung Lemang Daeng Awing merupakan modal yang sangat berarti. Dalam menjalankan usahanya, Daeng Awing merasa sangat terbantu dengan adanya tenaga kerja yang dilibatkan dan keseluruhannya merupakan keluarga. Dalam mengelola usahanya, Daeng Awing membagi tugas kepada tenaga kerjanya menjadi beberapa bagian yang memiliki tanggung jawab serta peranan masing-masing, yaitu bagian pengolahan bahan baku, bagian pembakaran dan bagian kasir.

Istri Daeng Awing yang bernama Daeng Bola terlibat langsung di bagian pengolahan bahan baku, sehingga secara tidak langsung Daeng Awing dapat mengontrol proses pengolahan bahan baku lemang. Dalam setiap hari, tenaga kerja pada bagian pengolahan bahan diberikan upah sebesar Rp 70.000,- dengan tambahan menjadi Rp 100.000,- per hari bila jumlah produksi bertambah di hari-hari besar nasional/agama. Proses pengolahan bahan baku dimulai pada subuh hari menuntut Daeng Awing mempersiapkan sarapan pagi kepada mereka. Ketika hari raya dan buka puasa bersama yang rutin dilakukan Daeng Awing, seluruh tenaga kerja pengolahan bahan diundang. Para pekerja bagian pengolahan bahan baku merasa sangat senang dan merasa nyaman bekerja di tempat beliau dikarenakan model hubungan yang dibangun berasaskan kekeluargaan.

Tenaga kerja yang bekerja di bagian pembakaran lemang diberikan upah sebesar Rp 80.000,- per hari. Pemberian upah yang lebih tinggi dibandingkan dengan bagian pengolahan bahan karena bagian pembakaran memiliki tugas dan tanggung jawab yang lebih rumit. Tenaga kerja bagian pembakaran harus senantiasa berjaga dan membolak balik lemang yang dibakar agar bambu tidak pecah dan lemang dapat matang dengan baik. Selain itu, asap dari pembakaran juga sangat perih jika terkena mata, sehingga tidak heran jika untuk orang-orang yang bekerja di bagian pembakaran sering mengalami sakit pada mata hingga mengeluarkan air mata karena efek dari asap pembakarannya. Daeng Awing senantiasa menyiapkan minuman dingin khusus kepada bagian pembakaran, karena kondisi suhu panas dari pembakaran dan meningkat pada siang hari. Selain itu, Daeng Awing biasanya mengajak tenaga kerja di bagian pembakaran untuk pergi berlibur ketika lagi tidak bekerja. Biasanya Daeng Awing mengajak tenaga kerja bagian ini pergi memancing. Sama seperti tenaga kerja lainnya, Daeng Awing mengundang tenaga kerja bagian pembakaran ketika melaksanakan acara keluarga, seperti hari raya, buka puasa bersama atau melaksanakan pesta adat.

Seperti halnya tenaga kerja di bagian pengolahan bahan dan pembakaran, tenaga kerja di bagian kasir juga diupah dengan sistem harian. Upah tenaga kerja bagian kasir sebesar Rp 60.000,- per hari. Untuk hari-hari besar biasanya Daeng Awing juga

memberikan insentif menjadi Rp 80.000,- per hari. Dalam menjalankan tugasnya, bagian kasir diberikan kepercayaan oleh Daeng Awing dengan tetap dikontrol oleh Daeng Bola. Dalam setiap hari tenaga kerja bagian kasir juga disiapkan makanan dan minuman. Selain itu, Daeng Awing senantiasa memberikan fasilitas pinjaman uang kepada tenaga kerja bagian kasir ini ketika membutuhkan. Seperti halnya tenaga kerja di bagian lain, ketika hari raya dan buka puasa bersama yang rutin dilakukan, Daeng Awing juga mengundang tenaga kerja kasir untuk hadir di acara tersebut.

