
Analisis Keberlanjutan Usaha *Home Industry* Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga (Studi kasus Usaha tempe Mbah Sibو Desa Bunga Tanjung Nipah Panjang)

Ayu Gusniasari

UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Elyanti Rosmanidar

UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Bella Arisha

UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Korespondensi penulis: Muhammadazzahid21@gmail.com , nengsih@uinjambi.ac.id , victordirwan@gmail.com

Abstract. *This research uses primary data collected through observation and interviews. The analysis technique was carried out qualitatively (fil research), The results of this study indicate that based on the results of the research and discussion regarding the analysis of the sustainability of the Mbah Sibو tempeh business in Bunga Tanjung Nipah Panjang Village, it can be concluded that: Capital is carried out by the Mbah Sibو tempeh business The capital used by Mbah Sibو in running his business is using own capital, without involving government agencies, either village or sub-district. Business network conducted by Mbah Sibو's tempeh business. the Mbah Sibو tempeh business network was formed starting from the home environment such as a social gathering group, a group of PKK mothers or a group of recitations, this could start from an association of parents, students or online networks and so on. Marketing Strategy carried out by Mbah Sibو. The marketing mix contains a set of marketing tools which are divided into: 1. Product strategy consisting of product attributes, branding, product packaging. 2. Pricing strategy. 3. Distribution channels 4. promotion strategy. 5. Tempe marketing strategy consists of four alternative strategic groups that will be carried out consisting of strengths: 1). Maintain product quality, so that consumers continue to choose products 2). Maintaining existing markets and looking for new markets. Weaknesses: 1). The limited number of products causes local people to often run out when buying tempeh. 2). Looking for alternative marketing channels 3). Increase existing promotional opportunities. Threats: 1). Increasing market expansion for unserved areas. Opportunities: 1). Make additional capital in order to do more production. 2). Expanding marketing reach*

Keywords: *business continuity, home industry, family welfare*

Abstrak. Penelitian menggunakan data primer yang dikumpulkan lewat observasi dan wawancara. Teknik analisis dilakukan secara kualitatif (*field research*), Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis keberlanjutan usaha usaha tempe Mbah Sibو Desa Bunga Tanjung Nipah Panjang, maka

Received Agustus 30, 2023; Revised September 2, 2023; Oktober 22, 2023

* Ayu Gusniasari, Muhammadazzahid21@gmail.com

dapat di tarik kesimpulan bahwa: Permodalana yang dilakukan oleh usaha tempe Mbah Sibomodal yang digunakan oleh Mbah Sibomodal dalam menjalankan usahanya yaitu menggunakan modal sendiri, tanpa melibatkan instansi-instansi pemerintahan baik desa ataupun kelurahan Jaringan bisnis yang dilakukan oleh usaha tempe Mbah Sibomodal jaringan usaha tempe Mbah Sibomodal dibentuk mulai dari lingkungan rumah seperti, kumpulan arisan, kumpulan ibu-ibu PKK atau kumpulan pengajian, hal ini bisa di mulai dari perkumpulan orang tua, murid atau jaringan online dan lain sebagainya. Strategi Pemasaran yang dilakukan oleh Mbah Sibomodal. Bauran pemasaran terdapat seperangkat alat pemasaran yang terbagi menjadi: 1. Strategi produk terdiri dari atribut produk, pemberian merek, pengemasan produk. 2. strategi harga. 3. Saluran distribusi 4. strategi promosi. 5. strategi pemasaran tempe terdiri dari empat kelompok alternatif strategi yang akan dilakukan adalah terdiri dari kekuatan: 1). Mempertahankan mutu produk, agar konsumen tetap memilih produk 2). Mempertahankan pasar yang sudah ada dan mencari pasar yang baru. Kelemahan: 1). Jumlah produk yang terbatas menyebabkan masyarakat sekitar Ketika membeli tempe sering kehabisan. 2). Mencari alternatif saluran pemasaran 3). Meningkatkan kesempatan promosi yang ada. Ancaman: 1). Meningkatkan perluasan pasar untuk daerah yang belum terlayani. Peluang: 1). Melakukan penambahan modal agar dapat melakukan produksi lebih banyak lagi. 2). Memperluas jangkauan pemasaran.

Kata kunci : Keberlanjutan usaha, *home industry*, kesejahteraan keluarga

LATAR BELAKANG

Produksi kedelai dari lahan panen Provinsi Jambi tahun 2015 mencapai 6.732 ton dengan produktivitas 13,72 Kuintal/Ha. output kedelai berfluktuasi selama tiga tahun terakhir, dengan output 2012 mencapai puncak 3.516 ton biji kering dan output 2013 hanya 2.372 ton, turun 32,53 % dari tahun sebelumnya. pada tahun 2014, hasil panen per hektar adalah 12,86 kuintal, dengan total produksi 6.800 ton dan luas lahan 5.288 hektar. dengan perkiraan 0,71% ditambahkan ke total produksi kedelai nasional pada tahun 2015, kontribusi california jauh lebih tinggi dari pada tahun 2013, yang hanya sebesar 0,30 %. pada tahun 2014, Pulau Jawa menyumbang lebih dari separuh panen kedelai nasional, sedangkan Pulau Sumatera hanya menyumbang 11,63 % (Badan pusat statistik 2015).¹

