

**STRATEGI PEMASARAN PADA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH
(UMKM) INDUSTRI TEMPE DAUN UNTUK MENINGKATKAN
KESEJAHTERAAN MASYARAKAT TAHUN 2023/2024
(STUDI KASUS DI DUSUN NGEMBEL NGRAYUN PONOROGO)**

Rizki Heryanda

Institut Agama Islam Riyadlotul Mujahidin Ngabar Ponorogo
riskiheriyanda71@gmail.com

Siti Saftiana

Institut Agama Islam Riyadlotul Mujahidin Ngabar Ponorogo
sitisaftiana81@gmail.com

Okta Khusna Aisi

Institut Agama Islam Riyadlotul Mujahidin Ngabar Ponorogo
oktaaisi17@gmail.com

Abstract

Marketing strategy plays a very important role in the success of a business or enterprise. In Indonesia there are various types of agricultural land which are suitable for various crops, such as dry land which can be planted with corn, soybeans or tubers, paddy fields which can be planted with rice, and plantation land which can be planted with oil palm, bananas and so on. Processing soybeans in Indonesia is certainly commonplace as a value-added product that can increase its selling value. When demand for soybean products increases, this can have a positive impact on soybean farmers and sellers. Apart from that, soybeans are a staple food that is in great demand by the public. An example is the processed food industry using tempe leaves in Ngembel Hamlet, Baosan Lor Village, Ngrayun District, Ponorogo Regency.

Abstract

Strategi pemasaran memainkan peran yang sangat penting dalam kesuksesan suatu bisnis atau usaha. Di Indonesia terdapat berbagai jenis lahan pertanian yang cocok untuk berbagai tanaman, seperti lahan tegalan yang bisa ditanami jenis tanaman jagung, kedelai ataupun umbi-umbian, lahan sawah bisa ditanami padi, dan lahan perkebunan bisa ditanami kelapa sawit, pisang dan lain sebagainya. Pengelolaan kedelai di Indonesia tentunya menjadi hal yang umum sebagai produk yang bernilai tambah dapat meningkatkan nilai jualnya. Ketika

permintaan akan produk kedelai meningkat, hal ini dapat berdampak positif bagi para petani dan penjual kedelai. Selain itu juga, kedelai termasuk sebagai bahan pangan pokok yang banyak diminati masyarakat. Contohnya seperti olahan makanan industri tempe daun yang ada di Dusun Ngembel Desa Baosan Lor Kecamatan Ngrayun Kabupaten Ponorogo.

Keyword: *Strategi Pemasaran, Pengolahan Tempe Daun.*

PENDAHULUAN

Di dunia pemasaran yang kini semakin maju justru banyak muncul usaha-usaha kecil dan menengah ke atas, akibatnya memicu persaingan pemasaran yang sangat ketat. Akibat persaingan dengan usaha-usaha menengah ke atas, tidak jarang usaha kecil yang gulung tikar akibat kurangnya pengelolaan dalam perusahaan, hal ini tidak akan terjadi jika penyusunan manajemen dan strategi pemasaran yang dilakukan secara efektif (Irhah Fahmi:2013). Menurut W.J. Santon sebagaimana dalam buku M. Mursid pemasaran meliputi sistem yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan usaha, yang tujuannya untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, hingga mendistribusikan barang-barang atau jasa untuk memuaskan kebutuhan pembeli atau konsumen. Ada empat kebijakan yang sering disebut dengan bauran pemasaran yaitu produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*distribusi*) dan promosi (*promotion*) untuk mencapai tujuan pemasaran, keempat unsur ini harus saling mendukung agar mencapai keberhasilan dalam pemasaran.

