

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Paparan Data Penelitian**

##### **1. Profil Perusahaan**

Keberadaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam suatu daerah memiliki peran yang sangat penting, karena usaha tersebut memiliki peran yaitu dapat memberikan lowongan pekerjaan, dapat menyerap tenaga kerja dan tentunya dapat mengurangi angka pengangguran. Dan hampir di setiap daerah sudah berdiri UMKM yang memaksimalkan dan mengoptimalkan potensi daerah mereka masing-masing sehingga dapat memberikan peningkatan pendapatan masyarakat juga pendapatan kas daerah.

Tidak lain berdirinya usaha UMKM merupakan untuk memajukan perekonomian daerah, yang dengan adanya usaha ini dapat meningkatkan taraf kesejahteraan ekonomi masyarakat sekitar.

Mayoritas mata pencaharian penduduk Desa Bendorejo sendiri adalah petani, karena daerah ini memiliki lahan pertanian yang cukup luas dan dengan tekstur tanah yang subur, hal ini menjadikan warga Desa Bendorejo mayoritas penduduknya adalah bercocok tanam yaitu petani. Disamping itu masyarakat Desa

Bendorejo juga mempunyai usaha lain demi menopang kebutuhan hidupnya seperti perdagangan, pertokoan dan usaha industry kecil lainnya.

#### **Gambar 4.1**

##### **Tugu pusat jajanan khas Trenggalek**



sumber: data dari UMKM Maju Lestari

Demi memaksimalkan potensi desanya Desa Bendorejo mendirikan usaha UMKM yang bergerak dalam bidang produksi dan pemasaran jajanan khas trenggalek yaitu alen alen dan tempe kripiik. Usaha ini memanfaatkan hasil bumi yang berupa kedelai, yang awalnya kedelai hanya berupa bahan mentah lalu diolah sedemikian rupa hingga menjadi tempe kripiik yang bernilai ekonomis dan bernilai jual.

Pelopor awal berdirinya UMKM Maju Lestari ini adalah bapak Mujito Santo dan bapak Arief Djamhari yang saat ini menjabat sebagai ketua dan sekretaris. Mereka melihat peluang usaha yang kedepannya bisa berkembang dan memiliki peluang usaha yang bagus, berangkat dari masyarakat Desa Bendorejo yang padat penduduk dan memiliki daerah yang cukup strategis yaitu

berada di tepi jalan raya dan jalur antar kabupaten/kota yang notabnya kabupaten tersebut merupakan tempat destinasi wisata, maka cocok jika disini didirikan sebuah usaha industry kecil yaitu jajanan khas Trenggalek.

UMKM Maju Lestari ini berdirinya sejak tahun 2010 dengan modal awal yaitu modal sendiri dan itupun tidak banyak hanya beberapa ratus ribu saja. Pada waktu itu jajanan yang dijual hanya beberapa bungkus dan dijual di emperan depan rumah mereka, untuk fasilitas awal hanya ada beberapa meja dan kursi untuk menaruh jajanannya. Toko yang beroperasi pun awal hanya 4 yaitu toko milik ibu Nurhayati, ibu widiyati, ibu Haryani dan ibu Susiani.

## **2. Lokasi Penelitian**

Lokasi objek penelitian yaitu di UMKM Maju Lestari yang beralamatkan di Jalan Raya Bendorejo, RT 07 / RW04, Dusun Kranding, Desa Bendorejo, Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek, Jawa Timur. Dilihat dari angka penduduknya, Desa Bendorejo memiliki angka penduduk yang tinggi sehingga daerah ini cukup ramai dan terletak pula dekat dengan jalan raya sehingga mudah untuk diakses dan dijankau oleh siapa saja.

Secara geografis Desa Bendorejo terletak pada koordinat 111.75354 Bujur Timur sampai 8.09255 Lintang Selatan, wilayah Desa Bendorejo terdiri dari dataran rendah dengan ketinggian

89,28 M dari permukaan air laut. Secara administrasi wilayah Desa Bendorejo terdiri dari 4 dusun, 18 RW dan 44 RT, jumlah RW tersebut paling banyak dibandingkan RW di desa lainnya.

**Tabel 4.1**

**Jumlah Desa, Dusun, RT dan RW  
di Kecamatan Pogalan tahun 2019**

No	Desa	Dusun	RW	RT
1	Ngadirejo	5	14	48
2	Kedunglurah	3	13	34
3	Bendorejo	4	18	44
4	Wonocoyo	5	11	26
5	Ngetal	2	9	28
6	Ngadirenggo	6	13	30
7	Gembleb	3	12	35
8	Ngulanwetan	2	10	23
9	Ngulankulon	3	8	25
10	Pogalan	3	13	26

*Sumber:* Kantor Kec. Pogalan Bag Pemerintahan

Dalam menjalankan administrasinya, pemerintah Desa Bendorejo memiliki beberapa anggota perangkat desa yang menjalankan sesuai dengan tugas masing-masing, pada tahun 2020 tercatat kepala desa sejumlah 1, sekdes sejumlah 1, kasun sejumlah 4 dan perangkat desa lainnya sejumlah 14.

Jumah penduduk Desa Bendorejo adalah 7.550 jiwa yang terdiri dari penduduk laki-laki sebanyak 3.645 jiwa, dan penduduk

perempuan 3.905 jiwa, dengan angka sex ratio 93,34, dengan angka penduduk yang sedemikian, desa bendorejo menjadi desa dengan jumlah penduduk terbanyak dari desa lain di kecamatan pogalan.

Batas-batas wilayah Desa Bendorejo adalah :

Sebelah utara : Desa Gembleb

Sebelah selatan : Desa Krandegan

Sebelah timur : Desa Kedunglurah

Sebelah barat : Desa Ngetal

### **3. Visi dan Misi UMKM Maju Lestari**

#### **a. Visi**

Menjadikan UMKM Maju Lestari sebagai usaha jajanan yang unggul dalam kualitas produknya sehingga dapat mandiri, menguasai dan mencapai target pasar sehingga dapat dikenal luas sebagai sentra jajanan khas Trenggalek yang terbaik.

#### **b. Misi**

1. Menyediakan berbagai varian produk jajanan khas Trenggalek.
2. Memberikan kualitas produk dan pelayanan yang memuaskan.
3. Meningkatkan kesejahteraan untuk setiap anggotanya.

### **4. Tujuan Usaha**

Tujuan didirikan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Maju Lestari ini tidak lain yaitu untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dan meningkatkan angka kesejahteraan ekonomi khususnya warga masyarakat Desa Bendorejo. Dengan mengoptimalkan potensi desa yang ada diharapkan melalui usaha UMKM ini sedikit dapat meningkatkan angka pendapatan untuk pribadi atau Lembaga khususnya dan masyarakat pada umumnya.