Data tahun 2012–2015 menunjukkan bahwa Kabupaten Tanjung Jabung Timur merupakan kabupaten penghasil kedelai berkelanjutan, dengan produksi 770 ton pada tahun tersebut, produksi 408 ton pada tahun 2013, produksi 1.265 ton pada tahun 2014, dan produksi 1.028 ton pada tahun 2015 (Badan pusat statistik 2017).² pengelolaan kedelai sebagai tempe dan tahu melibatkan pengusaha kecil serta menengah (UKM) sehingga menjadi sumber penghidupan bagi penduduk. banyaknya permintaan tahu dan tempe dari semua lapisan masyarakat. dari daerah pedesaan maupun perkotaan

¹ Fikriman, Reza Fahlevi, and Widuri Susilawati, “Kelayakan Permintaan Kedelai (*Glycine Max L. Merril*) Di Kabupaten Bungo,” *Agustus 2019* volume 8 no 2 (n.d.): 130.

² “Badan Pusat Statistik,” accessed December 5, 2022, <https://tanjabtimkab.bps.go.id/statictable/2017/05/10/50/luas-panen-dan-produksi-kedelai-di-kabupaten-tanjung-jabung-timur.html>.

mengakibatkan produk ini memiliki nilai strategis serta berpengaruh kuat terhadap stabilitas ekonomi.

Allah Swt menumbuhkan berbagai bentuk dan jenis tanaman di bumi untuk di manfaatkan sepenuhnya oleh manusia, seperti yang terdapat dalam Al-Qur'an surah At-thaha ayat 53.

الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ مَهْدًا وَسَلَّكَ لَكُمْ فِيهَا سُبُلًا وَأَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَخْرَجْنَا بِهِ أَزْوَاجًا مِّنْ نَّبَاتٍ سَتَّى

Artinya 'yang menjadikan bumi sebagai hamparan tanah untukmu, dan menjadikan jalan bagimu di atasnya, dan menurunkan air hujan dari langit, maka Kami tumbuhkan dengannya berbagai jenis tanaman.'

Jaringan Usaha merupakan salah satu faktor penting dalam bisnis UMKM untuk meningkatkan skala ekonomi, pengelolaan bisnis yang efisien dan memperluas pangsa pasar. UMKM yang memiliki jaringan usaha yang kuat akan menjadi modal untuk dapat melaksanakan kegiatan operasinya secara efektif dan efisien, sehingga jaringan usaha juga dapat menjadi modal daya saing perusahaan. Bahkan dalam persefektif rantai pasokan (*supply chain*), persaingan usaha terjadi bukan antar individu perusahaan tetapi antar rantai pasokan, yang di dalamnya terdapat sekelompok perusahaan dari hulu ke hilir sebagai suatu tim yang secara bersama-sama menghasilkan/ menyampaikan produk dan layanan kepada konsumen. Jaringan Usaha (*Business Networks*) adalah kerjasama usaha, akses dan hubunganhubungan dengan pihak ketiga (perusahaan lain, lembaga keuangan, lembaga lainnya) yang diperlukan oleh perusahaan untuk menjalankan usahanya secara efektif dan efisien, sehingga dapat dicapai produktivitas dan daya saing yang tinggi yang pada akhirnya perusahaan dapat mencapai profit dan perkembangan usaha yang diharapkan.³

Pendapatan industri tempe Mbah Sibو berdasarkan besar kecilnya kemampuan produksi sehingga semakin besar modal usaha semakin besar pula kemampuan usaha tempe mbah sibo memproduksi, akan tetapi sekalipun industri tempe ini didukung dengan modal usaha yang besarkan tetapi tidak didukung dengan tenaga kerja yang berpengalaman maka produksi tempe Mbah Sibو tidak akan pernah mendapatkan hasil yang memuaskan. Olehnya itu masih terdapat beberapa faktor yang lain yang ikut menentukannya yaitu faktor sosial dan ekonomi selain diatas.

Modal memiliki dampak besar pada pendapatan. Diketahui bahwa dalam teori faktor produksi, besarnya produksi atau output yang berhubungan dengan pendapatan bergantung pada modal. Artinya dengan modal usaha tempe Mbah Sibو bisa berproduksi. Semakin besar modal maka semakin besar pula hasil produksinya.⁴

³ Dandan Irawan, "Peningkatan Daya Saing Usaha Micro Kecil dan Menengah Melalui Jaringan Usaha" (n.d.): 104.

⁴ Norlinda, "Pengaruh Modal Kerja, Tenaga Kerja, Pengalaman, Dan Teknologi Terhadap Pendapatan Nelayan Di Desa Ambahai Kecamatan Paminggir Kabupaten Hulu Sungai Utara.," 151 *Kindai* Vol 18, Nomor 1 (N.D.): 153, <https://ejournal.stiepancasetia.ac.id/Kindai/Article/Download/713/487/>.

Desa Bunga Tanjung merupakan tempat dimana usaha tempe Mbah Sibio, usaha tempe mbah sibio berdiri pada tahun 1969, pada tahun tersebut Mbah Sibio mengeluarkan modal utama sebesar Rp. 100.000.00 setara dengan setengah hektar kebun, dari dulu hingga sekarang usaha tempe Mbah Sibio dalam menjalankan usahanya menggunakan alat yang sederhana usaha tempe tersebut dapat bertahan hingga saat ini, kurang lebih 26 tahun. akan tetapi mengalami penurunan pada produksi dan pendapatan, berikut ini merupakan data produksi dan pendapatan tempe dari tahun 2012- 2022.

