

**STRATEGI PRODUK MINUMAN HERBAL WASIAH
MENGKUDU SEBAGAI OBAT TRADISIONAL DALAM
PENGEMBANGAN USAHA MIKRI KECIL MENENGAH
(UMKM) di DESA SEBAUNG KECAMATAN GENDING
KABUPATEN PROBOLINGGO**

SKRIPSI



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Oleh:

Diana Alkarima Andriyani

NIM : 201105020032

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
MARET 2024**

**STRATEGI PRODUK MINUMAN HERBAL WASIAH
MENGKUDU SEBAGAI OBAT TRADISIONAL DALAM
PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH
(UMKM) DI DESA SEBAUNG, KECAMATAN GENDING,
KABUPATEN PROBOLINGGO**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Program Studi Ekonomi Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Oleh:
Diana Alkarima Andriyani
NIM : 201105020032

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
MARET 2024**

**Strategi Produk Minuman Herbal Wasiah Mengkudu sebagai
Obat Tradisional dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil
Menengah (UMKM) di Desa Sebaung, Kecamatan Gending,
Kabupaten Probolinggo**



SKRIPSI

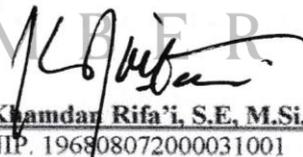
Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

Diana Alkarima Andriyani
NIM : 201105020032

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

Disetujui Pembimbing


Prof. Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si., CHRA
NIP. 196808072000031001

**Strategi Produk Minuman Herbal Wasiah Mengkudu sebagai
Obat Tradisional dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil
Menengah (UMKM) di Desa Sebaung, Kecamatan Gending,
Kabupaten Probolinggo**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Senin

Tanggal : 29 April 2024

Tim Penguji

Ketua



Siti Indah Purwaning Yuwana, S.Si., M.M

NIP: 198509152019032005

Sekretaris



Siti Alfiyah, S.EI., M.E

NIP: 198701282023212028

Anggota :

1. Dr. Mahmudah, M.EI

2. Prof. Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si., CHRA

Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Ubaidillah, M.Ag.

NIP: 196812261996031001

MOTTO

... إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ
بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُونِهِ ۗ مِن وَّالٍ ﴿١١﴾

Artinya: “...Sesungguhnya Allah tidak merubah Keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, Maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia}.(QS. Ar-Ra’d [13]:11).*



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

* QS. Ar-Ra’d [13]:11

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puji syukur bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir berupa skripsi ini hingga selesai. Skripsi yang telah terselesaikan ini, penulis persembahkan kepada :

1. Panutanku Ayahanda Andriono dan Pintu Surgaku, Ibunda Tatik Sumyani. Beliau yang sudah menyemangati serta mendoakan sampai titik, dimana penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan lancar.
2. Untuk adik saya Khoirotunissa Andriyani. Dia yang telah memberikan dukungan dan motivasi serta mendoakan sampai titik, dimana penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan lancar.
3. Sahabat “NADIFNI”, Nanda, Asmaul Husna, Dian, Ika, Fani, Nifa, Ila yang sudah kebersamai dan ikut memotivasi penulis sehingga tugas akhir ini bisa selesai.
4. Terimakasih Diana Alkarima Andriyani, diri saya sendiri yang telah bekerja keras dan berjuang sejauh ini. Mampu mampu mengandalkan diri dari berbagai tekanan diluar keadaan dan tak pernah memutuskan menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini, dengan penyelesaian sebaik dan maksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri.
5. Universitas Islam Negeri Kyai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah menjadi tempat yang nyaman bagi peneliti dalam menuntut ilmu.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur peneliti sampaikan kepada Allah SWT atas kenikmatannya berupa nikmat kesehatan dan kesempatan sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Tentunya kesuksesan peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini tidak terlepas dari dukungan banyak pihak. Oleh karena itu, peneliti menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., M.M., CPEM. selaku Rektor Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang memberikan dukungan serta semangat kepada seluruh mahasiswa selama perkuliahan.
2. Bapak Dr. H. Ubaidillah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang memberikan arahan kepada mahasiswa fakultas FEBI dalam proses perkuliahan
3. Bapak Dr. M.F. Hidayatull, S.H.I., M.S.I. selaku Ketua Jurusan Program Studi Ekonomi Syariah yang telah memberikan masukan serta saran terhadap penyelesaian skripsi.
4. Bapak Prof. Dr. Khamdan Rifa'i, SE.M.Si,CHRA. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah sabar dan ikhlas membimbing penulis hingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.
5. Segenap Dosen yang telah memberikan ilmunya kepada Peneliti sebagai bekal hidup di dunia dan akhirat.
6. Ibu Wasiah selaku owner dari usaha Wasiah mengkudu dan segenap karyawan wasiah mengkudu yang telah banyak membantu dalam proses penyusunan skripsi ini.

Peneliti menyadari penelitian ini jauh dari kata sempurna, oleh sebab itu kritik dan saran yang membangun sangat peneliti harapkan demi kesempurnaan penelitian ini.

Jember, 15 Maret 2024

Peneliti

ABSTRAK

Diana Alkarima Andriyani, Prof. Dr. Khamdan Rifa'i, S.E.M.Si,CHRA 2024:
Strategi Produk Minuman Herbal Wasiah Mengkudu sebagai Obat Tradisional dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Sebaung, Kecamatan Gending, Kabupaten Probolinggo

Kata Kunci: *Strategi Produk, Pengembangan Usaha*

Ketatnya persaingan pasar Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) menjadi tantangan tersendiri bagi para pelaku UMKM. Mereka dituntut untuk berpikir kreatif baik kreatif dalam produk ataupun dalam pemasarannya guna memenangkan persaingan pasar.

Fokus penelitian dalam skripsi ini adalah: 1) Bagaimana proses produksi minuman herbal yang dilakukan kelompok wasiah mengkudu di desa sebaung kecamatan gending kabupaten probolinggo ? 2) Bagaimana strategi pengembangan produk yang dilakukan dalam meningkatkan produksi minuman herbal di desa sebaung kecamatan gending kabupaten probolinggo? 3) Bagaimana strategi pengembangan produk yang dilakukan dalam meningkatkan pengembangan UMKM herbal wasiah mengkudu di desa sebaung kecamatan gending kabupaten probolinggo.

Tujuan penelitian ini yaitu melakukan strategi pengembangan produk yang dilakukan dalam meningkatkan pengembangan UMKM herbal wasiah mengkudu di desa sebaung kecamatan gending kabupaten probolinggo.

Penelitian dalam skripsi ini menggunakan metode kualitatif dengan jenis *deskriptif*. Penentuan subjek penelitian dipilih secara *Purposive*. Menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi dalam mengumpulkan informasi. Informasi yang diperoleh di analisis data dengan metode Interaktif Miles, Humberman dan Saldana yaitu dengan 4 langkah. Uji keabsahan data menggunakan triangulasi sumber Untuk menguji keabsahan informasi yang diperoleh menggunakan teknik triangulasi sumber.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwasahnya pengembangan produk di usaha minuman herbal wasiah mengkudu sudah sesuai dengan konsep pengembangan produk, akan tetapi ada beberapa hal yang perlu jadi perhatian bagi pihak usaha minuman herbal wasiah mengkudu dalam pengelolaan kedepannya. Manfaat pengembangan produk bagi UMKM wasiah mengkudu cenderung memberikan manfaat positif terhadap pengembangan UMKM dan perubahan yang lebih baik, ekonomi, kesehatan masyarakat di desa sebaung kecamatan gending kabupaten probolinggo.

DAFTAR ISI

COVER.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
MOTTO.....	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian.....	7
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian.....	9
E. Definisi Istilah.....	10
F. Sistematika Pembahasan.....	14
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	16
A. Penelitian Terdahulu.....	16
B. Kajian Teori.....	31
BAB III METODE PENELITIAN.....	48
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	48
B. Lokasi Penelitian.....	48
C. Subyek Penelitian.....	49
D. Teknik Pengumpulan Data.....	50

E. Analisis Data.....	52
F. Keabsahan Data.....	55
G. Tahap-tahap Penelitian	56
BAB IV PENYAJIAN DATA	58
A. Gambaran Obyek penelitian	58
1. Gambaran Umum Dan Sejarah Usaha Wasiah Mengkudu.....	58
2. Letak Geografis	58
3. Visi dan Misi Wasiah Mengkudu	59
4. Struktur Organisasi Usaha Wasiah Mengkudu.....	59
B. Penyajian Data dan Analisis	60
C. Pembahasan Temuan	73
BAB V PENUTUP	82
A. Kesimpulan.....	82
B. Saran	83
DAFTAR PUSTAKA	84
LAMPIRAN-LAMPIRAN	



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Persamaan dan Perbedaan Pada Penelitian Terdahulu	27
Tabel 2.2 Jenis-Jenis Strategi Pengembangan produk.....	40



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

Gambar Struktur Organisasi Usaha Wasiah Mengkudu	59
Gambar 4.1 Proses Pengeringan.....	66
Gambar 4.2 Proses penggilingan buah mengkudu.....	69
Gambar 4.3 Wasiah Mengkudu mengikuti event Bazar UMKM IKAWATI....	71



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Salah satu bahan masa kini. Banyak produk minuman yang dikembangkan berbasis rempah-rempah. Seiring berkembangnya zaman, masyarakat pun menuntut segala sesuatunya dengan cepat dan realistis.

Hal yang sama berlaku untuk makanan dan minuman. Orang-orang menyukai produk ini. Makanan dan minuman instan. Makanan instan merupakan makanan yang mudah disajikan atau dapat dikonsumsi dalam waktu yang relatif singkat, seperti minuman bubuk instan. Buah mengkudu (*Morinda citrifolia*L) mempunyai nilai gizi air (89,10%), abu (1,20%), protein (2,90%), lipid (0,60%), karbohidrat (2,20%), serat (3%) (Lie, 2005). Konten Kreatif Mengkudu memiliki manfaat bagi kesehatan dan juga mengandung beberapa asam, terutama asam askorbat yang merupakan sumber vitamin C. Ini adalah antioksidan yang sangat baik. Buah mengkudu juga mengandung asam. Apa itu asam kaproat dan asam rostat, yang menimbulkan aroma menyengat yang tidak sedap pada buah mengkudu. Parfum ini bisa dihilangkan dengan menambahkan rasa atau aroma. Perlu dilakukan proses untuk mengubah buah mengkudu menjadi pangan kesehatan fungsional. Salah satunya dengan mengolah buah mengkudu menjadi segera minum instan.¹

¹ Nurhidayah, Sukainah, Fadilah." Analisis Mutu Minuman Instan Buah Mengkudu (*Morinda Citrifolia* L) dan Kayu Manis (*Cinnamomum Verum*)." Jurnal Pendidikan Teknologi Pertanian. Vol 7 Halaman 2, 2021 hlm. 1

Mengkudu (*Morinda citrifolia* L.) sudah umum dikenal oleh orang yang nama buahnya “Mengkudu” dikenal sejak zaman dahulu sebagai tanaman bekas untuk membuat mahkota dan sayuran, tetapi kegunaannya mulai terkikis seiring berjalannya waktu. Mengkudu adalah Tanaman ini ditemukan di banyak Negara seperti Australia, India dan Asia Tenggara. Mengkudu tersebar luas di hutan tropis, Pohon mengkudu juga mempunyai potensi yang besar bertani karena tidak memerlukan biaya perawatan yang tinggi pada pabrik-pabrik di Indonesia Mengkudu banyak tumbuh di daerah pesisir dan lingkungan sekitar rumah penduduk. “Mengkudu” (*Morinda citrifolia*) salah satunya Tanaman obat terkenal dengan aktivitasnya Antioksidan yang sangat baik. Dari banyak penelitian Apa yang tercipta dikenal sebagai senyawa antioksidan Kandungan dalam buah mengkudu termasuk asam askorbat, beta-karoten, terpenoid, alkaloid, beta-sitosterol, karoten, polifenol seperti flavonoid, flavon glikosida dan rutin.²

Nilai gizi buah mengkudu dilengkapi dengan beberapa senyawa Zat tumbuhan termasuk acubin, aperuloside, alizarin, antracoinon, asam askorbat, asam kaproat, asam kaprilat, spokoletin, dammacantal dan alkaloid (Antara dkk., 2001). Senyawa turunan antracoinon dalam mengkudu morindin, dan Alkaloid alizarin adalah xeronine dan pexeronine (pendahulu xeronine). Nilai gizi dan kandungan senyawa dalam buah mengkudu penting untuk Kesehatan mengubah buah mengkudu dalam bentuk termasuk bubuk Kopi, Fermentasi Air Sari Mengkudu,. Perlakuan tentang buah mengkudu seperti ini gunakan

² Nunung Nurhidayah, Andi Sukainah, Ratna Fadilah “ Analisis mutu minuman instan buah mengkudu (*Morinda Citrifolia* L) and cinnamon (*cinnamomun Verum*), Jurnal Pendidikan Teknologi Pertanian, Vol 7 halaman 2, 2021 .

mengkudu minuman instan di buat minuman kopi bubuk di kemasan dengan aroma herbal yang khas Harapannya bisa menetralsir bau buah-buahan mengkudu, selain kandungan senyawanya Bermanfaat untuk kesehatan, buah mengkudu Ia juga memiliki banyak kelemahan asam-asam tersebut antara lain asam askorbat, asam kaproat, asam kaprilat menghasilkan bau itu tidak begitu enak. Tambahkan ramuan khusus dari ibu wasiah dengan aroma herbal yang khas Mudah-mudahan bisa mengurangi baunya Buah mengkudu yang memiliki bau yang tidak sedap.³

Usaha minuman herbal tradisional wasiah mengkudu di desa sebaung yang tak terpisahkan kerja keras dalam pemasaran. Usaha minuman herbal tradisional wasiah mengkudu adalah Bisnis rumahan menjual dua jenis minuman herbal tradisional wasiah mengkudu yang diproduksi, yaitu kopi mengkudu dan fermentasi air sari mengkudu yang merupakan minuman herbal tradisional berbahan dasar buah mengkudu . Produk ini merupakan olahan baru berbahan dasar buah mengkudu dan mengandung banyak manfaat, Minuman Herbal olahan dalam bentuk bubuk (instan) adalah alternatif yang baik untuk menyediakan minuman sehat dan praktis. Minuman Herbal tradisional wasiah mengkudu adalah industri mikro telah ada selama sekitar 5 tahun. Sistem agribisnis pertanian dalam manajemen bisnis Mulai dari produksi hingga pemasaran.

