

Strategi Pengembangan Pemasaran Usaha Tempe di UMKM “Sunan Tempe”, Kedungleper, Jepara, Jawa Tengah

Dwi Agung Nugroho Arianto*¹, Mahfudlah Fajrie²

¹Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara, Indonesia

²Komunikasi dan Penyiaran Islam, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara, Indonesia

*e-mail: agung@unisnu.ac.id¹, mahfudlahfajrie@unisnu.ac.id²

Abstrak

Usaha tempe begitu banyak di Kecamatan Bangsri, bahkan serupa dengan usaha olahan “Sunan Tempe” sehingga menyebabkan persaingan yang ketat. Oleh karena itu, dibutuhkan strategi-strategi yang tepat untuk meningkatkan daya saing produk tempe dari UMKM “Sunan Tempe”. Pengabdian ini berbentuk pendampingan, dengan memfokuskan pada analisis permasalahan untuk membantu pemilik usaha tempe “Sunan Tempe” dalam meningkatkan daya saing UMKM-nya agar mampu bersaing dengan UMKM lain sejenis. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan melalui tahap persiapan, observasi pada usaha mitra dan pelaksanaan pendampingan mitra, serah terima alat dan monitoring usaha mitra. Hasil dari pendampingan ini meliputi beberapa aspek yaitu aspek manajemen pemasaran dan aspek produksi. Program kemitraan masyarakat ini dilakukan sebagai bentuk pengabdian dan ikut membantu masyarakat dalam meningkatkan perekonomian dengan program kemitraan agar UMKM mampu meningkatkan jumlah produksi dan daya saing melalui inovasi baik di bidang operasional, manajemen maupun pemasaran.

Kata kunci: *Olahan Tempe, Pengembangan Usaha, UMKM*

Abstract

There are so many tempe businesses in Bangsri District, they are even similar to the "Sunan Tempe" processed business, causing intense competition. Therefore, appropriate strategies are needed to increase the competitiveness of tempe products from the UMKM "Sunan Tempe". This service takes the form of assistance, focusing on problem analysis to help the owner of the "Sunan Tempe" tempe business in increasing the competitiveness of his UMKM so that they are able to compete with other similar UMKM. This community service activity is carried out through the preparation stages, observing partner businesses and implementing partner assistance, handing over equipment and monitoring partner businesses. The results of this assistance include several aspects, namely marketing management aspects and production aspects. This community partnership program is carried out as a form of service and helps the community in improving the economy with a partnership program so that UMKM are able to increase production and competitiveness through innovation in the fields of operations, management and marketing.

Keywords: *Business Development, Processed Tempe, UMKM*

1. PENDAHULUAN

Tempe adalah salah satu makanan asli dari Indonesia, yang berasal dari fermentasi kedelai. Tempe menjadi makanan sehari-hari yang dikonsumsi oleh hampir seluruh masyarakat Indonesia. Tempe dapat dimanfaatkan sebagai lauk yang dimakan dengan nasi atau sebagai camilan. Seiring dengan perkembangan zaman yang lebih modern makanan yang berasal dari bahan dasar tempe sudah banyak muncul di masyarakat mulai dari tempe kripi dengan berberbagai rasa sampai brownis dan nugget tempe. Salah satu alasan munculnya berbagai olahan tempe adalah mudah didapatkannya bahan dasar berupa tempe. Keberadaan tempe ada di setiap lapisan masyarakat, baik dari desa sampai ke kota.

Sebagai olahan yang sangat mudah dan tidak asing bagi lidah orang Indonesia, tentunya banyak olahan-olahan tempe ditemukan pada beberapa daerah, terlepas itu kota ataupun desa. Salah satu penghasil olahan tempe adalah UMKM Sunan Tempe yang berada di wilayah Kecamatan Bangsri. Keuntungan dari hadirnya UMKM Sunan Tempe ini banyak memberikan peluang kerja bagi masyarakat sekitar yang tidak memiliki pekerjaan dan secara ekonomi masih

dikatakan belum stabil. Seperti pendapat Putra (2016) bahwa peran UMKM sangat penting bagi dunia wirausaha karena banyaknya pengangguran baik dari kalangan terdidik saat ini.

UMKM merupakan kegiatan usaha yang dilakukan oleh perorangan ataupun kelompok yang bertujuan untuk mensejahterakan individu maupun kelompoknya (Idayu, Husni, & Suhandi, 2021; Suyadi, Syahdanur, & Suryani, 2018). Selain itu, UMKM adalah manifestasi dari penerapan dunia usaha. Keberhasilan sebuah UMKM dalam mencapai tujuan tergantung pada kemampuan menjalankan fungsi pemasaran, namun menurut Trimurti (2008) keberadaan UMKM pada saat ini hanya terpaku pada keseragaman, kebiasaan dan tradisi, kualitas, corak serta motif, tenun yang dihasilkan oleh pengrajin tradisional selama ini kurang mampu diminati. Hal tersebut terjadi dimungkinkan karena ketidaktepatan produksi baik dari waktu maupun motif. Oleh sebab itu perlu adanya strategi untuk mengembangkan usaha UMKM agar lebih produktif dan maju bersaing (Handriani, 2011).