Pemasaran yang baik adalah pemasaran yang terlebih dahulu mengenal konsumen dan mengetahui bagaimana konsep pemasaran(Khusnul Hijriyah:2012). Perusahaan adalah salah satu aspek penting dalam kemakmuran atau kesuksesan, termasuk dalam pengelolaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah termasuk dalam sektor informal yang khususnya di industri rumahan harus tetap dikembangkan dan dipertahankan agar terus dapat berperan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat terutama masyarakat pedesaan. Industri kecil dan menengah sebagai sifat usaha yang potensial dalam pencapaian lapangan pekerjaan yang perlu dikembangkan, karena usaha kecil juga dapat menimbulkan dampak positif terhadap peningkatan jumlah angkatan kerja, jumlah kemiskinan, pemerataan dalam distribusi pendapatan dan pembangunan ekonomi pedesaan.

Strategi pemasaran adalah salah satu cara dalam mengenalkan produk terhadap konsumen dan menjadi hal yang penting karena akan berhubungan dengan pendapatan atau

laba yang akan dicapai oleh industri rumahan pembuatan tempe daun tepatnya di Dusun Ngembel ini. Keberhasilan suatu usaha kecil maupun besar bisa dilihat dari bagaimana perusahaan tersebut mampu memasarkan produk yang dihasilkan tersebut, maka dari itu suatu perusahaan harus bisa memutuskan apa dan bagaimana strategi yang akan dijalankan.

METODE PENELITIAN

Kata penelitian dalam bahasa inggris yaitu '*Research*'. Beberapa ahli menerjemahkan kata *research* dengan kata *riset*. *Research* itu berawal dari kata *re* artinya "kembali" dan *to search* artinya "mencari". Jika diartikan dari kata *research* atau *riset* adalah "mencari kembali". Metode penelitian salah satu metode atau cara ilmiah untuk mendapatkan informasi dengan tujuan dan kegunaan tertentu (Roni Andespa:2011).

Di dalam metode penelitian ini akan membahas tentang: (a) pendekatan penelitian, (b) lokasi penelitian, (c) kehadiran peneliti, (d) data dan sumber data, (e) teknik pengumpulan data, (f) teknik analisis data, (g) pengecekan keabsahan temuan.

A. Pendekatan Penelitian.

Metode penelitian yang digunakan untuk membahas Strategi Pemasaran pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Industri Tempe Daun untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat (Studi Kasus di Dusun Ngembel Ngrayun Ponorogo) yaitu menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif. Sebagaimana menurut Bogdan & Taylor penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan berperilaku yang dapat diamati yang diarahkan pada latar dan individu secara utuh (holistik). Metode penelitian kualitatif dapat diperoleh melalui berbagai macam teknik pengumpulan data misalnya wawancara, analisis, diskusi, atau observasi. Data ini berfungsi untuk mengetahui kualitas dari sebuah objek yang akan diteliti (Imam Gunawan).

B. Lokasi Penelitian.

Lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*) di Dusun Ngembel Ngrayun Ponorogo. Industri tempe daun ini terletak di Desa Baosan Lor Kecamatan Ngrayun Kabupaten Ponorogo, tepatnya di Dusun Ngembel. Berdasarkan letak geografis wilayah Desa Baosan Lor terletak pada koordinat 8°05'21.5"LS dan 111°24'54.6"BT = -8.089294 dan 111.415154. Topografi ketinggian desa ini adalah berupa daratan sedang, dengan ketinggian yaitu sekitar 700m diatas permukaan laut. Desa

ini dikelilingi oleh beberapa desa tetangga. Di sebelah utara, Desa Baosan Lor berbatasan dengan Desa Slahung yang terletak di Kecamatan Slahung. Di sebelah barat, desa ini berbatasan dengan Desa Mrayan yang terletak di Kecamatan Ngrayun. Sementara itu, di sisi selatan, Desa Baosan Lor berbatasan dengan Desa Baosan Kidul yang juga terletak di Kecamatan Ngrayun. Di sisi timur, desa ini berbatasan dengan Desa Ngrayun yang juga terletak di Kecamatan Ngrayun, Kabupaten Ponorogo.