Bisnis minuman herbal tradisional hanyalah permulaan Awalnya hanya memasarkan produknya lewat dari mulut ke mulut dari kerabat hingga teman

³ Christina Winarti, Peluang Pengembangan Minuman Fungsional Dari Buah Mengkudu (*Morinda citrifolia* L.), jurnal litbang pertanian 24 (4), 149-155, 2005.

pemilik usaha minuman herbal tradisional wasiah mengkudu Promosi dilakukan dengan dua strategi pemasaran, yaitu online dan offline. Dalam skala kecil, pemasaran dilakukan melalui periklanan langsung (direct) kepada konsumen dengan menjelaskan detail produk di wilayah perkotaan Probolinggo dan kemudian periklanan online, termasuk menggunakan jejaring sosial seperti WhatsApp dan Instagram, sehingga konsumen dapat memesan produk. kemudian dikirim dan interaksi pembayaran dilakukan secara langsung Bauran pemasaran mempunyai pengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan pembelian.

Usaha minuman tradisional wasiah mengkudu adalah usaha yang dijalankan oleh Ibu Wasiah, yang memiliki karyawan 3 orang. Stafnya adalah Keluarganya dan usaha ini mampu menghasilkan sebanyak itu 200 paket per bulan untuk produksi kopi bubuk mengkudu dan menghasilkan 200 botol per bulan untuk fermentasi air sari mengkudu. Produsen ingin memperluas pasar Kedepannya, wasiah mengkudu akan mampu berkembang. Namun tidak mudah bagi ibu wasiah mengembangkan usaha tersebut. Di isyaratkan dalam hadist berikut:

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَنْ أَحَبَّ أَنْ يُبْسَطَ لَهُ فِي رِزْقِهِ وَيُنْسَأَ لَهُ فِي أَثَرِهِ فَلْيَصِلْ رَجْمَهُ (رواه مسلم)⁴

Artinya : Dari Anas bin Malik r.a berkata: Saya mendengar Rasulullah Saw bersabda: Barang siapa yang ingin dilapangkan rezekinya atau dipanjangkan umurnya, maka bersilaturahmilah. (HR. Muslim)⁴

⁴ Abi muslim bin al-qusyairi an-naisaburi, shahih muslim, hadits no. 6586, kairo: maktabah ats-tsaqaf as-dinaya,2009,h.438

Masalah yang dihadapi oleh Usaha Minuman Herbal Wasiah Mengkudu adalah persaingan di pasar Kehadiran kompetitor dalam negeri semakin ketat persaingan dalam pemasaran produk. Memasarkan produk dalam lingkungan pasar yang kompetitif Semakin tinggi tentunya menjadi tantangan bagi sebagian besar entitas ekonomi. Dalam dunia bisnis terdapat persaingan yang sangat ketat, strategi adalah kunci untuk mencapai keunggulan kompetitif dan kesuksesan perusahaan. Pemahaman umum tentang strategi adalah proses penentuan rencana oleh pimpinan senior yang fokus pada tujuan jangka panjang lamanya keberadaan organisasi yang disertai dengan perkembangan acara atau upaya untuk mencapai tujuan tersebut. Di isyaratkan dalam hadist berikut :

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ نَبِيُّ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحِصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْعَرْرِ (رواه مسلم)¹⁴

Artinya : Abu Hurairah r.a berkata bahwasanya Rasulullah Saw melarang jual-beli dengan cara melempar batu dan jual-beli gharar (yang belum jelas harga, barang, waktu dan tempatnya). (HR. Muslim⁵)

Ketersediaan sumber daya alam lokal di desa sebaung di kabupaten probolinggo memiliki potensi alam berupa tanaman mengkudu (Morinda citrifolia), yang merupakan bahan utama dalam minuman herbal wasiah mengkudu. Dengan potensi alam yang melimpah, mengkudu dapat di jadikan sebagai bahan baku unggulan dalam pengembangan produk lokal dimana mayoritas masyarakat desa Sebaung menanam pohon mengkudu di ladangnya dan banyak pula yang bercocok tanam sendiri di ladang masyarakat, namun masyarakat jarang melihatnya dan tidak tertarik untuk memakan buah

⁵ Abi muslim bin al-hajjaj al-quraisi an-naisaburi. Shahih muslim, hadist no. 1153, h.465

mengkudu sehingga buah mengkudu dianggap buah mengkudu tidak begitu menarik untuk dimakan dibandingkan buah-buahan lainnya. Maka Ibu Wasiah selaku pemilik perusahaan minuman herbal wasiah melihat potensi bisnis mengkudu dan mengubahnya menjadi produk yang menarik dan menyehatkan. Sebagaimana firman Allah QS. Al – a'raf ayat 10 yang berbunyi :

وَلَقَدْ مَكَّنَّاكُمْ فِي الْأَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيهَا مَعِيشَةً قَلِيلًا مَّا تَشْكُرُونَ ﴿١٠﴾

Artinya : sesungguhnya kami telah menempatkan kamu sekalian di muka bumi dan kami adakan bagimu di muka bumi (sumber) penghidupan. Amat sedikitlah kamu bersyukur⁶

Pentingnya strategi pengembangan produk yaitu dapat membantu bisnis untuk mengikuti trend an teknologi terkini, memastikan bahwa produk yang kita miliki selalu terdepan, Penting Memiliki Strategi Pengembangan Produk dapat memastikan bahwa produk yang kita miliki mampu memenuhi kebutuhan target pasar dan dapat memasarkannya tepat waktu, dan dengan adanya strategi pengembangan produk kita dapat memahami kelebihan dan kelemahan produk yang kita miliki. Philip Kotler dan Kevin Lane Keller dalam buku "Marketing Management" menyatakan bahwa pengembangan produk yang sukses dapat meningkatkan daya saing perusahaan di pasar. Produk yang inovatif dan relevan dapat membantu perusahaan menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada.

Pentingnya pelestarian minuman herbal adalah suatu aspek yang semakin penting dalam konteks kesehatan, lingkungan, dan keberlanjutan. Para ahli dari berbagai bidang telah menyoroti pentingnya pelestarian

⁶ AL QUR'AN, 7:10

minuman herbal, yang sering kali disajikan dalam bentuk teh, infus, atau ramuan tradisional seperti Dr. Vandana Shiva dalam bukunya "Earth Democracy," menekankan pentingnya menjaga keberlanjutan ekologi dalam budidaya tanaman herbal, termasuk tumbuhan obat tradisional, Tanaman herbal yang digunakan untuk minuman herbal sering kali bersifat alami dan tumbuh dengan cara yang berkelanjutan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi berbagai strategi yang dapat digunakan untuk meningkatkan produksi, pemasaran dan pengembangan UMKM. Tujuannya adalah untuk memberikan rekomendasi strategis yang konkret dan dapat diimplementasikan untuk mengembangkan UMKM di daerah tersebut melalui produk lokal yang berpotensi menjadi obat tradisional, sambil juga mempertimbangkan aspek-aspek kesehatan masyarakat dan dampak lingkungan.

B. Fokus Penelitian

Perumusan masalah dalam penelitian kualitatif disebut dengan istilah fokus penelitian. Bagian ini mencantumkan semua fokus permasalahan yang akan dicari jawabannya melalui proses penelitian. Fokus penelitian harus disusun secara singkat, jelas, tegas, spesifik, operasional yang dituangkan dalam bentuk kalimat Tanya⁷

1. Bagaimana proses produksi minuman herbal yang dilakukan kelompok wasiah mengkudu di desa sebaung kecamatan gending kabupaten probolinggo?

⁷ Tim Penyusun, Pedoman Penulis Karya Tulis Ilmiah, (Jember, IAIN Jember Press, 2020), Hal 45.

2. Bagaimana strategi Pengembangan produk yang dilakukan dalam peningkatan produksi minuman herbal di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo?
3. Bagaimana strategi pengembangan produk yang dilakukan dalam meningkatkan pengembangan UMKM minuman herbal wasiah mengkudu di desa sebaung kecamatan gending kabupaten probolinggo?

C. Tujuan Penelitian

Perumusan masalah dalam penelitian kualitatif disebut dengan istilah fokus penelitian. Bagian ini mencantumkan semua fokus permasalahan yang akan dicari jawabannya melalui proses penelitian. Fokus penelitian harus disusun secara singkat, jelas, tegas, spesifik, operasional yang dituangkan dalam bentuk kalimat Tanya.⁸

1. Untuk Mengetahui Proses Produksi minuman herbal yang dilakukan kelompok wasiah mengkudu di desa sebaung kecamatan gending kabupaten probolinggo.
2. Untuk Mengetahui strategi pengembangan produk minuman herbal wasiah mengkudu yang dilakukan dalam meningkatkan produksi di desa sebaung, kecamatan gending, kabupaten probolinggo.
3. Untuk Mengetahui strategi pengembangan produk yang dilakukan dalam meningkatkan pengembangan UMKM minuman herbal wasiah mengkudu di desa sebaung kecamatan gending kabupaten probolinggo

⁸ Tim Penyusun, Pedoman Penulis Karya Tulis Ilmiah, (Jember, IAIN Jember Press, 2020), Hal 45.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Manfaat penelitian terdiri atas manfaat teoritis dan praktis, seperti manfaat bagi peneliti, instansi dan masyarakat secara keseluruhan, manfaat penelitian harus realistis. Manfaat Teoritis.⁹

1. Manfaat Teoritis

- a. Diharapkan dari penelitian ini dapat memberikan manfaat terhadap perkembangan khasanah keilmuan mengenai *Strategi Pengembangan Produk*.
- b. Diharapkan dari penelitian ini dapat menambah bahan bacaan di Universitas Islam Negeri Kyai Haji Achmad Siddiq Jember

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Penulis

Diharapkan penelitian ini dapat menambah ilmu pengetahuan dan pengalaman Penulis tentang penelitian, sehingga dapat menjadi bekal dalam melakukan penelitian di masa depan.

b. Bagi UIN KHAS Jember

Diharapkan penelitian ini dapat menambah bahan bacaan Fakultas Ekonomi Bisnis Islam Universitas Negeri Kyai Achamd Siddiq Jember.

⁹ Tim Penyusun, 45.

c. Bagi lokasi yang diteliti

Diharapkan dapat menjadi gambaran objektif mengenai strategi pengembangan produk untuk membantu meningkatkan pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) suatu usaha seperti minuman herbal tradisional. Serta dapat menjadi bahan masukan untuk pengembangan dan pelestarian minuman herbal tradisional yang baik.

d. Bagi Masyarakat secara keseluruhan

Diharapkan penelitian ini dapat menambah pengetahuan masyarakat mengenai strategi *pengembangan produk* dan menjadi literatur untuk melakukan penelitian kedepannya.

E. Defenisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti di dalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti.¹⁰ Istilah-istilah yang perlu diperjelaskan dalam penelitian ini sesuai dengan judul peneliti yaitu:

1. Strategi Pengembangan Minuman Herbal Tradisional

Implementasi berasal dari kata *to implement* sebuah kata dalam bahasa Inggris yang berarti mengimplementasikan. Implementasi dapat diartikan sebagai penyediaan sarana untuk melakukan sesuatu yang menimbulkan dampak. Contoh penyediaan sarana yang dapat

¹⁰ Tim Penyusun, 45-46.S

menimbulkan dampak dalam lingkup wisata membuat peraturan tentang larangan membuang sampah sembarangan yang bertujuan agar lingkungan sekitar wisata selalu dalam keadaan bersih.¹¹

Pengembangan adalah suatu proses yang menciptakan pertumbuhan, kemajuan, perubahan positif atau penambahan komponen fisik, ekonomi, lingkungan, sosial dan demografi. Tujuan pembangunan adalah untuk meningkatkan taraf dan kualitas hidup masyarakat serta menciptakan atau memperluas pendapatan daerah dan kesempatan kerja tanpa merusak sumber daya lingkungan.¹² Secara etimologis dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia berasal dari kata kembang yang artinya menjadi lebih sempurna (watak, pemikiran, pengetahuan, dan lain-lain), jadi mengembangkan artinya proses, cara, perbuatan. Adapun istilah pengembangan mengacu pada persiapan, pelaksanaan, evaluasi, dan peningkatan suatu kegiatan.

Strategi pengembangan ini merupakan upaya menyeluruh yang memerlukan dukungan pemimpin senior untuk meningkatkan efektivitas dan kesehatan organisasi dengan menerapkan wawasan dari ilmu perilaku dan menggunakan berbagai metode intervensi dengan menerapkan pengetahuan yang berasal dari ilmu-ilmu¹³ Strategi pengembangan adalah proses peningkatan efektivitas organisasi dengan mengintegrasikan aspirasi individu untuk pertumbuhan dan pengembangan tujuan organisasi.

¹¹ M. Dayat, "Strategi Pemasaran Dan Optimalisasi Bauran Pemasaran Dalam Merebut Calon Konsumen

Jasa Pendidikan", Jurnal Mu'allim Vol. 1 No. 2 (Juli 2019).

¹² <https://digilib.ikipgripta.ac.id/id/eprint/1493/3/BAB%20II.pdf>

¹³ Indra Wijaya, Perilaku Organisasi, (Bandung: Sinar Baru, 1989), 244.

Secara khusus, proses ini merupakan upaya untuk mengubah keseluruhan sistem secara sistematis dalam kurun waktu tertentu, dan upaya perubahan ini berkaitan dengan misi organisasi¹⁴

Dengan demikian dapat dipahami, bahwa strategi pengembangan minuman herbal tradisional merupakan sebuah cara atau upaya yang dilakukan seorang wirausaha minuman herbal tradisional guna meningkatkan pengetahuan dan kemampuannya dalam memanfaatkan potensi untuk meningkatkan pengembangan minuman herbal tradisional melalui penciptaan produk baru sesuai dengan kebutuhan konsumen.

a. Proses Produksi

Produksi adalah suatu kegiatan yang mengubah suatu masukan menjadi suatu keluaran, termasuk setiap kegiatan atau kegiatan yang menghasilkan suatu barang atau jasa, serta kegiatan-kegiatan lain yang mendukung atau menunjang upaya untuk menghasilkan suatu produk.

berupa barang - barang atau jasa (Sofjan Assauri, 2008:17). Proses produksi merupakan salah satu faktor produksi yang digunakan suatu perusahaan untuk menghasilkan suatu produk.