TABEL I.I Data Produksi dan pendapatan usaha tempe Mbah Sibio Tahun 2012-2022

TAHUN	PRODUKSI	PENDAPATAN
2012	72.000	Rp. 44.640.000
2013	66.600	Rp. 40.760.000
2014	70.560	Rp. 43.960.000
2015	54.000	Rp. 28.920.000
2016	57.600	Rp. 31.200.000
2017	64.400	Rp. 36.400.000
2018	62.280	Rp. 33.880.000
2019	34.200	Rp. 11.520.000
2020	41.400	Rp. 16.200.000
2021	41.400	Rp. 13.680.000
2022	41.400	Rp. 8.340.000

Sumber: data pendapatan dan produksi usaha tempe 2012-2022⁵

Tabel 1.1 peningkatan harga kedelai impor menyebabkan tingkat pendapatan dan tingkat produksi yang dilakukan pengusaha tempe Mbah Sibio Desa Bunga Tanjung Nipah Panjang Karena pendapatan perusahaan sebanding dengan total pengeluarannya, kenaikan biaya produksi akan menyebabkan penurunan metrik tersebut. usaha Mbah Sibio mengalami kesulitan karena tidak memiliki modal untuk membeli bahan baku kedelai yang dibutuhkan dan memakan porsi biaya produksi yang signifikan, usaha tempe Mbah Sibio menerapkan strategi khusus supaya usahanya tetap berjalan serta mendapatkan keuntungan, salah satu taktiknya adalah menggunakan lebih sedikit input kedelai dan memperkecil ukuran tempe.

Selain itu, usaha tempe Mbah Sibio mengalami beberapa kendala dalam mengembangkan usaha yaitu minimnya kemampuan dalam mengelola usahanya sendiri. selain itu home industry pembuatan tempe Mbah Sibio juga mengalami beberapa permasalahan di antaranya modal, Jaringan bisnis , dan Pemasaran.

Dari hasil observasi bahwa usaha tempe mbah sibio menjalankan usahanya secara tradisional pemasaran yang dilakukan *word of mount* (dari lisan ke lisan). isu-isu ini menciptakan hambatan untuk ekspansi perusahaan yang ada. sebagai akibat langsung dari ketidakmampuan untuk menghasilkan pendapatan yang cukup, terjadi kekurangan barang atau terbatas, sehingga sulit untuk memasarkan barang-barang tersebut.

Dari uraian di atas maka penulis berkeinginan untuk melakukan penelitian yang dituangkan dalam bentuk karya ilmiah dengan judul ‘ANALISIS

⁵ Mbah Sibio, wawancara usaha tempe, 16 september, 2022.

KEBERLANJUTAN USAHA *HOME INDUSTRY* DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN KELUARGA (Studi kasus usaha tempe Mbah Sibو Desa BungaTanjung Nipah Panjang)’’

KAJIAN TEORITIS

1. Pengertian Keberlanjutan Usaha

Keberlanjutan (*sustainability*) didalam KBBI diartikan artinya suatu proses yang berlangsung pada akhirnya akan mengarah pada keberadaan atau keberlangsungan suatu kondisi, menjadi kata kerja yang mengungkapkan tindakan atau kondisi yang berkelanjutan.

Menurut Handayani mendefinisikan keberlanjutan usaha sebagai bentuk konsistensi, dimana keberlanjutan ini merupakan proses kelangsungan usaha yang baik meliputi strategi mempertahankan kelangsungan usaha, pengembangan usaha, dan pertumbuhan. dan semuanya mengarah pada keberlangsungan dan eksistensi serta ketahanan suatu bisnis.⁶ strategi yang digunakan ini berasal dari pengalaman sendiri, pengalaman orang lain, dan didasarkan pada kondisi ekonomi yang berlaku atau kondisi dunia bisnis.

2. Faktor pendukung keberlanjutan usaha.

Salah satu penunjang bisnis yang sukses di era sekarang yaitu dengan adanya keberlanjutan usaha, di mana perusahaan dapat menciptakan nilai yang unggul bagi pelanggannya dan berguna dalam memastikan kelangsungan bisnis, dan di mana perusahaan juga memiliki empat aset yakni kepemimpinan, inovasi, tanggung jawab, dan kepuasan konsumen.⁷

3. Pengertian *home industry*

Home industry merupakan situasi yang perlu dibangun agar landasan perubahan yang lebih mantap dapat dilaksanakan melalui proses pengembangan sumber daya manusia. di era industrialisasi, masyarakat dicirikan sebagai masyarakat yang produktif atau bernilai berdasarkan sikap mental serta motivasi yang kompeten serta disiplin, berkontri besar terhadap keluarganya.⁸

Dalam UU No 9 tahun 1995 tentang usaha kecil merupakan milik warga negara Indonesia, karena berada di bawah payung usaha keluarga, maka perusahaan mandiri yang terkait langsung atau tidak langsung dengan usaha menengah dapat dikategorikan sebagai industri rumah tangga, terlepas dari diakuinya secara hukum.