C. Kehadiran Peneliti

Dalam metode penelitian kualitatif, kehadiran peneliti dilapangan bertindak sebagai instrumen penelitian sekaligus pengumpul data. Kehadiran peneliti bersifat mutlak dilapangan, karena disamping meneliti kehadiran peneliti juga sebagai pengumpul data. Dalam penelitian ini, peneliti terjun langsung ke lapangan yang berperan sebagai seseorang yang melakukan pengamatan dan mendengarkan secara seksama dalam proses pengumpulan data, seperti melakukan wawancara kepada Mbah Ganiyem selaku informan (pemilik industri tempe daun) penelitian secara langsung.

D. Data dan Sumber Data

Berdasarkan penelitian yang dipaparkan diatas, sumber data yang dapat diperoleh sebagai berikut:

1. Sumber data primer

Data primer adalah sumber data yang diperoleh secara langsung atau sumber asli tanpa melalui perantara(M. Iqbal Hasan:2010). Sumber informasi dalam penelitian ini diperoleh dengan cara wawancara dengan informan, misalnya peneliti mewawancarai Mbah Ganiyem atau pemilik usaha tersebut dengan menanyakan beberapa hal yang berkaitan dengan judul yang akan diteliti.

2. Sumber data sekunder.

Data sekunder adalah data yang diperoleh berdasarkan gambar atau dokumentasi mengenai strategi pemasaran pada UMKM industri tempe daun untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dan dari sumber rujukan lain berupa buku, skripsi, jurnal ilmiah, artikel dan lain sebagainya yang dapat di pertanggungjawabkan keilmiahannya.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang strategis dalam penelitian, karena tujuan utamanya ialah mendapatkan data. Tanpa teknik pengumpulan data, maka peneliti akan kesulitan dalam melakukan pengumpulan data karena kurang memenuhi standar yang ditetapkan. Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah:

1. Observasi

Observasi merupakan metode pengumpulan data yang pertama kali dilakukan untuk mengidentifikasi tempat penelitian, lalu membuat gambaran umum penelitian dengan cara pemetaan. Dalam observasi peneliti ikut andil dalam melakukan pengamatan atau kegiatan apa saja yang sedang dilakukan oleh unit usaha tersebut dan diamati secara seksama, yang digunakan sebagai sumber data penelitian

2. Wawancara terstruktur

Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang diperoleh. Maka dalam wawancara, pengumpul data telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis meskipun nantinya ada perkembangan dalam pertanyaan, tetapi harus dalam batas wajar dan tetap fokus dengan apa yang diteliti agar hasilnya lengkap dan akurat. Dalam melakukan wawancara tentunya peneliti harus memakai alat pendukung seperti media buku untuk menulis atau mencatat, *handphone* untuk merekam dan lainnya

3. Dokumentasi

Pada tahapan ini penulis tidak hanya melakukan observasi dan wawancara dalam melakukan pengumpulan data, pengumpulan data juga perlu adanya untuk menunjang penelitian ini. Dokumentasi bisa berupa buku, transkrip, catatan, surat kabar, notulen serta foto-foto kegiatan. Dokumentasi dipergunakan untuk melengkapi data dari hasil wawancara dan observasi (pengamatan) dalam penelitian kualitatif. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya, foto, sketsa, gambar hidup dan lain-lain, sedangkan dokumen yang berbentuk karya misalnya, patung, film, karya seni dan lain-lain (Suharsini Arikunto:2002). Jadi, ketika peneliti sedang melakukan observasi dan wawancara, peneliti juga harus melakukan dokumentasi seperti mengambil foto bersama informan dan juga tempat pengamatan dan lain sebagainya.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan sebuah proses pengumpulan data secara sistematis untuk mempermudah peneliti dalam memperoleh kesimpulan. Pendapat yang dikemukakan oleh Milles dan Huberman, yang menggambarkan proses analisis data yang iteratif selama pengumpulan data dalam penelitian. Pendekatan ini mengakui bahwa proses pengumpulan dan analisis data tidak selalu berjalan secara linear, tetapi melibatkan interaksi yang berkelanjutan antara berpikir tentang data yang ada dan mengembangkan strategi untuk mengumpulkan data baru. Data yang diperoleh ialah dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi lalu disusun secara sistematis, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.