Kelancaran pelaksanaan proses produksi ditentukan oleh sistem produksi yang ada pada perusahaan. Baik buruknya sistem produksi suatu perusahaan mempengaruhi pelaksanaan proses produksi di perusahaan tersebut. Jika proses produksi perusahaan baik maka dihasilkanlah barang atau jasa yang berkualitas baik dan begitu pula

¹⁴ James L. Gibson, Organisasi Dan Manajemen, Perilaku Struktur Dan Proses, Terj. Djoerban Wahid (Jakarta: Erlangga, 1990), 658

sebaliknya. Untuk menghindari hal tersebut maka perlu dilakukan pengendalian terhadap proses produksi. Pengendalian merupakan suatu kegiatan yang bertujuan untuk menjamin agar kegiatan dan fungsi produksi terlaksana sesuai rencana, dan apabila terjadi penyimpangan maka penyimpangan tersebut dapat diperbaiki untuk mencapai apa yang diharapkan (Assauri, 2008:38).

b. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

UMKM merupakan perluasan usaha mikro, kecil, dan menengah. UMKM sendiri pada hakikatnya adalah usaha atau badan usaha yang dijalankan oleh perorangan, kelompok atau badan usaha. UMKM di Indonesia diklasifikasikan menjadi usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. Pengertian UMKM Pengertian UMKM adalah usaha milik perseorangan atau badan usaha yang memenuhi kriteria untuk menjadi suatu usaha. Lebih jelasnya, pengertian UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 tanggal 20 November 2008 tentang UMKM. Undang-undang ini mengatur bahwa usaha UMKM dibagi menurut jenis usahanya: usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. Pengklasifikasian UMKM dilakukan berdasarkan omzet tahunan, total kekayaan atau aset dan jumlah karyawan. Usaha yang tidak tergolong UMKM tergolong usaha besar. UMKM dapat mengembangkan produk atau layanan baru atau meningkatkan yang sudah ada agar lebih menarik

bagi pasar. Ini bisa berarti inovasi dalam desain produk, kualitas, atau fitur tambahan.

c. Produk Minuman Herbal Wasiah Mengkudu

Produk Minuman Herbal Wasiah Mengkudu, Usaha ini menghasilkan minuman herbal yang menggunakan buah mengkudu sebagai bahan utama. Buah mengkudu kaya akan nutrisi dan senyawa bioaktif seperti antioksidan, vitamin, dan mineral. Produk ini dapat berbentuk berbagai varian, seperti kopi mengkudu murni, Minuman Herbal tradisional yang juga memiliki manfaat kesehatan., yang juga dikenal dengan nama ilmiah *Morinda citrifolia*. Buah mengkudu adalah sumber nutrisi yang kaya, mengandung sejumlah besar vitamin, mineral, antioksidan, dan senyawa bioaktif lainnya. Buah mengkudu biasanya diolah dengan cara diekstrak untuk mendapatkan ekstrak buah yang konsentrat. Proses ekstraksi ini dapat melibatkan penggunaan panas atau metode ekstraksi dingin, tergantung pada produsen dan produk akhir yang diinginkan. Kualitas produk sangat penting dalam usaha ini. Produk harus dijaga agar selalu segar dan terjamin kebersihannya. Sertifikasi kesehatan atau organik dan juga halal dapat menjadi nilai tambah untuk meyakinkan konsumen tentang kualitas produk.

F. Sistematika Pembahasan

Penjelasan mengenai alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pertama sampai bab terakhir disebut sistematika pembahasan. Skripsi ini

terdiri dari lima bab yang dimulai dari bab pendahuluan, kajian pustaka, metode penelitian, penyajian data dan analisis, serta penutup. Untuk mengetahui uraian mengenai bab per bab dalam skripsi ini akan dijelaskan seperti di bawah ini.

Bab pertama disebut bab pendahuluan menjadi bab pembuka dalam sebuah skripsi yang terdiri dari enam sub bab utama yaitu konteks penelitian, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan sistematika pembahasan.

Bab kedua disebut bab kajian pustaka yang terdiri dari dua sub bab utama, yaitu penelitian terdahulu dan kajian teori.

Bab ketiga disebut bab metode penelitian yang terdiri dari tujuh sub bab utama, yaitu pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dan tahap-tahap penelitian.

Bab keempat disebut bab penyajian data dan analisis yang terdiri dari tiga sub bab utama, yaitu gambaran obyek penelitian, penyajian data dan analisis, dan pembahasan temuan di lapangan.

Bab kelima disebut bab penutup yang terdiri dari dua sub bab utama, yaitu kesimpulan dan saran.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Bagian penelitian terdahulu berisikan pemaparan mengenai penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya yang berkaitan dengan topik yang akan diteliti. Beberapa penelitian yang sudah dilakukan dapat disimak di bawah ini :

1. Meidy Kevin Tandaju, Paulus A. Pangemanan, dan Melissa L. G.Taroreh 2021 “Strategi Pengembangan Produk Jamu Herbal Umkm Makaaruien Di Kota Manado”.¹⁵ Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif studi kasus. Penentuan data menggunakan teknik analisis SWOT. Adapun teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa UMKM makaaruien ingin mengembangkan produk baru dengan tetap menjaga kualitas produk yang sudah dikenal di tengah masyarakat. strategi pengembangan UMKM Makaaruien tergolong pada strategi agresif. UMKM Makaaruien memiliki kekuatan dan peluang untuk terus mengembangkan produk jamu herbal. Tahapan tersebut mengandung bauran pemasaran.

Perbedaan pada penelitian ini terletak pada fokus penelitian yang dilakukan serta perbedaan pada lokasi penelitian. Pada penelitian Meidy Kevin Tandaju ini memiliki fokus untuk mengkaji Strategi

¹⁵ Meidy Kevin Tandaju, dkk, “Strategi pengembangan produk jamu herbal umkm makaaruien di kota manado” (Jurnal Universitas sam ratulangi 2021)

Pengembangan Produk Jamu Herbal Umkm Makaaruien Di Kota Manado sebagai pengembangan produk jamu herbal di kota manado. Sedangkan pada penelitian ini akan lebih fokus untuk mengetahui strategi pengembangan bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan umkm wasiah mengkudu yang mengelolah minuman herbal tradisional di desa sebaung kecamatan gending kabupaten probolinggo. Persamaan pada penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji tentang strategi pengembangan minuman tradisional UMKM dan keduanya sama-sama menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dan pengumpulan data yang dilakukan juga berasal dari wawancara, observasi, dan dokumentasi.

2. Rohematus Solehah, Resti Prastika Destiarni, Dewi Muti'ah 2022 "Strategi Pengembangan Bisnis UMKM Jamu Tradisional Madura Melalui Pendekatan Analisis Swot".¹⁶ Pada penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, data diperoleh dari sumber data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini melalui observasi, dokumentasi, dan wawancara. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Faktor internal UMKM jamu di Kabupaten Pamekasan meliputi pemasaran, keuangan, produksi dan sumber daya manusia. Faktor eksternal UMKM jamu di Kabupaten Pameaksan meliputi ekonomi, kondisi sosial, budaya demografi, lingkungan, pemerintah, teknologi dan kompetitor. UMKM jamu di Kabupaten Pamekasan berada pada kuadran IX, maka strategi yang dapat diterapkan

¹⁶ Rohematus Solehah, dkk, "Strategi Pengembangan Bisnis UMKM Jamu Tradisional Madura Melalui Pendekatan Analisis Swot" (Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis 2022)

yaitu: a) Meningkatkan promosi dan memperluas daerah pemasaran b) Meningkatkan kemitraan dengan penjual bahan baku jamu tradisional. c) Meningkatkan hubungan dengan pemerintah maupun lembaga lain d) Adanya pelatihan dan bimbingan dalam mengurus ijin e) Diservikasi bentuk jamu Tradisional Madura.

Perbedaan dari penelitian ini terletak pada lokasi penelitian. Pada penelitian Rohematus Solehah ini meneliti usaha minuman jamu di usaha di UMKM jamu tradisional yang berlokasi di Madura Kabupaten Pamekasan sedangkan pada penelitian ini berlokasi di usaha wasiah mengkudu minuman herbal tradisional yang berlokasi di desa sebaung kecamatan gending kabupaten probolingga. Persamaan pada penelitian ini yaitu sama-sama fokus untuk mengetahui strategi pengembangan yang dilakukan untuk berkontribusi pada pemberdayaan masyarakat lokal terutama dalam hal ekonomi dan pelestarian obat tradisional dan keduanya sama- sama menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data yang dilakukan berasal dari observasi, dokumentasi, dan wawancara.

3. Sari Liawati 2022 “Strategi Pemasaran Syariah Comeng (Coffe And Cappuccino Mengkudu) Sebagai Alternatif Minuman Berkhasiat Yang Berpotensi Ekonomis”.¹⁷ Pada penelitian ini menggunakan pendekatan pendekatan kualitatif deskriptif yang dilakukan di usaha Comeng (Coffee And Cappuccino Mengkudu) yang berlokasi di Bengkulu. Untuk

¹⁷ Sari Liawati 2022 “Strategi Pemasaran Syariah Comeng (Coffe And Cappuccino Mengkudu) Sebagai Alternatif Minuman Berkhasiat Yang Berpotensi Ekonomis”.

pengumpulan data yang diperoleh digunakan pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, data diperoleh dari sumber data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini melalui observasi, dokumentasi, dan wawancara. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran Syariah Comeng (Coffe And Cappuccino Mengkudu) yang telah dilakukan oleh pihak pengelola sudah cukup baik, baik dari segi harga maupun promosi.

Perbedaan dari penelitian ini terletak pada fokus penelitian dan lokasi penelitian. Pada penelitian Comeng (Coffee And Cappuccino engkudu) ini dilakukan di Bengkulu dengan memiliki fokus untuk mengkaji strategi pemasaran syariah Comeng (Coffee And Cappuccino engkudu) Sebagai Alternatif Minuman Berkhasiat yang Berpotensi Ekonomis. Sedangkan pada penelitian ini akan lebih fokus untuk mengetahui strategi Pengembangan melalui Usaha Minuman Herbal Tradisional yang berbahan utama buah mengkudu untuk proses minuman herbal dalam upaya meningkatkan berkontribusi pada pemberdayaan masyarakat lokal sebaung terutama dalam hal ekonomi dan pelestarian obat tradisional. Persamaan keduanya sama- sama menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data yang dilakukan berasal dari observasi, dokumentasi, dan wawancara.

4. Muhammad Danil, Ahmad Afif 2022 “Analisa Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Micro Kecil Dan Menengah (UMKM) Prespektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada Ruang Micro Dan

Macarina Jember)”.¹⁸

Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini berupa observasi, dokumentasi, dan wawancara. Sumber data diperoleh melalui data primer dan data sekunder. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksanaan strategi pengembangan peningkatan kinerja dari UMKM menggunakan konsep etika bisnis islam. Dengan mematuhi SOP yang berlaku. Menjauhkan berbagai hal yang bernilai riba dan semata –mata mengharap Keberkahan Allah SWT.

Perbedaan pada penelitian ini terletak pada lokasi penelitian. Pada penelitian Muhammad Danil dan Ahmad Afif ini Analisa Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Micro Kecil Dan Menengah (UMKM) Prespektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada Ruang Micro Dan Macarina Jember) sedangkan penelitian ini meneliti tentang Strategi Produk Minuman Herbal Wasiah Mengkudu sebagai Obat Tradisional dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Sebaung, Kecamatan Gending, Kabupaten Probolinggo. Persamaan pada penelitian ini yaitu sama- sama mengkaji tentang strategi pengembangan usaha mikro kecil untuk meningkatkan ekonomi, pelestarian obat tradisional dan keduanya sama-sama menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dan pengumpulan data berasal dari observasi, wawancara, dan dokumentasi.

¹⁸Muhammad Danil, Ahmad Afif, Analisa Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Micro Kecil Dan Menengah (UMKM) Prespektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada Ruang Micro Dan Macarina Jember) 2022, Vol.5

5. Diandra Z. Rambitan, Esry O. H. Laoh, dan Leonardus R. Rengkung 2019 “Strategi Pengembangan Usaha Minuman Herbal Eufraino Di Kota Manado.”¹⁹ Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data yaitu melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer dan sekunder. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha minuman herbal Eufraino yang berlokasi di Manado di temukan data peluang dan ancaman yang mempengaruhi strategi pemasaran usaha minuman herbal eufraino. Peluang utama Yayasan Eufraino yaitu peluang pasar untuk minuman herbal eufraino masih terbuka diwilayah Manado dan peluang kerjasama dengan produsen pengguna minuman herbal eufraino dengan skor 0,700. Ancaman utama Yayasan Eufraino yaitu persaingan dengan produsen sejenis dengan skor 0,172.

Perbedaan dari penelitian terletak pada lokasi penelitian dan fokus penelitian. Pada penelitian Diandra Z. Rambitan, Esry O. H. Laoh, dan Leonardus R. Rengkung strategi Strategi Pengembangan Usaha Minuman Herbal Eufraino Di Kota Manado. sedangkan penelitian ini meneliti tentang Strategi Produk Minuman Herbal Wasiah Mengkudu sebagai Obat Tradisional dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Sebaung, Kecamatan Gending, Kabupaten Probolinggo. Persamaan pada penelitian ini yaitu sama- sama mengkaji tentang strategi

¹⁹ Diandra Z. Rambitan, dkk, “Strategi Pengembangan Usaha Minuman Herbal Eufraino Di Kota Manado” (Universitas Sam Ratulangi 2019)

pengembangan usaha mikro kecil untuk meningkatkan ekonomi, pelestarian obat tradisional dan keduanya sama-sama menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dan pengumpulan data berasal dari observasi, wawancara, dan dokumentasi.

6. Bondan Subagyo, Sawal Sartono, Keny Deva Lagasa 2022 “Strategi Pengembangan Usaha Jamu Dalam Mempertahankan Eksistensi Jamu Tradisional Mbah Gendong Di Rejotangan Tulungagung”.²⁰ Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini berupa jenis penelitian deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Hasil dari penelitian ini memproduksi jamu racikan dengan bahan baku yang berkualitas dengan rasa yang khas racikan tradisional, menjual produk dengan harga yang terjangkau, promosi produk dilakukan dari mulut ke mulut dan personal selling, tempat usaha yang sederhana tetap menjaga keasliannya dengan lokasi yang strategis. Kemudian berdasarkan analisis SWOT posisi usaha jamu Mbah Gedong berada pada kuadran I. Strategi yang perlu diterapkan produsen jamu tradisional Mbah Gedong mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (growth oriented strategy) dengan memiliki kekuatan dan tersedianya beberapa peluang yang dapat menguntungkan.