⁶ Ismi Maulida Imaniah, “Peran Modal Sosial Pada Keberlangsungan Usaha Koperasi (Studi Pada Koperasi Al - Wardah Unit Simpan Pinjam Sidoarjo),” april 2016 (n.d.): 6.

⁷ Sihite Mombang and Ernie Tisnawati Sule, *Sustainable business performance strategy : a modern strategic management approach* (Cetakan I, Januari 2017, n.d.), 203.

⁸ R. Maryatmo and Y. Sri Susilo, *Dari Masalah Usaha Kecil sampai Masalah Ekonomi Makro*, 1st ed. (Yogyakarta: Penerbitan Universitas Atma Jaya Yogyakarta, 1996, n.d.), 31.

4. Pengertian Kesejahteraan

menurut Imam Ghazali: tercapainya sebuah kemashlahatan. Kemashlahatan yaitu merupakan terpeliharanya suatu tujuan syara' (maqashid syari'ah). Manusia tidak dapat merasakan kebahagiaan dan kedamaian batin melainkan setelah mencapai kesejahteraan yang sebenarnya dari seluruh umat manusia di dunia melalui pemenuhan kebutuhan- kebutuhan rohani dan materi. Agar tercapai sebuah kemashlahatan, Al-Ghazali menjabarkan sumber kesejahteraan yaitu terjaganya agama, jiwa, akal, keturunan dan harta⁹

Kesejahteraan (*maslahah*) dalam hal ini merupakan pencapaian seorang individu kepada tingkat pemenuhan kebutuhan yang standar, sehingga menciptakan pola kehidupan yang stabil dengan terpeliharanya maqashid syari'ah. Ekonomi memiliki dua dimensi yaitu (*ilahiyah*) ekonomi yang berasaskan ketuhanan yang berorientasi kepada Allah yaitu akhirat dengan menggunakan sarana atau cara yang tidak lepas dari norma syari'ah dan (*insaniyah*) yang bertujuan menciptakan kesejahteraan umat (*maslahah*).¹⁰

5. Kesejahteraan dalam perspektif Al-Qur'an dan Hadits

Dalam hal ini islam sangat memandang baik terkait dengan kesejahteraan, kebaikan untuk kebaikan bersama juga merupakan tema konstan dalam hukum islam. perjudian, konsumsi alkohol, dan kejahatan lainnya semuanya tabu untuk alasan yang baik. ajaran Islam memasukkan gagasan gotong royong sebagai sarana untuk membangun masyarakat yang adil dan makmur. sesuai dengan petunjuk Allah SWT dalam QS. Al-Maidah [5:2].¹¹

وَتَعَا وَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَتَقْوَى ۖ وَلَا تَعَا وَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَتَقْوَى اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ
يُدْعَابِ الْعِقَابِ

Artinya: “Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertaqwalah kepada Allah, sungguh Allah sangat berat siksaan-Nya.”

METODE PENELITIAN

1. Metode dan Jenis Penelitian

Penelitian lapangan, atau (*field research*) yang menggunakan metode kualitatif untuk mendeskripsikan kondisi dan fenomena, memberikan gambaran yang lebih bernuansa tentang kondisi dunia nyata digunakan dalam penelitian ini. Tujuan dari pendekatan penelitian kualitatif yang diambil dalam penelitian ini adalah untuk membantu peneliti memahami dan mengartikulasikan faktor pendorong dan

⁹ Anis Ni'am Imana, “Implementasi Maqashid Syari'ah Sebagai Model Kebijakan Kesejahteraan Masyarakat Pemerintah Kota Malang Periode 2011- 2016,” *September 2019* Vol.5, No.2 (n.d.): 213.

¹⁰ Anis Ni'am Imana, “Implementasi Maqashid Syari'ah Sebagai Model Kebijakan Kesejahteraan Masyarakat Pemerintah Kota Malang Periode 2011- 2016,” *September 2019* Vol.5, No.2 (n.d.): 213.

¹¹ Tim Penerjemah Al-Qur'an III, *Al-Qur'an Dan Tafsir. (QS. Al-Maidah 2)* (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2005, n.d.).

penghambat kesuksesan usaha tempe mbah sibo dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga

2. Lokasi dan Objek Penelitian

Dalam penelitian sosial, objek penelitian merupakan topik penyelidikan yang akan dibedah dan dianalisis. terdapat keterkaitan antara objek penelitian dengan fokus penelitian. yang menjadi sumber data untuk penyelidikan ini ialah *home industry* pembuatan tempe Mbah Sibo di Desa Bunga Tanjung Nipah Panjang.

3. Jenis dan Sumber Data

a. Jenis data

Data kualitatif digunakan dalam penyelidikan ini. jika informasi tidak disajikan secara numerik, melainkan dalam bentuk kata-kata lisan atau tertulis, ialah penelitian kualitatif.

b. Sumber data

Dalam hal ini penelitian ini memanfaatkan data primer dan data sekunder berikut ini merupakan penjelasan kedua sumber tersebut:

1) Data primer

Saat melakukan penelitian, data primer adalah informasi yang dikumpulkan oleh peneliti di lokasi subjek penelitian, dalam hal ini, peneliti mengumpulkan data primer melalui observasi pribadi dan dengan mewawancarai pemilik *home industry* pembuatan tempe Mbah Sibo di Desa Bunga Tanjung Nipah panjang.