## **5. Struktur Organisasi**

Dalam sebuah lembaga atau institusi perlu adanya sebuah organisasi, yang berguna untuk melaksanakan kesepakatan dengan cara kerjasama yang akan meringankan, mengefektifkan, dan mengoptimalkan pencapaian tujuan yang hendak dicapai bersama.

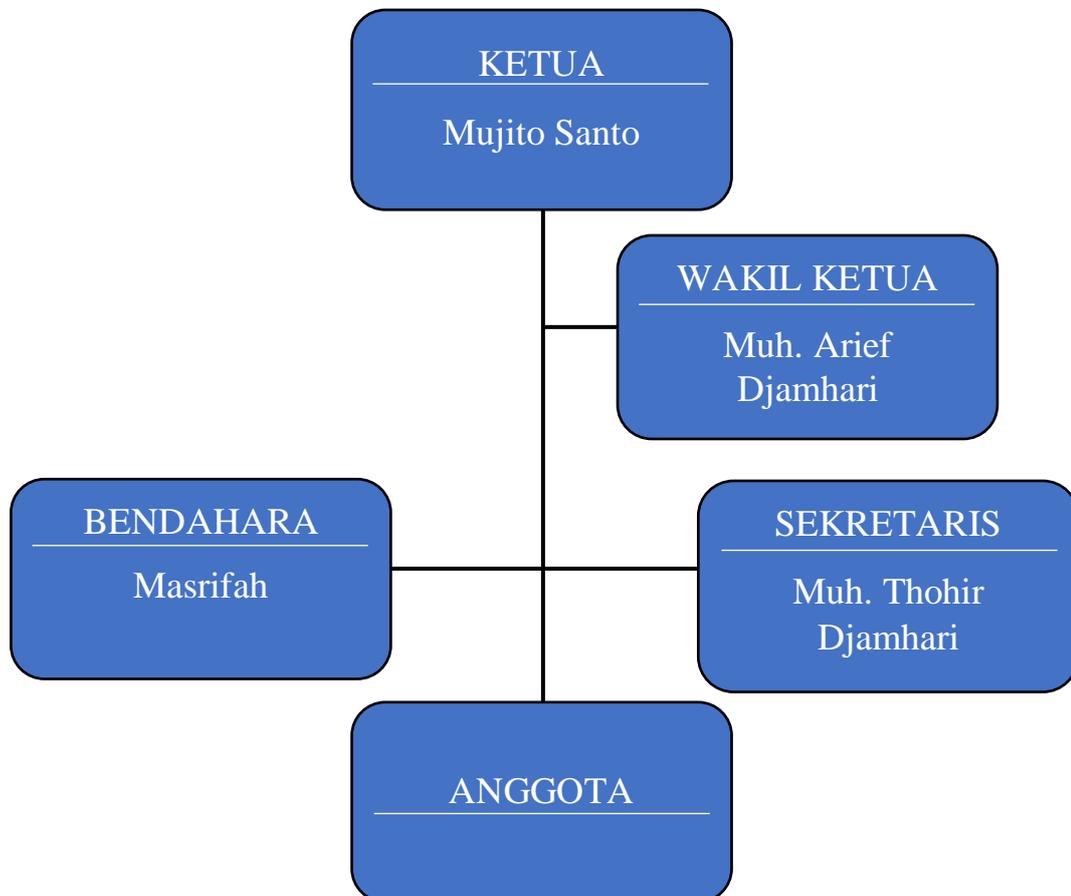
Organisasi sendiri merupakan suatu bentuk kerjasama untuk mencapai tujuan bersama yang telah ditentukan dan di dalamnya terdapat pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab yang jelas dalam mencapai tujuan.<sup>50</sup>

---

<sup>50</sup> Syafrida Hafni Sahir, et.al., *Pengembangan dan Budaya Organisasi*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), hal. 2-3

Gambar 4.2

## Struktur Organisasi UMKM Maju Lestari



Tabel 4.2

## Daftar anggota UMKM Maju Lestari

Jabatan	Nama
Anggota	Mbak Yati
Anggota	Mbah Upik
Anggota	Mbak Masriah
Anggota	Mbak Jakiyah
Anggota	Pak Urin
Anggota	Mbak Wati
Anggota	Mbak Umi
Anggota	Mbak Siti
Anggota	Mbak Sri

Anggota	Pak Kabib
Anggota	Mbah Rom
Anggota	Mbak Titin
Anggota	Pak Haji Sutik
Anggota	Pak Nursyam
Anggota	Mbak Suliyah
Anggota	Mbak Rini
Anggota	Bu Kat
Anggota	Mbak Anna
Anggota	Mbak Ulfa
Anggota	Bu Sobiran
Anggota	Mbak Mariati
Anggota	Mbak Harmini
Anggota	Mbak Aar
Anggota	Mbak Sofia
Anggota	Mbak Widiyati
Anggota	Mbk Tin
Anggota	Mbak Nurhayati
Anggota	Pak Budiono
Anggota	Mbak Farida

## **B. Temuan Penelitian**

### **1. Kontribusi UMKM Maju Lestari dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat di Desa Bendorejo menurut Perspektif Ekonomi Islam.**

Dalam sebuah usaha pastinya memiliki rasa tanggung jawab berupa materi dan non materi, baik kepada karyawan dan masyarakat atau lingkungan sekitar. Dan diharapkan setiap usaha memiliki kontribusi atau pengaruh positif terhadap masyarakat, sebab hal ini dapat memberikan timbal balik yang baik terhadap usaha tersebut.

Hal ini pun juga dilakukan oleh UMKM Maju Lestari yang terletak di Desa Bendorejo Kecamatan Pogalan Kabupaten

Trenggalek, usaha ini berusaha memberikan hal positif terhadap masyarakat sekitar dengan melalui kontribusinya, salah satunya yaitu dengan membuka lapangan pekerjaan, mereka mengambil tenaga kerja dari daerah lingkungan sekitar. Hal ini dibuktikan dari hasil wawancara dengan bapak Arief selaku Wakil Ketua UMKM Maju lestari, sebagai berikut :

*“iya mas, memang kami mengambil karyawan dari masyarakat sekitar sini aja, ya itung itung dapat membantu mereka yang membutuhkan pekerjaan dan bisa juga mengurangi mereka yang menganggur jadi kami hanya mengambil di sekitar sini aja dan setiap toko bisa mengambil sekitar 2 hingga 3 pegawai mas, bahkan juga bisa lebih”<sup>51</sup>*

**Table 4.3**  
**Data Jumlah Tenaga Kerja**

Tahun	Jumlah tenaga kerja		Total
	Pemasaran	Produksi	
2019	8	10	18
2020	10	12	22
2021	15	18	33

Sumber : data dari UMKM Maju Lestari

Hal ini juga dijelaskan oleh Ibu Widiyati, beliau salah satu pemilik toko di kawasan tersebut :

