

## **Pemberdayaan UMKM Tempe Berbasis Keberagaman Produk Terhadap Keberlangsungan Usaha**

\*Ginaris Putri Ilhami, Juliani Pudjowati, Susi Tri Wahyuni  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya, Indonesia

DOI: [10.46821/bharanomics.v5i2.557](https://doi.org/10.46821/bharanomics.v5i2.557)

### **Abstrak**

*Penelitian ini memiliki tujuan yang ingin dicapai yaitu: (1) Untuk mengetahui metode pemberdayaan berbasis keberagaman produk UMKM Kampung Tempe di Kecamatan Tenggilis Mejoyo. (2) Untuk mengetahui keterkaitan Pemberdayaan berbasis keberagaman produk dengan keberlangsungan usaha di UMKM Kampung Tempe di Kecamatan Tenggilis Mejoyo. Metode penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah metode pendekatan kualitatif, pengambilan sampel data dilakukan secara purposive dan snowball, teknik pengumpulan dengan triangulasi (gabungan), dengan cara melakukan pengumpulan data informasi melalui wawancara, dokumentasi, observasi. Jenis data penelitian ini menggunakan data Primer dan data Sekunder. Data primer, merupakan data yang dikumpulkan dengan cara melakukan wawancara dan observasi langsung dari sumbernya. Data sekunder merupakan data yang diperoleh dalam bentuk sudah jadi, seperti internet dan berbagai dokumen yang sudah ada. Hasil penelitian menunjukkan bahwa melalui upaya pemberdayaan pengrajin tempe dengan memberikan berbagai macam bantuan mulai dari pelatihan, supplier bahan baku, akses permodalan, akses perizinan, hingga bantuan peralatan telah membuahkan hasil menjadikan pengrajin tempe di Tenggilis pelaku usaha yang berdaya dan mampu mengembangkan usahanya dengan menciptakan keberagaman produk sehingga dapat mempertahankan usahanya.*

*Kata kunci: Pemberdayaan, UMKM, Keberagaman Produk, Keberlangsungan Usaha.*

### **Abstract:**

*This research has the objectives to be achieved, namely: (1) To find out the empowerment method based on product diversity of MSMEs in Tempe village in Tenggilis Mejoyo sub-district. (2) To find out the relationship between product diversity-based empowerment and business sustainability in MSMEs in Tempe village in Tenggilis Mejoyo sub-district. The research method used by researchers is a qualitative approach, data sampling is carried out purposively and snowball, the collection technique is triangulation (combination), by collecting information data through interviews, documentation, observation. This type of research data uses primary data and secondary data. Primary data is data collected by conducting interviews and direct observation from the source. Secondary data is data obtained in ready-made form, such as the internet and various existing documents. The results of the research show that through efforts to empower tempe craftsmen by providing various kinds of assistance ranging from training, raw material suppliers, access to capital, access to permits, to equipment assistance, it has resulted in making tempe craftsmen in Tenggilis empowered business actors and able to develop their businesses by creating diversity. products so that they can maintain their business.*

*Keywords: Empowerment, MSMEs, Product Diversity, Business Sustainability.*



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International \(CC BY 4.0\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah salah satu bagian penting dalam perekonomian bahkan dalam skala nasional jika ditunjang dengan wawasan yang luas serta kemandirian UMKM tersebut, yang ditargetkan mampu meningkatkan kesejahteraan. Dalam perekonomian di Indonesia, UMKM mempunyai jumlah paling besar dan sudah terbukti mampu untuk dapat tetap bertahan dalam berbagai macam permasalahan ekonomi nasional bahkan krisis ekonomi. Bahkan UMKM dapat mengurangi permasalahan jumlah pengangguran yang ada di Indonesia (Bahri, dkk. 2019).

Menurut Romadhoni dkk. (2022) perkembangan UMKM di Indonesia masih dihadapkan oleh banyak permasalahan yang mengakibatkan menurunnya daya saing terhadap produk impor. Adanya banyak permasalahan yang ada, menyebabkan potensi besar UMKM menjadi terhambat. Untuk menanggulangi permasalahan tersebut, UMKM diharapkan dapat mengikuti perubahan era dan lingkungan bisnis. Hal tersebut dapat dilihat melalui kekuatan, kelemahan, ancaman.

