

BAB III

GAMBARAN UMUM WARUNG TAHU JELETOT ZAIN

3.1 Sejarah Berdirinya Usaha Tahu Jeletot



Gambar 3. 1 Usaha Warung Tahu Jeletot

Secara sejarah, tahu merupakan salah satu produk olahan kedelai yang telah lama dikenal sebagai bahan pangan masyarakat Asia, termasuk Indonesia. Tahu dihasilkan melalui proses penggumpalan protein kedelai sehingga membentuk tekstur padat yang mudah diolah menjadi berbagai jenis hidangan. Shurtleff dan Aoyagi menjelaskan bahwa tahu berkembang luas sebagai pangan masyarakat karena harganya relatif terjangkau, memiliki kandungan gizi tinggi, serta fleksibel dalam pengolahannya menjadi berbagai bentuk makanan (Shurtleff & Aoyagi, 1975, hlm. 12). Kondisi tersebut menunjukkan bahwa sejak awal tahu memiliki karakter sebagai bahan pangan sederhana yang mudah diakses oleh seluruh lapisan masyarakat.

Di Indonesia, keberadaan tahu kemudian mengalami proses adaptasi dengan budaya lokal sehingga melahirkan beragam variasi produk olahan, seperti tahu goreng, tahu isi, tahu sumedang, serta aneka produk pangan tradisional lainnya. Fachruddin menyatakan bahwa perkembangan usaha tahu tidak hanya berfungsi sebagai pemenuhan kebutuhan konsumsi rumah

tangga, tetapi juga menjadi peluang ekonomi produktif karena membutuhkan modal yang relatif kecil, teknik produksi yang sederhana, serta memiliki pangsa pasar yang luas (Fachruddin, 2013, hlm. 45). Hal ini menjadikan tahu sebagai salah satu komoditas yang berperan penting dalam penguatan ekonomi berbasis kerakyatan. Seiring dengan perkembangan kreativitas pelaku usaha, muncul inovasi produk berupa tahu isi bercita rasa pedas yang kemudian dikenal dengan istilah tahu jeletot.

Secara sejarah, Tahu Jeletot mulai populer di wilayah Jawa Barat, khususnya Bandung, sekitar awal tahun 2000-an sebagai jajanan kaki lima yang menawarkan sensasi pedas ekstrem. Istilah “jeletot” digunakan masyarakat untuk menggambarkan rasa pedas yang meledak di mulut. Tahu Jeletot adalah makanan olahan berbahan dasar tahu goreng yang diisi dengan sayur dan sosis atau disajikan dengan sambal bercita rasa sangat pedas, sehingga menimbulkan sensasi panas yang kuat saat dikonsumsi, serta dipasarkan sebagai jajanan siap saji oleh pelaku usaha mikro atau pedagang kecil. Pada tahap awal, usaha ini umumnya dikelola secara rumahan dengan melibatkan tenaga kerja keluarga.

Tambunan mengemukakan bahwa usaha pangan tradisional berskala kecil pada umumnya termasuk dalam kategori usaha mikro karena dijalankan dengan modal terbatas, jumlah tenaga kerja sedikit, serta sistem pengelolaan yang masih sederhana dan belum terdokumentasi secara administratif (Tambunan, 2019, hlm. 27). Dengan demikian, usaha tahu jeletot pada fase awal dapat dikategorikan sebagai bagian dari sektor informal yang tumbuh dari kebutuhan ekonomi masyarakat. Dalam perkembangannya, usaha tahu jeletot mengalami transformasi manajerial dari pola usaha sederhana menjadi usaha yang lebih terstruktur.

Konsep Tahu Jeletot di Indonesia menekankan pada keberanian rasa, di mana tahu yang digoreng akan dipadukan dengan bumbu cabai yang cukup tinggi sehingga menimbulkan sensasi pedas yang dominan dan menjadi daya tarik utama bagi konsumen. Sementara itu sebagian pelaku usaha mulai

menerapkan penggunaan gerai tetap, identitas merek, sistem kemitraan, serta pola waralaba. Perubahan tersebut menunjukkan adanya pergeseran dari sektor informal menuju sektor formal. Asyhadie dan Rahmawati menjelaskan bahwa formalisasi usaha kecil ditandai dengan adanya legalitas usaha, pembagian tugas kerja yang jelas, sistem pengupahan, serta manajemen operasional yang lebih profesional (Asyhadie & Rahmawati, 2019, hlm. 43). Oleh karena itu, tahu jeletot tidak lagi dipandang semata sebagai produk pangan tradisional, melainkan telah berkembang menjadi model bisnis UMKM yang lebih modern dan terorganisasi.

