

Pendampingan Perajin Tempe Desa Sulang Kabupaten Rembang untuk Meningkatkan Penjualan Menggunakan Labeling dan Internet Marketing

Angga Debby Frayudha, Aditya Dony Hermawan

Akademi Komunitas Semen Indonesia Rembang

mpyenk@gmail.com

Received:
01 November 2020

Revised:
22 November 2020

Accepted:
30 November 2020

Abstract:

The purpose of writing this PKM report is to provide input regarding the strategic assistance for the business development of tempe craftsmen located in Sulang Village, Sulang District. The background that underlies this PKM is that tempe craftsmen in Sulang Village do not have a business identity and still have not implemented internet social media as a marketing medium. The selection factor for this mentoring strategy was carried out because there were many business competitors producing tempe in Rembang Regency and tempe craftsmen in Sulang Village who wanted to distribute tempe products in other districts or in other districts using labels and social media. making labels on packaging which aims to facilitate consumers in recognizing tempe products. The author examines the development strategies used by this business with sources from books and journals related to the title of this final report. In writing this report the authors used the service learning method, namely: the preparation stage, the service stage, the reflection stage. After reviewing the methods and reference sources, the recommended development strategies for tempe craftsmen include business identity (label), making SIUP, and internet marketing (whatsapp).

Keywords: Vacant Land, Porang Tubers, High Economic Value

Pendahuluan

Desa Sulang berada 12 km di selatan Rembang dan 25 km di utara Blora dan menjadi jalan utama lintas kabupaten sehingga menjadi suatu keuntungan tersendiri bagi perajin tempe atau usaha mikro kecil lain. Tempe menjadi bahan utama untuk membuat gorengan, tempe goreng menjadi cemilan kesukaan masyarakat Rembang dan hampir di seluruh pelosok Rembang. Maka dari itu komunitas perajin tempe di Desa Sulang memanfaatkan potensi tersebut sebagai pangsa komoditi pendapatan warga Desa Sulang. Ada kurang 15 perajin tempe yang aktif memproduksi setiap hari di Desa Sulang tutur Muhammad Ilham selaku kepala Desa Sulang kepada peneliti saat observasi pada tanggal 9 Juni 2020.

Dalam menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin ketat, sekarang perajin tempe dituntut untuk dapat mengembangkan usaha supaya usaha tempe dapat maju dan

besar serta menjadi pengusaha yang sukses bukan hanya di desa namun juga di Kabupaten Rembang, pengembangan usaha tempe yang baik dimulai dari kualitas produksi tempe dan ketersediaan tempe di setiap waktu, namun jika kualitas dan ketersediaan tercukupi namun masih ada tempe yang belum terjual maka akan menimbulkan masalah bagi perajin tempe dengan kendala-kendala yang dihadapi tersebut, maka dari itu dibutuhkan strategi dalam pengembangan usaha tempe supaya usaha dapat bertahan lama dan tidak bangkrut. Karena Desa Sulang menjadi desa penghasil tempe di Rembang maka perlu menerapkan suatu dampingan untuk mengelola bagaimana perajin tempe di Desa Sulang mampu berkembang dan dipasarkan di seluruh Kabupaten Rembang dan Kabupaten Blora.

Merintis pendampingan usaha tempe merupakan pekerjaan yang berat namun jika dilakukan dengan 14 kelompok perajin tempe di Desa Sulang dan komitmen untuk maju bersama serta membagi daerah pasaran maka usaha perajin tempe pasti akan mengalami perkembangan kearah positif, yang terpenting adalah keyakinan dan nilai yang kuat untuk usaha mandiri, kemauan yang kuat untuk menjadi wirausaha, usaha saja tidak cukup. Kemampuan, keberanian, dan kesempatan mencari peluang dalam mengembangkan usaha tempe merupakan elemen yang lain yang harus diperkuat untuk menjadi wirausaha mandiri.

Dalam buku Strategi Pengembangan Ekonomi Rakyat (Ir. Agus Widodo, MM, 2020, hal. 32) jenis usaha di Indonesia terbagi menjadi beberapa kategori, dalam Undang-undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana yang diatur dalam undang-Undang ini. Dengan kriteria mempekerjakan 1-5 orang dan anggota keluarganya, lokasinya disekitar rumah untuk pemasarannya sendiri jarang terlibat kegiatan ekspor impor. Sedangkan usaha kecil yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria dengan mempekerjakan 5-13 karyawan dan memberikan pelayanan ekonomi yang luas agar dapat mempercepat proses pemerataan dan pendapatan ekonomi masyarakat. Selain itu usaha menengah yaitu ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan

tahunan sebagaimana yang diatur oleh undang- Undang ini, yang memiliki manajemen dan organisasi yang baik, lebih teratur, dan mempekerjakan sebanyak 20-29 karyawan. Maka di Desa Sulang terdapat 14 usaha rumah tangga perajin tempe yang berkomitmen untuk maju bersama dengan LPPM AKSI Rembang. Usaha rumah tangga mempunyai ciri-ciri modal kecil, alat dan cara yang digunakan masih sederhana, pengetahuan khusus tidak banyak, barang yang diproduksi hanya untuk keperluan sehari-hari.