Selain itu, Strategi pemberdayaan UMKM juga merupakan hal utama yang penting dalam menghadapi berbagai permasalahan yang akan dihadapi oleh Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dan sebagai upaya peningkatan daya saing. Dalam peningkatan daya saing UMKM hal yang diperhatikan tidak hanya dari aspek persaingan harga atau penetapan harga jual saja, namun juga aspek kualitas serta kreativitas produk. Hal tersebut tentu saja harus didukung dengan adanya kemampuan yang dimiliki oleh pelaku UMKM tersebut. Pelaku UMKM diharapkan mampu beradaptasi dengan jaman yang ada serta mampu terus melakukan inovasi terhadap produknya. Dalam menghadapi perubahan yang ada pelaku UMKM diharapkan tidak menganggap hal tersebut sebagai suatu ancaman melainkan sebagai peluang. Mengingat perubahan pada lingkungan bisnis di era sekarang mengalami perubahan yang sangat cepat, maka pelaku UMKM harus bisa melakukan inovasi secara terus menerus terhadap produknya agar dapat meningkatkan produk usahanya serta dapat memenuhi keinginan *customer* akan produk yang terus baru dan berinovasi.

Dalam pembahasan yang lebih mendalam lagi, Inovasi dapat melahirkan keberagaman produk hasil dari pemikiran dari ide-ide kreatif yang kemudian dapat menciptakan variatif baru pada olah produk atau memperbaiki produk maupun proses guna memberikan nilai yang lebih berarti. Hal tersebut sejalan dengan teori terkait inovasi dan keberagaman produk yaitu *Diferensiasi* produk. Teori ini menyatakan bahwa konsumen akan memilih produk yang berbeda dari pesaing. Oleh karena itu, suatu usaha perlu menawarkan produk yang beragam untuk memenuhi kebutuhan dan preferensi konsumen yang berbeda-beda.

Keragaman produk merupakan kumpulan seluruh produk dan barang yang ditawarkan penjual tertentu kepada pembeli. Hubungan antara keragaman produk sangat erat kaitannya pada kelangsungan penjualan suatu perusahaan. kondisi yang tercipta dari ketersediaan barang dalam jumlah dan jenis yang sangat variatif sehingga menimbulkan banyaknya pilihan dalam proses belanja konsumen. Seringkali konsumen dalam proses belanjanya, keputusan yang diambil untuk membeli suatu barang adalah yang sebelumnya tidak tercantum dalam belanja barang.

Dari berbagai proses pengembangan usaha berbasis keberagaman produk yang telah dilakukan oleh para pelaku UMKM diharapkan dapat menghasilkan manfaat bagi keberlangsungan usaha tersebut. Keberlangsungan usaha adalah kemampuan suatu sistem untuk mempertahankan tingkat produksinya yang dibantu oleh alam dalam kurun waktu jangka panjang. Keberlangsungan usaha terdiri dari dua indikator yaitu, strategi promosi dan strategi kepuasan konsumen. Kelangsungan usaha adalah keadaan suatu perusahaan yang masih beroperasi atau sedang berjalan untuk waktu yang tidak ditentukan sejak didirikan sampai dengan saat ini dan yang dapat mempertahankan operasi perusahaan dengan produk yang dihasilkan.

Pemerintah Kota Surabaya dalam upaya meningkatkan sektor UMKM telah membuat banyak program bagi para pelaku UMKM. Sektor UMKM dinilai sangat berperan besar dalam pertumbuhan perekonomian di Surabaya. Sebagai bukti keseriusan dalam meningkatkan sektor UMKM, salah satu program yang diluncurkan oleh pemerintah merupakan kampung unggulan. Dimana kampung-kampung unggulan tersebut merupakan program yang dibentuk pemerintah sebagai upaya pemberdayaan UMKM di Kota Surabaya dan memiliki potensi unggulan dalam menggerakkan roda perekonomian di Surabaya. Salah satu kampung unggulan yang ada di Kota Surabaya adalah Kampung Unggulan Tempe. Dimana kampung unggulan Tempe di Kota Surabaya adalah Kampung Tempe Tenggilis. Kampung Tempe Tenggilis terletak di Jl. Tenggilis Kauman Gg Buntu, Kelurahan Tenggilis Mejoyo, Kecamatan Tenggilis Mejoyo, Kota Surabaya. Kampung Tempe ini telah berjalan secara turun menurun selama puluhan tahun. Nama Kampung Tempe Tenggilis sendiri sudah terkenal sejak 1970-an. Pada tahun 90-an pengrajin tempe di Tenggilis mencapai hingga 200 orang lebih. Namun seiring dengan alih generasi, banyak usaha yang tidak dilanjutkan oleh anak-anaknya. Saat ini di Kampung Tempe Tenggilis terdapat lebih dari 40 pengrajin tempe serta terdapat pula pengrajin musiman yang hanya memproduksi tempe jika terdapat banyak pesanan di Kampung Tempe Tenggilis (Madekan, 2021).