Salah satu sektor UMKM yang berkembang pesat adalah usaha kuliner yaitu tahu jeletot zain ini. Perkembangan ini ditandai dengan munculnya berbagai jenis makanan ringan dan jajanan siap saji yang diminati masyarakat. Bertambahnya aktivitas usaha kuliner tentu diiringi dengan meningkatnya kebutuhan tenaga kerja, sehingga terjalin hubungan kerja antara pemilik usaha dan karyawan. Dalam hubungan kerja tersebut, pengupahan menjadi aspek yang sangat penting karena upah merupakan hak pekerja sekaligus kewajiban pemberi kerja sebagai imbalan atas tenaga dan jasa yang diberikan.

Dari perspektif ekonomi syariah, usaha tahu jeletot zain ini juga mencerminkan praktik usaha produktif yang sesuai dengan prinsip kehalalan dan kemaslahatan. Hal ini terlihat dari penggunaan bahan baku yang halal, proses produksi yang tidak bertentangan dengan syariat, serta kemampuannya dalam membuka kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar. Karim menegaskan bahwa usaha mikro berbasis pangan halal berkontribusi signifikan terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat dan pemerataan distribusi pendapatan (Karim, 2017, hlm. 156). Dengan demikian, pengembangan usaha tahu jeletot tidak hanya memiliki dimensi ekonomi, tetapi juga mengandung nilai sosial dan kebermanfaatan bagi masyarakat.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat dipahami bahwa tahu jeletot merupakan hasil perkembangan dari produk tahu tradisional yang

berevolusi melalui inovasi dan kreativitas pelaku UMKM. Usaha ini berawal dari skala rumah tangga, kemudian tumbuh menjadi usaha kuliner yang dikelola secara lebih profesional dengan sistem pemasaran dan manajemen yang lebih baik. Pemahaman terhadap sejarah dan perkembangannya menjadi penting sebagai landasan dalam menganalisis aspek hubungan kerja, sistem pengupahan, serta praktik pengelolaan usaha dalam perspektif hukum ketenagakerjaan dan hukum ekonomi syariah.

3.2 Profil Usaha Tahu Jeletot Tahu Jeletot Zain

Sebelum mendirikan usaha Tahu Jeletot Zain seperti yang dikenal saat ini, pemilik usaha Mbak Sri, terlebih dahulu memulai aktivitas berdagang secara kecil-kecilan di sekitar kawasan Universitas Negeri Padang (UNP), tepatnya di daerah Cendrawasih Nomor 5 dan Jalan Baiturrahmah. Pada awalnya usaha ini dijalankan dengan nama Warung Laris 99 Mbak Sri. Produk yang dijual masih terbatas pada jajanan sederhana, seperti cireng dan cimol. Jenis makanan ini dipilih karena proses pembuatannya relatif mudah, modal yang dibutuhkan kecil, serta banyak diminati oleh kalangan pelajar dan mahasiswa. Kegiatan penjualan dilakukan secara sederhana dengan memanfaatkan peralatan seadanya dan mengandalkan pembeli yang datang langsung ke lokasi (Sri, Wawancara, 2025).

Sementara itu seiring berjalannya waktu, pemilik kemudian memindahkan lokasi usaha ke kawasan GOR H. Agus Salim Kota Padang. Pada masa perpindahan tersebut, nama usaha masih tetap menggunakan Warung Laris 99 Mbak Sri dan menu yang dijual pun masih berfokus pada cireng serta cimol. Namun, setelah melihat perkembangan selera konsumen, khususnya anak-anak muda yang cenderung menyukai jajanan bercita rasa pedas dan lebih variatif, pemilik mulai berinovasi dengan menambah jenis produk baru. Perubahan penting terjadi pada 14 Januari 2023, ketika pemilik memutuskan untuk mengganti nama usaha sekaligus memperluas variasi menu (Sri, Wawancara, 2025).

Nama Warung Laris 99 Mbak Sri kemudian diubah menjadi Jajanan Abang Zain atau yang lebih dikenal masyarakat sebagai Warung Tahu Jeletot Zain. Pergantian nama tersebut dilatarbelakangi oleh dua alasan utama. Pertama, istilah “jeletot” diambil dari bahasa Jawa yang populer digunakan untuk menggambarkan rasa pedas yang kuat dan menggigit, sesuai dengan karakteristik produk tahu pedas yang dijual. Nama ini dipilih karena dianggap unik, mudah diingat, serta sesuai dengan tren jajanan pedas yang digemari kalangan muda. Kedua, penggunaan nama “Zain” merujuk pada nama anak pertama pemilik usaha, sehingga memiliki nilai emosional dan kekeluargaan sebagai identitas usaha keluarga. Bersamaan dengan perubahan nama, variasi menu juga semakin berkembang (Sri, Wawancara, 2025).

Dalam kegiatan operasional sehari-hari, usaha ini menerapkan sistem penjualan langsung (offline), yaitu melayani pembeli yang datang ke warung serta menggoreng pesanan secara langsung ketika dipesan pelanggan. Jam operasional usaha dimulai pada sore hari hingga malam, yaitu sekitar pukul 15.00 WIB sampai pukul 23.30 WIB, menyesuaikan dengan waktu ramai konsumen. (Sri, Wawancara, 2025).