*“Untuk hari-hari biasa, di toko saya sendiri, saya mengambil 1 orang karwayan sudah cukup, akan tetapi jika hari-hari besar, seperti Hari Raya Lebaran saya mengambil lebih dari 2 orang karyawan ya dikarenakan ramai mas. Tapi untuk sekarang ini dimasa pandemic covid, toko saya lagi tidak butuh karyawan, saya sendiri yang langsung terjun menjaga toko, ya dikarenakan keadaan lagi sepi.”<sup>52</sup>*

<sup>51</sup> Wawancara dengan Bapak Arief selaku Wakil Ketua UMKM Maju Lestari, pada tanggal 10 November 2021, pukul 11.30

<sup>52</sup> Wawancara dengan Ibu Widiyati selaku salah satu pemilik toko di Kawasan tempe kripik Bendorejo, pada tanggal 11 November 2021, pukul 09.30

Hal ini juga disampaikan oleh Mbak Linda yang merupakan anak dari salah satu pemilik toko :

*“Kami biasanya mengambil karyawan ketika keadaan toko lagi ramai saja, semisal ketika Hari Raya Lebaran atau hari besar lainnya, karena pada saat itu sering kali pembeli yang membeludak. Kami sebenarnya hanya akan mengambil sekitar 1-2 orang saja, dan itupun hanya dari sekitar daerah Desa Bendorejo saja.”<sup>53</sup>*

Jadi dari hasil wawancara tersebut dapat digambarkan bahwa dengan adanya berdiri UMKM di desa ini memberikan efek yang positif, hal tersebut dibuktikan dengan usaha yang dapat membuka lowongan pekerjaan sehingga bisa mengurangi jumlah tenaga kerja yang menganggur, dan lebih menguntungkannya lagi mereka mengambil tenaga kerja hanya di sekitar kawasan tempe kripik tersebut.

### Gambar 4.3

#### Wawancara dengan Bapak Arief Djamhari



Sumber : data dari UMKM Maju Lestari

Dalam sebuah usaha apapun itu bila pihak yang mengelola memperhatikan atau peduli terhadap keadaan lingkungan sekitar

<sup>53</sup> Wawancara dengan Mbak Linda selaku anak dari salah satu pemilik toko di kawasan Tempe kripik Bendorejo, pada tanggal 11 November 2021, pukul 08.30

maka itu akan memberikan dampak positif terhadap usaha itu sendiri, seperti hilangnya kesan negatif di mata masyarakat dan usaha tersebut akan bisa bertahan dalam jangka waktu panjang. Dan secara tidak langsung, apabila hubungan pihak usaha dengan masyarakat sekitar terpelihara dengan baik dan dapat memberikan manfaat yang besar maka angka kesejahteraan masyarakat dapat meningkat.

Menurut Bapak Ahmad saifulloh, beliau merupakan salah satu warga Desa Bendorejo :

*“Alhamdulillah mas, setelah berdiri UMKM di sini di desa ini, pendapatan kami jadi lebih . Jadi saya setuju saja bila UMKM ini berdiri, apalagi mereka mempekerjakan karyawan mengambil dari daerah sini aja dan itu menjadi nilai lebih di mata kami”.*<sup>54</sup>

Lalu dari pendapat diatas, diperkuat dengan pendapat oleh Ibu Siti Bandiyah, beliau juga salah satu warga masyarakat :

*“Pendapat saya pribadi, saya setuju dengan adanya UMKM Maju Lestari tersebut, karena dengan berdirinya usaha itu masyarakat jadi punya penghasilan lebih mas. Pekerjaan mayoritas warga sini adalah petani dan petani tersebut akan menganggur ketika masa tander telah usai, dan itu juga cukup lama sekitar 2 hingga 3 bulan mas. Jadi pada saat itu mereka memilih membantu menggoreng tempe kripik atau apa aja yang dibutuhkan pihak pengelola usaha, ya itung itung dari pada menganggur”.*<sup>55</sup>

Seperti hal lain juga disampaikan oleh Mas Choirul Anam yang merupakan salah satu pemuda di Desa Bendorejo :

---

<sup>54</sup> Wawancara dengan Bapak Ahmad saifulloh, selaku warga masyarakat Desa Bendorejo, pada tanggal 14 November 2021, pukul 09.30

<sup>55</sup> Wawancara dengan Ibu Siti Bandiyah, selaku warga masyarakat Desa Bendorejo, pada tanggal 14 November 2021, pukul 08.00

*“Sebenarnya dengan adanya usaha UMKM di Desa Bendorejo ini, sedikitnya memberikan pengaruh posisi. Itu bisa dibuktikan dengan yang awal mula hanya sebagai ibu-ibu rumah tangga yang taunya cuma memasak dan momong (mendidik) anak sekarang sudah bisa menjadi seorang pebisnis, dan ini merupakan suatu peningkatan terhadap sumber daya manusianya”<sup>56</sup>.*

Dalam hasil wawancara dengan warga masyarakat sekitar di Desa Bendorejo, mereka setidaknya setuju dan memberikan kesan yang baik terhadap berdirinya UMKM Maju Lestari ini. Dengan banyaknya masyarakat yang antusias dan mendukung usaha ini tidak memungkinkan usaha ini akan terus berkembang dan meningkat kedepannya, sebab mereka percaya dari adanya usaha ini di kawasan tempe kripik di Desa Bendorejo dapat meningkatkan angka kesejahteraan ekonomi masyarakat sekitar.

## **2. Strategi Pemasaran UMKM Maju Lestari dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat di Desa Bendorejo**

Berdasarkan hasil dari wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap UMKM Maju Lestari, usaha yang bergerak dalam bidang pemasaran dan produksi tempe kripik dan alen-alen di Desa Bendorejo, usaha ini juga mempunyai beberapa cara yang digunakan dalam proses pemasaran atau penjualan. Mereka memberikan inovasi-inovasi terhadap produk mereka supaya bisa

---

<sup>56</sup> Wawancara dengan Mas Choirul Anam selaku salah satu pemuda masyarakat Desa Bendorejo, pada tanggal 14 November 2021, pukul 10.00

menambah daya tarik untuk konsumen, seperti halnya yang diutarakan oleh Mbak Linda selaku anak dari salah satu pemilik toko, sebagai berikut :

*“Dalam memasarkan produk, kami hanya membuka toko di rumah saja. Karena tempat tinggal kami juga berada tepat samping jalan yang ramai, sehingga hal itu menguntungkan kami dalam menjajakan produk. Strategi lain yang kami lakukan untuk memasarkan produk UMKM ini salah satunya adalah dengan berinovasi terhadap produk-produk jajanan khas Trenggalek. Jika biasanya keripik tempe pada umumnya hanya berbentuk kotak besar, ada pula produsen keripik tempe yang memproduksinya dengan bentuk bulat kecil. Lalu jika alen-alen hanya mempunyai rasa yang gurih, sekarang banyak produsen alen-alen yang berinovasi memberikan rasa-rasa yang berbeda. Ada rasa jagung, pedas dan lainnya. Semua itu dilakukan agar produk kami lebih menarik dan lebih diminati”.*<sup>57</sup>