Perbedaan dari penelitian ini terletak pada tujuan penelitian yang ingin dicapai, pada penelitian Bondan Subagyo, Sawal Sartono, Keny

²⁰ Bondan Subagyo, dkk, “Strategi Pengembangan Usaha Jamu Dalam Mempertahankan Eksistensi Jamu Tradisional Mbah Gendong Di Rejotangan Tulungagung” ()

Deva Lagasa berusaha untuk mengetahui strategi Pengembangan Usaha Jamu Dalam Mempertahankan Eksistensi Jamu Tradisional Mbah Gendong Di Rejotangan Tulungagung Sedangkan pada penelitian ini akan lebih fokus pada Strategi Produk Minuman Herbal Wasiah Mengkudu sebagai Obat Tradisional dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Sebaung, Kecamatan Gending, Kabupaten Probolinggo. Di sisi lain pada penelitian Bondan Subagyo, Sawal Sartono, Keny Deva Lagasa berlokasi di Rejongan Tulungagung, sedangkan pada penelitian ini memilih usaha Wasiah Mengkudu yang berlokasi di desa sebaung kecamatan gending kabupaten probolinggo . Persamaan pada penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji strategi pengembangan dan keduanya menggunakan metode kualitatif. Teknik pengumpulan data berasal dari observasi, wawancara, dan dokumentasi.

7. Ayu Masruro 2023 “Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Batik Tulis Worogo di desa Alasnyiur kecamatan besuk kabupaten probolinggo”.²¹ Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi. Adapun teknik analisis data yang digunakan yaitu reduksi data. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha Kerajinan Batik Tulis Worogo di desa Alasnyiur kecamatan besuk kabupaten probolinggo bahwa dalam pengembangan usaha harus adanya proses persiapan analitis tentang

²¹ Ayu Masruro, “Strategi pengembangan usaha kerajinan batik tulis worogo di desa alasnyiur kecamatan besuk kabupaten probolinggo” (Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember)

peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha.

Perbedaan pada penelitian ini terletak pada lokasi penelitian. Pada penelitian Ayu Masruro 2023 “Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Batik Tulis Worogo yang berlokasi di di desa Alasnyiur kecamatan besuk kabupaten probolinggo yang berlokasi Sedangkan pada penelitian ini strategi Strategi Produk Minuman Herbal Wasiah Mengkudu sebagai Obat Tradisional dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Sebaung, Kecamatan Gending, Kabupaten Probolinggo. Adapun persamaan dengan penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dan juga pada fokus penelitian yaitu strategi pemasaran mengembangkan usaha produk tradisional.

8. Faisak Bahri “Strategi Pemasaran “Kasboad” dalam meningkatkan kepuasan konsumen di toko Michelin kecamatan glenmore kabupaten banyuwangi ”.²² Pada penelitian ini menggunakan pendekatan campuran (mixed methodology). Pengumpulan data dan Analisis data yang digunakan adalah metode Value Engineering. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran juga harus memiliki atau memberikan kualitas pelayanan yang memacu pada 5 indikator yaitu : Bukti langsung , Keandalan, Daya tanggap, Jaminan , Empati, Sistem Kasbond.

Perbedaan pada penelitian ini terletak pada fokus penelitian, pendekatan yang digunakan, dan lokasi tempat penelitian. Pada penelitian

²² Faisal Bahri, “Strategi Pemasaran “KASBOND” Dalam Meningkatkan Kepuasan Konsumen Di Toko Michelin Kecamatan Glenmore Kabupaten Banyuwangi” (Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember)

Faisak Bahri “Strategi Pemasaran “Kasboad” dalam meningkatkan kepuasan konsumen di toko Michelin kecamatan glenmore kabupaten banyuwangi ”. Menggunakan Metode Value Engineering. Sedangkan pada penelitian ini lebih fokus pada Strategi Produk Minuman Herbal Wasiah Mengkudu sebagai Obat Tradisional dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Sebaung, Kecamatan Gending, Kabupaten Probolinggo. Dan pendekatan yang digunakan yaitu kualitatif. Adapun persamaan dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang Pengembangan Produk Minuman Hebal.

9. Siti Nuriyah “Strategi Pengembangan pemasaran usaha home industry batu bata di desa surren kecamatan ledokombo kabupaten jember”.²³ Pada penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Teknik Analisis yang di gunakan adalah Kualitatif karena datanya bersifat deskriptif , hasil dari penelitian ini bahwa strategi pengembangan home industry batu bata di desa surren kecamatan ledokombo kabupaten jember menggunakan pengembangan strategi pemasaran, dimana para pengusaha home industry batu bata bekerja sama dengan kelompok usaha lain untuk meningkatkan hasil penjualan, dan mengembangkan usahanya.

Perbedaan pada penelitian ini terletak pada fokus penelitian yang dilakukan serta perbedaan pada lokasi penelitian. Pada Siti Nuriyah fokus pada Strategi Pengembangan pemasaran usaha home industry batu bata di desa surren kecamatan ledokombo kabupaten jember Sedangkan pada

²³ Siti Nuriyah “Strategi Pengembangan Pemasaran Usaha Home Industry Batu Bata di Desa Surren Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember” (Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember)

penelitian ini lebih fokus pada strategi Strategi Produk Minuman Herbal Wasiah Mengkudu sebagai Obat Tradisional dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Sebaung, Kecamatan Gending, Kabupaten Probolinggo. Dan pendekatan yang digunakan yaitu kualitatif. Adapun persamaan dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang strategi Pengembangan Produk Minuman Hebal.

10. Yesia Alviana, Istiko Agus Wicaksono, Dyah Panuntun Utami 2021 “Strategi Pengembangan Usaha pada Industri Kecil Gula Jahe di Kecamatan Bruno Kabupaten Purworejo (Studi Kasus di Rizqina Food Gula Jahe 78)”²⁴Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, kuesioner, studi kepustakaan, dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Faktor internal kekuatan yang dimiliki oleh industri kecil gula jahe 78 Rizqina Food di kabupaten Purworejo meliputi : kualitas gula jahe baik, menggunakan bahan baku asli, tersedianya tenaga kerja lokal, teknologi dalam produksi cukup sederhana, sudah melakukan pemasaran online melalui whatsapp dan melayani sistem COD. menurunnya daya beli masyarakat Prioritas startegi berdasarkan analisi QSPM dalam pengembangan usaha yang tepat dilakukan oleh industri kecil gula jahe 78 Rizqina Food di kabupaten Purworejo terdapat 3 prioritas strategi yaitu mengoptimalkan kemampuan tenaga kerja dalam mengelola media sosial untuk melakukan promosi, menambah legalitas

²⁴ Yesia Alviana, dkk, “Strategi Pengembangan Usaha pada Industri Kecil Gula Jahe di Kecamatan Bruno Kabupaten Purworejo (Studi Kasus di Rizqina Food Gula Jahe 78)” (Universitas Muhammadiyah Purworejo)

untuk mendukung kualitas gula jahe agar lebih menarik konsumen, dan memperluas kegiatan pemasaran melalui media sosial instagram.

Perbedaan dari penelitian ini terletak pada lokasi penelitian yang dilakukan. Pada Penelitian Yesia Alviana, Istiko Agus Wicaksono, Dyah Panuntun Utami meneliti tentang Strategi Pengembangan Usaha pada Industri Kecil Gula Jahe di Kecamatan Bruno Kabupaten Purworejo (Studi Kasus di Rizqina Food Gula Jahe 78). Sedangkan penelitian ini strategi pemasaran untuk Strategi Produk Minuman Herbal Wasiah Mengkudu sebagai Obat Tradisional dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Sebaung, Kecamatan Gending, Kabupaten Probolinggo. Dan pendekatan yang digunakan yaitu kualitatif. Adapun persamaan dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang strategi Pengembangan usaha UMKM .

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan Pada Penelitian Terdahulu

No	Nama	Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Hani Meidy Kevin Tandaju, Paulus A. Pangeman, dan Melissa L.G.Taroreh	2021	Strategi Pengembangan Produk Jamu Herbal Umkm Makaaruien Di Kota Manado	strategi pengembangan minuman tradisional UMKM dan metode kualittaif.	Obyek penelitian yang berbeda yakni Produk jamu herbal UMKM Makaaruien di kota Manado Sedangkan UMKM wasiah mengkudu di Kabupaten Probolinggo
2.	Rohematus Solehah, Resti	2022	Strategi Pengemban	fokus untuk mengetahui	Objek penelitian

	Prastika Destiarni, Dewi Muti'ah		gan Bisnis UMKM Jamu Tradisional Madura Melalui Pendekatan Analisis Swot	strategi pengembangan yang dilakukan untuk berkontribusi pemberdayaan masyarakat lokal terutama dalam hal ekonomi dan pelestarian obat tradisional, Metode penelitian kualitatif.	yang berbeda Jamu tradisional Madura Sedangkan penulis minuman herbal wasiah mengkudu yang berada di probolinggo
3.	Mia Sari Liawati	2022	Strategi Pemasaran Syariah Comeng (Coffe And Cappuccino Mengkudu) Sebagai Alternatif Minuman Berkhasiat Yang Berpotensi Ekonomis".	Metode penelitian kualitatif.	Fokus Penelitian pada strategi pemasaran Sedangkan penelitian penulis focus pada pengembangan produk untuk mengembangkan suatu usaha
4.	Muhammad Danil, Ahmad Afif	2022	Analisa Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Micro Kecil Dan Menengah (UMKM) Prespektif Etika Bisnis Islam (Studi	strategi pengembangan usaha mikro kecil untuk meningkatkan ekonomi, pelestarian obat tradisional Metode penelitian kualitatif.	Fokus Penelitian pada strategi pengembangan peningkatan kinerja dari UMKM menggunakan konsep etika bisnis islam. Dengan mematuhi SOP yang berlaku Sedangkan

			Pada Ruang Micro Dan Macarina Jember)		penelitian penulis focus pada pengembangan produk untuk mengembangkan suatu usaha
5.	Diandra Z. Rambitan, Esry O. H. Laoh, dan Leonardus R. Rengkung	2019	Strategi Pengembangan Usaha Minuman Herbal Eufraino Di Kota Manado	metode penelitian kualitatif.	Fokus Penelitian pada strategi pengembangan usaha minuman herbal Sedangkan penelitian penulis focus pada pengembangan produk untuk mengembangkan suatu usaha
6.	Bondan Subagyo, Sawal Sartono, Keny Deva Lagasa	2022	Strategi Pengembangan Usaha Jamu Dalam Mempertahankan Eksistensi Jamu Tradisional Mbah Gendong Di Rejotangan Tulungagung	Metode penelitian kualitatif.	Fokus Penelitian pada strategi pengembangan usaha dalam mempertahankan eksistensi jamu tradisional Sedangkan penelitian penulis focus pada pengembangan produk untuk mengembangkan suatu usaha
7.	Ayu Masruro	2023	Strategi	Metode	Fokus

			Pengembangan Usaha Kerajinan Batik Tulis Worogo di Desa Alasnyur Kecamatan Besuk Kabupaten Probolinggo	penelitian kualitatif.	penelitian pada pengembangan usaha Sedangkan penelitian penulis focus pada pengembangan produk untuk mengembangkan suatu usaha
8.	Faisal Bahri	2023	Strategi pemasaran “Kasboad” dalam meningkatkan kepuasan konsumen di took kabupaten banyuwangi	Metode penelitian kualitatif.	Fokus penelitian pada strategi pemasaran melalui kualitas produk Sedangkan penelitian penulis focus pada pengembangan produk untuk mengembangkan suatu usaha
9.	Siti Nuruyah	2023	Strategi pengembangan pemasaran usaha home made industry batu bata di desa surren kecamatan ledokombo kabupaten jember	Metode penelitian kualitatif.	Fokus Penelitian pada strategi pengembangan usaha Sedangkan penelitian penulis focus pada pengembangan produk untuk mengembangkan suatu usaha

10	Yesia Alviana, Istiko Agus Wicaksono, Dyah Panuntun Utami	2021	Strategi Pengembangan Usaha pada Industri Kecil Gula Jahe di Kecamatan Bruno Kabupaten Purworejo (Studi Kasus di Rizqina Food Gula Jahe 78)	Metode penelitian kualitatif.	Fokus Penelitian pada strategi pengembangan usaha Sedangkan penelitian penulis focus pada pengembangan produk untuk mengembangkan suatu usaha
----	---	------	---	-------------------------------------	--

Sumber: Penelitian terdahulu (diolah) 2023

B. Kajian Teori

1. Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran adalah suatu proses perencanaan, pelaksanaan dan pemantauan program yang diusulkan menciptakan, mengembangkan dan memelihara pertukaran yang saling menguntungkan dengan pelanggan maksud Tujuan utama manajemen pemasaran adalah untuk mencapai Keuntungan yang sebesar-besarnya dengan terpenuhinya kebutuhan dan keinginan pelanggan. Proses manajemen pemasaran terdiri dari: empat tahap, yaitu: analisis pasar, perencanaan pasar, pelaksanaan pemasaran dan pengawasan pemasaran. Komponen manajemen pemasaran seperti produk, harga(harga), promosi (iklan), distribusi (lokasi), proses (proses), orang-orang dan buktinya mengkhawatirkan perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya. Strategi pemasaran pengukuran kinerja pemasaran yang efektif, baik dan Kerja

sama antar departemen perusahaan juga perlu dilakukan untuk mendapatkan keunggulan kompetitif di pasar.

2. Strategi Produk

Dalam konteks bisnis, strategi menggambarkan arah bisnis yang mengikuti lingkungan yang dipilih dan merupakan pedoman untuk mengalokasikan sumber daya dan usaha suatu organisasi. Strategi produk adalah rencana yang dirancang oleh perusahaan untuk pengelolaan siklus hidup produk secara efektif, mulai dari pengembangan hingga pemasaran, dengan tujuan mencapai keunggulan kompetitif dan memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar sasaran. Strategi ini mencakup berbagai keputusan terkait pengembangan produk, penetapan harga, distribusi dan promosi untuk mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan.