Sementara itu sebelumnya hanya menjual cireng dan cimol, maka usaha ini mulai menambahkan produk-produk baru, seperti tahu jeletot, tahu bakso, sepol, pangsit jeletot, risol mayo, dan risol daging ayam. Penambahan menu tersebut bertujuan untuk menarik lebih banyak konsumen, memperluas segmen pasar, serta meningkatkan daya saing usaha di tengah banyaknya pedagang jajanan serupa. Sejak saat itu, nama Warung Tahu Jeletot Zain terus dipertahankan hingga sekarang dan menjadi identitas utama usaha. Usaha Tahu Jeletot Zain merupakan usaha yang bergerak pada bidang kuliner, khususnya produksi dan penjualan makanan ringan berupa tahu isi pedas. Usaha ini didirikan sekaligus dikelola oleh seorang perempuan yang dikenal dengan nama Sri, bersama suaminya sebagai usaha keluarga. Secara domisili, pemilik bertempat tinggal di Perumahan Diva Regency Blok

C1, Kelurahan Lubuk Buaya, Kecamatan Koto Tangah, Kota Padang, Sumatera Barat. Model pengelolaan yang berbasis keluarga menunjukkan bahwa seluruh kegiatan usaha, mulai dari proses produksi, pengemasan, hingga penjualan, dilaksanakan secara langsung oleh pemilik tanpa struktur organisasi yang kompleks (Sri, Wawancara, 2025).

Pendirian usaha Tahu Jeletot Zain dilatarbelakangi oleh kondisi ekonomi keluarga yang masih terbatas, sehingga diperlukan sumber penghasilan tambahan yang dapat dijalankan secara mandiri. Keterbatasan modal tidak menjadi hambatan bagi pemilik untuk memulai usaha, melainkan menjadi motivasi untuk mencari peluang usaha yang sesuai dengan kemampuan dan sumber daya yang tersedia. Setelah melakukan pengamatan terhadap berkembangnya usaha makanan di lingkungan sekitar, khususnya usaha kuliner skala kecil, pemilik memilih bidang makanan karena dinilai lebih mudah dijalankan, tidak membutuhkan modal besar, serta memiliki potensi pasar yang luas dan stabil (Sri, Wawancara, 2025).

Pada tahap awal, usaha dijalankan secara sederhana dengan memanfaatkan fasilitas yang masih bersifat sewa. Seluruh perlengkapan produksi, seperti meja, gerobak, dan peralatan dapur, diperoleh melalui sistem sewa dengan biaya sekitar Rp100.000 per bulan. Kegiatan produksi dan penjualan dilakukan secara mandiri oleh pemilik dengan skala yang masih terbatas. Penjualan pada masa awal difokuskan di sekitar lingkungan sekolah dengan jam operasional setengah hari, sehingga jumlah pembeli masih relatif sedikit dan bergantung pada konsumen yang datang langsung ke lokasi (Sri, Wawancara, 2025).

Meskipun dihadapkan pada berbagai keterbatasan, pemilik tetap menjalankan usaha secara konsisten dan bertahap. Seluruh proses, mulai dari persiapan bahan baku, pengolahan tahu, pengisian isian pedas, penggorengan, hingga pelayanan kepada konsumen, dilakukan sendiri. Ketekunan dan kerja keras tersebut secara perlahan memberikan hasil positif, sehingga usaha mulai dikenal oleh masyarakat sekitar dan mengalami

peningkatan jumlah pelanggan. Motivasi utama pemilik tidak hanya sebatas memenuhi kebutuhan ekonomi harian, tetapi juga untuk membangun usaha yang berkelanjutan serta menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar (Sri, Wawancara, 2025).

Seiring berjalannya waktu, usaha Tahu Jeletot Zain menunjukkan perkembangan yang cukup signifikan. Dari sisi pengelolaan, usaha ini tidak lagi bersifat sementara, melainkan telah memiliki lokasi usaha yang lebih permanen dan membuka beberapa cabang di titik-titik strategis Kota Padang. Pusat usaha berlokasi di Jalan GOR H. Agus Salim, Kelurahan Rimbo Kaluang, Kecamatan Padang Barat, Kota Padang, kemudian berkembang dengan membuka cabang di Jalan Sungai Bangek, Kelurahan Balai Gadang, Kecamatan Koto Tangah, Jalan Tabing Raya, Kelurahan Tabing Banda Gadang, Kecamatan Koto Tangah, serta Jalan Pasar Lubuk Buaya, Kelurahan Lubuk Buaya, Kecamatan Koto Tangah. Pemilihan lokasi tersebut didasarkan pada pertimbangan aksesibilitas, kedekatan dengan konsumen, serta potensi pasar yang cukup ramai (Sri, Wawancara, 2025).