Berdasarkan Penelitian terdahulu yang telah dilakukan diketahui bahwa, dalam menjanjalkan usahanya para pengrajin tempe tersebut memiliki beberapa kendala sebagai berikut: 1) pengusaha tempe memiliki kesulitan dalam hal produksi dikarenakan masih menggunakan peralatan tradisional serta tenaga kerja yang terbatas, 2) pengusaha tempe masih belum memanfaatkan dengan optimal tempe-tempe yang tidak habis terjual sehingga seringkali tempe-tempe yang tidak habis terjual harus terbuang sia-sia, 3) pemilik usaha tempe kurang memperhatikan pengoptimalan pemasaran, mereka kurang bisa untuk memanfaatkan kemajuan teknologi untuk memasarkan produk mereka. Hasil analisis tersebut menggambarkan bahwa kondisi industri UMKM Kampung Tempe di Kecamatan Tenggilis masih belum optimal dalam memberdayakan usahanya karena kurangnya terciptanya keberagaman produk pada usahanya. Dimana hal tersebut dapat berpengaruh dalam keberlangsungan usaha pelaku UMKM Tempe di Tenggilis Mejoyo.

Berdasarkan persoalan diatas, penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan bagaimanakah pemberdayaan pada UMKM dengan berbasis keberagaman produk terhadap keberlangsungan usaha. Tidak ketinggalan untuk mendeskripsikan faktor pendukung maupun penghambat dalam proses pengembangan UMKM. Sehingga dapat diketahui dampak secara langsung terhadap proses pemberdayaan UMKM

maupun proses penciptaan keberagaman produk yang dilakukan UMKM. Sehingga dapat menemukan metode yang tepat guna memberdayakan dan menciptakan keberagaman produk di Kampung Tempe Tenggilis sehingga dapat mempertahankan keberlangsungan usaha.

### **METODE PENELITIAN**

Pendekatan penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah metode pendekatan kualitatif, dimana penelitian kualitatif merupakan pengumpulan data pada suatu latar belakang ilmiah dengan maksud untuk menafsirkan suatu fenomena yang terjadi dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel data dilakukan secara *purposive* dan *snowball*, teknik pengumpulan dengan triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif dan atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pada makna dari pada generalisasi.

Informan dalam penelitian ini menggunakan 11 orang yang dianggap mengetahui baik terhadap masalah ini. Informan yang diperlukan adalah Dinas Terkait UMKM, Pegawai Kecamatan Tenggilis Mejoyo, Pegawai Kelurahan Tenggilis Mejoyo, serta Pengrajin Tempe di Kampung Tempe Tenggilis Mejoyo. Dimana wawancara dilakukan melalui pendekatan dan perkenalan terlebih dahulu. Setelah melalui perkenalan berulah kemudian diminta waktunya untuk bersedia diwawancara.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber pelaku usaha di Kampung Tempe terungkap bahwa hubungan hubungan kerja sama antara Kampung Tempe Tenggilis Mejoyo dengan Dinas Koperasi dan UMKM telah terbentuk. Pemerintah melalui DINKOPDAG telah menyalurkan beberapa bantuan sebagai upaya pemberdayaan UMKM di Tenggilis Mejoyo.

Seperti yang telah dituturkan oleh pelaku UMKM dalam wawancara bahwa walaupun pemerintah tidak pernah memberikan modal, namun pemerintah memberikan bantuan akses pengajuan pinjaman KUR yang dimana DINKOPDAG membantu sebagai perantara untuk berhubungan dengan pihak bank sehingga pengajuan dapat lebih mudah untuk disetujui oleh pihak bank. Selain itu sebagai dukungan dalam upaya memberdayakan pelaku UMKM, pemerintah juga memberikan dukungan berupa pelatihan, seminar, penyuluhan, dalam rangka memberikan bimbingan kepada pelaku UMKM agar dapat meningkatkan *skill*, memberikan wawasan baru, agar pelaku usaha dapat mengembangkan ide serta kemampuannya untuk usaha yang dijalankan.