Komunitas perajin tempe di Desa Sulang kebanyakan merupakan usaha turun menurun salah satu perajin yang juga merupakan ketua paguyupan kampung tempe, Mak Gim (56) menjelaskan bahwa tempe telah turun temurun dilakukan oleh warga Desa Sulang. Usaha tempe Mak Gim tergolong dalam kategori usaha rumah tangga, dikarenakan usaha tempe ini dalam pembuatannya masih dilakukan di rumah pemilik usaha sendiri, proses pengerjaan yang masih sederhana dan tidak memiliki karyawan karena hanya mempekerjakan anggota keluarga sendiri. Dari 14 perajin tempe di Desa Sulang terdapat 10 perajin tempe yang mengaku merupakan usaha turun temurun. Dengan usaha turun temurun namun kurang inovasi di kelompok perajin tempe mengakibatkan kurang berkembangnya usaha perajin tempe dikarenakan banyak orang yang beli tempe hanya sekedar beli tempe tidak tau alamat orang yang membuat, bisa pesan dimana masih belum jelas identitas yang terantum di tempe yang dipasarkan.

Salah satu usaha perajin tempe di sulang sudah memproduksi tempe yang berawal dari usaha turun temurun, yang dimulai dari tahun 1990 sejak saat ini sudah diwariskan kepada Legimi. Usaha ini beralamat di Jl. Kelapa Gading Desa Sulang RT. 01/RW. 02 No.23 Kecamatan Sulang Kabupaten Rembang. Tempe Mak Gim sudah mempunyai 2 varian ukuran tempe diantaranya kecil dan besar, dengan ukuran kecil per biji Rp. 400 sedangkan yang ukuran besar per biji Rp. 2000. Pada tanggal 14 Juni 2020 pukul 16.00 WIB tim PKM melaksanakan wawancara kepada beberapa pemilik usaha tempe yaitu Legimi dan Nursalim menyatakan bahwa usahanya masih kekurangan dalam proses pemasarannya dan masih kurangnya beliau mengatakan "Dalam sehari mampu menghabiskan kedelai kurang lebih 35 kg dengan budget Rp.252.000,00/hari dan menghasilkan laba bersih sebanyak Rp.105.000,00/hari. Usaha tempe ini hanya dipasarkan didaerah Kecamatan Sulang di Desa sekitar Sulang dan impian perajin tempe mampu dipasarkan di Kabupaten Rembang maka pembagian daerah pemasaran dan pembuatan label sangat dinantikan bagi kelompok perajin

tempe di Desa Sulang. Masalah yang muncul di masyarakat terkait tidak mengenali tempe karena dari kemasannya sendiri belum memiliki identitas atau tanda pengenal contohnya logo atau label dari setiap perajin tempe di Desa Sulang. Saya berharap produk saya ini bisa dikenal oleh masyarakat diluar Sulang tutur perajin tempe di Desa Sulang.

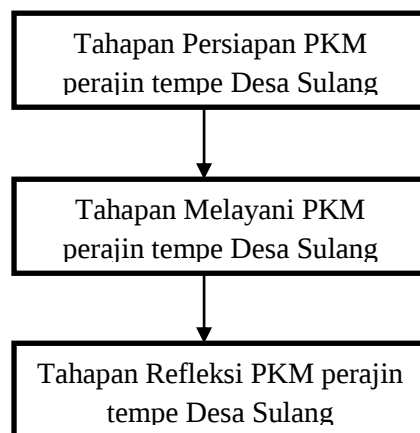
Untuk menunjang penelitian ini, maka diperlukan penelitian lain. Misalnya, pada penelitian yang terdapat dalam jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam (Hardiyanti Ridwan, A. Takdir Hasyim, Sulistiwati, 2020, hal. 22). Target khusus dalam penelitian ini diharapkan agar kiranya mampu meningkatkan ide-ide kreatif dalam pengembangan produk usaha rumahan sehingga mampu meningkatkan pendapatan terhadap suatu produk yang dihasilkan. Dikutip dari. Dijelaskan dalam jurnal Aplikasi Manajemen, Ekonomi dan Bisnis, bahwa pengembangan usaha mikro merupakan basis kekuatan ekonomi suatu Negara, yang bertumpu pada kemandirian ekonomi kerakyatan, dimana bahan baku dalam produk tersebut mudah didapatkan dan tergolong murah serta pengelolaannya berbasis kemasyarakatan dan pemberdayaan usaha kecil yang dilakukan pemerintah bertujuan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil menjadi usaha yang tangguh dan mandiri serta dapat berkembang (Andi Sulfati, 2018, hal. 59). Dalam jurnal Agrium dijelaskan bahwa perlunya strategi usaha yang baik guna menghadapi persaingan bisnis yang semakin kompleks dan kompetitif. Oleh sebab itu, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kondisi lingkungan internal dan kondisi lingkungan eksternal terhadap pengembangan tahu (Gustina Siregar, Salman, Lena Wati, 2014, hal. 12).