#### Gambar 4.4

##### Jajanan dengan varian rasa



Sumber: data dari UMKM Maju Lestari

Hal lain juga disampaikan oleh Ibu Widiyati selaku pemilik salah satu toko di kawasan tersebut :

*“Cara saya memasarkan produk jajanan khas Trenggalek ini hanya dengan membuka toko di rumah saja. Karena rumah saya yang cukup strategis yaitu di tepi jalan raya yang cukup ramai memudahkan para pembeli untuk mampir ke toko dan*

<sup>57</sup> Wawancara dengan Mbak Linda selaku anak dari salah satu pemilik toko, pada tanggal 11 November 2021, pukul 08.30

*membeli produk saya. Selain itu untuk menarik para konsumen untuk membeli produk di toko, saya tidak hanya menjual produk-produk khas Trenggalek saja saya juga menerima produk-produk dari luar kota juga. Produk-produk yang saya terima biasanya datang dari kota Malang, kota Madiun, kota Tulungagung, kota Kediri dan masih ada dari beberapa kota lainnya. Biasanya produk-produk yang saya terima itu berupa makanan khas dari kota-kota tersebut”.*<sup>58</sup>

Pendapat yang serupa juga disampaikan oleh Ibu Nurhayati, beliau juga merupakan pemilik salah satu toko di kawasan tersebut :

*“Kalau dalam hal penjualan, toko kami menjual jajanan khas Trenggalek hanya di toko depan rumah ini saja, sebab toko ini termasuk strategis yaitu terletak di tepi jalan raya yang itu mudah diakses oleh pengunjung dan juga jalur ini merupakan jalur antar kabupaten atau kota dan pastinya sudah sangat ramai pengunjung. Untuk inovasi kami mencoba menjual bermacam rasa dan warna dan juga kami memiliki harga untuk setiap rasa, mulai dari yang termurah hingga yang sedang itu semua untuk menarik daya para pembeli atau konsumen”.*<sup>59</sup>

Dari hasil wawancara diatas untuk strategi pemasaran yang dilakukan oleh UMKM Maju Lestari dalam bidang pemasaran, mereka menjual jajanan di toko mereka masing-masing dan toko tersebut tepat terletak depan rumah serta tepat di tepi jalan raya, jalan yang menghubungkan antar provinsi atau kota sehingga mudah untuk diakses dan dikunjungi. Kota Trenggalek dan sekitar merupakan kota destinasi wisata maka tidak heran jika banyak para pengunjung di di kota ini dan tidak dipungkiri

---

<sup>58</sup> Wawancara dengan Ibu Widiyati selaku pemilik salah satu toko di kawasan tempe kripik, pada tanggal 11 November 2021, pukul 09.30

<sup>59</sup> Wawancara dengan Ibu Nurhayati, selaku pemilik salah satu toko di kawasan tempe kripik, pada tanggal 11 November 2021, pukul 12.00

mereka juga akan mampir di kawasan jajanan ini hanya sekedar untuk membeli sebagai oleh-oleh. Mereka juga memberikan berbagai inovasi-inovasi terhadap produk mereka, supaya banyak konsumen yang merasa tertarik untuk membeli.

Selain dari memberikan inovasi kepada produk jajanan, mereka juga memberikan taster (jajanan yang khusus untuk dicoba) sebelum membeli, jadi mereka memberikan sebuah produk jajanan khusus untuk dicicipi dulu sebelum membeli produk tersebut, hal ini dilakukan oleh pihak toko supaya pembeli tidak merasa kecewa dengan jajanan yang mereka pasarkan. Hal tersebut juga menjadi salah satu strategi dalam pemasaran, seperti hasil wawancara dengan pemilik salah satu toko di kawasan tersebut yaitu Mbak Rizky,

*“Toko kami memberikan layanan tester (jajanan khusus untuk dicicipi) kepada para pembeli yang hendak akan membeli, supaya jika nanti ada jajanan yang mlempe (tidak layak jual), mereka akan mengganti dengan yang baru. Dalam hal ini pembeli tidak akan merasa dirugikan dan menghindari hal-hal yang berkesan negatif”.*<sup>60</sup>

Pernyataan tersebut juga dipertegas oleh Bapak Budiono selaku orang tua dari Mbak Rizky pemilik salah satu toko di kawasan tersebut, sebagai berikut :

*“...dalam memasarkan produk, kami rela menghabiskan sekitar 1 sampai 2 ons jajanan khas trenggalek khususnya alen-alen dalam sehari, hal tersebut kami disediakan sebagai jajanan uji coba yang diberikan kepada konsumen sebelum*

---

<sup>60</sup> Wawancara dengan Mbak Rizky selaku pemilik salah satu toko di kawasan tempe kripik, pada tanggal 12 November 2021, pukul 12.45

*membeli produk kami, agar mereka mendapatkan jajanan yang berkualitas dan terjamin mutunya serta konsumen mendapat kepuasan dalam membeli jajanan disini”*.<sup>61</sup>

Dari hasil wawancara di atas bahwa mereka pihak toko menyediakan tester (jajanan yang khusus untuk dicoba) kepada para konsumen sebelum mereka benar-benar akan membeli produk jajanan, hal tersebut berguna untuk dapat mengetahui bahwa produk yang akan dibeli benar-benar merupakan produk yang layak dijual, tidak mengalami cacat ataupun sudah mendekati kadaluarsa. Hal tersebut menjadikan salah satu cara untuk mengikat para konsumen, agar mereka merasa mendapatkan kenyamanan dan rasa aman dalam berbelanja di toko tersebut. Dan diharapkan konsumen akan kembali membeli produk disini lagi

Disamping itu dalam strategi pemasaran juga untuk meningkatkan proses berkembangnya usaha pihak UMKM Maju Lestari membuat sistem kerjasama dengan sales penjual jajanan dari luar kota, hal ini disampaikan oleh ibu Widiyati, pemilik salah satu toko do kawasan tersebut :

*“Kita juga bekerjasama dengan seles-seles makanan yang hendak meawarkan dagangan mereka. Disini kami juga menampung beberapa makanan khas dari beberapa kota di Jawa Timur. Sistem yang kami gunakan dalam menjalin kerjasama ini adalah sistem titip. Jadi mereka menaruh dagangan mereka disini, nantinya setiap satu bulan sekali mereka akan datang lagi dan mengecek barang yang mereka*

---

<sup>61</sup> Wawancara dengan Bapak Budiono selaku bapak orang tua dari salah satu pemilik toko di kawasan tempe kripik, pada tanggal 12 November 2021, pukul 12.45