Pemerintah sendiri selama ini telah memberikan bantuan kepada pelaku usaha sejak awal peresmian dan terus ada hingga sekarang, beberapa bantuan tersebut berdasarkan penuturan pelaku UMKM dalam wawancara antara lain, bantuan peralatan untuk pembuatan tempe bagi pelaku usaha yang telah menjalankan usaha sejak awal peresmian Kampung Tempe oleh DINKOPDAG, bantuan peralatan tersebut total diterima oleh 5 orang yang merupakan sekaligus pelopor kampung industri UMKM Tempe. Selanjutnya bantuan berupa pelatihan, seminar, penyuluhan, serta bantuan akses pengajuan KUR, dan juga bantuan tempat untuk membeli bahan baku kedelai dengan harga murah.

Namun walaupun telah diberikan banyak akses serta kemudahan, pelaku usaha tempe masih mengalami keraguan untuk dapat mengambil peluang tersebut, faktor utama ketakutan pelaku usaha tempe di Tenggilis mejoyo adalah mengalami kerugian serta modal usaha yang terbatas. Layaknya pelaku usaha yang lain, pengrajin tempe di Tenggilis juga tentu saja memiliki kesulitan dalam menjalankan usahanya, kesulitan yang dihadapi oleh pengrajin tempe di Tenggilis merupakan masalah yang lumrah. Seperti modal yang terbatas, manajemen keuangan yang kurang baik, sehingga pelaku usaha masih mencampur modal untuk usaha dengan keperluan rumah tangga. Kemudian adalah kerugian akibat dari ketidaktaklauan produk yang mereka jual. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan, sebelum melakukan pengembangan keberagaman produk Tempe pada usaha di Industri UMKM Kampung Tempe, pelaku usaha di Industri UMKM Kampung Tempe di Tenggilis telah melakukan beberapa hal berikut untuk strategi pengembangan produk mereka :

- a. Melakukan riset berdasarkan trend terbaru melalui sosial media
- b. Melakukan riset produk olahan tempe melalui jaringan internet atau sosial media
- c. Mengikuti pelatihan, seminar, atau penyuluhan
- d. Melakukan evaluasi produk secara berkala
- e. Mengikuti trend yang sedang marak atau viral

Berdasarkan penuturan narasumber pelaku usaha, hal yang paling berpengaruh dalam proses pengembangan produk mereka yaitu dengan mengikuti pelatihan, seminar atau penyuluhan karena dengan mengikuti program tersebut pemilik usaha mengaku mendapatkan kemampuan serta ide-ide baru sehingga mereka dapat menciptakan produk baru atau keberagaman produk untuk usahanya. Selain pelatihan, seminar atau penyuluhan, pelaku usaha juga melakukan riset atau mempelajari hal-hal yang sedang menjadi trend melalui sosial media atau media internet. Pemilik usaha juga melakukan riset dan evaluasi terhadap produk mereka sendiri untuk mengetahui produk mereka yang lebih ramai diminati oleh pasar atau konsumen.

Pelaku usaha tempe di Tenggilis Mejoyo telah menciptakan keberagaman produk dalam usahanya tersebut agar usaha yang sedang dijalankan dapat tetap eksis dan bertahan, keberagaman produk yang telah diciptakan oleh pelaku usaha tempe disajikan dalam tabel 1.

Masing-masing pelaku usaha tempe di Kampung Tempe Tenggilis Mejoyo memiliki varian produk dan karakteristik khas masing-masing serta pasar yang berbeda, sehingga dalam pemasarannya mereka tidak berkompetisi antara pengrajin tempe satu sama lain dengan pengrajin tempe lainnya di Kampung Tempe Tenggilis Mejoyo.

Persaingan dalam kegiatan bisnis merupakan hal yang lumrah, maka dari itu tiap pelaku usaha harus memiliki cara agar dapat terus bersaing walaupun dihadapkan dengan banyak perubahan seperti perubahan trend, perubahan jaman, perubahan selera pasar. Dalam menghadapi persaingan yang ada ditengah-tengah perubahan trend yang cukup cepat di era modern seperti sekarang, sebagai pengusaha makanan tradisional tempe, pengrajin tempe di Kampung Tempe Tenggilis melakukan berbagai cara untuk menghadapi persaingan pasar bebas seperti sekarang. Diketahui dari hasil wawancara yang telah dilakukan, pengrajin tempe di Tenggilis menanggapi adanya perubahan

dengan positif karena bagi mereka suatu persaingan dan perubahan yang ada tidak perlu dianggap sebagai ancaman melainkan sebagai motivasi untuk dapat memunculkan ide-ide baru. Dengan mindset tersebut kemudian pengrajin tempe terus melakukan upaya-upaya seperti terus belajar dengan mengikuti program pelatihan yang diberikan pemerintah, mencari peluang pasar melalui sosial media atau internet, kemudian cepat berdatapsi dengan perubahan-perubahan yang ada.