2) Data Sekunder

dalam penelitian ini penulis juga menggunakan data sekunder sebagai pendukung. Istilah data sekunder digunakan untuk menggambarkan informasi yang telah diolah atau diperoleh dari sumber selain peneliti asli. Karya dokumenter seperti buku, laporan, buletin, dan majalah.

4. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan melalui tiga Teknik, yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi.

a. Observasi

Yang dimaksud dengan pengamatan adalah tindakan mencatat peristiwa secara sistematis seperti yang terjadi di lapangan terhadap pelaku *home industry*.

b. Wawancara

Informan dalam wawancara berjumlah 5 orang yakni Ibu Sibo sebagai pemilik usaha tempe dan 1 anaknya yang melakukan pemasaran. Serta 3 masyarakat sekitar sebagai kosumen.

Wawancara dapat di artikan sebagai percakapan secara langsung atau percakapan tatap muka

c. Dokumentasi

Peneliti menggunakan strategi ini untuk mengumpulkan bukti untuk mendukung penelitian. Informasi ini dapat berupa gambar atau file audio apa

pun. wawancara dengan sumber yang relevan digunakan untuk mengumpulkan data yang dapat dipercaya.¹²

5. Metode Pengecekan Keabsahan Data

Keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh. Penelitian ini menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi metode untuk mengkaji datanya. Membandingkan dan membedakan informasi yang diperoleh dari berbagai sumber merupakan triangulasi sumber, suatu metode untuk memverifikasi keandalan data. perbandingan informasi adalah inti dari metode triangulasi atau data dengan cara yang berbeda. sebagaimana dapat dilakukan dengan menggunakan metode wawancara, observasi, dan survei.¹³

6. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan model Miles dan Hubberman untuk analisis data, di mana langkah-langkah analisis dilakukan dalam siklus berulang yang cair. mereduksi data, menampilkan data, dan menarik kesimpulan atau memverifikasi data adalah contoh analisis data.¹⁴

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Permodalan yang dilakukan oleh usaha tempe Mbah Sibio

Berdasarkan informasi yang di terima dari hasil wawancara dengan narasumber usaha tempe Mbah Sibio Desa Bunga Tanjung Nipah Panjang bahwa terdapat sumber modal yang dimiliki oleh usaha tempe Mbah sibio adalah modal pribadi tidak melakukan peminjaman terhadap instansi-instansi pemerintah menurut Mbah Sibio hal tersebut rumit harus memikirkan pembayaran bulanan yang menjadikan beban disetiap bulannya.¹⁵ Dari hasil wawancara diatas bahwa modal yang dimiliki oleh usaha Mbah sibio dalam produksi tempe sudah cukup efektif dengan menggunakan modal sendiri tidak menjadikan kita bergantung pada pihak lain. hal ini di mendukung penelitian menurut Mardiyatmo modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, saudara, dan lain sebagainya.¹⁶ Ada beberapa keuntungan dari modal sendiri meliputi :

1. Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban perusahaan.

¹² Sugiyono, *Metode Penelitian Kauntitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung Alfabeta, , 2013, n.d.), 226.

¹³ Dr. Ibrahim, MA., *Metodologi Penelitian Kualitatif, Panduan Penelitian Beserta Contoh Proposal Kualitatif*, Cetakan ke 2 tahun 2018. (Bandung: Alfabeta, 2015, n.d.), 119.

¹⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kauntitatif, Kualitatif, Dan R&D*, 246.

¹⁵ Wawancara dengan Mbah Sibio selaku pemilik usaha tempe, 25 mei 2023

¹⁶ Dorris Yadewani MM SE, Prof M.Si Dr Syafrani, and Ikhsan M.Kom S. Kom, *Memilih Menjadi Pedagang Kaki Lima: Sebuah Kajian Persepsi Pedagang Kaki Lima Terhadap Informasi Terganggunya Akses Publik* (Pustaka Galeri Mandiri, 2020), 44.

2. Tidak tergantung pada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal.
3. Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama
4. Tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain.

Berdasarkan hasil temuan peneliti terdapat perbedaan dengan yang ada di lapangan yaitu bantuan dana, seperti terdapat pada hasil wawancara dengan narasumber pemilik usaha tempe Mbah Sibو Desa Bunga Tanjung Nipah Panjang yang menyatakan usaha mengatakan bahwa selama saya memiliki usaha saya tidak mendapatkan bantuan dana.¹⁷ Namun berdasarkan hasil wawancara terhadap pihak desa mengatakan bahwa adanya pembagian dana bantuan untuk umkm seringkali dilakukan oleh pihak desa namun untuk bantuan terhadap usaha tempe mbah sibo memang belum pernah mendapatkan, hal ini disebabkan keterbatasan sosiaalisai dari desa ke masyarakat.¹⁸ Berikut data nama-nama yang mendapatkan bantuan UMKM di Desa Bunga Tanjung:

NO	NAMA	JENIS USAHA
1	Istikori	Pedagang sayur keliling
2	Nyodi Prasetyo	Jasa pencucian motor
3.	Bayu Musthofa	Pedagang
4.	Parmi	Pedagang sayur keliling
5.	Maimunah	Pedagang sayur keliling