Selain perluasan lokasi, perkembangan usaha juga terlihat dari peningkatan jumlah tenaga kerja. Jika pada awal berdiri seluruh kegiatan dikelola sendiri oleh pemilik, maka pada tahap berikutnya pemilik mulai merekrut beberapa karyawan untuk membantu proses produksi dan penjualan. Pembagian kerja mulai diterapkan secara sederhana, seperti bagian produksi, penggorengan, serta pelayanan konsumen. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan kapasitas manajemen usaha serta peralihan dari usaha rumah tangga menjadi usaha mikro yang lebih terorganisasi (Sri, Wawancara, 2025).

Namun demikian, secara administratif usaha Tahu Jeletot Zain masih tergolong usaha mikro berbasis keluarga dan belum memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) maupun badan hukum resmi. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa usaha ini masih berada pada kategori sektor informal, meskipun telah mengalami perkembangan dari segi operasional dan jumlah cabang.

Meskipun demikian, keberadaan usaha ini memberikan kontribusi nyata terhadap perekonomian keluarga pemilik serta membuka peluang kerja bagi masyarakat sekitar.

Dengan demikian, sejarah berdirinya Tahu Jeletot Zain memperlihatkan bahwa usaha ini berawal dari skala rumah tangga dengan modal terbatas, kemudian berkembang secara bertahap melalui kerja keras, ketekunan, dan pengalaman usaha, hingga menjadi UMKM kuliner yang memiliki beberapa cabang di Kota Padang.

3.3 Visi Dan Misi Usaha

3.3.1 Visi Usaha

Menjadi usaha jajanan kaki lima yang menyajikan makanan dengan harga terjangkau namun tetap enak dan berkualitas, berbahan dasar produk dalam negeri seperti tahu, serta mampu memberikan pelayanan yang cepat, ramah, dan memuaskan bagi konsumen. Selain itu, usaha ini diharapkan dapat berkembang secara berkelanjutan dan menjadi sumber penghidupan keluarga secara turun-temurun (Sri, Wawancara, 2025).

3.3.2 Misi Usaha

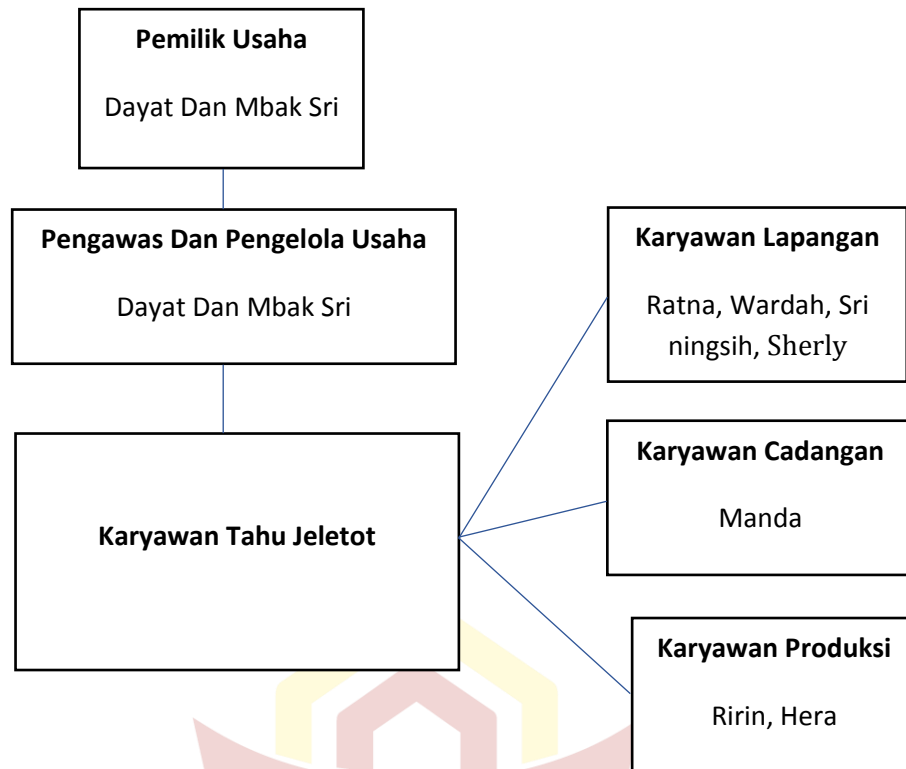
1. Menyediakan jajanan kaki lima yang murah, enak, dan berkualitas dengan menggunakan bahan baku utama dari produk dalam negeri.
2. Mengembangkan berbagai variasi dan varian rasa olahan tahu, seperti tahu jeletot, tahu bakso, dan produk olahan tahu lainnya.
3. Mempromosikan jajanan tahu pedas sebagai salah satu ciri khas usaha agar dikenal oleh masyarakat luas.
4. Memberikan pelayanan yang cepat, ramah, dan berkualitas kepada setiap konsumen.
5. Menetapkan harga yang terjangkau sehingga dapat dinikmati oleh semua kalangan masyarakat.
6. Menjaga keberlanjutan usaha agar dapat terus berkembang dan menopang perekonomian keluarga dalam jangka panjang.