Memanfaatkan kemajuan teknologi yang ada juga merupakan aspek penting, melihat konsumen di era masa kini lebih senang untuk melakukan belanja online. Sebagai langkah untuk berdatapsi dengan adanya teknologi yang semakin modern, pengrajin tempe di Kampung Tempe Tenggilis memanfaatkan teknologi sosial media Whatsapp untuk dapat memasarkan produknya, mulai dari memasang status untuk mempromosikan produknya, menawarkan di grup-grup whatsapp bahkan menghubungi satu persatu kontak untuk menawarkan produknya. Selain itu mereka juga membuat identitas untuk usaha mereka seperti stiker yang berisi nama usaha dan nomor telepon yang nantinya akan ditempelkan pada produk mereka atau kartu nama yang dibagikan kepada pelanggan.

**Tabel 1**  
**Data Produk Pengrajin Tempe di Tenggilis Mejoyo**

No	Nama	Keterangan	Kode	Produk
1.	Moch. Fauzi	Ketua Kampung Tempe	KET	Tempe, Kripik Tempe, Kripik tempe aneka rasa
2.	Poniman	Pelaku UMKM Kampung Tempe	PL1	Tempe, susu kedelai
3.	Siti Muclisoh	Pelaku UMKM Kampung tempe	PL2	Susu kedelai aneka rasa
4.	Ach. Fatoni	Pelaku UMKM Kampung tempe	PL3	Tempe Tumpuk dan Press
5.	Ghofurur Rohim	Pelaku UMKM Kampung tempe	PL4	Tempe Tumpuk dan press
6.	Untung Sutopo	Pelaku UMKM Kampung tempe	PL5	Tempe tumpuk, tempe kemasan, dan tempe press
7.	Yurianto	Pelaku UMKM Kampung tempe	PL6	tempe lonjor dan Tempe daun jati
8.	Yusuf	Pelaku UMKM Kampung tempe	PL7	Tempe tumpuk dan lonjor

Sumber: Data Diolah, 2024

Pemberdayaan pengrajin tempe di Tenggilis Mejoyo telah dinilai terealisasi dengan baik. Hal tersebut dibuktikan bahwa pengrajin tempe di Tenggilis Mejoyo telah memenuhi konsep pemberdayaan (Maryani dan Nainggolan 2019 : 1) yaitu, menjadi pelaku usaha yang berdaya atau memiliki kekuatan dan kemampuan serta memiliki inisiatif dan pembangunan. Sesuai dengan konsep tersebut, pengrajin tempe di Tenggilis Mejoyo telah menjadi pelaku usaha yang berdaya karena telah memiliki kemampuan dan kekuatan berkat hasil dari pemberdayaan tersebut. Karena adanya pemberdayaan UMKM tempe dengan memberikan pelatihan, seminar, penyuluhan, serta bantuan lain. Pengrajin tempe di Tenggilis mejoyo jadi memiliki kemampuan yang lebih mumpuni serta ide-ide dan *skill* baru yang mendukung proses pembangunan usaha mereka menjadi lebih baik dan berkembang.

### **Bagaimana Pemberdayaan Berbasis Inovasi UMKM Kampung Tempe Di Kecamatan Tenggilis Mejoyo Untuk Mempertahankan Keberlangsungan Usaha?**

Kegiatan bisnis tidak hanya berorientasi pada laba yang maksimal, namun juga upaya untuk mempertahankan usahanya sehingga kegiatan bisnis dapat tetap berjalan. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, Dalam mempertahankan keberlangsungan usaha pada Industri UMKM di Kampung Tempe Tenggilis Mejoyo, terdapat beberapa aspek penting yang berkaitan dengan keberlangsungan usaha tempe di Tenggilis Mejoyo.