1. Jaringan bismis

Jaringan Usaha (*Business Networks*) adalah kerjasama usaha, akses dan hubungan-hubungan dengan pihak ketiga (perusahaan lain, lembaga keuangan, lembaga lainnya) yang diperlukan oleh perusahaan untuk menjalankan usahanya secara efektif dan efisien, sehingga dapat dicapai produktivitas dan daya saing yang tinggi yang pada akhirnya perusahaan dapat mencapai profit dan perkembangan usaha yang diharapkan. Dengan membangun jaringan bisnis akan mendapatkan pengalaman bisnis secara langsung dengan instansi terkait seperti pemasok, pedagang, pelanggan dan lain-lain. Berdasarkan wawancara dengan informan dapat disimpulkan bahwa:

‘untuk jaringan bisnis masih sangat terbatas sekali mbak,tetapi saya berusaha mempertahankan jaringan bisnis kepada pelanggan-pelanggan saya dan juga saya selalu bersikap ramah kepada siapapun itulah cara saya mbak. dan saya juga mengikuti kegiatan seperti dasawisma, yasinan setiap hari jumat mbak, dari situ biasanya tuan rumah ada yang memesan tempe kepada saya mbak sebagai konsumsi di acara yasinan’¹⁹

Hal ini mendukung terhadap hasil wawancara mengenai jaringan usaha bisa terbentuk mulai dari lingkungan rumah seperti, kumpulan arisan, kumpulan

¹⁷ Wawancara dengan Mbah Sibو selaku pemilik usaha tempe, 25 mei 2023

¹⁸ Wawancara terhadap pihak desa Desa Bunga Tanjung, 26 juni 2023

¹⁹ Wawancara dengan Ibu Tumiarsih sebagai pemasar tempe, 25 mei 2023

ibu-ibu PKK atau kumpulan pengajian, hal ini bisa di mulai dari perkumpulan orang tua, murid atau jaringan online dan lain sebagainya²⁰

2. Pemasaran

Salah satu hal yang sangat penting dalam kegiatan masyarakat sehari-harinya adalah pemasaran. Pemasaran berkaitan dengan proses menciptakan produk untuk memenuhi kebutuhan maupun keinginan dari konsumen. Pemasaran di definisikan juga sebagai proses merencanakan dan melaksanakan konsepsi, menentukan harga, promosi, distribusi, barang, dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang akan memuaskan target pasar.²¹

Pemasaran tempe Usaha tempe Mbah Sibio dipasarkan di lokasi pasar yang ada di Desa Bunga Tanjung, Nipah Panjang yaitu di pasar induk. Selain itu, pengecer langsung datang ke tempat lokasi usaha untuk melakukan pemesanan dan pembelian langsung tempe. Harga jual tempe ini ditentukan sendiri oleh pengusaha tempe Mbah Sibio. penetapan harga yang ditetapkan harga jual untuk satu bungkus Rp1.000,00. Pembayaran dilakukan secara tunai.

Menurut Kotler dan Keller bauran pemasaran terdapat seperangkat alat pemasaran yang terbagi menjadi 4P yaitu :

1. Strategi Product

Tempe yang diproduksi oleh Usaha Tempe Mbah Sibio merupakan usaha pribadi yang diusahakan sendiri dan masih bersifat usaha kecil (*home industry*), tempe sangat banyak diminati, karena cara pengolahan yang dilakukan oleh Usaha Tahu Bintang menggunakan bahan kedelai pilihan dan lebih bersih karena kedelainya telah disortir serta dicuci dengan kualitas air yang baik sehingga tempennya kesehatan lebih bersih, hal ini yang membuat konsumen memilih tempe yang diproduksi oleh usah tempe Mbah Sibio.

Menurut Kotler dan Keller, harga adalah jumlah uang yang memenuhi “kebutuhan dan keinginan” dari konsumen. Namun keputusan itu tidak berdiri sendiri sebab produk atau jasa sangat erat hubungannya dengan target market yang dipilih.

Hasil wawancara bahwa Tempe yang diproduksi ini merupakan tempe dengan kematangan sempurna artinya tidak cepat terfermentasi sehingga rasanya enak. Hal ini mendorong konsumen tempe memilih produk tempe Mbah Sibio.

2. Strategi Harga

Menurut kotler dan armstorong harga adalah salah satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan dan yang lain menghasilkan biaya. Ada empat indikator harga yaitu:²²

²⁰ Windya Novita, *Mendulang Rezeki Dengan Bisnis Syar'i* (Gramedia Pustaka Utama, 2013), 72.

²¹ Trisda Derama, *MONOGRAF Penggunaan Analisis SWOT dan Metode WASPAS dalam Menentukan Strategi Pemasaran pada Jasa Percetakan Undangan Confetti Project* (Penerbit Lakeisha, 2022), 8.

²² Makmur Kambolong, Nutjannah, And Lia Ambarwati, *Metode Riset Dan Analisis Saluran Distribusi* (Penerbit Qiara Media, 2022), 13.