7. Membuka dan mendorong terciptanya lapangan pekerjaan, khususnya bagi mahasiswa dan anak muda yang ingin bekerja sambil kuliah (Sri, Wawancara, 2025).

3.4 Sistem Kerja Karyawan

3.4.1 Struktur Organisasi Dan Pembagian Tugas

Dalam konteks bisnis modern, manajemen organisasi memegang peranan yang sangat penting dalam menentukan keberhasilan dan keberlanjutan suatu usaha. Dengan meningkatnya persaingan di bidang kuliner, kemampuan untuk mengelola sumber daya manusia, mengatur proses produksi, serta membagi tugas kerja secara efektif menjadi faktor utama dalam menjaga kelancaran operasional. Agar suatu usaha dapat berkembang secara terstruktur dan berkelanjutan, maka diperlukan adanya struktur organisasi yang jelas. Struktur organisasi dapat didefinisikan sebagai suatu sistem atau jaringan kerja terhadap tugas-tugas, sistem pelaporan, serta komunikasi yang menghubungkan pekerjaan individu dengan kelompok kerja (Setyanto dkk., 2024, hlm. 8). Struktur organisasi yang terdapat pada Warung Tahu Jeletot Zain masih bersifat sederhana karena tergolong usaha mikro berbasis keluarga, namun telah memiliki pembagian peran dan tanggung jawab yang jelas sesuai kebutuhan operasional harian sebagai berikut:



Berdasarkan struktur organisasi tersebut, dapat disimpulkan bahwa Warung Tahu Jeletot Zain mempekerjakan sebanyak tujuh orang karyawan secara keseluruhan. Setiap karyawan memiliki tanggung jawab yang berbeda sesuai dengan bidang kerja masing-masing, yang terbagi ke dalam bagian produksi, bagian lapangan atau penjualan, serta tenaga cadangan sebagai pembagian tugas ini bertujuan agar proses produksi dan pelayanan kepada konsumen dapat berjalan secara efektif dan efisien. Pada bagian struktur ataupun tugas pembagiannya mempunyai pemilik usaha yang bernama dayat dan mbak sri, pemilik usaha ini sekaligus sebagai pengawasan, pengelola usaha dan pembagian kerja, pencatatan bahan baku atau adonan langsung dilakukan oleh pemilik usaha. Pada bagian ini karyawan, yang mana karyawan di warung tahu jeletot zain ini berjumlah 7 orang yang terbagi dari beberapa tugasnya seperti produksi terdapat dua orang karyawan, yaitu Ririn dan Hera, yang bertanggung jawab dalam menyiapkan bahan baku, mengolah adonan, mempersiapkan isian, serta memastikan ketersediaan produk sebelum proses penggorengan. (Sri, Wawancara, 2025).

Sementara itu, pada bagian lapangan atau penjualan terdapat empat orang karyawan, yaitu Ratna, Wardah, Sri Ningsih, dan Sherly, yang bertugas melakukan penggorengan, melayani pembeli, mengemas produk, serta menjaga kebersihan dan kerapian tempat usaha. Selain itu, terdapat satu orang karyawan cadangan, yaitu Manda, yang membantu seluruh bagian operasional apabila terjadi peningkatan jumlah pembeli atau ketika ada karyawan yang berhalangan hadir. Pembagian peran tersebut menunjukkan bahwa meskipun Warung Tahu Jeletot Zain merupakan usaha skala mikro, namun telah menerapkan sistem kerja yang terorganisasi. Hal ini bertujuan untuk menjaga kelancaran proses produksi, meningkatkan kualitas pelayanan, serta memastikan kebutuhan konsumen dapat terpenuhi secara optimal. (Sri, Wawancara, 2025).

3.4.2 Jenis Produk Dan Proses Produksi



Gambar 3. 2 panganan gorengan yang telah digoreng



Gambar 3. 3 Tahu Goreng



Gambar 3. 4 Isian Tahu Dan Cireng

Jenis produksi pada usaha tahu jeletot ini termasuk dalam kategori produksi makanan ringan atau makanan siap saji dengan produk utama berupa tahu isi pedas (tahu jeletot). Selain produk utama tersebut, usaha ini juga memproduksi beberapa varian lainnya, seperti tahu bakso, pangsit jeletot, cireng isi ayam, sepol ayam, dan risol. Seluruh produk diproduksi secara rumahan (home industry) oleh pemilik bersama tenaga kerja dengan memanfaatkan dapur dan kedai sederhana sebagai tempat pengolahan sekaligus penjualan. Proses produksi dilakukan setiap hari guna menjaga kesegaraan bahan baku dan kualitas rasa produk.