Tabel 2 menunjukkan strategi Daeng Awing dalam memelihara hubungannya dengan tenaga kerja yang dilibatkan dalam usahanya. Layanan yang sama diberikan kepada seluruh tenaga kerja seperti memberikan tambahan insentif ketika terjadi penambahan jumlah produksi, menyiapkan makanan dan minuman, serta mengundang pada saat melaksanakan acara keluarga/keagamaan. Sedangkan layanan yang berbeda kepada tenaga kerja disesuaikan dengan tugas dan tanggung jawabnya masing-masing.

Tabel 2  
Strategi Memelihara Hubungan dengan Tenaga Kerja di Setiap Bagian  
pada Usaha Lemang Daeng Awing

No.	Strategi	Tenaga Kerja		
		Pengolahan Bahan	Pembakaran	Kasir
1.	Memberikan tambahan insentif jika terjadi penambahan produksi	√	√	√
2.	Menyiapkan sarapan	√		
3.	Menyiapkan makanan dan minuman	√	√	√
4.	Mengundang pada saat melaksanakan acara keluarga/keagamaan	√	√	√
5.	Menyiapkan minuman dingin		√	
6.	Mengajak berlibur/memancing		√	
7.	Memberikan pinjaman uang ketika membutuhkan			√

Pemberian layanan dalam bentuk berbagai kompensasi terhadap tenaga kerja berdasarkan beban kerja tenaga kerja pada usaha Warung Lemang Daeng Awing memberikan dampak positif terhadap loyalitas tenaga kerja pada perusahaan. Hal ini nampak pada kepuasan tenaga kerja dalam bekerja di usaha ini. Sejalan dengan ini Mathis dan Jackson (2006) mengemukakan bahwa kompensasi merupakan faktor penting yang mempengaruhi bagaimana dan mengapa orang-orang memilih bekerja di sebuah organisasi dari pada yang lain.

### ***Strategi dalam Menjaga Kualitas Lemang***

Strategi menjaga kualitas produksi pada dasarnya ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Rukka (2011), mengemukakan bahwa pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen sebagai faktor kunci dalam pemasaran sangatlah tepat, karena saat ini pemasaran sebuah produk akan diperhadapkan pada tingkat persaingan yang sangat ketat. Menghasilkan produk yang berkualitas bagi usaha Warung Daeng Awing merupakan salah satu cara yang ditempuh agar hubungan dengan pelanggan tetap terjalin, konsumenlah yang memiliki hak untuk menilai kualitas produksi. Olehnya itu, dalam menjalankan usahanya, Daeng Awing senantiasa memperhatikan kebutuhan dan keinginan pelanggan.

Upaya yang dilakukan Daeng Awing dalam mempertahankan kualitas produk lemang yang dihasilkan oleh usahanya, dimulai sejak penentuan standar kualitas serta proses pengadaan bahan baku yang akan digunakan, proses produksi dilaksanakan hingga proses penjualan produk kepada konsumen.

Dalam memperoleh bahan baku beras ketan putih, Daeng Awing sangat teliti. Dipilihnya beras ketan impor dari Vietnam dan Thailand dengan merek Sarinah dan Gajah, karena beras ketan jenis ini karena lemang yang dihasilkan teksturnya lembut ketika sudah matang dan dapat bertahan hingga dua hari dengan kualitas lemang yang tidak berubah. Demikian halnya dengan beras ketan hitam yang diperolehnya dari supplier di Kota Makassar. Selain beras ketan, Daeng Awing juga memperhatikan penggunaan bahan-bahan lain seperti kelapa yang memiliki kualitas santan yang baik, bambu yang tidak terlalu tua, daun pisang yang segar dan tidak terlalu tua dan berbagai standar kualitas bahan baku lainnya. Umumnya penyuplai bahan baku telah mengetahui standar bahan yang diinginkan oleh Daeng Awing. Pada saat proses produksi lemang berjalan, Daeng Awing senantiasa melakukan pengawasan terhadap setiap tahapan proses produksi. Hal ini dilakukan agar tidak terjadi penyimpangan sesuai standar proses produksi yang ditetapkan. Penggunaan takaran bahan dan cara pembuatan yang digunakan telah ditentukan harus sesuai. Sangat jarang lemang yang diproduksi tidak terjual. Namun, jika ada lemang yang tidak terjual, lemang disimpan di tempat pembakaran dalam kondisi api yang padam, kemudian pada esok harinya kembali dipanaskan dan masih tetap memiliki kualitas dari segi tekstur dan rasa yang belum berubah. Maksimal penyimpanan lemang yang tidak terjual hanya selama satu hari saja, meskipun masih bisa bertahan hingga dua hari dengan perlakuan yang sama.