- a. Keterjangkauan harga
- b. Kesesuaian harga dengan kualitas produk
- c. Daya saing harga
- d. Kesesuain harga dan manfaat

Berdasarkan hasil wawancara bahwa:

“Harga penjualan tempe Mbah Sibو sangat terjangkau sekali, untuk satuannya itu seharga 1000.00 dan jika melakukan pembelian tempe 5000.00 mendapatkan 1 bonus tempe”²³

Strategi saluran distribusi Menurut Swastha dan Irawan, saluran distribusi merupakan struktur unit organisasi pada perusahaan yang terdiri atas distributor, agen, dealer, pedagang besar, dan pedagang pengecer melalui suatu komoditi, produk atau jasa yang dipasarkan. Saluran distribusi terdiri dari seperangkat lembaga yang melakukan semua kegiatan pemasaran yang digunakan untuk menyalurkan produk barang atau jasa dan status kepemilikannya dari produsen ke konsumen.²⁴

Hal ini sesuai dengan hasil wawancara terhadap usaha tempe Mbah Sibو bahwa Strategi distribusi yang dilakukan usaha tempe Mbah Sibو sampai kepada konsumen yaitu melalui pengecer dan distribusi langsung. Pemasaran secara langsung yaitu konsumen langsung datang ke lokasi pembuatan tempe. Rata-rata jumlah penjualan tempe dari pengusaha dalam satu hari yaitu 300 bungkus.

3. Strategi promosi

Menurut Lantip promosi adalah upaya persuasif satu arah yang dibuat untuk mengarahkan agar terciptanya pertukaran barang atau jasa dalam pemasaran. Ada beberapa cara yang dipakai dalam kegiatan promosi, antara lain periklanan (*advertising*), penjualan pribadi (*personal selling*), promosi penjualan (*salespromotion*), publisitas (*publicity*).

Berdasarkan wawancara dengan ibu Tumiarisih dalam upaya meningkatkan penjualan tempe Mbah Sibو melakukan bauran pemasaran yaitu pemasaran langsung. melalui media dari mulut ke mulut kepada konsumen yang datang untuk membeli tempe, dan terbukti bahwa dengan pemasaran langsung ini lebih efektif dan mengakibatkan banyak juga yang datang kerumah untuk membeli, karena bisa memberikan informasi lebih detail mengenai tempe yang kami jual.”²⁵

4. Strategi pemasaran tempe

Empat kelompok alternatif strategi yang akan dilakukan adalah terdiri dari kombinasi-kombinasi strategi yaitu SO (kekuatan/*strengths* dan peluang/*opportunities*), ST (kekuatan/*strengths* dan ancaman/*threats*), WO

²³ Wawancara terhadap pemilik usaha tempe Mbah Sibو. 25 juni 2023

²⁴ Weni Indah Doktri Agus Tapaningsih Et Al., *Manajemen Pemasaran* (Sada Kurnia Pustaka, 2022), 161.

²⁵ Wawancara dengan Ibu Tumiarisih sebagai pemasar tempe, 25 mei 2023

(kelemahan/*weaknesses* dan peluang/*opportunities*) dan WT (kelemahan/*weaknesses* dan ancaman/*threats*), dapat dipilih sebagai berikut:

a. Strategi SO

Strategi yang dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan yaitu dengan memanfaatkan saluran kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.²⁶

- Mempertahankan mutu produk, agar konsumen tetap memilih produk
- Mempertahankan pasar yang sudah ada dan mencari pasar yang baru

b. Strategi WO

Strategi yang diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.²⁷

- Jumlah produk yang terbatas menyebabkan masyarakat sekitar Ketika membeli tempe sering kehabisan.
- Mencari alternatif saluran pemasaran
- Meningkatkan kesempatan promosi yang ada

c. Strategi ST

Strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.²⁸

- Meningkatkan perluasan pasar untuk daerah yang belum terlayani

d. Strategi WT

Strategi didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman.²⁹

- Melakukan penambahan modal agar dapat melakukan produksi lebih banyak lagi.
- Memperluas jangkauan pemasaran

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisi keberlanjutan usaha usaha tempe Mbah Sibio Desa Bunga Tanjung Nipah Panjang, maka dapat di tarik kesimpulan bahwa:

1. Permodalana yang dilakukan oleh usaha tempe Mbah Sibio

Modal yang digunakan oleh Mbah Sibio dalam menjalankan usahanya yaitu menggunakan modal sendiri, tanpa melibatkan instansi-instansi pemerintahan baik desa ataupun kelurahan

²⁶ frendy rangkuti, "Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis - Google Books," 31, accessed July 11, 2023,

²⁷ frendy rangkuti, "Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis - Google Books," 32, accessed July 11, 2023,

²⁸ frendy rangkuti, "Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis - Google Books," 32, accessed July 11, 2023,

²⁹ frendy rangkuti, "Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis - Google Books," 32, accessed July 11, 2023,