Sistem produksi yang diterapkan bersifat harian dan disesuaikan dengan permintaan pasar serta penjualan langsung (make to order dan make to stock terbatas). Produk tidak diproduksi dalam jumlah besar atau massal karena termasuk jenis makanan basah yang mudah basi, sehingga jumlah produksi disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing warung atau tenda penjualan. Penjualan dilakukan secara langsung (offline), di mana produk disajikan kepada konsumen di tempat. Apabila terdapat pesanan, gorengan akan dibuat atau digoreng kembali agar tetap hangat dan renyah saat dikonsumsi.

Metode produksi pada usaha ini masih dilakukan secara manual dengan mengandalkan tenaga kerja pemilik maupun karyawan. Seluruh tahapan, seperti mengiris kol, memotong sosis dan daun bawang, membuat adonan,

mencetak tahu bakso, membuat cireng, mengisi tahu, mencetak pangsit, hingga proses penggorengan, dikerjakan menggunakan tangan tanpa bantuan mesin. Bahan kulit pangsit diperoleh dari pemasok luar, sedangkan sebagian bahan lain diproses sendiri. Peralatan yang digunakan tergolong sederhana, antara lain kompor gas, wajan atau kuali besar, pisau, baskom, meja kayu, penjepit goreng, saringan, serta tempat peniris minyak yang terbuat dari rotan. Beberapa tahapan bersifat semi-mekanis, seperti penggilingan daging ayam dan bumbu di pasar.

Tahapan produksi dimulai dari persiapan bahan baku berupa tahu, kol, sosis, daun bawang, cabai, bawang, bumbu racikan, tepung, ayam giling, kulit pangsit, serta bahan pelengkap lainnya yang disiapkan setiap hari. Pembuatan isian pedas diawali dengan mencuci kol hingga bersih, kemudian diiris secara manual dan ditumis bersama bumbu rahasia, sosis goreng, daun bawang, serta tambahan hati atau ampela hingga matang. Isian tersebut digunakan untuk produk tahu jeletot dan pangsit jeletot. Selanjutnya, tahu bakso dibuat dengan mengisi tahu goreng menggunakan adonan tahu yang telah diracik oleh pemilik usaha, kemudian direbus hingga matang. Cireng dibuat dari campuran tepung, bumbu, dan air panas, lalu diisi ayam suwir berbumbu. Sepol ayam dibuat dari adonan ayam giling yang dicampur bumbu dan tepung, direbus hingga matang, kemudian ditusuk menggunakan tusuk lidi. Seluruh proses pengisian dan pencetakan dilakukan secara manual oleh tenaga kerja.

Setelah adonan selesai dibuat, pemilik usaha membagi bahan dan adonan sesuai kebutuhan masing-masing stand atau warung. Pembagian tersebut dicatat dalam buku oleh pemilik sebagai bentuk pengawasan produksi. Adonan kemudian diantar oleh karyawan ke setiap warung atau tenda penjualan. Sesampainya di lokasi, karyawan terlebih dahulu membersihkan meja dan peralatan memasak, kemudian menyiapkan adonan tepung cair untuk membalur produk sebelum digoreng. Selanjutnya

dilakukan pengisian tahu jeletot, pencetakan pangsit jeletot, penusukan sepol ayam, serta penataan adonan pada meja pajangan.

Setiap warung umumnya dijaga oleh dua orang karyawan dengan pembagian tugas, yaitu satu orang melayani pembeli dan satu orang menggoreng serta menyiapkan produk. Namun, keduanya dapat saling membantu sesuai kondisi lapangan. Produk memiliki beberapa tingkat kepedasan, mulai dari pedas sedang hingga sangat pedas, dengan penggunaan bumbu cabai racikan khusus sesuai takaran yang telah ditentukan oleh pemilik usaha. Sebelum digoreng, seluruh produk dibalur dengan tepung cair, kemudian digoreng hingga berwarna kuning keemasan. Gorengan yang telah matang ditiriskan menggunakan saringan atau wadah rotan untuk mengurangi kadar minyak. Proses pengemasan dilakukan secara manual menggunakan kertas nasi yang telah diklip oleh karyawan. Konsumen dapat memilih untuk makan di tempat dengan fasilitas tempat duduk sederhana atau membawa pulang dalam bentuk kemasan. Harga jual produk relatif terjangkau, yaitu sekitar Rp3.000 per buah atau Rp5.000 untuk dua buah, sedangkan sepol ayam dijual seharga Rp1.000 per tusuk.