*titipkan sudah terjual atau belum. Nantinya dari saya akan memberikan uang sejumlah barang yang telah terjual, dan akan mengembalikan barang yang telah mencapai kadaluarsanya. Hal ini kami lakukan karena jika hanya produk-produk khas Trenggalek saja yang kami jajakan itu sangat kurang. Serta untuk pengemasannya sendiri untuk jajanan khas Trenggalek juga kurang menarik. Sehingga saya berminat untuk menjual produk-produk dari luar Trenggalek, karena kemasannya lebih menarik.”<sup>62</sup>*

Hal yang sama juga disampaikan oleh Ibu Farida, beliau juga merupakan pemilik salah satu toko dikawasan tersebut :

*“Awalnya toko saya hanya berisi sedikit dagangan, namun lamalama banyak yang menitipkan jajanannya. Mereka (sales) biasanya menitipkan dagangannya untuk dijualkan. Mereka biasanya datang 1-2 bulan sekali untuk melihat barangnya sudah terjual atau belum. Sistem yang kami gunakan adalah titipan, jadi ketika barang sudah kadaluarsa dan belum terjual maka, mereka akan mengambil kembali dagangannya dan mengganti dengan yang baru”<sup>63</sup>*

Dari hasil wawancara di atas dapat ditarik kesimpulan, pada UMKM Maju Lestari mereka terus melakukan trobosan dalam strategi pemasaran yaitu melakukan kerjasama dengan pihak sales makanan lain dari luar kota. Mereka menganggap kegiatan ini saling menguntungkan satu sama lain, dan juga untuk terus mendapatkan pendapatan yang lebih. Tujuan lain agar produk yang mereka jajakan bisa lebih bermacam-macam jenis, sehingga pembeli akan memiliki banyak pilihan dan merasa akan tertarik untuk membelinya.

---

<sup>62</sup> Wawancara dengan Ibu Widiyati selaku pemilik salah satu toko di kawasan tempe kripik, pada tanggal 11 November 2021, pukul 09.30

<sup>63</sup> Wawancara dengan Ibu Farida selaku pemilik salah satu toko di kawasan tempe kripik, pada tanggal 19 November 2021, pukul 11.00

### **3. Faktor Pendukung dan Penghambat dihadapi UMKM Maju Lestari dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat di Desa Bendorejo**

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terkait faktor pendukung yang dihadapi UMKM Maju Lestari di Desa Bendorejo memiliki beberapa faktor, yaitu sebagai berikut :

#### **a. Modal**

Modal merupakan sesuatu hal yang sangat penting yang menjadi pondasi atau dasar dalam menjalankan sebuah usaha. Karena seseorang jika ingin memulai dalam usaha salah satu hal yang harus diperhatikan terlebih dahulu adalah mengenai modal yang akan digunakan. Hal ini juga menjadi bahan wawancara kepada pihak UMKM Maju Lestari. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Arief Djamhari selaku Wakil Ketua UMKM, sebagai berikut :

*“Awal mulanya usaha ini menggunakan dana modal pribadi dari masing-masing pemilik usaha, untuk penjual pun juga masih sedikit, sampai akhirnya banyak yang memulai usaha yang sama. Dan kemudian mulailah usaha ini dilirik oleh pemerintah daerah, mereka memberikan suntukan dana, sehingga usaha ini perlahan mulai berkembang. Pemerintah Daerah melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag) memiliki harapan yang besar terhadap UMKM kami ini, dan mereka juga mendukung penuh setiap kegiatan yang dilakukan usaha ini”.*<sup>64</sup>

---

<sup>64</sup> Wawancara dengan Bapak Arief Djamhari selaku Wakil Ketua UMKM Maju Lestari, pada tanggal 10 November 2021, pukul 11.30

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Widiyati, salah satu pemilik toko :

*“Pada mulanya saya membangun usaha ini juga kecil-kecilan, dan itupun hanya bermodalkan meja dan beberapa jajanan khas trenggalek (tempe kripiK dan alen-alen), modal awal yang saya gunakan sekitar 1 juta saja, dan itu pun juga dana saya pribadi kemudian usaha kami semakin berkembang, pihak pemerintah daerah pun juga memberikan suatu pelatihan kepada kami seperti cara pemasaran dan produksi juga pihak pemerintah daerah memberikan bantuan berupa dana”.*<sup>65</sup>

Dari hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa terkait dana modal awal mereka mengambil dari dana pribadi masing-masing, kemudian lambat laun semakin berkembangnya usaha tersebut pihak pemerintah daerah mulai memperhatikan dan mereka juga mengadakan sosialisasi serta pelatihan kepada para pemilik usaha seperti pelatihan tentang pemasaran, pengemasan dan juga produksi, bagaimana cara penggorengan tempe kripiK yang baik dan benar. Pihak pemerintah daerah juga memberikan suntikan dana kepada mereka, untuk supaya usaha ini dapat terus berkembang dan mandiri dalam menjalankan usahanya.

#### b. Sponsor

---

<sup>65</sup> Wawancara dengan Ibu Widiyati, selaku salah satu pemilik toko dikawasan tempe kripiK, pada tanggal 11 November 2021, pukul 09.30

Sponsor merupakan bentuk dukungan secara materi atau finansial dan juga bisa berupa hibah atau peminjaman asset suatu perusahaan ke pihak perorangan atau organisasi. Dan dalam hal ini juga dilakukan oleh pihak UMKM Maju Lestari, mereka mendapatkan sponsor dari suatu perusahaan yaitu dari PT. Gudang Garam Tbk. Perusahaan ini merupakan salah satu industry rokok terbesar di Indonesia yang terletak di Kota Kediri Provinsi Jawa Timur.

Hal tersebut sudah dijabarkan oleh Bapak Arief Djamhari selaku Wakil Ketua UMKM, sebagai berikut :

*“.....Disini memang ada sponsor, mereka dari salah satu pabrik rokok di Kota Kediri yaitu PT Gudang Garam, mereka memberikan fasilitas atau aset barang yang sudah disiapkan dari pihak pabrik sendiri seperti etalase, tempat sampah, papan nama, dan fasilitas lainnya”*.<sup>66</sup>

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Nurhayati, selaku salah satu pemilik toko di kawasan tersebut :

*“Sponsor disini juga ada, kalau tidak salah dari pabrik rokok Gudang Garam dari Kota Kediri, mereka memberikan dana dan fasilitas, misal saat masa pandemi ini mereka memberikan tempat cuci tangan, sabun, dan hansanitaizer”*.<sup>67</sup>

Juga disampaikan oleh Ibu Widiyati, salah satu pemilik toko, sebagai berikut :

---

<sup>66</sup> Wawancara dengan Bapak Arief Djamhari, selaku Wakil Ketua UMKM Maju Lestari, pada tanggal 10 November 2021, pukul 11.30

<sup>67</sup> Wawancara dengan Ibu Nurhayati selaku salah satu pemilik toko di kawasan tempe kripik, pada tanggal 11 November 2021, pukul 12.00

*“iya mas, di toko kami ada sponsor dari PT. Gudang Garam mereka datang dengan sendirinya tanpa sini harus menyetorkan proposal, dan mereka setiap tahun juga memberikan souvenir kepada kami seperti sajadah, rukuh dan alat solat lainnya”*.<sup>68</sup>

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan dengan adanya sponsor yang sudah masuk pada UMKM ini berarti mereka sudah menganggap toko kawasan jajanan khas Trenggalek ini sudah besar, disamping itu keberadaan para sponsor memberikan support dan dukungan atas berkembangnya usaha ini. Dan diharapkan dengan adanya sponsor tersebut usaha ini mampu bertahan dan terus berkembang.