2. Jaringan bisnis yang dilakukan oleh usaha tempe Mbah Sibو jaringan usaha tempe Mbah Sibو dibentuk mulai dari lingkungan rumah seperti, kumpulan arisan, kumpulan ibu-ibu PKK atau kumpulan pengajian, hal ini bisa di mulai dari perkumpulan orang tua, murid atau jaringan online dan lain sebagainya.
3. Strategi Pemasaran yang dilakukan oleh Mbah Sibو Bauran pemasaran terdapat seperangkat alat pemasaran yang terbagi menjadi :
 1. Strategi produk terdiri dari atribut produk, pemberian merek, pengemasan produk.
 2. strategi harga.
 3. Saluran distribusi
 4. strategi promosi.
 5. strategi pemasaran tempe terdiri dari empat kelompok alternatif strategi yang akan dilakukan adalah terdiri dari kekuatan:
 - 1). Mempertahankan mutu produk, agar konsumen tetap memilih produk
 - 2). Mempertahankan pasar yang sudah ada dan mencari pasar yang baru.Kelemahan:
 - 1). Jumlah produk yang terbatas menyebabkan masyarakat sekitar Ketika membeli tempe sering kehabisan.
 - 2). Mencari alternatif saluran pemasaran
 - 3). Meningkatkan kesempatan promosi yang ada.Ancaman:
 - 1). Meningkatkan perluasan pasar untuk daerah yang belum terlayani.Peluang:
 - 1). Melakukan penambahan modal agar dapat melakukan produksi lebih banyak lagi.
 - 2). Memperluas jangkauan pemasaran

B. Saran

Berdasarkan hasil analisis pembahasan serta beberapa kesimpulan pada penelitian ini, adapun saran-saran yang dapat diberikan melalui hasil penelitian ini agar mendapatkan hasil yang lebih baik yaitu:

1. Bagi usaha tempe, penulis mengharapkan agar usaha tempe Mbah Sibو tetap melanjutkan usahanya dengan meningkatkan jumlah produksi sehingga dapat meningkatkan jumlah pendapatan, dan juga untuk pemasaran tidak hanya terfokus pada pemasaran dari mulut ke mulut saja tetapi harus peka terhadap keberadaan media sosial, misalkan dengan menambah media promosi lainnya seperti membuat spanduk.
2. Bagi pihak desa agar lebih memperhatikan kembali terhadap UMKM yang ada di Desa Bunga Tanjung.
3. Bagi UIN STS Jambi, diharapkan hasil penelitian ini dapat menambah koleksi di perpustakaan dan dapat dijadikan referensi penelitian lainnya.
4. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan melanjutkan penelitian ini dengan menambah jumlah informan yang ada dan diharapkan memperbanyak sumber untuk mencari data.

REFERENSI

- Fikrman, Reza Fahlevi, and Widuri Susilawati, "Kelayakan Permintaan Kedelai (Glycine Max L. Merrill) Di Kabupaten Bungo," Agustus 2019 volume 8 no 2 (n.d.)
- Dandan Irawan, "Peningkatan Daya Saing Usaha Micro Kecil dan Menengah Melalui Jaringan Usaha" (n.d.)
- Norlinda, "Pengaruh Modal Kerja, Tenaga Kerja, Pengalaman, Dan Teknologi Terhadap Pendapatan Nelayan Di Desa Ambahai Kecamatan Paminggir Kabupaten Hulu

- Sungai Utara.,” 151 Kindai Vol 18, Nomor 1 (N.D.):
[Htts://Ejournal.Stiepancasetia.Ac.Id/Kindai/Article/Download/713/487/](https://Ejournal.Stiepancasetia.Ac.Id/Kindai/Article/Download/713/487/).
- Ismi Maulida Imaniah, “Peran Modal Sosial Pada Keberlangsungan Usaha Koperasi (Studi Pada Koperasi Al - Wardah Unit Simpan Pinjam Sidoarjo),” april 2016 (n.d).
- Sihite Mombang and Ernie Tisnawati Sule, Sustainable business performance strategy : a modern strategic management approach (Cetakan I, Januari 2017, n.d.),
- R. Maryatmo and Y. Sri Susilo, Dari Masalah Usaha Kecil sampai Masalah Ekonomi Makro, 1st ed. (Yogyakarta: Penerbitan Universitas Atma Jaya Yogyakarta, 1996, n.d.),
- Anis Ni’am Imana, “Implementasi Maqashid Syari’ah Sebagai Model Kebijakan Kesejahteraan Masyarakat Pemerintah Kota Malang Periode 2011- 2016,” September 2019 Vol.5, No.2 (n.d).
- Sugiyono, Metode Penelitian Kauntitatif, Kualitatif, Dan R&D (Bandung Alfabeta, , 2013, n.d.),
- Dorris Yadewani MM SE, Prof M.Si Dr Syafrani, and Ikhsan M.Kom S. Kom, Memilih Menjadi Pedagang Kaki Lima: Sebuah Kajian Persepsi Pedagang Kaki Lima Terhadap Informasi Terganggunya Akses Publik (Pustaka Galeri Mandiri, 2020), 44.
- Trisda Derama, MONOGRAF Penggunaan Analisis SWOT dan Metode WASPAS dalam Menentukan Strategi Pemasaran pada Jasa Percetakan Undangan Confetti Project (Penerbit Lakeisha, 2022), 8.
- Makmur Kambolong, Nurjannah, And Lia Ambarwati, Metode Riset Dan Analisis Saluran Distribusi (Penerbit Qiara Media, 2022), 13.
- frendy rangkuti, “Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis - Google Books,” 32, accessed July 11, 2023,
- “Badan Pusat Statistik,” accessed December 5, 2022, <https://tanjabtimkab.bps.go.id/statictable/2017/05/10/50/luas-panen-dan-produksi-kedelai-di-kabupaten-tanjung-jabung-timur.html>.