Beberapa poin utama dalam pembahasan strategi produk meliputi:

- a. Analisis pasar: Ini melibatkan memahami kebutuhan dan keinginan konsumen, tren industri, serta kondisi pesaing. Analisis pasar membantu perusahaan memahami tempat produk atau jasa mereka di pasar.
- b. Segmentasi pasar: Strategi produk sering kali melibatkan segmentasi pasar, di mana perusahaan membagi pasar menjadi kelompok-kelompok yang lebih kecil berdasarkan karakteristik demografis, geografis, psikografis, atau perilaku konsumen.
- c. Pengembangan produk: Ini adalah tahap di mana perusahaan mengembangkan atau meningkatkan produk atau jasanya sesuai

dengan kebutuhan dan keinginan pasar yang telah diidentifikasi.

- d. Penetapan harga: Strategi penetapan harga yang tepat penting untuk kesuksesan produk. Ini melibatkan menentukan harga yang sesuai dengan nilai produk atau jasa, serta memperhitungkan faktor-faktor seperti biaya produksi, permintaan pasar, dan strategi pesaing.
- e. Distribusi: Distribusi yang efektif memastikan produk tersedia untuk konsumen dengan cara yang mudah diakses dan nyaman.
- f. Pemasaran dan promosi: Ini melibatkan mengembangkan pesan pemasaran yang tepat dan memilih saluran promosi yang efektif untuk mencapai target pasar.

3. Pengembangan Produk

Pengembangan produk merupakan strategi dan proses yang dilakukan oleh suatu perusahaan di dalamnya mengembangkan produk, menyempurnakan produk lama, atau meningkatkan penggunaan produk ke segmen pasar yang ada dengan asumsi pelanggan menginginkan barang baru terkait dengan produk tersebut. Pengembangan produk adalah proses melakukan perubahan pada suatu produk. Telah ada pencarian inovasi untuk menambah nilai pada barang-barang lama. dengan mengubahnya menjadi sebuah produk. Dengan perkembangan tersebut Produk berarti perusahaan memahami kebutuhan dan keinginan pasar.²⁵

Menurut Tjiptono (2008), pengembangan produk adalah strategi untuk produk baru meliputi produk orisinal, produk yang disempurnakan,

²⁵ <https://www.kajianpustaka.com/>

produk yang dimodifikasi, dan merek baru yang dikembangkan melalui usaha riset dan pengembangan. Menurut Kotler dan Amstrong (2008), pengembangan produk strategi untuk pertumbuhan perusahaan dengan menawarkan produk memodifikasi atau produk baru ke segmen pasar yang ada sekarang pengembangan konsep produk menjadi produk fisik dalam upaya memastikan bahwa ide produk bisa diubah menjadi produk yang bisa diwujudkan secara efektif. Menurut Simamora (2000), pengembangan produk adalah proses pencarian gagasan untuk barang dan jasa baru dan mengkonversikannya kedalam tambahan lini produk yang berhasil secara komersial. Pencarian produk baru didasarkan pada asumsi bahwa para pelanggan menginginkan unsur-unsur baru dan pengenalan produk baru akan membantu mencapai tujuan perusahaan. Menurut Alma (2002), pengembangan produk adalah semua kegiatan yang dilakukan oleh pabrikan atau produsen dalam menentukan dan mengembangkan produknya, memperbaiki produk lama, memperbanyak kegunaan dari produk yang sudah ada dan mengurangi biaya produksi dan biaya pembungkus.

4. Pengembangan Usaha

a. Pengertian Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha merupakan suatu tanggung jawab dari setiap pengusaha atau lembaga yang menghasilkan produk atau jasa yang dibutuhkan masyarakat yang membutuhkan pandangan kedepan,

motivasi dan kreatifitas untuk membuat usahanya menjadi lebih besar.²⁶

Pengembangan usaha tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usah.²⁷

5. Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat

Pemberdayaan dalam kamus besar bahasa Indonesia sebagai sebuah kata benda (noun) berarti proses, metode, tindakan, pemberdayaan (Departemen Pendidikan Nasional, 2008; 300). Mengizinkan dalam bahasa Inggris disebut pemberdayaan. Istilah pemberdayaan diartikan sebagai upaya untuk mengaktualisasikan potensi yang telah dimiliki masyarakat menjadi system yang mengatur dirinya sendiri secara mandiri. Individu bukanlah objek, melainkan objek actor mempunyai kemampuan untuk bergerak ke arah yang lebih baik.

Menurut Ginandjar Kartasasmita, pemberdayaan ekonomi masyarakat adalah “usaha yang membentuk mobilisasi sumber daya untuk mengembangkan potensi ekonomi penduduk untuk meningkatkan produktivitas manusia terhadap sumber daya manusia dan sumber daya alam sekitar keberadaan manusia, produktivitas dapat ditingkatkan”.

²⁶ Tomy Sun Siagian, Dhea Agusty Nigrum. Manajemen Sumber Daya Manusia Dan Usaha Mikro Kecil Menengah, 38

²⁷ Widianingsih, Ariyanti, Aspek Hukum Kewirausahaan, (Malang: Polinema Press, 2018), 90

Dalam website yang ditulis oleh Daniel Sukalele (wordpress.com berkonsultasi hari. 25 Juni 2015), pemberdayaan mempunyai arti:

- a. Pemberdayaan merupakan upaya membangun kekuatan masyarakat dengan cara mendorong, memotivasi dan meningkatkan kesadaran akan potensi diri memilikinya dan berusaha mengembangkannya.
- b. Pemberdayaan bertujuan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat efektif untuk menciptakan nilai tambah yang tinggi dan pendapatan yang lebih tinggi. Upaya peningkatan kapasitas Untuk menciptakan nilai tambah, setidaknya kita harus meningkatkan aksesibilitas empat hal yaitu akses terhadap sumber daya, akses terhadap teknologi, akses pasar dan akses permintaan.

Menurut Kindervater dalam Kusnadi dkk, pemberdayaan adalah proses peningkatan kemampuan manusia baik dalam pengetahuan, keterampilan dan sikap untuk memahami dan mengendalikan kekuasaan sosial, ekonomi dan/atau politik untuk memperbaiki keadaan mereka di dalam komunitas. Sedangkan dalam buku Edi Soharjo, Pemberdayaan adalah sebuah proses dimana seseorang menjadi cukup kuat berpartisipasi, berbagi kontrol dan pengaruh peristiwa dan organisasi yang berpengaruh hidupnya. Pemberdayaan ini menekankan bahwa semua orang menanggung keterampilan, pengetahuan dan pengaruh yang cukup Kehidupannya dan orang lain menjadi perhatiannya.

6. Pengembangan Secara Berkelanjutan

Pengembangan secara berkelanjutan adalah sebuah konsep yang menekankan pentingnya menjaga keseimbangan antara pertumbuhan ekonomi, sosial, dan lingkungan alam agar dapat memenuhi kebutuhan generasi saat ini tanpa mengorbankan kemampuan generasi masa depan untuk memenuhi kebutuhan mereka. Konsep ini memiliki berbagai pengertian yang diberikan oleh para ahli di berbagai bidang. Berikut adalah beberapa pengertian pengembangan secara berkelanjutan menurut beberapa ahli:

a. Brundtland Commission (Komisi Brundtland):

Menurut Laporan Komisi Brundtland, pengembangan berkelanjutan didefinisikan sebagai "pengembangan yang dapat memenuhi kebutuhan generasi saat ini tanpa mengorbankan kemampuan generasi masa depan untuk memenuhi kebutuhan mereka sendiri." Konsep ini dikenal sebagai definisi paling terkenal tentang pengembangan berkelanjutan.²⁸

b. World Wildlife Fund (WWF):

WWF mendefinisikan pengembangan berkelanjutan sebagai "proses peningkatan kualitas hidup manusia dan pertumbuhan ekonomi yang sejalan dengan kapasitas ekosistem alam yang mendukung kehidupan."

²⁸ Kementerian Pendidikan dan budaya "Program Pengembangan Berkelanjutan"

c. United Nations Development Programme (UNDP):

Menurut UNDP, pengembangan berkelanjutan adalah "proses untuk mencapai pertumbuhan ekonomi yang inklusif, meningkatkan kesejahteraan sosial, dan melindungi lingkungan alam secara berkesinambungan, tanpa mengorbankan kebutuhan generasi masa depan."

1) **Tujuan dan Manfaat Strategi Produk**

a) **Tujuan Strategi Produk**

Sebuah perusahaan yang didirikan mempunyai tujuan utama, yaitu mencapai tingkat keuntungan tertentu, pertumbuhan perusahaan atau peningkatkan pangsa pasar. Di dalam pandangan konsep produk, tujuan perusahaan ini dicapai melalui keputusan konsumen dipenuhi melalui produk yang terpadu.

Philip Kotler menyampaikan tentang tujuan produk sebagai berikut:

- Untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Produk yang berhasil adalah yang dapat memberikan nilai tambah bagi konsumen dan memuaskan kebutuhan mereka dengan baik.
- Tujuan utama adalah menciptakan produk yang dapat memberikan nilai tambah dan membuat pelanggan merasa puas.

b) Manfaat Strategi Produk

➤ Pengembangan Produk yang Tepat Sasaran

Strategi produk membantu perusahaan untuk lebih fokus dalam pengembangan produk. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang tujuan bisnis dan kebutuhan pelanggan, perusahaan dapat mengarahkan sumber daya mereka ke pengembangan produk yang memiliki potensi untuk sukses di pasar.

➤ Pengembangan Merk

Produk yang konsisten dengan strategi merek membantu membangun merek yang kuat dan mengesankan di mata pelanggan. Merek yang kuat dapat meningkatkan loyalitas pelanggan, meningkatkan harga jual, dan memungkinkan perusahaan untuk memasuki segmen pasar yang lebih tinggi.

➤ Peningkatan Nilai Produk

Strategi produk membantu meningkatkan nilai produk dalam mata pelanggan. Ini dapat berarti pengembangan produk yang lebih fungsional, efisien, atau bermanfaat bagi konsumen. Produk yang memberikan nilai tambah lebih tinggi dapat mendukung peningkatan harga jual. Penggudangan/ penyimpanan.

➤ Pemenuhan Kebutuhan Pelanggan

Dengan pendekatan yang terarah, perusahaan dapat lebih baik memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan. Ini memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan produk yang lebih sesuai dengan harapan pelanggan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan loyalitas.

2) Jenis-Jenis Strategi Pengembangan produk

Tabel 2.2

No	Nama	Uraian
1.	<i>Strategi Positioning Produk</i>	Strategi positioning merupakan strategi yang berusaha untuk menciptakan diferensiasi yang unik dalam benak pelanggan sasaran, sehingga terbentuk citra (image) merek atau produk yang lebih unggul dibandingkan merek atau produk pesaing.
2.	<i>Strategi Repositioning Produk</i>	Strategi repositioning produk dilaksanakan dengan meninjau kembali posisi produk dan bauran pemasaran saat ini, serta berusaha mencari posisi baru yang lebih tepat bagi produk tersebut. Tujuan dari strategi ini adalah untuk melanjutkan kelangsungan hidup produk dan untuk mengoreksi kesalahan penentuan posisisebelumnya.
3.	<i>Strategi Overlap Produk</i>	Strategi overlap produk adalah strategi pemasaran yang menciptakan persaingan terhadap merek tertentu milik perusahaan itu sendiri. Persaingan ini dibentuk melalui tiga cara yaitu pengenalan produk yang bersaing dengan produk yang sudah ada, penggunaan label pribadi, dan menjual komponen-komponen yang

		dipergunakan dalam produk perusahaan sendiri kepada para pesaing. Strategi ini bertujuan untuk menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan pasar keseluruhan, serta menjual kepada para pesaing sehingga dapat merealisasikan skala ekonomis dan pengurangan biaya.
4	<i>Strategi Desain Produk</i>	Strategi desain produk berkaitan dengan tingkat standarisasi produk. Ada tiga pilihan strategi yang diambil perusahaan yaitu produk standar, customized product (produk yang disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan tertentu), dan produk standar dengan modifikasi.
5	Strategi Produk Baru	<p>produk baru dapat meliputi produk orisinal, produk yang disempurnakan, produk yang dimodifikasi, dan merek baru yang dikembangkan melalui usaha riset dan pengembangan. Selain itu juga bisa didasarkan pada pandangan konsumen tentang produk tersebut.</p> <p>Tujuan utama yang ingin dicapai dari penciptaan produk baru yaitu untuk memenuhi kebutuhan baru dan memperkuat reputasi perusahaan sebagai inovator, dan untuk mempertahankan daya saing terhadap produk yang ada dengan jalan menawarkan produk yang dapat memberikan jenis kepuasan yang baru</p>

Sumber: Finance.Detik.Com

Pada dasarnya tujuan dari strategi pemasaran itu tetap akan pada tercapainya kepuasan konsumen. Berikut ini adalah 5 konsep strategi pemasaran:

a) Segmentasi Pasar

Konsep ini melibatkan pembagian pasar menjadi segmen-segmen yang lebih kecil berdasarkan karakteristik, kebutuhan, atau perilaku konsumen yang serupa. Strategi produk kemudian dapat disesuaikan dengan masing-masing segmen untuk menjangkau target pasar dengan lebih tepat. heterogen sampai kondisi pasar yang terjadi hanya satu aktivitas pasar homogen.²⁹

b) *Posisi Produk*

Penempatan produk merupakan gambaran atau posisi yang ditempati suatu produk di benak konsumen dibandingkan dengan produk pesaing. Perusahaan harus merancang strategi untuk menciptakan posisi yang kuat dan berbeda untuk produknya.

c) *Diferensiasi Produk*

Diferensiasi produk adalah upaya menjadikan produk Anda lebih menarik atau unik dibandingkan produk pesaing. Hal ini mungkin melibatkan peningkatan kualitas, desain, fitur tambahan, atau manfaat tambahan.

d) *Pengembangan Produk Baru*

Pengembangan produk baru adalah proses merancang, mengembangkan dan mengkomersialkan produk baru atau

²⁹ Siti Khitijah, "Smart Strategy Of Marketing", CV Alfabeta, Bandung, Hal 17, 2004.

variasi dari produk yang sudah ada. Ini melibatkan riset pasar, inovasi, dan pengujian produk sebelum peluncuran.

e) *Branding*

Branding adalah elemen kunci dari strategi produk yang melibatkan penciptaan dan pengelolaan citra merek yang kuat. Merek dapat mempengaruhi persepsi pelanggan terhadap suatu produk dan membantu membedakan suatu produk dari pesaing

3) *Pengembangan UMKM*

a. *Usaha Mikro Kecil Menengah*

UMKM merupakan usaha skala kecil, yang berarti mereka tidak memiliki sumber daya atau aset sebanyak perusahaan besar. Hal ini dapat mencakup usaha kecil seperti kios, toko kelontong, restoran kecil, usaha kerajinan, atau usaha serupa.