#### c. Pelatihan

Dalam melakukan sebuah kegiatan usaha pasti ada yang namanya pelatihan, dan pelatihan sendiri sangat berguna bagi berjalannya usaha demi untuk mendapatkan tujuan yang ingin dicapai. Pelatihan berguna untuk meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) dan memanfaatkan Sumber Daya Alam (SDA) yang ada.

Seperti halnya yang dilakukan oleh UMKM Maju Letari, mereka sangat membutuhksn sebuah pelatihan terhadap SDM mereka. Mengingat latarbelakang mereka adalah petani jadi minim akan pengalaman dalam dunia

---

<sup>68</sup> Wawancara dengan Ibu Widiyati selaku salah satu pemilik toko di kawasan tempe kripik, pada tanggal 11 November 2021, pukul 09.30

bisnis. Maka dari itu pihak pemerintah daerah memberikan pelatihan dan sosialisasi terhadap pihak UMKM supaya mereka bisa menjalankan bisnis usahanya dengan lancar. Hal tersebut juga dibenarkan dari hasil wawancara kepada Bapak Arief Djamhari selaku Wakil Ketua UMKM, beliau mengatakan :

*“Awal pemerintah daerah melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag) mengadakan pelatihan untuk para pelaku usaha UMKM di daerah ini. Mereka mengadakannya setiap 1-2 bulan sekali. Mereka memberikan pengarahan untuk para pembuat keripik tempe (produsen) bagaimana cara menggoreng keripik tempe agar warnanya bisa bagus, lalu bahan baku apa saja yang baik untuk digunakan dan masih banyak lagi pengetahuan yang mereka berikan. Kemudian untuk bagian pemasaran mereka memberikan pengarahan, cara memasarkan produk serta cara memilih produk yang benar. Namun pelatihan itu hanya dijalankan pada awal-awal usaha ini dibuat”.*<sup>69</sup>

Hal serupa juga di kemukakan oleh Ibu Farida selaku salah satu pemilik toko di kawasan tersebut :

*“Dulu waktu awal usaha ini, dari pihak pemerintah daerah memberikan pelatihan untuk semua anggota UMKM, baik itu dibagian produksi maupun bagian pemasaran. Kami diajari bagaimana cara pengemasan produk yang baik, cara pemasarannya dan masih banyak lagi. Namun pelatihan hanya saya ikuti beberapa kali saja, setelah itu dari pemerintah belum ada lagi mengadakan pelatihan lagi”.*<sup>70</sup>

---

<sup>69</sup> Wawancara dengan Bapak Arief Djamhari selaku Wakil Ketua UMKM Maju Lestari, pada tanggal 10 November 2021, pukul 11.30

<sup>70</sup> Wawancara dengan Ibu Farida selaku pemilik salah satu toko di kawasan tempe kripiik, pada tanggal 19 November 2021, pukul 11.00

Pihak pemerintah daerah melalui Disperindag memberikan berbagai pelatihan kepada para pelaku UMKM di Kota Trenggalek pada umumnya, mereka berupaya untuk memberikan dukungan bukan hanya sebatas materi akan tetapi juga tindakan yang nyata. Mereka berupaya memberikan pengetahuan yang lebih bagi para pengusaha baru, agar kedepannya mereka bisa menjalankan usahanya dengan lebih baik. Dengan memberikan berbagai pelatihan-pelatihan khusus kepada mereka dan dengan begitu diharap dapat mengembangkan secara mandiri dalam menjalankan usahanya.

Disamping itu, UMKM Maju Lestari ini juga memiliki beberapa kendala atau hambatan yang dihadapi dalam menjalankan usahanya, seperti diantaranya :

a. Pemasaran

Dalam kegiatan usaha masalah penjualan merupakan hal yang sangat penting, karena dari situ pemilik usaha akan mendapatkan keuntungan lebih yang tentunya bisa menaikkan angka pendapatan. Lalu pada UMKM Maju Lestari ini dalam pemasaran juga memiliki kelemahan, seperti hal yang disampaikan oleh Bapak Arief Djamhari :

*“Kalau terkait kendala dalam usaha ini pasti ada, kalau kami kan memproduksi juga memasarkan berupa*

*jajanan khas Trenggalek dan disini kami berperan sebagai penjual, jadi semua produk kami itu akan laku jika ada pembeli atau konsumen. Apabila pembeli atau konsumen tersebut ramai ya kami mendapat keuntungan lebih akan tetapi jika pembeli sepi maka keuntungan kami juga menurun, jadi itu yang menjadi masalahnya”.*<sup>71</sup>

Disisi lain pernyataan serupa juga disampaikan oleh Ibu Widiyati, beliau merupakan salah satu pemilik toko di kawasan tersebut :

*“Memang masalah yang toko kami hadapi salah satunya tentang penjualan, karena kami tergantung pada pembeli. Apalagi sekarang ini di saat pandemi covid jumlah pembeli menurun drastic dan itu berimbas pada produk serta pendapatan kami”.*<sup>72</sup>

Dilihat dari pernyataan di atas, pada usaha jajanan khas Trenggalek salah satu yang menjadi masalah atau kelemahan pada bagian pemasaran, karena mereka hanya mengandalkan pada pihak pembeli atau konsumen saja. Jika pembeli ramai maka tingkat pendapatan atau keuntungan akan bertambah tapi jika angka pembeli rendah maka tingkat pendapatan atau keuntungan pun juga menurun.