Dari latar belakang diatas, menjadi dasar pertimbangan tim PKM untuk memberikan masukan dan melakukan pengabdian masyarakat mengenai pendampingan usaha perajin tempe di Desa Sulang Kabupaten Rembang.

Metode

Dalam melakukan pengabdian masyarakat di Desa Sulang sebagai desa perajin tempe maka tim PKM menggunakan metode *service learning* dikarenakan dengan pendekatan *service learning* memberi pemahaman kepada perajin tempe di Desa Sulang yang mana langsung memberikan masukan secara langsung kebutuhan apa yang dibutuhkan guna mengembangkan usaha tempe agar berkembang lagi. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini dilakukan di Desa Sulang Kabupaten Rembang Provinsi Jawa Tengah.

Tim PKM akan mengumpulkan 14 perajin tempe/mitra binaan PKM perajin tempe Desa Sulang di balai Desa Sulang dengan skema waktu pendampingan dilakukan disela-sela kesibukan para perajin yang menjadi mitra PKM. Pendekatan PKM ini menggunakan service learning, dengan melalui tiga tahapan, yakni tahapan persiapan, tahapan melayani, dan tahapan refleksi.



Gambar 1. Tahapan Service Learning PKM perajin tempe Desa Sulang

Adapun dalam tahap 1) persiapan, Tim PKM AKSI Rembang melakukan himbuan dan memberikan edaran surat untuk mengumpulkan 14 perajin tempe Desa Sulang di balai Desa Sulang guna mendapatkan masukan mengenai masalah yang timbul di perajin tempe saat ini. Tahap 2) melayani, sistem pendampingan yang diterapkan oleh Tim PKM menggunakan pengajaran pembuatan label/logo tempe dan pengajaran penggunaan media sosial sebagai sarana marketing produk tempe. Tahap 3) Refleksi, kegiatan pelatihan pembuatan label dan pemasaran menggunakan media sosial mendapatkan hasil apa. Apa ada kemajuan dalam pendapatan perajin tempe atau tidak, hal ini menjadi suatu hal yang harus dibahas. interaksi pengajaran berbentuk tutorial pembuatan label dan logo merupakan pengetahuan dan informasi dikomunikasikan atau disajikan dalam bentuk unit-unit kecil disertai dengan pertanyaan-pertanyaan. Sehingga sistem pengajaran yang dilakukan Tim PKM selama 7 hari untuk 14 mitra PKM perajin tempe. Artinya dalam tujuh hari tim PKM akan memberikan pengajaran membuat label dan pemasaran menggunakan media sosial pada 14 perajin tempe dengan alokasi waktu 4 jam per pertemuan.

Jangka waktu pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) selama 3 bulan. Adapun mitra dampingan sebanyak empat belas (14) perajin tempe:

Tabel 1. Data Mitra PKM perajin Tempe Desa Sulang

No	Nama	Alamat
1	Legimin	Desa Sulang Rt/Rw 03/02 Kec. Sulang Rembang
2	Suminah	Desa Sulang Rt/Rw 01/04 Kec. Sulang Rembang
3	Parjo	Desa Sulang Rt/Rw 04/02 Kec. Sulang Rembang
4	Tukinem	Desa Sulang Rt/Rw 03/02 Kec. Sulang Rembang
5	Endang Sari Rejeki	Desa Sulang Rt/Rw 05/02 Kec. Sulang Rembang
6	Suwondo	Desa Sulang Rt/Rw 03/01 Kec. Sulang Rembang
7	Edi Rustono	Desa Sulang Rt/Rw 03/03 Kec. Sulang Rembang
8	Sukinem	Desa Sulang Rt/Rw 01/02 Kec. Sulang Rembang
9	Lek Wardi	Desa Sulang Rt/Rw 01/03 Kec. Sulang Rembang
10	Mbok Saminah	Desa Sulang Rt/Rw 02/01 Kec. Sulang Rembang
11	Hamidah	Desa Sulang Rt/Rw 03/02 Kec. Sulang Rembang
12	Adi Sujatmiko	Desa Sulang Rt/Rw 05/04 Kec. Sulang Rembang
13	Suwarti	Desa Sulang Rt/Rw 04/04 Kec. Sulang Rembang
14	Lek Ti	Desa Sulang Rt/Rw 01/01 Kec. Sulang Rembang



Gambar 2. Pengumpulan 14 perajin tempe di balai Desa Sulang

Hasil dan Diskusi

Tentang dinamika proses pendampingan (ragam kegiatan yang dilaksanakan, bentuk-bentuk aksi yang bersifat teknis atau aksi program untuk memecahkan masalah komunitas). Juga menjelaskan munculnya perubahan sosial yang diharapkan, misalnya munculnya pranata baru, perubahan perilaku, munculnya pemimpin lokal (*local leader*), dan terciptanya kesadaran baru menuju transformasi sosial, dan sebagainya.

Berisi deskripsi tentang diskusi hasil pengabdian masyarakat, diskusi teoritik yang relevan dengan temuan hasil pengabdian masyarakat. Juga mendiskusikan tentang temuan teoritis dari proses pengabdian mulai awal sampai terjadinya perubahan sosial. Pembahasan hasil pengabdian masyarakat ini dikuatkan dengan referensi dan perspektif teoretik yang didukung dengan literature review yang relevan

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Desa Sulang yang mana melakukan pendampingan perajin tempe, dengan tema “strategi marketing tempe dengan label dan pemasaran media sosial” antara lain meliputi: Agenda awal yang dilaksanakan berupa rapat program kerja. Rapat dengan perangkat desa terkait program pengabdian masyarakat yang bertemakan “melestarikan produk tempe unggulan Desa Sulang”.

Kegiatan selanjutnya adalah koordinasi dan diskusi yang berhubungan dengan strategi pemasaran. Rapat dengan perwakilan perajin tempe terkait program pengabdian masyarakat yang berhubungan dengan strategi penggunaan label dan media sosial sebagai sarana peningkatan omset penjualan tempe. Rapat koordinasi kelompok bersama dengan seluruh anggota kelompok terkait koordinasi program pengabdian masyarakat yang akan dijalankan. Koordinasi sangat diperlukan agar kegiatan yang akan dilaksanakan berjalan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan bersama.

Dalam strategi dan proses pengembangan yang dilakukan oleh 14 kelompok perajin tempe di Desa Sulang, kami sebagai tim PKM mendapat dua garis besar dalam mengembangkan usaha tersebut. Hal ini didasari oleh permintaan dari hasil diskusi dengan 14 perajin tempe dan beberapa pelanggannya yang telah memberikan masukan ketika kita sedang melakukan wawancara kepada pelanggan tersebut, strategi pengembangan usaha rumah tangga perajin tempe di Desa Sulang dengan cara yang pertama yaitu membuat sebuah identitas berupa label pada kemasan tempe agar mudah dikenali oleh pelanggannya, yang kedua menggunakan *whatsapp* (internet marketing) dalam pembelian atau pemesanan agar lebih mempermudah pelanggan untuk memesan tempe.

a. Pendampingan Pembuatan Identitas (Label)

Pemberian identitas berupa label pada kemasan perajin tempe di Desa Sulang mungkin akan menambah biaya pengeluaran pemilik usaha. Akan tetapi pemberian label pada kemasan memiliki sisi positif yang menguntungkan bagi perajin tempe. Dengan diberikannya label pada kemasan maka usaha bagi perajin tempe tidak akan

bisa di hak milik orang lain. Selain itu agar memudahkan pembeli untuk mengenali tempe tersebut, sehingga pembeli yang ingin membeli tempe tersebut tidak akan salah membeli tempe lain karena mengingat penjual tempe di masa sekarang sangat banyak.



Gambar 3. Pembuatan design Label salah satu perajin tempe desa Sulang

Tempe yang sudah diberikan label kemasan sehingga orang lebih mudah dalam mengenali dan bisa membeli secara online karena ada nomor whatsapp yang ada di label kemasan tempe setiap perajin.