Ketersediaan bahan baku, bahan baku merupakan pokok utama berjalannya suatu usaha karena jika bahan baku tidak tersedia maka usaha tidak dapat terus berlangsung. Bahan baku utama yang diperlukan oleh pengrajin tempe tentu saja adalah kedelai, berdasarkan hasil wawancara diatas diketahui bahwa pengrajin tempe di Industri UMKM Kampung Tempe Tenggilis tidak pernah mengalami kesulitan untuk mendapatkan bahan baku kedelai. Seluruh narasumber mengatakan bahwa bahan baku kedelai selama ini tidak pernah sulit untuk didapatkan karena pengrajin tempe di Tenggilis memiliki tempat tersendiri atau *supplier* yang menyediakan bahan baku kedelai mereka, *supplier* tersebut merupakan bantuan dari DINKOPDAG yang memberikan relasi *supplier* kedelai untuk pengrajin tempe di Tenggilis.

Selanjutnya, modal serta perputaran uang dalam usaha, modal merupakan hal yang krusial dalam menjalankan usaha karena tanpa modal suatu usaha tidak dapat dilakukan, Bila ditarik lebih jauh aspek permodalan (keuangan) merupakan faktor penunjang dan pendukung keberhasilan dalam berwirausaha, permodalan dalam hal keuangan ini dapat dipergunakan untuk modal operasional pengolahan usaha, seperti untuk produksi, biaya produksi, pembelian bahan baku, promosi, pemasaran, membayar upah pegawai dan sebagainya. serta perputaran uang dalam usaha juga harus di management dengan tepat agar tidak menimbulkan kerugian. Mayoritas pelaku usaha tempe di Tenggilis hanya memiliki modal pas-pas an yang hanya cukup digunakan untuk membeli keperluan untuk produksi, namun jika ingin menambahkan varian baru pada produk mereka yang membutuhkan dana tambahan maka mereka mengalami keterbatas modal. Selanjutnya untuk perputaran uang dari mayoritas narasumber adalah berprinsip yang penting tidak rugi, walaupun terdapat kerugian

maka mereka akan mengurangi produksi mereka selanjutnya karena dana yang mereka miliki juga terbatas.

Kemudian dukungan dari pemerintah, bagi pelaku usaha seperti pengrajin tempe di Tenggilis bantuan dukungan dari pemerintah merupakan hal yang penting mengingat skala usaha mereka masih setingkat *home industry*. Hal tersebut juga disepakati oleh seluruh narasumber yang menyetujui bahwa adanya dukungan dari pemerintah memberikan dampak positif bagi usaha mereka. Peningkatan keahlian tenaga kerja, kemampuan sumber daya manusia melalui tindakan-tindakan dalam bentuk pengarahan secara terus menerus dan melakukan eksperimen-eksperimen bersama serta pelatihan menyebabkan pengrajin tempe di Tenggilis Mejoyo dapat lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya. Berikunya yang terakhir adalah pemasaran, Pengembangan produk (desain produk, penganekaragaman hasil), promosi, distribusi untuk memenuhi kebutuhan barang jasa oleh konsumen maupun industri pengguna (jaringan pemasaran), penetapan harga, pelayanan pada konsumen dan persaingan, merupakan segala sesuatu aktivitas yang berhubungan dengan keberlangsungan pemasaran.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, narasumber di Kampung Tempe Tenggilis semuanya sangat memperhatikan segi kualitas produk mereka, karena hal tersebut penting bagi kelangsungan usaha mereka agar tidak mengecewakan pelanggan dan pelanggan tidak ragu untuk melakukan pembelian selanjutnya. Kemudian permintaan pasar dari pelanggan-pelanggan, masukan dari pelanggan untuk produk-produk biasanya akan ditampung terlebih dahulu dan dipertimbangkan untuk sebelum kemudian direalisasikan. Barang yang dipasarkan oleh pengusaha tempe mayoritas disesuaikan dengan permintaan pasar atau disesuaikan dengan apa yang sedang trend saat ini disamping tidak meninggalkan kekhasan atau keunikan masing-masing produk yang ditonjolkan oleh masing-masing pengusaha UMKM Kampung Tempe Tenggilis Mejoyo, yang mana keunikan ini berbeda satu sama lain hal ini terlihat dari perbedaan atau orientasi produk yang berbeda satu sama lain antar pengusaha. Sementara itu untuk masalah pemasaran juga bervariasi. Ada yang memasarkan produknya dengan menitipkan di tengkulak, ada yang membuka stand di pasar, ada yang menjual secara keliling, ada juga yang menjual secara door to door kepada penjual makanan, dan juga tidak lupa untuk mempromosikan dagangannya melalui sosial media WhatsApp mereka. Untuk memudahkan melihat keberlangsungan usaha pengusaha tempe di Kampung Tempe Tenggilis Mejoyo yang dipaparkan diatas, maka disajikan sebagai Lampiran 1.