Strategi harus dilaksanakan secara efektif, sehingga rencana strategis harus dipadukan dengan masalah operasional. Adapun menurut Solihin (2012), strategi dipahami bukan hanya sebagai “berbagai cara untuk mencapai tujuan (*ways to achieve ends*)” melainkan mencakup pula penentuan berbagai tujuan itu sendiri.

Berdasarkan observasi awal pada mitra UMKM Sunan Tempe ditemukan beberapa permasalahan sebagai berikut, dan dengan adanya beberapa kendala tersebut, tim pengabdian berusaha memberikan solusi untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi UMKM Sunan Tempe.

Tabel 1. Permasalahan Mitra dan Solusi

No	Permasalahan	Solusi dan Metode Pendekatan
1.	Aspek Manajemen - Inovasi model pemasaran - Perbaiki sistem manajemen keuangan	- Pelatihan model pemasaran inovatif dan pembuatan media online untuk memasarkan produk dan membuatkan plang lokasi usaha - Pelatihan manajemen keuangan usaha mikro seperti pembuatan pembukuan secara sederhana, pembuatan nota serta setempel
2.	Aspek Produksi - Penyediaan alat produksi - Inovasi model pengemasan yang lebih <i>marketable</i>	- Menyediakan alat, pelatihan pemakaian dan cara perawatan - Pendampingan pembuatan desain label yang <i>marketable</i> dan menarik.

2. METODE

Pengabdian dengan model pendampingan pada mitra UMKM Sunan Tempe ini dilaksanakan selama kurang lebih 1 bulan mulai tanggal 3 Agustus sampai 3 September 2022. Dengan tahapan sebagai berikut:

- Tahap persiapan. Kegiatan diawali dengan persiapan meliputi koordinasi dengan pengusaha tempe Desa Kedungleper, Kecamatan Bangsri.
- Tahapan observasi; kegiatan ini dilakukan untuk mengetahui kendala serta masalah yang dihadapi mitra dan selanjutnya akan diberikan solusi yang tepat untuk penyelesaian masalah dalam usaha mitra tersebut.
- Pelaksanaan pendampingan mitra; kegiatan ini dilakukan untuk memberikan masukan dan saran kepada mitra tentang manajemen UMKM dan juga manajemen pemasaran.
- Serah terima alat; alat produksi yang diberikan kepada mitra dengan harapan dapat meningkatkan produksi.
- Monitoring dan evaluasi; tahap ini dilakukan setelah mitra mendapat pendampingan. Tahap ini bertujuan untuk memantau hasil pendampingan sekaligus keberlanjutan kegiatan. Monitoring dan evaluasi dilakukan pada mitra dengan melakukan kunjungan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini dilakukan sebagai bentuk pendampingan terhadap UMKM olahan tempe yang mengalami penurunan dari segi omset setelah beberapa tahun terkena imbas dari Covid-19, sehingga untuk bangkit kembali dan memproduksi tempenya secara massal perlu pendampingan dan bantuan dari tim pengabdian.

3.1. Tahap Persiapan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan pada bulan Agustus-September 2022 yang diawali dengan proses persiapan atau konsolidasi awal dari tim pengabdian. Tahap persiapan meliputi menentukan waktu untuk bertemu pemilik UMKM Sunan Tempe, penentuan pelaksanaan pendampingan serta mempersiapkan segala kebutuhan yang diperlukan selama pendampingan dan peralatan yang dibutuhkan dalam membantu usaha UMKM Sunan Tempe.

3.2. Tahap Observasi

Tahap observasi ini, tim pengabdian berusaha menggali informasi dan permasalahan-permasalahan yang dihadapi melalui observasi dan wawancara pada pemilik UMKM Sunan Tempe. Berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan kepada mitra, maka dilaksanakanlah beberapa kegiatan guna mengatasi masalah baik dari segi pemasaran dan produksi yang selama ini menjadi kendala dalam pengelolaan olahan tempe pada UMKM Sunan Tempe.