Sementara itu, usaha tahu jeletot ini termasuk dalam kategori usaha skala kecil hingga menengah (UMKM) dengan sistem produksi yang disesuaikan dengan permintaan harian. Jumlah produksi setiap hari bersifat fleksibel, tergantung pada kondisi pasar, jumlah pelanggan, serta lokasi warung atau tenda penjualan. Meskipun dikelola secara sederhana dan masih menggunakan metode produksi manual, usaha ini memiliki tingkat penjualan yang cukup stabil. Setiap warung atau tenda penjualan mampu menghasilkan omzet harian berkisar antara Rp1.500.000 hingga Rp2.000.000, tergantung pada tingkat keramaian dan daya beli konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa usaha tahu jeletot memiliki potensi ekonomi yang cukup baik dan mampu memberikan kontribusi pendapatan yang signifikan bagi pemilik maupun tenaga kerja. Dengan sistem produksi yang sederhana, manual, dan fleksibel, usaha ini tetap mampu memenuhi kebutuhan konsumen secara

langsung sekaligus mempertahankan kesegaran serta kualitas produk yang ditawarkan.

3.4.3 Operasional Diwarung Tahu Jeletot



Gambar 3. 5 Tempat Kerja Tahu Jeletot

Warung Tahu Jeletot Zain didukung oleh tenaga kerja yang didominasi oleh kalangan usia muda. Sebagian besar karyawan merupakan pemuda serta mahasiswa yang sedang menempuh pendidikan dan memanfaatkan pekerjaan tersebut sebagai tambahan penghasilan selama masa studi. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha Warung Tahu Jeletot Zain memberikan peluang kerja yang fleksibel bagi generasi muda, khususnya mahasiswa, untuk bekerja sambil belajar. Berdasarkan data yang diperoleh dari pemilik usaha, jumlah karyawan yang terlibat dalam kegiatan operasional terdiri dari beberapa orang yang bertugas pada bagian produksi dan penjualan di lapangan. Para karyawan tersebut bekerja secara tim dengan sistem pembagian tugas yang disesuaikan dengan kebutuhan operasional harian. Adapun waktu operasional Warung Tahu Jeletot dimulai sejak siang hari dengan kegiatan persiapan bahan dan produksi, kemudian dilanjutkan dengan penjualan di beberapa lokasi hingga malam hari. Sebagai berikut:

Tabel 3. 1
Daftar Karyawan

No	Nama	Umur	Pekerjaan	Pendidikan Terakhir
1.	sri hartati	36 tahun	pemilik	sma
2.	ratna	23 tahun	karyawan	masih kuliah
3.	wardah	25 tahun	karyawan	s1(pendidikan biologi)
4.	sherly	21 tahun	karyawan	smp
5.	hera	24 tahun	karyawan	s1(bahasa arab)
6.	ririn	19 tahun	karyawan	sma
7.	manda	22 tahun	karyawan	masih kuliah
8.	sri ningsih	24 tahun	karyawan	masih kuliah

Sumber: Data Dari Warung Tahu Jeletot, sri wawancara 2025.

Jam operasional merupakan elemen penting dalam pengelolaan layanan bengkel karena berfungsi sebagai acuan bagi pelanggan untuk mendapatkan layanan yang efektif dan efisien. Penetapan jam operasional yang konsisten dan terjadwal dengan baik menjadi dasar untuk memastikan seluruh aktivitas operasional warung dapat berjalan sesuai rencana. Berikut disajikan tabel jam operasional di: warung tahu jeletot sebagai berikut:

Tabel 3. 2
Jam Operasional dan Pembagian Kerja Karyawan Warung Tahu Jeletot

No	Waktu	Kegiatan	Penanggung Jawab
1.	08:00 WIB	Pembelian dan penyediaan bahan baku di pasar lubuk buaya(tahu,sayuran,ayam,tepung, bumbu, dll)	Pemilik usaha
2.	11.00 WIB	Persiapan produksi seperti	Karyawan bagian

		mencuci peralatan, mengiris kol, memotong sosis,/daun bawang, membersihkan cabai, membuat adonan	mess/produksi
3.	12.30 WIB	Istirahat makan siang bagi karyawan mess	Seluruh karyawan mess
4.	13.30 WIB	Melanjutkan persiapan adonan dan perlengkapan dagang	Karyawn produksi
5.	14.20 WIB	Distribusi adonan dan peralatan kelokasi penjualan	Seluruh karyawan
6.	14.30 WIB	Pembukaan stand/ warung dan penataan tempat jualan	Karyawan lapangan
7.	15.30 WIB	Mulai pelayanan konsumen seperti mengisi tahu, mencetak pangsit, menusuk sepol ayam, memblur tepung, dan menggoreng pesanan	Karyawan lapangan/penjualan
8.	15.30-23.30 WIB	Proses penjualan dan pelayanan langsung kepada konsumen	Seluruh karyawan stand
9.	23.30 WIB	Penutupan stand, pembersihan alat,dan perapian tempat usaha	Karyawan lapangan
10.	Lebih kurang 24.00 WIB	Penyelesaian pekerjaan akhir bagi karyawan mess/lapangan	Karyawan lapangan maupun lapangan