Dalam penelitian kualitatif, analisis data lebih fokus selama proses di lapangan bersamaan dengan pengumpulan data, dan dilakukan sejak sebelum di lapangan, selama di lapangan dan setelah selesai di lapangan.

G. Pengecekan Keabsahan Temuan

Keabsahan data salah satu teknik yang digunakan agar penelitian kualitatif ini dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Adapun langkah-langkah yang dilakukan peneliti sebagai berikut:

1. Perpanjang keikutsertaan

Perpanjang keikutsertaan berarti peneliti kembali ke lapangan melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang ditemui maupun sumber data yang baru sampai kejenuhan pengumpulan data tercapai.

2. Ketekunan pengamatan

Ketekunan pengamatan bermaksud untuk menemukan ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang relevan dengan persoalan yang sedang dicari dan kemudian memusatkan diri pada hal-hal tersebut secara rinci.

3. Triangulasi

Triangulasi diartikan sebagai pengecekan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada (Suharsini Arikunto:2002).

HASIL PENELITIAN

Hasil penelitian ini menunjukkan dengan adanya usaha Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) ini sangat membantu dalam meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar, khususnya dalam jual beli hasil bumi. Dengan adanya Kerjasama antara masyarakat dan pemerintah Desa sekitar menjadikan usaha tempe daun di Dusun Ngembel Desa Baosan Lor Kecamatan Ngrayun Kabupaten Ponorogo ini banyak diminati baik konsumen maupun produsen, sebagaimana yang tertuang di dalam UU No. 20 Tahun 2008, pasal 7 ayat (1), berisi “Pemerintah dan Pemerintah Daerah menumbuhkan Iklim Usaha dengan menetapkan peraturan perundang-undangan dan kebijakan yang meliputi aspek: a) Pendanaan; b) Sarana dan Prasarana; c) Informasi Usaha; d) Kemitraan; e) Perizinan Usaha; f) Kesempatan Usaha; g) Promosi Dagang; dan h) Dukungan Kelembagaan.

Walaupun sejauh ini Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Desa Baosan Lor khususnya di dusun Ngembel sudah sangat membantu untuk warga sekitar, akan tetapi ada beberapa faktor kendala atau penghambat dalam pengembangan Usaha Mikro, kecil dan Menengah (UMKM) khususnya usaha tempe daun di desa Baosan Lor ini. Faktor kendala tersebut ialah:

1. Modal usaha yang minim
2. Kurangnya jangkauan dalam memasarkan usaha tersebut (hanya pasar tradisional, warung-warung sekitar, dan tetangga sekitar)
3. Pengusaha atau pemilik usaha tempe daun ini rata-rata sudah berumur lanjut usia (LanSia)
4. Keterbatasan dari sumber daya manusia dari yang mengelolanya, karena kemampuan yang belum bisa atau belum profesional itu bisa mempengaruhi usaha tersebut berjalan kurang baik.
5. Kegagalan ketika membuat bahan produksi, karena jika pembuatan tempe daun tidak sesuai takarannya atau tahapan proses pembuatan, maka hasil dari produksi tempe daun tersebut tidak akan bisa di jual ke pasar
6. Usaha tempe daun ini kesulitan untuk menjual hasil produksi tempennya karena jarak tempuh ke pasar, karena lokasinya yang lumayan jauh dari desa ke pasar.