Gambar 1. Observasi dan Wawancara dengan Mitra UMKM Sunan Tempe

3.3. Tahap Pelaksanaan dan Pendampingan Mitra

Pendampingan ini menemukan dua permasalahan mendasar yang terjadi pada UMKM Sunan Tempe yaitu: *pertama*, aspek manajemen; meliputi metode pemasaran yang masih tradisional dan pengelolaan keuangan belum tertata secara profesional dan akuntabel. *Kedua*, aspek produksi; meliputi penggunaan alat produksi yang masih konvensional bahkan sudah rusak tetapi tetap dipertahankan dan digunakan terus menerus, selain itu model pengemasan produk yang masih terbelang konvensional hanya dengan plastik bening.

Melihat beberapa permasalahan tersebut, dari tim pengabdian berusaha memberikan pendampingan dalam dua aspek tersebut yakni dari segi manajemen, dengan memberikan pengetahuan dan metode-metode pemasaran secara digital (*online*); memanfaatkan penggunaan media sosial untuk memasarkan produk dan mengenalkan nama UMKM milik mitra agar dikenal secara luas di masyarakat, karena bagaimanapun juga sekarang masyarakat lebih *familiar* dengan media sosial. Selain menggunakan media online, tim pengabdian juga memberikan banner dan papan nama agar masyarakat yang melewati tempat usaha UMKM Sunan Tempe mengetahui keberadaan usaha tersebut dan mampu menjadi rujukan kulineran atau buah tangan dari daerah Bangsri Jepara.



Gambar 2. Label UMKM Sunan Tempe

Aspek manajemen berupa pemasaran memang perlu mendapatkan perhatian yang lebih, mengingat pada masa sekarang di era pandemi covid-19 penjualan produk-produk olahan mengalami penurunan yang signifikan. Oleh sebab itu, kemasan serta pemasaran melalui media sosial perlu ditingkatkan, hal tersebut sejalan dengan pendapat Haryanto & Rozza (2012) bahwa peningkatan pada aspek produksi hendaknya diiringi dengan peningkatan strategi pemasaran sehingga produksi dan penjualan dapat seimbang. Selain itu, menurut Susantiningrum (2018) permasalahan yang sering dihadapi UMKM adalah kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi, quality control, pemasaran, keuangan dan akuntansi (Shobaruddin, 2020).

Selanjutnya, untuk permasalahan pada pembukuan, tim pengabdian memberikan pelatihan pembukuan secara sederhana. Hal ini memang dirasa sulit bagi mitra karena kebiasaan tidak keteraturan dalam pembukuan yang selama ini dilakukan mitra. Merubah pola pikir dan kebiasaan memanglah tidak mudah. Namun, hal ini dirasakan positif oleh mitra karena selama ini pembukuan yang ada menjadi satu dengan milik (aset) pribadi, tidak ada pembagian atau pengaturan antara uang pribadi dengan hasil usaha, antara pemasukan dan pengeluaran usaha, sehingga terkesan bercampur aduk. Pola keuangan semacam ini dalam dunia bisnis sangatlah tidak baik bagi pemilik usaha. Pelatihan dan pendampingan ini, sangat mendapat respon baik dari mitra karena mampu meningkatkan pengetahuan mitra dalam manajemen keuangan terutama pembukuan menjadi lebih baik dan benar.

Tim pengabdian mendampingi dan melatih mitra untuk mencatat setiap transaksi, membedakan antara pendapatan, modal dan pengeluaran untuk belanja produksi. Memang dirasakan hal ini menjadi kendala bagi mitra sendiri karena kebiasaan yang selama ini dilakukan, mitra tidak pernah mencatat bahkan membukukan pengeluaran, pendapatan dan belanja produksi dalam menjalankan usahanya.

Pada aspek produksi, tim pengabdian juga memberikan beberapa alat produksi untuk mengembangkan usaha olahan tempe. Dengan begitu mitra juga dituntut untuk merawat aset-aset produksi. Selain alat-alat produksi, untuk mengembangkan UMKM Sunan Tempe ini, tim pengabdian juga membantu memberikan labelisasi (*stiker*) dan *packaging* pada kemasan olahan tempe agar produk tersebut dapat mudah dikenal dan dihafal oleh pembeli dan menjadikan loyalitas konsumen, selain itu *packaging* yang baru membuat hasil olahan tempe lebih awet dan lama, karena selama ini olahan tempe dari UMKM Sunan Tempe hanya bertahan selama kurang lebih 2 hari, hal ini menjadi masalah yang sangat serius karena daya tahan atau keawetan produk yang sangat singkat, sehingga jika dalam waktu 2 hari tidak terjual tentu akan menyebabkan kerugian. Oleh sebab itu tim pengabdian berusaha memberikan pendampingan dan cara-cara agar dari segi daya tahan serta hasil olahan produk tempe tersebut mampu dikenal secara luas, enak, menarik dan awet.