Gambar 4. Label yang sudah terpasang di tempe Mak Gim

b. Internet Marketing (WhatsApps)

Internet Marketing merupakan salah satu strategi pengembangan usaha yang tim PKM sarankan kepada 14 perajin tempe Desa Sulang. Hal ini merupakan jalan pembuka untuk menghadapi era millennial yang melakukan sebagian besar aktivitas dengan menggunakan internet. Internet Marketing ini diharapkan bisa meningkatkan penjualan tempe bagi 14 perajin tempe di Desa Sulang dan mempermudah pelanggan untuk melakukan pemesanan tempe. Maka dari itu strategi ini sangat dominan

digunakan oleh 14 perajin tempe Desa Sulang.



Gambar 5. Salah satu perajin tempe yang menjual di pasar

Menurut salah satu pelanggan pembeli tempe yaitu Kumala mengatakan “Pemesanan/pembelian tempe bisa dilakukan dengan cara online (whatsapp) karena dengan cara itu akan memudahkan pelanggan untuk membeli tempe di perajin tempe tanpa harus datang ke Pasar atau perajin tempe. Saya orangnya sibuk di warung gorengan, jadi jika saya butuh tempe sewaktu-waktu bisa langsung menghubungi nomor whatsapp yang sudah ada untuk mendapatkan tempe tanpa harus meninggalkan warung gorengan saya.”

c. Pembuatan Surat Izin Usaha Perseorangan (SIUP)

Banyak usaha perajin tempe namun belum memiliki SIUP maka kami LPPM AKSI Rembang memberikan dampingan agar turut membantu mendaftarkan pembuatan SIUP, di kantor Perizinan Kabupaten Rembang.

Berikut ini langkah-langkah pembuatan SIUP:

1. Petugas Perizinan memberikan alamat website untuk diakses yaitu oss.go.id.
2. Setelah website dibuka muncul tampilan seperti di bawah ini, kemudian klik daftar/masuk.



Gambar 6. Tampilan awal website oss.go.id

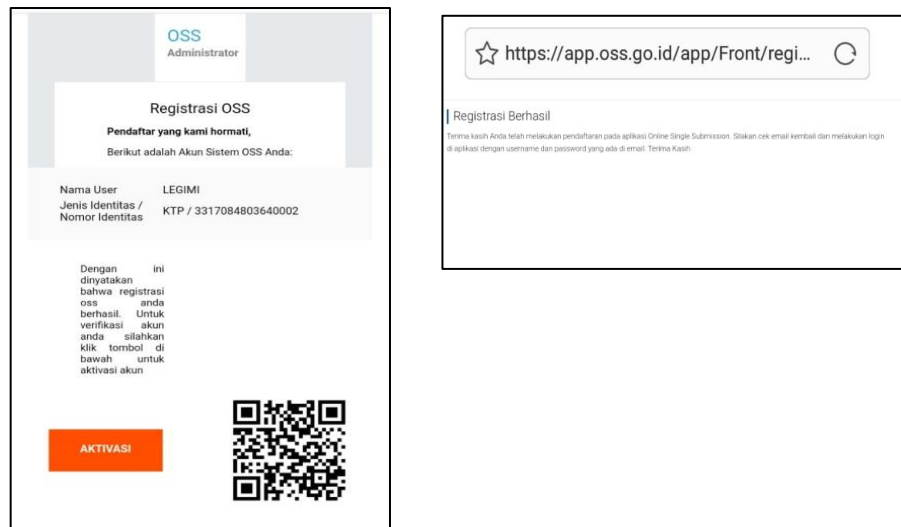
- Selanjutnya mengisi data pada format di bawah sesuai dengan data yang ada di Kartu Tanda Penduduk (KTP) lalu klik "Submit".

The screenshot shows a registration form titled "Daftar". It includes the following fields and information:

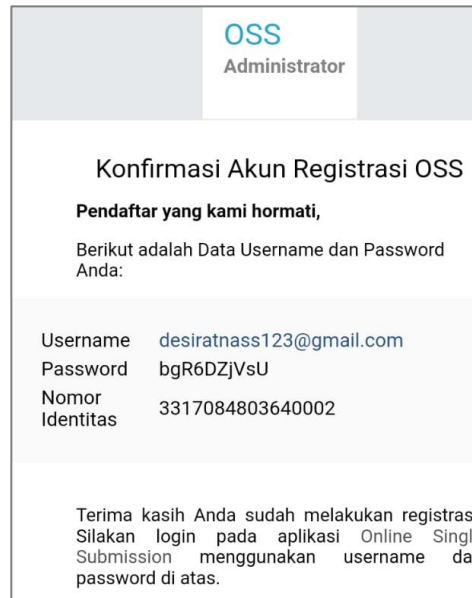
- Jenis Identitas (*):** Dropdown menu with "Kartu Tanda Penduduk (KTP)" selected.
- Nomor Induk Kependudukan (NIK) (*):** Text input field containing "3317084803640002".
- Negara Asal (*):** Dropdown menu with "(+62) - Indonesia" selected.
- Tanggal Lahir (*):** Text input field containing "08-03-1964".
- Nomor Telepon Selular (*):** Text input field containing "89536436953".
- Alamat e-mail (*):** Text input field containing "desirathass123@gmail.com".
- PRINGSEWU:** A green logo or watermark.
- MASUKAN KODE CAPTCHA DI ATAS:** A text input field for a CAPTCHA code.
- Checkbox:** "Saya mengerti dan menerima Syarat dan Ketentuan penggunaan sistem OSS".

Gambar 7. Mengisi data diri

- Setelah itu kita akan menerima e-mail dari OSS. Kemudian klik Aktivasi lalu akan muncul pemberitahuan berhasil aktivasi dan kemudian mendapatkan *username* dan *password*.



Gambar 8. Aktivasi Username dan Registrasi



The screenshot shows a web page titled "OSS Administrator" with a header. The main content is a confirmation message for account registration. It addresses the user as "Pendaftar yang kami hormati," and states that their registration data (Username, Password, and Identity Number) is being confirmed. The data is listed as follows: Username: desiratnass123@gmail.com, Password: bgR6DZjVsU, and Nomor Identitas: 3317084803640002. At the bottom, there is a thank you message and instructions to login using the provided credentials.

OSS
Administrator

Konfirmasi Akun Registrasi OSS

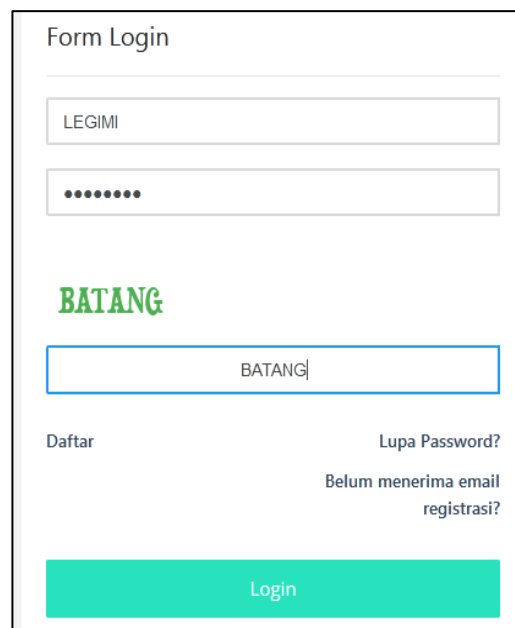
Pendaftar yang kami hormati,

Berikut adalah Data Username dan Password Anda:

Username	desiratnass123@gmail.com
Password	bgR6DZjVsU
Nomor Identitas	3317084803640002

Terima kasih Anda sudah melakukan registrasi. Silakan login pada aplikasi Online Single Submission menggunakan username dan password di atas.

Gambar 9. Setelah Registrasi mendapatkan Username dan Password



The screenshot shows a login form titled "Form Login". It contains two input fields: one for the username "LEGIMI" and one for the password, represented by dots. Below the password field is a green "BATANG" logo. Under the logo is a text input field containing "BATANG". At the bottom, there are links for "Daftar" (Register), "Lupa Password?" (Forgot Password?), and "Belum menerima email registrasi?" (Haven't received registration email?). A large green "Login" button is at the bottom.

Form Login

LEGIMI

.....

BATANG

BATANG

Daftar Lupa Password?

Belum menerima email registrasi?

Login

Gambar 10. Halaman Login

5. Setelah Login, kita akan mengisi data yang diperlukan dengan dipandu oleh petugas Perizinan. Selesai mengisi data klik simpan lalu konfirmasi "Ya".
6. Form Perizinan sudah jadi dan dapat diunduh maupun dicetak.

PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

NOMOR INDUK BERUSAHA (NIB)
0220206852849

Berdasarkan ketentuan Pasal 24 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik, Lembaga OSS menerbitkan NIB kepada :

Nama Pemilik Usaha	: LEGIMI
Nomor KTP	: 3317084803640002
NPWP Pemilik Usaha	:
Nama Usaha	: Usaha Tempe Mak Gim Sulang
NPWP Usaha	: -
Alamat	: DESA SULANG, Kel. Sulang, Kec. Sulang, Kab. Rembang, Prov. Jawa Tengah
Kode dan Nama KBLI	: 10391 - INDUSTRI TEMPE KEDELAI
Akses Kepabeaman	: -
Kekayaan Bersih	: Rp 9.000.000 (Sembilan Juta Rupiah)

1. NIB merupakan identitas Pelaku Usaha dalam rangka pelaksanaan kegiatan berusaha dan berlaku selama menjalankan kegiatan usaha sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan.
2. NIB adalah bukti Pendaftaran Penanaman Modal/Berusaha yang sekaligus merupakan pengesahan Tanda Daftar Perusahaan dan hak akses kepastian.
3. Lembaga OSS berwenang untuk melakukan evaluasi dan/atau perubahan atau izin usaha (izin komersial/opsional) sesuai ketentuan perundang-undangan.
4. Seluruh data yang tercantum dalam NIB dapat berubah sesuai perkembangan kegiatan berusaha.
5. Apabila di kemudian hari terdapat ketidaklengkapan dalam Keputusan ini, maka akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan tanggal : 24 Agustus 2020 Oleh: Badan Koordinasi Penanaman Modal

Dokumen ini diterbitkan melalui Sistem OSS atau dasar data dari pelaku usaha. Keabsahan dan keakuratan data yang ditampilkan dalam dokumen ini dan data yang tercantum dalam Sistem OSS menjadi tanggung jawab pelaku usaha sepenuhnya.

Gambar 11. Form NIB (Nomor Induk Berusaha)

Proses Pengembangan

Proses pengembangan dalam sebuah usaha sangat diperlukan meskipun usaha tersebut sudah besar, karena mengingat persaingan usaha setiap tahunnya pasti semakin ketat, maka dari itu setiap pengusaha harus bisa membuka peluang untuk menghadapi persaingan usaha yang ketat. Proses pengembangan disini adalah proses pengembangan usaha 14 perajin tempe di Desa Sulang yang sebelumnya belum mempunyai label pada kemasan kemudian kita akan melakukan pengembangan dengan cara membuat label pada kemasan usaha pada setiap perajin tempe di Sulang yang jumlahnya ada 14 kelompok. Dengan adanya pemberian label pada kemasan maka pembeli akan lebih mudah mengetahui atau mengenali tempe yang diproduksi oleh setiap perajin tempe dan agar tidak tertukar dengan produk tempe yang lain. Kami sebagai tim PKM ikut membantu 14 perajin tempe untuk merealisasikan dalam pembuatan identitas usaha pada kemasan yaitu label. Selain itu berguna untuk usahanya agar produk tidak mudah dihak milik orang lain serta memudahkan konsumen untuk menemukan produk tempe. Untuk pendampingan pembuatan SIUP baru 1 usaha perajin tempe yang sudah memiliki SIUP tanggal 24 Agustus 2020 dengan Nomor Induk Berusaha (NIB): 0220206852849 maka dari itu masih ada 13 kelompok lagi yang masih belum memiliki NIB yang mana menjadi pekerjaan rumah bagi kelompok LPPM AKSI Rembang dalam proses pembimbingan lanjutan.

Kesimpulan

Usaha perajin tempe di Desa Sulang banyak yang merupakan usaha turun temurun sejak tahun 1990 dan diwariskan kepada para penerus. Meskipun sudah berdiri selama kurang lebih 12 tahun perajin tempe di Desa Sulang yang berjumlah 14 kelompok perajin tempe belum menggunakan kemajuan teknologi masa kini. Untuk menciptakan kelancaran dalam proses penjualan. Tim PKM memberikan dua garis besar dalam mengembangkan usaha tersebut. Berikut strategi pengembangan yang dilakukan oleh tim PKM

Pertama, Strategi pemberian identitas (Label) pada kemasan yaitu membuat label pada kemasan tempe agar produk tersebut tidak dihak milik oleh orang lain dan memudahkan pembeli untuk mengenali produk tempe setiap perajin tempe di Desa Sulang hal yang menyadari pembuatan label dikarenakan permintaan dari pemilik usaha dan mengingat banyaknya pesaing usaha tempe sehingga perlu pengenalan pada setiap produk agar mudah mengenali kualitas setiap produk tempe.

Kedua, Strategi penggunaan Internet Marketing (*WhatsApps*) yaitu memanfaatkan *WhatsApps* untuk mempermudah penjualan atau pemesanan sehingga dapat meningkatkan penjualan produk tempe.