Kualitas fisik produk lemang yang dihasilkan oleh usaha Warung Lemang Daeng Awing dapat dilihat dari atribut rasa, aroma, tekstur, warna, betuk dan ukuran. Kualitas produk lemang hasil produksi usaha Warung Lemang Daeng Awing serta strategi yang diterapkan dalam mempertahankan kualitas produknya diuraikan pada Tabel 3.

Perusahaan merupakan organisasi yang didirikan dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan, disamping itu pula tujuan lain yang tidak kalah pentingnya adalah harus menjaga keberlanjutan usahanya agar tetap bertahan dalam persaingan. Usaha Warung Lemang Daeng Awing jika dibandingkan dengan pesaingnya dalam wilayah pasar yang sama lebih memiliki prospek keberlanjutan. Hal ini dapat terlihat dari ramainya warung tersebut disinggahi oleh pembeli dibandingkan dengan warung

lemang yang ada di sekitarnya. Hasil analisis data jumlah produksi lemang pada usaha Warung Lemang Daeng Awing menunjukkan meningkatnya jumlah produksi dari tahun 2016 rata-rata sebanyak 600 unit per hari dengan nilai penjualan sebesar Rp 4.800.000,- meningkat di tahun 2017 dengan rata-rata produksi sebanyak 650 unit per hari dengan nilai penjualan sebesar Rp 5.200.000. Capaian jumlah produksi dan nilai penjualan diprediksi akan terus meningkat di tahun 2018.

Tabel 3  
Atribut Kualitas Produk dan Strategi Mempertahankan Kualitas  
pada Usaha Lemang Daeng Awing

No.	Atribut	Deskripsi Kualitas	Strategi Mempertahankan Kualitas
1.	Rasa	lezat dan legit	Tidak mengurangi takaran bahan yang telah ditetapkan, meskipun terjadi kenaikan harga bahan
2.	Aroma	Harum dengan aroma daun pisang dan asap	Proses pembakaran dengan menggunakan kayu bakar hingga matang dengan ditandai pinggiran lemang mulai menguning
3.	Tekstur	Tekstur lemang lembut	Menggunakan bahan baku beras ketan impor
4.	Warna	Sesuai dengan jenis beras ketan yang digunakan (hitam dan putih)	Warna alami dan tidak menggunakan bahan pewarna
5.	Bentuk	Berbentuk tabung yang dibentuk oleh bambu yang dijadikan wadah	Menggunakan bambu dengan bentuk yang terstandar
6.	Ukuran	Diameter lemang 5 cm dengan panjang 50 cm setiap batang	Menggunakan bambu yang muda karena umumnya ukurannya terstandar (tidak besar dan tidak kecil)

#### 4. Kesimpulan

Agar usaha Warung Lemang Daeng Awing dapat terus berkembang di tengah bermunculannya banyak pesaing dengan tingkat persaingan yang begitu ketat, maka perlu ditetapkan strategi yang tepat. Hubungan dengan penyuplai bahan baku oleh usaha Warung Lemang Daeng Awing dipelihara dengan menerapkan strategi menyiapkan makanan dan minuman serta menyajikan lemang saat penyuplai mendatangi usaha untuk menyuplai bahan, mengundang penyuplai pada saat melaksanakan acara keluarga/keagamaan dan memberikan bonus ketika penyuplai