#### b. Produk

UMKM Maju Lestari ini merupakan usaha yang bergerak dalam bidang pemasaran dan produksi jajanan

---

<sup>71</sup> Wawancara dengan Bapak Arief Djamhari selaku Wakil Ketua UMKM Maju Lestari, pada tanggal 10 November 2021, pukul 11.30

<sup>72</sup> Wawancara dengan Ibu Widiyati selaku pemilik salah satu toko di kawasan tempe kripik, pada tanggal 11 November 2021, pukul 09.30

khas Kabupaten Trenggalek, jajanan dipasarkan disini sudah sangat bervariasi mulai asli produk daerah sendiri hingga produk dari luar daerah, produk asli sendiri berupa tempe kripiik dan alen-alen. Seperti yang disampaikan oleh Ibu Nurhayati selaku pemilik salah satu toko di kawasan tersebut :

*“Kami disini menjual jajanan khas Trenggalek yaitu tempe kripiik dan alen-alen, akan tetapi lambat laun semakin berkembangnya usaha, jajanan yang kami pasarkan sudah semakin banyak jenisnya, seperti manco, kripiik sukun, sale, dan masih banyak lagi”*<sup>73</sup>

Hal tersebut di perjelas oleh bapak Arif Djamhari selaku Wakil Ketua UMKM, sebagai berikut :

*“Jajanan yang kami pasarkan sudah bermacam-macam jenis produknya, akan tetapi sebagian produk itu merupakan titipan dari orang lain, karena mereka menganggap sini sudah toko besar dan sudah mempunyai nama, jadi ya banyak dari pihak yang menitipkan jajanannya disini. Akan tetapi fokus kami tetap jajanan khas Trenggalek, alen-alen dan tempe kripiik. Terkait produk ini yang kami masalahkan adalah memiliki masa kadaluarsa, untuk tempe kripiik masa kadaluarsa yaitu 10 hari dan untuk alen-alen sendiri sekitar 7 hari”*<sup>74</sup>

Dari hasil wawancara di atas, dapat dijelaskan bahwa untuk produk jajanan khas Trenggalek memiliki masa kadaluarsa dan itu membuat para pihak toko harus benar-benar bisa mengatur dalam pembelian stok jajanan,

---

<sup>73</sup> Wawancara dengan Ibu Nurhayati selaku pemilik salah satu toko di kawasan tempe kripiik, pada tanggal 19 November 2021, pukul 12.00

<sup>74</sup> Wawancara dengan Bapak Arief Djamhari selaku Wakil Ketua UMKM Maju Lestari, pada tanggal 10 November 2021, pukul 11.30

ketika pasaran ramai mereka bisa mengambil stok jajanan dalam jumlah banyak, kan tetapi jika pasaran sepi sebaiknya mengambil stok jajanan dalam jumlah sedikit, itu semua dilakukan untuk meminimalisir kerugian yang dialami pihak toko.

c. Sumber Daya Manusia (SDM)

Dalam kegiatan usaha hal yang sangat penting lagi yang harus diperhatikan yaitu permasalahan terkait Sumber Daya Manusia (SDM), karena SDM merupakan kunci yang menentukan perkembangan dalam sebuah organisasi, perusahaan dan kegiatan usaha. Dengan SDM yang baik dan handal maka akan menjadikan berjalannya usaha menjadi mudah dan sesuai dengan tujuan yang diinginkan.

Dalam UMKM Maju Lestari juga memiliki kelemahan yang terkait dengan Sumber Daya Manusia, dan itu menjadikan penghambat dalam menjalankan kegiatan usaha. Seperti halnya dengan pernyataan Bapak Arief Djamhari selaku Wakil Ketua UMKM Maju Lestari :

*“Mayoritas pekerjaan warga Desa Bendorejo sini adalah petani, dan rata-rata pemilik toko di kawasan jajanan ini awalnya sebagai ibu rumah tangga. Jadi mereka masih minim akan pengetahuan tentang usaha bisnis, sehingga untuk berkembangnya usaha pun masih butuh waktu dan proses yang panjang”.*<sup>75</sup>

---

<sup>75</sup> Wawancara dengan Bapak Arief Djamhari selaku Wakil Ketua UMKM Maju Lestari, pada tanggal 10 November 2021, pukul 11.30

Mengingat bahwa peran SDM yang begitu penting dan merupakan kunci dalam suatu kegiatan usaha maka pihak UMKM pun juga perlahan-lahan meningkatkan mutu SDM dengan mengikuti berbagai pelatihan atau sosialisasi yang diberikan oleh pihak pemerintah daerah melalui disperindag. Dalam hal ini peran pemerintah daerah sangatlah diharapkan dalam memberikan arahan dan pelatihan supaya usaha jajanan tempe kripiK di Desa Bendorejo ini terus berkembang dan mandiri menjalankan usahanya.

Hal serupa lagi juga disampaikan oleh Ibu Nurhayati, beliau adalah pemilik salah satu toko di kawasan tempe kripiK tersebut :

*“kami awalnya bingung dalam menjalankan usaha ini, sebab basic atau dasar kami adalah ibu rumah tangga, jadi kami memulai usaha pun dari nol (awal). Dan untungnya pihak pemerintah daerah memberikan pelatihan terkait dengan bisnis ini, mulai dari produksi, pengemasan dan pemasaran ”.*<sup>76</sup>

Demi proses berkembangnya usaha ini menjadi lebih baik lagi, mereka terus melatih kemampun dalam berbisnis walau itu bukan basic mereka. Mereka menganggap usaha ini pastinya akan mengalami perkembangan yang baik di masa yang akan datang. Seiring

---

<sup>76</sup> Wawancara dengan Ibu Nurhayati selaku pemilik salah satu toko di kawasan tempe kripiK, pada tanggal 11 November 2021, pukul 12.00

berjalannya waktu dan kemauan mereka dalam menjalankan usaha, mereka berharap bahwa dari kegagalan atau kemauan menjadi keberhasilan yang memberikan peluang bisnis yang menguntungkan.

### **C. Analisis Data**

#### **1. Kontribusi UMKM Maju Lestari dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat di Desa Bendorejo menurut Perspektif Ekonomi Islam**

Setelah melakukan pengamatan dan penelitian di Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Maju Lestari dan beberapa warga masyarakat sekitar, dapat dianalisis bahwa UMKM Maju Lestari ini telah memberikan dampak yang positif dan bagus bagi masyarakat di sekitar kawasan UMKM. Hal ini dapat dilihat dari peran atau kontribusinya dalam menjalankan usaha mereka tidak serta merta mendirikan usaha hanya mencari keuntungan pribadi akan tetapi juga memperhatikan aspek keadaan lingkungan sekitar. Seperti halnya dalam urusan tenaga kerja, pihak UMKM memberikan lowongan pekerjaan untuk membantu usahanya mereka mengambil dari masyarakat lingkungan sekitar.

Secara tidak langsung UMKM ini juga mengurangi jumlah angka pengangguran yang notabnya adalah urusan pihak pemerintah, karena masalah pengangguran merupakan hal yang dapat menghambat

kemajuan perekonomian suatu daerah juga negara. Dampak pengangguran salah satunya yaitu dapat memicu seseorang untuk melakukan tindakan kriminal, seseorang akan melakukan tindakan apapun asal kebutuhan ekonominya terpenuhi dan apabila jika terjadi maka akan meresahkan masyarakat lingkungan juga.