UMKM seringkali memiliki jumlah karyawan yang terbatas. Menurut banyak definisi, jumlah pekerja di UMKM bisa berbeda-beda namun secara umum jauh lebih sedikit dibandingkan di perusahaan besar. UMKM seringkali dikelola oleh pemiliknya sendiri atau oleh sekelompok orang yang terlibat langsung dalam operasional bisnis sehari-hari. Hal ini berbeda dengan perusahaan besar yang mungkin memiliki struktur manajemen yang lebih kompleks. UMKM seringkali memiliki akses terbatas terhadap modal atau sumber daya

keuangan. Mereka bisa memulai usaha dengan modal terbatas atau mengandalkan pinjaman dari lembaga keuangan. Banyak UMKM merupakan bisnis lokal yang beroperasi dalam komunitas atau wilayah tertentu. Hal ini dapat memberikan dampak yang signifikan terhadap perekonomian lokal dan menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat lokal. UMKM mencakup berbagai jenis usaha, termasuk perdagangan, jasa, manufaktur, pertanian dan sektor lainnya. Mereka dapat beroperasi di banyak industri berbeda. UMKM seringkali mampu berinovasi dan menunjukkan fleksibilitas dalam merespons perubahan pasar. Mereka dapat dengan cepat menyesuaikan produk atau layanan mereka berdasarkan kebutuhan pelanggan atau tren pasar. UMKM berperan penting dalam perekonomian, termasuk menciptakan lapangan kerja, memberikan kontribusi terhadap pendapatan nasional, dan mendukung pembangunan ekonomi di tingkat lokal dan regional.

b. Strategi Pengembangan UMKM

- Keterjangkauan harga, adalah kemampuan konsumen dalam menjangkau harga produk yang ditetapkan oleh perusahaan.
- Menentukan harga berdasarkan kualitas maksimal. Selain modal, jangan lupa untuk menyiapkan biaya operasional

yang diperlukan. Apa perbedaan keduanya? Modal dapat dipahami sebagai kumpulan uang atau barang yang kemudian menjadi landasan dalam melakukan pekerjaan. Sedangkan biaya operasional adalah biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan aktivitas usaha sehari-hari. Biaya operasional akan mencakup bahan produksi, bahan baku dan gaji karyawan

- Pilih jenis produk yang tepat. Strategi pengembangan UMKM selanjutnya adalah memilih produk yang tepat, yang tentunya harus kreatif, inovatif, bermanfaat bagi pengguna dan tentunya menarik. Pertimbangkan hal ini dengan matang, terutama jika Anda sedang merancang strategi pertumbuhan UMKM. Lakukan pencarian secara rutin, baik melalui Google atau survei.
- Pilih sumber daya manusia terbaik. Jika Anda merasa membutuhkan karyawan untuk membantu Anda saat menjalankan UMKM, pilihlah orang yang memiliki perspektif atau pemahaman terhadap bisnis yang Anda jalankan. Jadi jangan ragu untuk memilih atau menyewa, agar bisnis Anda cepat berkembang dan menghasilkan keuntungan. Karena itu merupakan salah satu strategi pengembangan UMKM secara maksimal.
- Menerapkan sistem promosi, Di zaman modern ini, media

sosial dapat berperan sangat positif dalam memperkenalkan atau menyebarkan informasi mengenai UMKM yang Anda geluti. Dan tidak hanya promosi, Anda juga bisa melakukan pembelian online melalui jejaring sosial untuk meningkatkan pendapatan bisnis Anda. Oleh karena itu, Anda bisa memanfaatkan media sosial untuk menarik konsumen lokal ke startup. Manfaatkan jejaring sosial semaksimal mungkin, mulailah dengan menuliskan alamat bisnis Anda, produk yang Anda jual dan lakukan iklan sebanyak mungkin. Inilah kunci strategi pengembangan UMKM agar bisnis Anda bisa berkembang.

- Pilih lokasi yang paling strategis. Setelah semua langkah di atas dilakukan, maka strategi akhir pengembangan UMKM akan melibatkan lokasi. Meskipun kita selalu bisa mencari turis di tempat yang sepi, kita harus berusaha untuk tetap berada di tempat yang sering dikunjungi orang dan pada saat yang sama memantau konsumsi orang-orang di sekitar kita. Lengkap juga dengan HO, SIUP, NPWP dan izin lainnya yang diidentifikasi berdasarkan pembiayaan.

4) Minuman Wasiah Mengkudu

Proses pembuatan bubuk kopi mengkudu diawali dengan mengirimkan buah mengkudu yang sudah matang. Setelah itu buah diiris tipis-tipis dan dijemur. Proses pengeringan ini terus

dilakukan hingga buah mengkudu benar-benar kering dan mempunyai ciri khas warna hitam. Ampas kopi mengkudu memiliki manfaat kesehatan yang menarik. Mengkudu mengandung beberapa senyawa bioaktif, seperti xeronine, yang dipercaya memiliki sifat antioksidan dan anti inflamasi. Ini dapat membantu meningkatkan kesehatan jantung, sistem pencernaan, dan sistem kekebalan tubuh Anda. Selain itu, bubuk kopi mengkudu juga memiliki rasa aromatik yang khas sehingga disukai sebagian konsumen.

Untuk membuat air sari mengkudu, buah mengkudu diiris cukup tebal lalu difermentasi beberapa saat. Proses fermentasi ini memungkinkan buah mengkudu menghasilkan sari atau esens alami. Jus tersebut kemudian diolah dan disaring untuk memisahkan padatan dan cairan. Air sari mengkudu dikenal karena potensi manfaat kesehatannya. Mengkudu kaya akan nutrisi seperti vitamin C, vitamin A, serat dan senyawa antioksidan. Minuman ini sering disebut-sebut dapat meningkatkan sistem kekebalan tubuh, membantu mengatur tekanan darah, menunjang kesehatan pencernaan, bahkan menurunkan risiko penyakit kronis tertentu.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini berupa pendekatan kualitatif. Metode penelitian kualitatif merupakan penelitian yang dilakukan dengan mendeskripsikan secara holistic dan mendalam terhadap subjek/partisipan dengan konteks khusus pada latar yang alamiah dengan memanfaatkan metode yang alamiah juga.³⁰

Jenis penelitian ini adalah menggunakan pendekatan deskriptif yaitu pendekatan yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian dengan cara menggali sumber dan hasil dokumentasi serta wawancara strategi pemasaran. Pendekatan kualitatif ini bertujuan dalam memperoleh informasi yang actual mengenai “Strategi Produk Minuman Herbal Wasiah Mengkudu sebagai Obat Tradisional dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Sebaung, Kecamatan Gending, Kabupaten Probolinggo”.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut hendak dilakukan. Wilayah penelitian biasanya berisi tentang lokasi (desa, organisasi, peristiwa, teks, dan sebagainya) dan unit analisis.³¹ Penelitian ini akan dilakukan pada usaha minuman herbal tradisional “Wasiah Mengkudu” yang terletak di Desa Sebaung, Kecamatan Gending, Kabupaten Probolinggo.

³⁰ Amtai Alaslan, “Metode Penelitian Kualitatif”, PT Rajagrafindo Persada, Depok, Hal 27, Desember 2021.

³¹ Tim Penyusun, “Pedoman Penulis Karya Ilmiah”, (IAIN Jember press, 2020), hal 47.

Adapun alasan memilih lokasi penelitian tersebut dikarenakan usaha minuman herbal tradisional “Wasih Mengkudu” yang baru berdiri milik masyarakat desa sebaung yang bekerjasama dengan para UMKM yang berjalan di Kabupaten Probolinggo. Selain itu, usaha minuman herbal tradisional “Wasih Mengkudu” pertama di desa sebaung dengan banyak khasiat yang di peroleh dengan mengkonsumsi minuman herbal tradisional berbahan utama buah mengkudu, yang kemudian di kekolah menjadi sebuk kopi mengkudu dan air sari mengkudu. Tidak sedikit pelanggan yang sering datang bahkan juga sudah banyak reseller yang ikut memasarkan minuman herbal tradisional. Hal tersebut dapat dilihat dari banyaknya publikasi informasi Minumah Herbal tradisional yang terbuat dari bahan utama buah mengkudu dari media sosial.

C. Subjek Penelitian

Untuk menunjang data-data yang peneliti butuhkan, maka dalam penelitian ini penelitian dan pengumpulan data diperoleh dari informasi dengan menggunakan teknik purposiveful, yaitu metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian dengan tujuan tertentu atau tujuan tertentu.³²

Para peneliti memilih informan hanya berdasarkan kriteria tertentu di antara mereka yang mengetahui fenomena tersebut dan mengapa hal tersebut diperhitungkan. Dalam penelitian ini, informan utama adalah:

1. Ibu Wasiah : Pemilik Usaha Wasiah Mengkudu
2. Pihak Reseller

³² Amtai Alasan, “Metode Penelitian Kualitatif”, PT Rajagrafindo Persada, Depok, Hal 66, Desember 2021.

3. Bapak Asadit : Bagian Marketing usaha wasiah mengkudu
4. Ibu tatik dan Bapak Supar : Karyawan bagian produksi usaha wasiah mengkudu

D. Tehnik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data bertujuan untuk mengumpulkan data lapangan dalam langkah-langkah strategis berdasarkan jenis metode penelitian yang digunakan. Pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dapat dilakukan di lingkungan alam. Sedangkan teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi.³³

Melihat dari teknik pengumpulan data di atas, maka teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Teknik Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan untuk mengamati fenomena sosial yang perlu dipelajari. Observasi juga dikaitkan dengan upaya merumuskan masalah dan membandingkannya dengan apa yang terjadi di lapangan.³⁴

Dengan menggunakan teknik observasi ini peneliti mendapatkan data Usaha Wasiah Mengkudu yaitu sebagai berikut:

- a. Strategi pengembangan yang dilakukan oleh Usaha Wasiah Mengkudu untuk meningkatkan UMKM di desa sebaung.
- b. Faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi dalam pengembangan Usaha Wasiah Mengkudu untuk meningkatkan UMKM

³³ Amtai Alaslan, Hal 73

³⁴ Amtai Alaslan, Hal 74.

di desa sebaung.

2. Teknik *Interview*

Wawancara merupakan salah satu teknik yang dapat digunakan untuk pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan secara lisan kepada orang lain baik dengan berhadapan secara langsung (*face to face*), atau berbicara langsung melalui teknologi yang telah tersedia. Dalam proses wawancara baik yang dilakukan secara *face-to-face* maupun via telepon dan sarana lainnya, maka peneliti harus dapat memilih waktu dan kondisi yang tepat dan disesuaikan dengan kesanggupan narasumber. Karena apabila waktu dan tempat yang dipilih kurang tepat dapat menyebabkan informasi yang diperoleh juga tidak sesuai dengan apa yang diinginkan.

Sistem wawancara yang digunakan dalam proses wawancara ini adalah wawancara semi terstruktur. Wawancara jenis ini dapat dikategorikan sebagai jenis wawancara mendalam yang pelaksanaannya jauh lebih bebas dibandingkan wawancara terstruktur. Wawancara ini bertujuan untuk mendapatkan ide-ide dan pandangan tentang permasalahan yang diteliti secara terbuka sehingga peneliti hanya perlu mendengarkannya dengan teliti dan mencatat informasi yang disampaikan.³⁵

Adapun wawancara yang dilakukan peneliti yaitu:

- a. Strategi pengembangan produk yang dilakukan oleh usaha wasiah mengkudu dalam pengembangan UMKM di desa sebaung, kecamatan gending, kabupaten probolinggo.

³⁵ Amtai Alaslan, Hal 77-78.

- b. Faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi dalam pengembangan produk usaha wasiah mengkudu.

3. Teknik Dokumentasi

Teknik dokumentasi dapat digunakan sebagai pelengkap dari teknik observasi dan teknik wawancara. Teknik ini memuat tentang berbagai catatan peristiwa yang sudah terjadi sebelumnya dalam bentuk lisan maupun dokumen lainnya seperti catatan harian, sejarah kehidupan, cerita, biografi, peraturan, kebijakan yang mempunyai relevansi dengan permasalahan yang sedang diteliti. Penelitian dengan menggunakan teknik ini akan mempunyai kepercayaan yang tinggi apabila ada riwayat atau sejarah autobiografi dan dokumen pendukung lainnya.³⁶

Adapun instrumen dalam mengumpulkan data melalui metode dokumentasi ini adalah peneliti sendiri. Sedangkan alat bantu yang peneliti gunakan dalam metode dokumentasi adalah perekam gambar atau foto.

Adapun yang akan di dokumentasikan oleh peneliti meliputi:

- a. Proses wawancara dengan informan
- b. Struktur pengurus usaha wasiah mengkudu
- c. Produk yang sudah di hasilkan oleh usaha wasiah mengkudu
- d. Fasilitas penunjang usaha wasiah mengkudu

E. Analisi Data

Moleong mengatakan, analisis data bertujuan untuk menemukan elemen atau bagian yang mengandung kategori lebih kecil dari data

³⁶ Amtai Alaslan, Hal 79

pencarian. Data yang baru diperoleh meliputi catatan lapangan yang diperoleh melalui observasi, wawancara, dan analisis dokumen sehingga dapat dipelajari maknanya dengan mensintesis data, menghubungkan data, mereduksi data, menyajikan data, menarik kesimpulan selama dan setelah pengumpulan data.³⁷

Dalam penelitian ini, analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus dan tuntas sehingga datanya sudah lengkap. Aktivitas dalam analisis data yang akan dilakukan sesuai dengan analisis data yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman yaitu terdiri dari: reduksi data, penyajian data, dan menarik kesimpulan/verifikasi.

Adapun langkah-langkah peneliti dalam menganalisis data adalah sebagai berikut:³⁸

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan sehari – hari, mungkin berbulan – bulan, sehingga data yang diperoleh akan banyak. Pada tahap awal peneliti melakukan penjelajahan secara umum terhadap situasi sosial/objek yang diteliti, semua yang dilihat dan didengar direkam semua. Dengan demikian peneliti akan memperoleh data yang sangat banyak dan sangat bervariasi.