Selain itu per 24 Agustus 2020 baru 1 perajin tempe yang sudah mendapatkan SIUP sehingga baru 1 perajin tempe yang terdaftar sebagai UMKM Kabupaten Rembang maka dari itu peran LPPM AKSI Rembang dalam membina perajin tempe masih perlu dilakukan karena masih ada 13 usaha perajin tempe yang belum mendapatkan SIUP. Hasil pengamatan tim PKM menyimpulkan bahwa kurang lebih selama satu bulan setelah pemakaian strategi pengembangan label dan media sosial penjualan perajin tempe di Desa Sulang meningkat, dengan rata-rata kurang lebih sebanyak 5%.

Ucapan Terima Kasih

Segala puji dan syukur hanya milik Allah subhanahu wa ta'ala, pada kesempatan ini tim ingin mengucapkan terima kasih atas bantuan dari berbagai pihak yang sangat berberan dalam berproses penyusunan pengabdian masyarakat, oleh karena itu, dengan rasa penuh hormat, tulus dan ikhlas tim PKM mengucapkan terima kasih kepada: Tuhan Yang Maha Kuasa, karena berkat dan rahmat karunia-Nya tim PKM dapat menyelesaikan laporan pengabdian masyarakat, Ibu Legimi selaku pemilik usaha tempe yang mana, sebagai tempat

melakukan penelitian. Akhir kata dengan segala keterbatasan penulis, semoga kita semua mendapat balasan atas seluruh kebaikan–kebaikan kita dari Allah Subhanahu Wa Ta’ala.

Amin

Daftar Pustaka

- Alyas dan Muhammad Rakib. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros). *Sosiohumaniora*, 115.
- Andi Sulfati. (2018). Efektivitas Pengembangan Usaha Mikro Di Indonesia. *Jurnal Aplikasi Manajemen, Ekonomi dan Bisnis*.
- Anggito, A., & Setiawan, J. S. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV Jejak.
- Child . (2011). *Marketing Strategic Meningkatkan pangsa Pasar dan Daya Saing*. Jakarta Selatan: ORYZA.
- Doni Slamet Riyadi. (2008). *Panduan Wirausaha Tempe*. Jakarta: PT. Buku kita.
- Gustina Siregar, Salman, Lena Wati. (2014). Strategi Pengembangan Usaha Tahu Rumah Tangga. *Agrium ISSN 0852-1077 (Print) ISSN 2442-7306 (Online)*.
- Hardiyanti Ridwan, A. Takdir Hasyim, Sulistiwati. (2020). Pengembangan Usaha Rumahan Kerupuk Rengginag Sebagai Peluang Dalam Peningkatan Pendapatan Kaum Wanita di kelurahan Biringere Kecamatan Sinjai utara Kab. Sinjai. *Journal.iamsinjai.ac.id/index.php/adz-dhazab*.
- Ir. Agus Widodo, MM. (2020). *Strategi Pengembangan Ekonomi Rakyat*. Banjarnegara: Guepedia.
- Muhammad Afridhal. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen. *Junal S. Pertanian*, 224.
- Nimas Ayu Rengganis, D. A. (2018). *Aneka Pangan Olahan dari Tempe*. Surabaya: Unusa Press.
- Novel Novri Sumampouw, O. Esry Laoh, Lyndon R.J Pangemanan. (2015). Analisis Tingkat Keuntungan Usaha Rumah Tangga Kue Lumpia Di Kelurahan Bumi Nyiur Kecamatan Wanea. *ASE - Volume 11 Nomor 3A*.
- Prasanti, D. (2018). Penggunaan Media Komunikasi bagi Remaja Perempuan dalam Pencarian Informasi Kesehatan. *Jurnal Lontar*.
- Rangkuti. (2020). *Staregi Pengembangan Ekonomi Rakyat* . Banjarnegara: Guepedia.
- Rio F. Wilantara, S.H., M.A., Susilowati, S.P.,M.Si. (2016). *Strategi Dan Kebijakan Pengembangan UMKM (Upaya Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM Nasional di Era MEA)*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Santoso, H. B. (1993). *Pembuatan Tempe dan Tahu Kedelai Bahan Makanan bergizi tinggi*. Yogyakarta: Kanisius.
- Sarwono, B. (2010). *Usaha Membuat Tempe dan Oncom*. PT. Niaga Swadaya.
- Sustiyo Wandu, Tri Nurharsono, Agus Raharjo. (2013). Pembinaan Prestasi Ekstrakurikuler Olahraga di SMA Karangturi Kota Semarang. *Journal of Physical Education, Sport, Health and Recreation*, 527-528.