membeli lemag. Hubungan dengan tenaga kerja dipelihara dengan menerapkan strategi untuk seluruh tenaga kerja dengan memberikan tambahan insentif jika terjadi penambahan produksi, menyiapkan makanan dan minuman serta mengundang pada saat melaksanakan acara keluarga/keagamaan. Strategi khusus kepada tenaga kerja diterapkan sesuai dengan bidang pekerjaannya yaitu dengan menyiapkan sarapan bagi tenaga kerja pengolahan bahan, menyiapkan minuman dingin dan mengajak berlibur/memancing bagi tenaga kerja pembakaran lemag, serta memberikan pinjaman uang ketika tenaga kerja kasir membutuhkan uang yang mendesak. Dalam mempertahankan kualitas lemag, Daeng Awing senantiasa memperhatikan atribut produk, yaitu rasa dengan strategi tidak mengurangi takaran bahan yang telah ditetapkan, aroma dengan strategi proses pembakaran tetap dengan menggunakan kayu bakar hingga pinggiran lemag mulai menguning, tekstur dengan strategi menggunakan bahan baku beras ketan impor, warna dengan strategi tidak menggunakan bahan pewarna, bentuk dan ukuran dengan strategi tetap menggunakan bambu dengan bentuk dan ukuran yang terstandar.

## **Daftar Pustaka**

- Ernawati dan Ambarini, 2010. *Pengaruh Hubungan Kerja dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Pegawai dengan Motivasi Kerja Sebagai Variabel Moderating*. Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan, Vol. 10 (2), halaman 109 - 118. Melalui <https://media.neliti.com/media/publications/23407-ID-pengaruh-hubungan-kerja-dan-lingkungan-kerja-terhadap-kinerja-pegawai-dengan-mot.pdf>. Diakses pada tanggal 18 Januari 2018.
- Kotler, P. dan K.L. Keller, 2009. *Manajemen Pemasaran* (Edisi 12). Jakarta: Penerbit Erlangga.
- \_\_\_\_\_, 2012. *Marketing Management* (Edisi 14). Global Edition. Pearson Prentice Hall.
- Mathis, R.L dan Jackson, J. H., 2006. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi 10. Jakarta : Salemba Empat.
- Ruauw, E., 2011. *Pengendalian Persediaan Bahan Baku*. Manado: ASE Kementrian Dalam Negeri : Data jumlah penduduk dan luas wilayah" dalam Buku Induk Kode dan Data Wilayah 2013. Melalui: [http://www.kemendagri.go.id/media/filemanager/2013/05/28/b/u/buku\\_induk\\_kode\\_data\\_dan\\_wilayah\\_2013.pdf](http://www.kemendagri.go.id/media/filemanager/2013/05/28/b/u/buku_induk_kode_data_dan_wilayah_2013.pdf). Diakses pada tanggal 14 Februari 2018.
- Rukka, R.M., N. Busthanul, N. Fatonny, 2018. *Strategi Pengembangan Bisnis Keripik Bayam (Amaranthus hybridus) dengan Pendekatan Business Model Canvas*, JSEP 14(1): 41 - 54.
- \_\_\_\_\_, 2011. *Buku Ajar Kewirausahaan-1*. Makassar: Lembaga Kajian dan Pengembangan Pendidikan, Universitas Hasanuddin.

Tregoe, B. dan J.W. Zimmerman, 1980. *Strategi Manajemen*. Jakarta: Erlangga.

Wibowo, P., 2008. Pemangku Kepentingan: Identifikasi dan Strategi Hubungan. Materi CSR Workshop Series 1 "Debunking CSR Practices-Unleashing CSR Potentials", Jakarta 28 Maret 2008. <https://docobook.com/pemangku-kepentingan-identifikasi-dan-strategi-hubungan.html>. Diakses pada tanggal 14 Februari 2018.

Zulkifly, 2014. "Kontribusi Usaha Lemang Terhadap Pendapatan RumahTangga di Kecamatan Bangkala KabupatenJ eneponto". Jurnal JurusanIlmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.