³⁷ Salim & Syahrums, “Metodologi Penelitian Kualitatif”, Citapustaka Media, Bandung, Hal 146, 2012.

³⁸ Salim & Syahrums, 148-151

2. Reduksi Data

Reduksi data adalah lebih memfokuskan, menyederhanakan, dan memindahkan data mentah ke dalam bentuk yang lebih mudah dikelola. Reduksi adalah membuat ringkasan, mengkode, menelusuri tema, membuat gugus-gugus, membuat bagian, penggolongan, dan menulis memo. Kegiatan ini berlangsung terus menerus sampai laporan akhir lengkap tersusun.

3. Penyajian Data

Penyajian data adalah sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data berbentuk teks naratif diubah menjadi berbagai bentuk jenis matriks, grafiks, jaringan dan bagan.

4. Menarik Kesimpulan/Verifikasi

Setelah data disajikan yang juga dalam rangkaian analisis data, maka proses selanjutnya adalah penarikan kesimpulan atau verifikasi data. Dengan demikian, seorang peneliti kualitatif dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal. Dalam hal ini peneliti mencoba mendeskripsikan strategi produk minuman herbal Wasiah Mengkudu sebagai obat tradisional dalam pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di desa Sebaung, Kecamatan Gending, Bupati asal Probolinggo. Oleh karena itu data diperoleh dari observasi, wawancara dan dokumen

akan digunakan dalam bentuk kata-kata dan kalimat, bukan dalam bentuk angka-angka statistik atau presentase seperti pada penelitian kuantitatif.

Analisis dalam penelitian kualitatif dapat dilakukan dengan cara, sebagai berikut:³⁹

- a. Mencatat hal-hal yang diperoleh lewat catatan lapangan, kemudian diberi kode sehingga mudah ditelusuri sumber datanya.
- b. Data dikumpulkan, dipilah-ilah, diklasifikasikan, disintesis, dibuat ikhtisarnya dan kemudian dibuat indeksnya.
- c. Membuat kategorisasi tersebut agar mempunyai makna, kemudian mencari dan menemukan pola-polanya serta barulah disimpulkan temuan-temuan umumnya.

F. Keabsahan Data

Uji keabsahan data bertujuan untuk meningkatkan derajat kepercayaan terhadap data (informasi) yang telah diperoleh melalui observasi atau wawancara yang telah dilakukan sehingga data tersebut dapat dipertanggungjawabkan. Keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi.

Triangulasi merupakan suatu teknik pengecekan data dengan menggunakan berbagai sumber, dengan berbagai cara dan dengan waktu yang berbeda-beda. Dalam teknik ini peneliti akan menggunakan triangulasi berbagai sumber, untuk menemukan berbagai sudut pandang lain yang bisa diperoleh dari buku-buku, pakar yang bersedia untuk diajak berdiskusi atau

³⁹ Amtai Alasan, "Metode Penelitian Kualitatif", PT Rajagrafindo Persada, Depok, Hal 86, Desember 2021

dengan metode lainnya untuk mengecek benar atau tidaknya data yang ditemukan.⁴⁰

G. Tahapan Penelitian

Dalam melakukan sebuah penelitian, tentu tidak akan lepas dari adanya sebuah tahapan. Tahapan penelitian sangat diperlukan agar penelitian yang dilakukan lebih fokus, terarah serta sesuai dengan yang diharapkan peneliti. Adapun maksud tahap-tahap penelitian dalam penelitian ini yaitu berkaitan dengan proses pelaksanaan penelitian yang dilakukan peneliti dari awal hingga akhir. Beberapa tahap penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Tahap pra lapangan

Pada tahapan awal di dalam suatu penelitian atau biasa disebut tahap pra-lapangan terdiri dari 7 (tujuh) bagian yakni meliputi bagian-bagian sebagai berikut:

- a. Menyusun rencana penelitian.
- b. Memiliki objek penelitian.
- c. Mengajukan judul penelitian kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam melalui system informasi terpadu (SISTER). Peneliti mengajukan judul yang telah dilengkapi dengan latar belakang, fokus masalah, tujuan penelitian, dan manfaat penelitian.

⁴⁰ Amtai Alaslan, Hal 101.

- d. Meninjau kajian pustaka, penelitian mencari referensi penelitian terdahulu serta kajian teori yang terkait dengan judul dan tujuan penelitian.
 - e. Konsultasi proposal kepada dosen pembimbing.
 - f. Mengurus perizinan penelitian.
 - g. Mempersiapkan penelitian lapangan.
2. Tahap pelaksanaan penelitian

Setelah mendapatkan izin penelitian akan memasuki objek penelitian dan langsung melakukan pengumpulan data dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan fenomena yang akan diteliti yaitu mengenai strategi produk minuman herbal Wasiah Mengkudu sebagai obat tradisional dalam pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di desa Sebaung, Kecamatan Gending, Bupati asal Probolinggo.

3. Tahap penyeleksian

Tahap penyeleksian merupakan tahapan yang paling akhir, yaitu penulisan laporan atau hasil penelitian. Setelah data-data yang dibutuhkan terkumpul melalui berbagai macam tahapan penelitian.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Gambaran Umum Dan Sejarah Usaha Wasiah Mengkudu

Wasiah Mengkudu merupakan salah satu UMKM yang ada di Kabupaten Probolinggo yang terletak di Dusun Krajang RT/RW 005/006 Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo. Perusahaan mempunyai potensi dalam memenuhi kebutuhan dan kebutuhan kesehatan masyarakat sekitar maupun masyarakat luar daerah. Bukan hanya di dalam daerah, tapi juga di luar daerah. Perusahaan Wasiah Noni mengolah buah Mengkudu menjadi minuman herbal yang dibuat dalam dua tekstur. Yang pertama teksturnya bubuk yang diolah dan dikeringkan langsung dari buah Mengkudu, dan yang kedua teksturnya cair yang dibuat langsung dari buah Mengkudu.

Wasiah Mengkudu didirikan pada tanggal 5 Juni 2020. Perusahaan ini awalnya ditujukan untuk konsumsi pribadi, namun kini berkembang menjadi perusahaan minuman herbal dimana masyarakat umum dapat mengkonsumsi dan mendapatkan manfaat dari minuman herbal Wasiah Noni. Perusahaan ini didirikan oleh Ibu Wasiah dan ketiga karyawannya yaitu Ibu Tatik Sumyani, Bapak Supar dan Bapak Asadit.

2. Letak Geografis

Lokasi Usaha Wasiah Mengkudu memiliki letak yang strategis, tepatnya berada di jalan Olahraga, Sebaung, Kecamatan Gending,

Kabupaten Probolinggo. Lokasi Usaha Wasiah berada di sebelah timur jalan, sebelah barat PG. Gending, berada tepat di timur atau di depan MI Tarbiyyatus Sibyan dan 25 meter keselatan perempatan pasar desa sebaung.

Berikut Gambaran letak Usaha wasiah Mengkudu:

Timur : Pemukiman penduduk dan MI Tarbiyyatus Sibyan

Utara : Pemukiman Warga

Barat : PG. Gending dan beberapa ruko

Selatan : Pasara Sebaung dan pemukiman warga

3. Visi dan Misi Wasiah Mengkudu

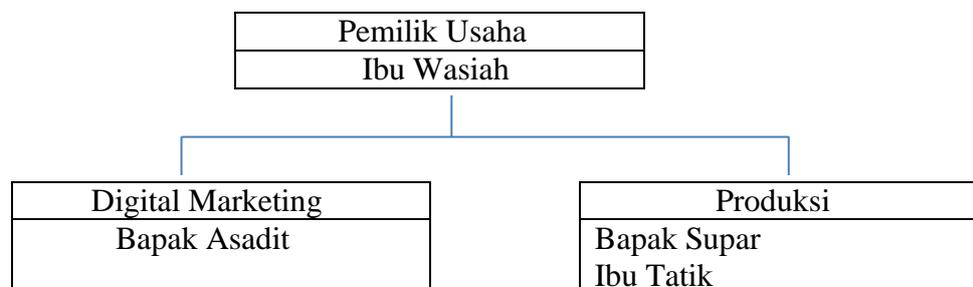
a. Visi Wasiah Mengkudu

“Memberikan produk berkualitas , dan memenuhi kebutuhan konsumen sehingga dapat memuaskan konsumen wasiah mengkudu”

b. Misi Wasiah Mengkudu

- 1) Menjaga kelestarian alam yang dimiliki oleh bangsa Indonesia.
- 2) Meningkatkan SDM pendapatan penghasilan.
- 3) Meningkatkan kualitas pelayanan untuk dapat memuaskan konsumen.

4. Struktur Organisasi Usaha Wasiah Mengkudu



Gambar Struktur Organisasi

B. Penyajian Data dan Analisis

Dalam suatu penelitian harus disertai dengan penyajian data yang dapat menjadi penguat dalam penelitian itu. Karena data yang akan dianalisis harus sesuai dengan analisis data reflektif. Sehingga data yang dianalisis tersebut dapat menghasilkan kesimpulan.

1. Proses produksi minuman herbal yang di lakukan oleh Kelompok Wasiah mengkudu di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo

a. Alat pembuat kopi mengkudu

Alat yang digunakan dalam proses pembuatan minuman herbal mengkudu adalah:

1. Alat potong
2. Alat peras
3. Alat tumbuk kopi

b. Proses pembuatan

Proses pembuatan melibatkan perubahan bahan mentah menjadi produk akhir yang dapat dipasarkan. Karena proses pembuatan kopi Noni bersifat tetap, maka proses pembuatan produk kopi Noni harus melalui beberapa tahapan, dan setiap tahapan terjadi silih berganti, sehingga tidak saling mendahului.

Berdasarkan hal itu langkah – langkah yang di lakukan oleh Ibu wasiah selaku pemilik Usaha Wasiah Mengkudu, beliau menyatakan bahwa :

“Dalam Proses pembuatan kopi mengkudu ini saya menggunakan beberapa langkah dalam pembuatannya, salah satunya dengan memotong buah mengkudu, menjemur dan di haluskan menggunakan alat tumbukan kopi tradisional. Dengan menggunakan beberapa langkah tersebut menjadikan proses pembuatan kopi mengkudu berjalan dengan baik, sehingga terciptalah serbuk kopi herbal yang terbuat dari buah mengkudu dengan yang saya harapkan”⁴¹

Berdasarkan paparan hasil wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa dalam proses pembuatan serbuk kopi mengkudu banyak berbagai macam tahapan yang harus dilalui. Dari sebuah proses tersebut menjadikan salah satu tujuan sari terciptanya serbuk kopi herbal dari buah mengkudu yang diinginkan. Tahapan-tahapannya yaitu:

1) Memotong

Pada tahap memotong ini yaitu memotong buah mengkudu dengan cara mengiris tipis buah mengkudu. Tujuannya mengiris tipis agar mempermudah proses pengeringan buah mengkudu.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Wasiah selaku pemilik usaha wasiah mengkudu, Beliau menyatakan bahwa:

“Pada tahap inilah awal dari pembuatan kopi mengkudu dimulai, dimana tahap ini dilakukan dengan mengiris buah mengkudu secara tipis. Sehingga nantinya memudahkan proses pengeringan buah tersebut”⁴²

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa tahap inilah yang sangat berperan penting pembuatan kopi

⁴¹ Wasiah, diwawancarai oleh penulis, 10 Januari 2024

⁴² Wasiah, diwawancarai oleh penulis, 10 Januari 2024

mengkudu yang di inginkan, karna dengan tahap inilah tahap-tahap selanjutnya akan terlaksanakan dengan baik.

Pemaparan dari Ibu Tatik karyawan bagian Produksi mengatakan bahwa:

“Kita sebagai karyawan dibagian produksi sangatlah berhati-hati dalam mengerjakan tahap per tahap yang di kerjakan, meskipun mudah hanya memotong saja tapi ketelatenan akan membiasakan kami mengerjakan tahap ini dengan baik”⁴³

Hal serupa juga dinyatakan oleh Bapak Supar selaku karyawan bagian Produksi mengatakan bahwa:

“Karena tahap ini adalah tahap awal dari proses pembuatan kipo mengkudu, jadi kami berhati-hati dalam memotongnya dan memastikan di setiap pemotongan harus setipis mungkin agar mempermudah pengeringan buah mengkudu, Meskipun hanya memotong tetapi ini adalah awal proses pembuatan kopi mengkudu jadi harus tepat agar tidak menghambat proses selanjutnya”⁴⁴

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan

bahwa proses memotong tersebut merupakan tahap pertama yang harus dilakukan dalam pembuatan kopi mengkudu, jika tahap ini tidak di lakukan maka tidak akan tercipta sebuah kopi herbal dari buah mengkudu yang di inginkan.

2) Pengeringan/Mengeringkan

Pada Tahap Mengeringkan ini yaitu Penjemuran buah mengkudu yang sudah di potong tipis dan di bersihkan secara higienis, siap untuk di keringkan dan di tatarapih untuk proses

⁴³ Ibu Tatik, diwawancarai oleh penulis, 13 Januari 2024

⁴⁴ Bapak Supar, diwawancarai oleh penulis, 15 Januari 2024

penjemuran buah mengkudu. Pada proses inilah yang akan mempercepat pembuatan kopi dengan mengeringkan terlebih dahulu buah mengkudu tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Ibu Wasiah selaku pemilik Wasiah mengkudu, beliau menyatakan bahwa:

“Tahap Menjemur/mengeringkan ini adalah tahap yang melatih kesabaran, harus menata banyak sekali potongan buah mengkudu yang telah di potong tipis dan harus mendapatkan sinar matahari yang ekstra agar pengeringan berjalan dengan baik.”⁴⁵

Berdasarkan paparan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa proses ini harus dilakukan dengan sangat sabar, karena mempengaruhi proses pengeringan buah mengkudu, kesabaran sangat di butuhkan dalam mengerjakan tahap ini.