Disamping itu dengan berdirinya UMKM Maju Lestari ini mendapat respon yang baik oleh masyarakat, hal tersebut sudah dibuktikan dari hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti terhadap masyarakat sekitar. Mereka berpendapat bahwa dengan adanya usaha tersebut bisa menaikkan angka pendapatan untuk mereka. Hal tersebut dilihat dari pekerjaan mayoritas masyarakat Desa Bendorejo ini adalah petani, mereka mendapatkan hasil dari petani setelah masa panen, dari awal hingga masa panen itu diperkirakan kurang lebih 4 bulan, maka petani akan menganggur jika pada masa menunggu panen tersebut. Dan kehadiran usaha Tempe kripik ini di UMKM Maju Lestari bisa memberikan tambahan pendapatan untuk biaya keseharian mereka. Mereka juga menilai bahwa usaha ini bisa berkembang lagi ke depannya, karena mendapat support atau dukungan dari masyarakatnya sendiri.

Disisi lain secara tidak langsung, UMKM ini menularkan pengetahuan kepada masyarakat terkait usaha bisnis, mulai dari produksi yaitu cara menggoreng yang baik, bagaimana menggoreng tempe kripik supaya mendapat hasil yang berkualitas, lalu pemasaran

yaitu bagaimana cara agar bisa menarik pelanggan, cara menghitung keuntunagn atau laba, juga dari pengemasan mereka mendapat pengetahuan tentang pengemasan barang yang rapi, bersih dan baik. Maka UMKM ini setidaknya bisa meningkatkan nilai Sumber Daya Manusia (SDM)nya pada lingkup masyarakat sekitar dan hal tersebut bisa mendorong angka kesejahteraan msyarakat menjadi lebih baik lagi.

## **2. Strategi Pemasaran UMKM Maju Lestari dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat di Desa Bendorejo**

Dari paparan data di atas dapat dijelaskan bahwa untuk strategi pemasaran yang dilakukan oleh UMKM Maju Lestari yaitu dengan memberikan inovasi terhadap produk mereka. Seperti pada tempe kripiik, bentuk dan rasa mereka buat bermacam-macam, awal untuk bentuk tempe kripiik kotak lebar kemudian mereka rubah menjadi kecil dan ada yang bulat, lalu untuk rasa juga ada beberapa rasa. Untuk alen-alen juga mendapat inovasi, sekarang untuk jajanan alen-alen mereka buat bervariasi rasa seperti manis, pedas, original dan beberapa rasa lain, itu semua mereka lakukan sebagai strategi dalam memasarkan poduknya, supaya pembeli tidak merasa bosan dan tertarik akan rasa-rasa yang lain.

Secara strategi pemasaran mereka lakukan tidak lain yaitu untuk mendapatkan jumlah pembeli atau konsumen yang lebih banyak,

karena mengingat sulit nya persaingan usaha di masa sekarang ini, maka banyak usaha yang berusaha untuk tetap bertahan dan eksis ditengah-tengah ketatnya persaingan usaha.

Terkait pendapatan yang diterima oleh pihak UMKM, dari hasil wawancara peneliti terhadap para pemilik toko di kawasan tempe kripik tersebut bahwa mereka mendapatkan peningkatan pendapatan yang lumayan signifikan yaitu hampir 70% dari pendapatan awal sebelum berdirinya UMKM tersebut. Ini menandakan bahwa dengan adanya UMKM ini sangatlah bermanfaat dan menguntungkan terhadap para pemilik toko, sebab dengan begini nilai pendapatan mereka akan terus naik.

Di sisi lain strategi pemasaran juga dilakukan pihak UMKM demi untuk bertahan mempertahankan usahanya mereka bekerjasama dengan para sales makanan, mereka berasal dari luar Kabupaten Trenggalek, seperti Malang, Blitar, Tulungagung, Kediri dan beberapa kota lain dan jajanan yang mereka titipkan adalah jajanan cii khas dari kota mereka masing-masing. Mereka menggunakan sistem titip barang, dengan sistem ini mereka menitipkan barang kemudian sekitar 1 hingga 2 bulan akan mereka datang, sudah laku berapa dan belum laku berapa. Disini mereka menggunakan sistem bagi hasil untuk barang biasanya mendapat bagian seberapa persen dari total harga keseluruhan barang. Jadi dengan adanya kerjasama ini maka akan membuat produk yang di jajakan di kawasan ini menjadi beraneka

ragam tidak hanya asli jajanan Trenggalek tetapi juga terdapat jajanan khas dari beberapa daerah lain.

### **3. Faktor Pendukung dan Penghambat dihadapi UMKM Maju Lestari dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat di Desa Bendorejo**

Di setiap kegiatan usaha bisnis pastinya akan menghadapi hambatan atau kendala dan juga pendukung usaha, hal tersebut sudah wajar ditemui dalam kegiatan usaha, seperti contoh yang dialami pada UMKM Maju Lestari ini, dalam usaha yang bergerak pada produksi dan pemasaran jajanan khas Trenggalek ini juga menemui faktor hambatan dan faktor pendukung.

Dari hasil wawancara dan observasi diatas, dapat di analisis bahwa usaha ini memiliki beberapa faktor pendukung yaitu dalam segi modal, untuk modal memang benar mereka mendirikan usaha ini dengan modal pribadi mereka tapi tambah laun usaha ini sudah dilirik oleh pemerintah daerah, pada akhirnya pihak pemerintah melalui disperindag memberikan beberapa modal dana dan modal barang atau aset operasional, juga mereka memberikan berbagai pelatihan kepada UMKM Maju Lestari, terkait produksi, pemasaran dan juga pengemasan. Usaha ini juga sudah mempunyai sponsor dari perusahaan yang cukup besar yaitu dari PT. Gudang Garam Tbk,

mereka memberikan bantuan materi dan non materi seperti papan nama, spanduk, meja etalase beberapa bantuan lain.

Untuk kendala dalam yang dihadapi oleh usaha ini diantaranya bagian pemasaran, mereka hanya mengandalkan keuntungan dari banyaknya konsumen yang membeli jajanan mereka, jika konsumen ramai maka keuntungan toko pun juga meningkat akan tetapi jika konsumen rendah maka keuntungan pun juga sedikit seperti yang di alami saat ini di masa terdampak pandemi covid, perekonomian Indonesia yang melemah dan lesu semua kegiatan ekonomi pun juga terdampak menjadi menurun. Untuk produk, kelemahan dalam masalah ini yaitu produk jajanan memiliki masa kadaluarsa apabila tidak bisa mengatur dalam pengeluaran dan pemasukan stok barang maka toko akan mengalami kerugian. Kendala lain yang terjadi yaitu tingkat Sumber Daya Manusia (SDM) yang lemah, karena basic atau dasar kemampuan anggota UMKM ini merupakan petani dan ibu rumah tangga maka mereka akan kesulitan jika memasuki dunia bisnis. Akan tetapi mereka juga sadar akan kelemahan mereka itu, demi terus berkembangnya usaha ini mereka meningkatkan pengetahuan tentang bisnis ini dengan mengikuti berbagai pelatihan-pelatihan yang di adakan oleh pemerintah daerah melalui disperindag. Pemerintah daerah juga memberikan harapan kepada UMKM ini supaya terus bertahan dan mandiri dalam menjalankan usahanya.