Adapun factor pendukung sebagai berikut:

1. Pasar yang pasti, maksud pasar yang pasti dalam hal ini ialah pasar sekitar, warung-warung sekitar, berkeliling dan terkadang dapat dikirim ke pasar-pasar besar seperti pasar Slahung dan Pasar Balong.
2. Harga jual yang murah, usaha tempe daun ini memberikan harga yang mudah dijangkau sekali untuk warga sekitar, karena selaku pelaku usaha tersebut juga penting baginya untuk melakukan survey harga, menimbang karena keadaan Dusun Ngembel yang jauh dari perkotaan dan juga hampir rata-rata masyarakat sekitar yang bekerja sebagai petani (P1, komunikasi pribadi, 11 Mei 2024.).
3. Masyarakat sekitar menjadi obyek pendukung.

Berikut Tahapan dalam pengolahan Tempe Daun

Proses pengolahan tempe daun terdiri dari beberapa tahapan yang dilakukan, yaitu:

1. Pembersihan kedelai dalam kondisi kering, untuk membuang benda-benda asing yang menempel pada kedelai.
2. Pencucian kedelai dengan air hingga bersih dari semua pertikel debu dan kotoran lainnya.
3. Perebusan kedelai dengan air mendidih bersuhu 100 derajat selsius selama 30 menit.
4. Lalu perendaman dengan cara membiarkan air rendaman tersebut didalam suhu ruang selama 20-22 jam.
5. Pengupasan kulit kedelai dengan cara peremasan secara manual atau bisa juga dengan mesin pengupas dalam kondisi kedelai masih basah.
6. Dilanjutkan dengan perebusan kembali kedelai tanpa kulit dalam air asam (asam cuka atau asam sitrat) selama 45-60 menit.
7. Penirisan butir-butir kedelai secara tuntas dan pendinginan di suhu ruang 25-27 derajat selsius.
8. Pencampuran kedelai dengan ragi tempe (inoculum).
9. Pembungkusan campuran kedelai dan inoculum ke dalam daun kuyit atau daun pisang dengan ketebalan 3 CM.



Gambar 1. Olahan tempe daun yang sudah siap dibungkus

10. Pemeraman (inkubasi) pada suhu sekitar 30-37 derajat selsius dan kelembaban relative (RH) 70-85% selama 22-26 jam hingga seluruh permukaan tempe tertutupi oleh miselium kapang berwarna putih.



MBan Ganiyem

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian pada Strategi Pemasaran Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Industri Tempe Daun Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Tahun 2023/2024 (Studi Kasus di Dusun Ngembel Ngrayun Ponorogo), maka diperoleh sebagai berikut:

1. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) khususnya tempe daun ini memiliki potensi besar dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat.
2. Antara pemerintah desa setempat dan pengusaha tempe daun harus berkerjasama satu sama lain dan apabila Kerjasama tersebut berjalan dengan baik tentunya dapat membuka lapangan pekerjaan yang luas dan meningkatkan perekonomian di Desa Baosan Lor nantinya.
3. Harga yang relatif murah dan dapat ditemukan dengan mudah menjadi nilai lebih untuk usaha tempe daun ini.

Dengan kesimpulan diatas dapat dijelaskan bahwasannya, Sebagian Masyarakat Baosan Lor, bisa mendapatkan penghasilan tidak hanya dari pengolahan sawah maupun pohon karet, akan tetapi bisa juga mendapatkan penghasilan dari usaha tempe ini dengan pengelolaan yang baik dan benar dari segi manapun.

REFERENSI

Fahmi, Irham. 2013. *Etika Bisnis Teori, Kasus dan Solusi*, cet 1. Bandung: Alfabeta.

Hijriyah, Khusnul. 2012. *Strategi Pemasaran Indsustri Tahu Berkah di Desa Beringin Jaya Kec. Simpang Raya Kab. Banggai di Tinjau Dari Segi Ekonomi Islam Tahun 2012*. Fakultas Syari'ah Dan Ekonomi Islam.

Andespa, Roni. 2011. *Metode Penelitian Bisnis*. Pekanbaru: Alaf Riau.

Gunawan, Imam. 2019. *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik*. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Hasan, M. Iqbal. 2010. *Pokok-Pokok Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Arikunto, Suharsini. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.

Mbah Ganiyem, Wawancara, 11 Mei 2024