Gambar 3. Bentuk Kemasan Olahan Sunan Tempe



Gambar 4. Proses Produksi UMKM Sunan Tempe

Kegiatan pendampingan pada UMKM Sunan Tempe ini dapat berjalan dengan baik selama waktu yang ditentukan walaupun tetap diketemukan beberapa kendala, tetapi mampu diselesaikan oleh tim pengabdian dengan baik.

3.4. Tahap Serah Terima Alat

Tim pengabdian juga memberikan bantuan satu alat press untuk tempe, agar olahan tempe lebih awet lama dan kualitas tempe terjaga, serta steril ketika nanti diproduksi oleh masyarakat. Alat press ini diberikan untuk mendukung produksi olahan tempe UMKM Sunan Tempe agar dapat bersaing dengan olahan tempe lainnya,

3.5. Tahap Monitoring dan Evaluasi

Setelah pelaksanaan pendampingan olahan tempe di UMKM Sunan Tempe, maka perlu dilakukan monitoring dan evaluasi guna mengetahui dampak dan target ketercapaian dari kegiatan pendampingan ini. Maka tim pengabdian perlu melakukan monitoring dan evaluasi pada UMKM Sunan Tempe yang dilakukan selama dua minggu, setiap hari kamis tim pengabdian berkunjung untuk melakukan monitoring, dan didapatkan hasil bahwa kegiatan pendampingan yang dilakukan tim pengabdian memberikan dampak positif bagi UMKM Sunan Tempe dan sampai sekarang berjalan lancar. Alat yang diberikan tim pengabdian pun masih berfungsi dengan baik serta digunakan secara efektif.

Sehingga program pendampingan masyarakat ini dilakukan sebagai peran dalam meningkatkan perekonomian masyarakat terutama untuk meningkatkan jumlah produksi bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan dapat membuka lapangan kerja bagi masyarakat luas, melihat kondisi Indonesia yang 2 tahun terakhir ini masih berimbas dengan adanya pandemi

covid-19 baik di sektor ekonomi maupun sosial. Oleh karena itu, agar dapat bertahan dan bersaing selama masa pandemi Usaha Mikro Kecil Menengah perlu meningkatkan kualitas dan kuantitas produknya.

4. KESIMPULAN

Pengabdian ini berusaha untuk membantu UMKM Sunan Tempe yang bergerak di bidang olahan tempe agar dapat meningkatkan omset penjualan dan mampu bersaing dengan UMKM lainnya. Pengabdian ini berupa pendampingan yang dilaksanakan dalam lima tahap: tahap persiapan yang dilakukan tim pengabdian untuk melakukan persiapan kegiatan pendampingan, selanjutnya, tahap observasi dilakukan untuk mendapatkan informasi dan pemetaan masalah. Setelah itu baru pelaksanaan kegiatan pendampingan dilanjutkan serah terima alat press dan monitoring evaluasi yang dilakukan selama dua minggu. Pelaksanaan pendampingan meliputi segi manajemen, pembukuan dan produksi serta pemasaran, yaitu dengan cara melakukan inovasi baik dibidang operasional, manajemen maupun pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Handriani, E. (2011). Analisis Faktor Daya Saing di Kabupaten Semarang. *Jurnal Dinamika Manajemen*, 2(1), 17–25.
- Haryanto, R., & Rozza, S. (2012). Pengembangan Strategi Pemasaran dan Manajemen Hubungan Masyarakat dalam Meningkatkan Peminat Layanan Pendidikan. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 11(1), 27–34.
- Idayu, R., Husni, M., & Suhandi. (2021). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Kabupaten Pandeglang Banten. *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, 7(1), 73–85.
- Putra, A. H. (2016). Peran UMKM dalam Pembangunan dan Kesejahteraan Masyarakat Kabupaten Blora. *Jurnal Anali*, 5(2), 40–52.
- Shobaruddin, M. (2020). Strategi pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota Malang Melalui Literasi Informasi. *Jurnal Kajian Informasi & Perpustakaan*, 8(2), 151–170.
- Solihin, I. (2012). *Manajemen Strategik*. Jakarta: Erlangga.
- Susantiningrum. (2018). Pemetaan Permasalahan Yang Dihadapi Oleh Usaha Kecil Menengah (UKM) dan Alternatif Solusinya. In *Prosiding Seminar Nasional Pendidikan Administrasi Perkantoran (SNPAP)* (pp. 229–234). Surakarta: Program Studi Pendidikan Administrasi Perkantoran FKIP UNS.
- Suyadi, Syahdanur, & Suryani, S. (2018). Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bengkalis-Riau. *Jurnal Ekonomi KIAT*, 29(1), 1–10.
- Trimurti. (2008). Model Pelatihan Kewirausahaan Berbasis Penerapan Teknologi Tenun Ikat. *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 8(1), 96–103.