Berdasarkan hasil pembahasan-pembahasan pada lampiran 1, diketahui dari keterangan keberlangsungan yang ada merupakan aspek-aspek yang telah dilakukan oleh pengrajin tempe di Tenggilis Mejoyo sebagai upaya mempertahankan keberlangsungan usaha mereka. Aspek-aspek pendukung keberlangsungan usaha pada Industri UMKM Kampung Tempe Tenggilis Mejoyo tersebut merupakan bagian dan hasil dari pemberdayaan UMKM berbasis Keberagaman Produk. Dimana melalui upaya pemberdayaan pengrajin tempe dengan memberikan berbagai macam bantuan mulai dari pelatihan, *supplier* bahan baku, akses permodalan, akses perizinan, hingga bantuan peralatan telah membuahkan hasil menjadikan pengrajin tempe di Tenggilis

pelaku usaha yang berdaya dan mampu mengembangkan usahanya dengan menciptakan keberagaman produk sehingga dapat mempertahankan usahanya.

Sejalan dengan konsep yang dikemukakan oleh Michael Porter yang menyatakan bahwa kemampuan suatu usaha melalui karakteristik dan sumber daya untuk memiliki daya saing lebih tinggi dibanding pengusaha lain pada industri yang sama atau disebut dengan teori keunggulan bersaing (*competitive advantage*). Suatu usaha yang memiliki pengetahuan untuk menciptakan produk baru bagi usaha mereka, berkat kreativitas, ketrampilan, kemampuan, pengetahuan untuk usaha mereka akan membantu suatu usaha mencapai keunggulan daya saing yang kompetitif bagi keberlangsungan usaha mereka. Teori tersebut sesuai dengan topik pemberdayaan berbasis keberagaman produk terhadap keberlangsungan usaha di UMKM Kampung Tempe Tenggilis Mejoyo. Karena Industri UMKM Kampung Tempe Tenggilis Mejoyo memiliki pelaku usaha yang memiliki kemampuan, pengetahuan dan kreatifitas sehingga dapat menciptakan keberagaman produk bagi usaha mereka dan memiliki karakteristik tersendiri sebagai daya saing mereka pada industri yang sama sebagai keberlangsungan usaha mereka.

## **SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang dikemukakan diatas, skripsi ini membahas mengenai upaya Pemberdayaan Umkm Tempe Berbasis Keberagaman Produk Terhadap Keberlangsungan Usaha pada Industri UMKM Kampung Tempe Tenggilis Mejoyo di Kota Surabaya. Berdasarkan permasalahan yang telah dibahas dapat ditarik kesimpulan bahwa Keberlangsungan usaha pada Industri UMKM Kampung Tempe Tenggilis Mejoyo berasal dari dukungan aspek-aspek yang telah dilakukan oleh pengrajin tempe di Tenggilis Mejoyo sebagai upaya mempertahankan keberlangsungan usaha mereka. Aspek-aspek pendukung keberlangsungan usaha pada Industri UMKM Kampung Tempe Tenggilis Mejoyo tersebut merupakan bagian dan hasil dari pemberdayaan UMKM berbasis Keberagaman Produk. Dimana melalui upaya pemberdayaan pengrajin tempe dengan memberikan berbagai macam bantuan mulai dari pelatihan, supplier bahan baku, akses permodalan, akses perizinan, hingga bantuan peralatan telah membuahkan hasil menjadikan pengrajin tempe di Tenggilis pelaku usaha yang berdaya dan mampu mengembangkan usahanya dengan menciptakan keberagaman produk sehingga dapat mempertahankan usahanya. Sejalan dengan konsep yang dikemukakan oleh Michael Porter yang menyatakan bahwa kemampuan suatu usaha melalui karakteristik dan sumber daya untuk memiliki daya saing lebih tinggi dibanding pengusaha lain pada industri yang sama atau disebut dengan teori keunggulan bersaing (*competitive advantage*). Suatu usaha yang memiliki pengetahuan untuk menciptakan produk baru bagi usaha mereka, berkat kreativitas, ketrampilan, kemampuan, pengetahuan untuk usaha mereka akan membantu suatu usaha mencapai keunggulan daya saing yang kompetitif bagi keberlangsungan usaha mereka. Teori tersebut sesuai dengan topik pemberdayaan berbasis keberagaman produk terhadap keberlangsungan usaha di UMKM Kampung Tempe Tenggilis Mejoyo. Karena Industri UMKM Kampung Tempe Tenggilis Mejoyo memiliki pelaku usaha yang memiliki kemampuan, pengetahuan dan kreatifitas sehingga dapat menciptakan keberagaman produk bagi usaha mereka dan