Sumber : Data Dari wawancara pemilik usaha dan karyawan, 2025

Pada tabel 3.2 ini disimpulkan secara Sistem kerja karyawan pada usaha tahu jeletot dikelola secara langsung oleh pemilik usaha dengan pola kerja sederhana dan berbasis kerja sama tim. Pengaturan tenaga kerja dilakukan secara terstruktur mulai dari tahap penyediaan bahan baku,

proses produksi, hingga kegiatan penjualan. Dalam perspektif manajemen usaha mikro, sistem ini menunjukkan adanya pembagian peran dan tanggung jawab yang jelas antara pemilik dan karyawan sehingga operasional usaha dapat berjalan secara efektif dan berkelanjutan. Kegiatan operasional harian diawali oleh pemilik usaha yang bertanggung jawab menyediakan dan membeli bahan baku ke Pasar Lubuk Buaya sekitar pukul 08.00 WIB(Sri, Wawancara, 2025).

Bahan baku yang dibeli meliputi tahu, sayuran, sosis, cabai, tepung, ayam, serta bumbu-bumbu pelengkap lainnya. Selanjutnya, karyawan yang tinggal di mess mulai melaksanakan pekerjaan pada pukul 11.00 WIB dengan melakukan persiapan produksi, seperti mencuci peralatan, mengiris kol, memotong sosis dan daun bawang, menggoreng tahu, membersihkan cabai, serta menyiapkan berbagai adonan. Seluruh proses tersebut dilakukan secara manual menggunakan peralatan sederhana tanpa bantuan mesin. Pada pukul 12.30 WIB karyawan diberikan waktu istirahat, kemudian melanjutkan kembali persiapan kerja. Sekitar pukul 14.20 WIB seluruh karyawan menuju lokasi penjualan sambil mendistribusikan adonan dan perlengkapan dagang. Warung atau stand mulai beroperasi pada pukul 14.30 WIB(Sri, Wawancara, 2025).

Sementara itu, melayani konsumen karyawan menyiapkan bahan dagangan, seperti mengisi tahu, mencetak pangsit, menusuk sepol, menyiapkan tepung baluran, serta menata produk di meja pajangan. Pelayanan kepada konsumen dimulai sekitar pukul 15.30 WIB hingga penutupan pada pukul 23.30 WIB. Dengan demikian, durasi kerja karyawan berkisar antara 9–13 jam per hari, tergantung pada penempatan kerja di rumah produksi atau di lapangan. Usaha ini tidak menerapkan sistem shift, melainkan pembagian kerja secara bergiliran dan menyesuaikan kebutuhan operasional. Waktu istirahat diberikan secara fleksibel sesuai situasi dan kondisi penjualan(Sri, Wawancara, 2025).

Dalam pelaksanaannya, sistem kerja menerapkan prinsip kerja tim dan multitugas. Setiap warung umumnya dijaga oleh dua orang karyawan dengan pembagian tugas, yaitu satu orang bertanggung jawab melayani pembeli dan melakukan pengemasan, sedangkan satu orang lainnya menggoreng serta menyiapkan produk. Meskipun demikian, keduanya dapat saling membantu apabila terjadi peningkatan jumlah pelanggan. Pola kerja yang fleksibel ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi pelayanan sekaligus menjaga kualitas produk yang dijual. Dari aspek pengupahan, usaha ini menerapkan sistem upah berdasarkan masa kerja (Sri, Wawancara, 2025).

Karyawan baru menerima gaji bulanan sekitar Rp1.500.000 setelah memenuhi masa kehadiran selama 90 hari, dengan potongan uang jaminan sebesar Rp200.000 yang dapat diambil kembali setelah masa kerja tersebut terpenuhi. Sementara itu, karyawan lama memperoleh sistem upah harian atau mingguan dengan kisaran Rp50.000 hingga Rp70.000 per hari, serta tambahan upah lembur sekitar Rp10.000 setiap setengah jam. Sistem ini menunjukkan adanya kesepakatan kerja antara pemilik usaha dan karyawan sebagai bentuk akad kerja (ijarah), di mana imbalan diberikan sesuai dengan waktu dan beban pekerjaan yang dilaksanakan. Pengawasan kerja dilakukan secara langsung oleh pemilik usaha. Pemilik bertugas mengontrol pembelian bahan baku, mendistribusikan adonan ke setiap warung, mencatat jumlah bahan yang digunakan, serta memastikan kualitas rasa, kebersihan, dan kinerja karyawan tetap terjaga. Pengawasan tersebut bertujuan untuk menjaga ketertiban operasional serta menjamin mutu produk yang dihasilkan (Sri, Wawancara, 2025).