memiliki karakteristik tersendiri sebagai daya saing mereka pada industri yang sama sebagai keberlangsungan usaha mereka.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Bahri, A., Mulbar, U., dan Suliana, A. (2019). Kajian Pemberdayaan Umkm Kota Makassar Sebagai Upaya Peningkatan Kesejahteraan Pelaku Usaha. *Jurnal Inovasi dan Pelayanan Publik Makassar*, 1(1), 37–53.
- Romadhoni, B., Akhmad, K., dan Muhsin. (2022). Pemberdayaan UMKM Dalam Rangka Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Di Kabupaten Gowa', *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 6(3), 1074–1088.
- Saefurrahman, G., Suryanto, T., & Ekawulandarisiregar, R. (2021). Pengaruh Penyerapan Tenaga Kerja Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Pada Sektor Industri Pengolahan. *Salam: Islamic Economic Journal*, 1(1), 119-134. <https://doi.org/10.31258/sorot.16.2.119-134>.
- Pudjowati, J., Triwahyuni, S., Pujiastuti, N. (2022). Upaya Peningkatan Pengelolaan Hasil Produksi *Home Industri* Tempe “Empat Saudara” di Kampung Tempe Tenggilis Kauman. *Community Service Journal of Economic Education*, 1(2), 20–25.

**Lampiran 1. Keberlangsungan usaha pada UMKM Kampung Tempe di  
Tenggilis Mejoyo**

Keberlangsungan usaha	Keterangan	Keterkaitan
Keberlangsungan permodalan Mauraga, K.P. dan John, N. (2015)	Modal yang dimiliki terbatas, manajemen keuangan yang masih bersistem kekeluargaan, serta pencatatan usaha yang kurang diperhatikan.	Menurut Mauraga, K.P. dan John, N. (2015 : 222) <i>financial literacy</i> yang baik dapat membuat individu memiliki perencanaan keuangan yang baik sehingga terhindar dari masalah finansial. Pelaku usaha sangat kaitannya dengan literasi keuangan karena pelaku usaha memerlukan perencanaan keuangan sebagai keberlangsungan usaha yang dijalankan.
Keberlangsungan SDM Schachter, M. (2018)	Melakukan pelatihan, seminar serta penyuluhan, sehingga SDM dapat berkembang dan terampil.	Menurut Schachter, M. (2018) Faktor SDM berpengaruh terhadap keberlangsungan badan usaha karena suatu usaha tidak akan dapat berjalan tanpa adanya unsur SDM.
Keberlangsungan Produksi Jay, H. dan Barry, R. (2011)	Bahan baku yang dibutuhkan adalah kedelai. Bahan baku ini diperoleh dari berlangganan pada <i>supplier</i> bahan baku yang telah terjalin hubungan kerja samanya sejak lama.	Dengan menganut konsep <i>going concern</i> , suatu usaha penyedia barang sangat erat kaitannya dengan produksi dan aspek utama dalam produksi adalah bahan baku. Dengan ketersediaan bahan baku maka suatu usaha dapat terus melakukan produksi yang konsisten untuk memenuhi permintaan pasar dan melanjutkan usahanya.
Keberlangsungan Pemasaran Badawi, A. dan Nugroho, L. (2022)	<i>Diferensiasi</i> produk dengan menawarkan bervariasi produk, memasarkan produknya di pasar tradisional atau dijual keliling serta mempromosikan melalui sosial media.	Konsep pemasaran menurut Badawi, A. dan Nugroho, L. (2022) adalah suatu usaha dapat tetap menjalankan usahanya dengan memenuhi aspek pemasaran, yaitu memenuhi permintaan pasar dan perubahan selera konsumen, serta melakukan promosi produk secara aktif.

Sumber: Data Diolah, 2024