Pernyataan dari Ibu Tatik Karyawan Wasiah Mengkudu bagian Produksi, bahwa:

“Pada saat menjemur kita harus fokus dalam menata buah yang telah di potong tipis agar dapat mongering secara cepat, kalau tidak nanti akan mongering lambat dan akan membuat buah mengkudu tidak layak di produksi lagi karna terhambatnya dalam proses pengeringan yang akan menimbulkan buah yang membusuk.”⁴⁶

Kesimpulan dari hasil wawancara diatas bahwa proses pembuatan kopi mengkudu harus dengan kesabaran penuh, jika tidak sabar maka akan berdampak buah yang di keringkan rusak,

⁴⁵ Ibu Wasiah, diwawancarai oleh penulis, 17 Januari 2024

⁴⁶ Ibu Tatik, Karyawan di wawancarai oleh penulis 27 Januari 2024

maka harus di buang jika sudah rusak dan tidak dapat di produksi lebih lanjut lagi.

3) Menggiling/Menghaluskan

Menggiling adalah proses menghaluskan buah mengkudu yang telah di keringkan . Proses ini juga harus dilakukan dengan teliti karena kalau tidak ada buah mengkudu yang telah mongering yang belum halus. Tujuannya yaitu agar buah mengkudu yang telah di keringkan siap digiling dan siap di jadikan bubuk kopi mengkudu yang diinginkan.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Ibu Wasiah selaku pemilik Usaha Wasiaah Mengkudu, beliau menyatakan bahwa:

“Buah mengkudu yang sudah melalui proses pengeringan akan dilanjutkan dengan tahap ini, yaitu tahap penghalusan. Dimana proses penghalusan buah mengkudu tersebut menggunakan alat tumbuk kopi tradisional”⁴⁷

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa adanya tahap penghalusan yaitu menjadikan buah mengkudu siap di haluskan dan di produksi serta bisa di konsumsi.

Pernyataan dari salah satu karyawan Wasiah Mengkudu yaitu Bapak Supar bagian produksi, bahwa:

“Tahap Penghalusan inilah yang sangat di butuhkan ketelitian dan telatennya dalam menghaluskan buah mengkudu yang telah di keringkan, karena tahap ini yang akan memberikan kesan bagi produk kopi mengkudu yang telah di haluskan, maka dari itu harus di kerjakan secara

⁴⁷ Ibu Wasiah, Pemilik usaha di wawancarai oleh penulis 27 Januari 2024

teliti dan telaten agar semua buah mengkudu yang telah mongering sudah halus dan telah terhaluskan secara merata.”⁴⁸

Kesimpulan dari hasil wawancara diatas, bahwa dalam proses pembuatan kopi mengkudu diperlukan adanya tahap penghalusan yaitu dengan proses menghaluskan buah mengkudu yang telah mongering dengan alat tumbuk tradisional. Dengan tujuan agar buah mengkudu yang telah di keringkan dapat di proses ketahap berikutnya dan siap di konsumsi.

4) Packaging

Bagian ini adalah bagian pengemasan produk kopi mengkudu yang di lakukan dengan menimbang kopi mengkudu dan di kemas secara rapih. Dalam Proses pengemasan kopi mengkudu ini membutuhkan beberapa alat timbang untuk menakar kopi mengkudu yang telah di tentukan sesuai packaging yang telah di buat.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Ibu Wasiah selaku pemilik usaha wasiah mengkudu, beliau mengatakan bahwa:

“ Bagian Mengemas atau packaging ini di lakukan oleh karyawan dan di kemas secara rapid an teliti dalam menimbang kopi dan mengklip kemasan secara teliti agar tidak ada kemasan yang terbuka klipnya.”⁴⁹

Berdasarkan paparan hasil wawancara dengan pemilik usaha Wasiah Mengkudu diatas dapat disimpulkan bahwa proses

⁴⁸ Bapak Supar, Karyawan di wawancarai oleh penulis 02 Februari 2024

⁴⁹ Ibu wasiah, pemilik usaha wasiah mengkudu di wawancarai oleh penulis 02 Februari 2024

packaging adalah proses atau tahap akhir yang di kerjakan dan di perlukan ketelitian dalam membungkus dan menakar kopi sesuai dengan kemasan yang di siapkan.

Dalam proses pembuatan kopi mengkudu ini harus melalui berbagai tahapan yang sudah di tentukan tujuannya agar pengerjaannya berjalan dengan lancar. Hal ini dapat di simpulkan bahwa dalam proses pembuatan kopi mengkudu melalui tahap yang telah di tetapkan dan di perlukan ketelitian juga ketelitian dan telaten para pegawai dalam proses pengerjaannya.



Gambar4.1
Proses Pengeringan

Berdasarkan dokumen di atas, kita dapat melihat bahwa ada berbagai tahapan dalam persiapan kopi Mengkudu. Salah satunya adalah proses mengiris tipis dan mengeringkan buah mengkudu, yang menjelaskan mengapa buah mengkudu perlu dikeringkan terlebih dahulu saat membuat kopi mengkudu.

Berdasarkan data hasil wawancara diatas serta di perkuat dengan observasi yang dilakukan dilapangan dapat disimpulkan

bahwa proses pembuatan kopi mengkudu memiliki berbagai tahapan ialah memotong, Pengeringan, Menggiling, Packaging. Dari keempat tahapan tersebut dapat dipahami bahwa proses pembuatan kopi mengkudu sangat dilakukan dengan penuh ketelitian dan ketelatenan.

2. Strategi Pengembangan produk yang dilakukan dalam meningkatkan produksi minuman herbal di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo

Produksi adalah kegiatan yang dilakukan manusia untuk menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan konsumen. Produksi merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan. Produksi memungkinkan konsumen menikmati barang dan jasa yang diperlukan yang dibuat oleh pengrajin. Oleh karena itu, produksi memegang peranan yang sangat penting dalam suatu perusahaan.

Pengembangan produk merupakan strategi pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan daya saing suatu perusahaan. Untuk mewujudkan pengembangan produk, perusahaan perlu memperhatikan dimensi pengembangan produk itu sendiri dan memberikan pilihan produk yang beragam kepada konsumen. Indonesia memiliki keanekaragaman hayati tertinggi kedua setelah negara-negara Asia lainnya, dan terdapat banyak tanaman obat.

Oleh karena itu, keberagaman merupakan identitas unik Indonesia. Salah satunya adalah minuman herbal bernama kopi Noni yang terus

berkembang dan berinovasi sehingga banyak orang yang tertarik dengan Minuman kopi mengkudu.

Hasil dari wawancara yang peneliti lakukan dengan pemilik usaha wasiah mengkudu yaitu Ibu Wasiah, beliau mengatakan bahwa:

“Terdapat banyak hal yang dapat kami lakukan dengan pengembangan produk ini, salah satunya untuk meningkatkan produksi dalam usaha ini. Pengembangan produksi yang kami lakukan disini yaitu, meningkatkan produk yang sudah ada, meningkatkan nilai produk, meningkatkan keuntungan, pemantauan proses produksi dan menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar desa sebaung.”⁵⁰

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat kita simpulkan bahwa produksi disebut juga dengan proses kreatif. Hal ini menunjukkan bahwa produk atau layanan lebih mungkin mencapai manfaat sebesar-besarnya bagi pengguna. Dari sudut pandang suatu perusahaan, tujuan khususnya dalam produksi adalah mencapai keuntungan yang sebesar-besarnya. Karena. Persiapan dan pengendalian sebelum memulai produksi.

Dijelaskan oleh Bapak Supar karyawan Produksi meningkatkan produk, bawah :

“Karena di dalam proses produksi dan pengembangan produk membutuhkan perencanaan terlebih dahulu yang harus kita lakukan, jadi sebelum membuat pemilik memberi arahan terlebih dahulu kepada kita karyawan, lalu ketika dimulai prosesnya pemilik akan memantau. Jadi begini, dengan adanya pemantauan pemilik selalu mengarahkan bagaimana supaya diproses ini bisa berjalan dengan baik.”⁵¹

⁵⁰ Ibu Wasiah, pemilik usaha di wawancarai oleh penulis 07 Februari 2024

⁵¹ Bapak Supar, karyawan di wawancarai oleh penulis 09 Februari 2024

Mengenai lapangan pekerjaan dijelaskan oleh Bapak Asadit sebagai karyawan di bagian Pemasaran/ Digital Marketing, mengatakan bahwa:

“Dengan adanya Usaha Wasiah Mengkudu ini Alhamdulillah saya bisa bekerja disini, saya juga bisa bergabung dan berusaha menciptakan minuman herbal yang terjangkau dan dapat membantu masyarakat yang lain.”⁵²



Gambar 4.2
Proses penggilingan buah mengkudu

Dokumentasi diatas, dapat disimpulkan bahwa pemilik usaha wasiah mengkudu akan selalu memantau dan terkadang ikut serta membantu pekerjaan setiap karyawan dan tentunya hal itu juga dapat meningkatkan kinerja karyawan menjadi lebih baik melakukan pekerjaan.

Pengembangan produk dilakukan di sini untuk meningkatkan volume produksi, dan inisiatif ini dilakukan untuk lebih mengembangkan operasi yang sudah ada. Sebagai pimpinan suatu perusahaan, Anda harus mampu mengelola perusahaan dan membimbingnya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Manajer juga harus bertanggung jawab atas kelancaran dan keberhasilan perusahaan yang dipimpinnya. Manajer juga harus mampu membimbing karyawannya dengan sukses sehingga dapat

⁵² Bapak Asadit, karyawan di wawancarai oleh penulis 09 Februari 2024

membangun hubungan kerja yang baik untuk mencapai tujuan perusahaan yang diinginkan dari awal terdirinya usaha tersebut.

3. Strategi pengembangan produk yang dilakukan dalam meningkatkan pengembangan UMKM herbal wasiah mengkudu di desa sebaung kecamatan gending kabupaten probolinggo

UMKM adalah kegiatan usaha berskala kecil yang mendorong pergerakan pembangunan dan perekonomian Indonesia. Di sisi lain, M. Kwartono Adi menjelaskan definisi UMKM secara lebih spesifik, yakni sebagai badan usaha yang memiliki profit atau keuntungan tidak lebih dari 200 juta berdasarkan perhitungan laba tahunan.

Sebuah usaha atau bisnis dapat disebut sebagai UMKM jika memenuhi kriteria usaha mikro. Menurut peraturan perundang-undangan Nomor 20 tahun 2008, UMKM dibedakan berdasarkan masing-masing jenis usaha, yaitu usaha mikro, kecil, dan menengah.

Berdasarkan wawancara peneliti dengan Ibu Wasiah pemilik Wasiah h mengkudu mengenai terkait meningkatkan penjualan, beliau menyatakan bahwa:

“Banyak cara yang telah kami lakukan untuk meningkatkan pengembangan UMKM wasiah mengkudu, salah satunya melakukan pengembangan produk yang menciptakan produk dengan berbagai variasi yang lebih menarik, dengan menyediakan produk dengan kemasan yang inovatif.”⁵³

Pengembangan produk memainkan peran penting dalam pemasaran karena merupakan satu-satunya aktivitas di mana produk dapat

⁵³ Ibu Wasiah, pemilik wasiah mengkudu di wawancarai oleh penulis 10 Februari 2024

dikembangkan dan menciptakan produk yang lebih menarik dan memenuhi kebutuhan konsumen.

Fungsi pengembangan produk bagi keberlangsungan pengembangan UMKM dapat dikatakan mengacu pada proses kegiatan pembaharuan suatu produk dan menciptakan produk yang lebih menarik dengan berbagai pilihan, mulai dari riset pasar, menciptakan produk baru, peningkatan kualitas produk, guna mengembangkan produk minuman herbal wasiah mengkudu. Kegiatan pengembangan produk dalam pengembangan UMKM wasiah mengkudu ini bertujuan untuk menciptakan variasi baru dengan kemasan yang inovatif yang terbuat dari buah mengkudu. Tujuan dari semua pengembangan adalah untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan menjamin kepuasan pelanggan.



Gambar 4.3
Wasiah Mengkudu mengikuti event Bazar UMKM IKAWATI

Berdasarkan dokumentasi diatas, dapat di simpulkan bahwa di UMKM wasiah mengkudu menciptakan dua produk dari bahan yang sama buah mengkudu, dalam kegiatan pengembangan produk tentunya membutuhkan tali lompatan untuk menciptakan produk yang akan dijual. Hal tersebut dapat dijadikan proses pengembangan dalam meningkatkan pengembangan UMKM wasiah mengkudu dengan menciptakan berbagai pilihan varian minuman herbal yang terbuat dari buah mengkudu, Pengembangan Produk bertujuan agar masyarakat dapat mempunyai pilihan dalam mengkonsumsi minuman herbal dalam 2 varian, yaitu varian kopi dan fermentasi air sari mengkudu.

Dijelaskan oleh Bapak Asadit Karyawan bagian Marketing mengenai Pengembangan produk bahwa :

“Kami sudah melakukan beberapa proses pengembangan produk, yang di mulai dari riset pasar kita memahami kebutuhan konsumen dan trend pasar, lalu kami memutuskan untuk melakukan pengembangan produk dengan menciptakan produk minuman herbal yang terbuat dari buah mengkudu namun memiliki beberapa macam produk yang akan dipasarkan dan dengan begitu UMKM wasiah mengkudu memiliki kesempatan untuk berkembang.”⁵⁴

Berdasarkan hasil wawancara dan diperkuat oleh observasi di lapangan, strategi pengembangan produk dilakukan dalam meningkatkan pengembangan UMKM menggunakan pengembangan produk kepada minuman herbal wasiah mengkudu melalui cara yang di lakukan dengan menggunakan beberapa tahap pengembangan produk. Usaha minuman herbal wasiah mengkudu tersebut dapat berjalan dan bisa menjadi lebih

⁵⁴ Bapak Asadit, karyawan di wawancarai oleh penulis 12 Februari 2024

baik dari segi penjualan dan pengembangan UMKM yang memiliki beberapa produk minuman herbal yang sudah diproduksi oleh kelompok wasiah mengkudu.

C. Pembahasan temuan

Pembahasan temuan ini merupakan gagasan peneliti mengenai data temuan-temuan lapangan. Data-data berikut dibahas dan dikaitkan dengan teori yang ada, berikut pembahasannya tentang Strategi Produk Minuman Herbal Wasiah Mengkudu sebagai Obat Tradisional dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Sebaung, Kecamatan Gending, Kabupaten Probolinggo.

1. Proses produksi yang dilakukan oleh Kelompok Wasiah mengkudu di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo

Proses pembuatan atau produksi melibatkan pengolahan bahan mentah dalam beberapa tahap untuk menghasilkan produk jadi yang siap dijual. Proses pembuatan minuman herbal berbahan dasar buah mengkudu terus mengalami inovasi, sehingga proses pembuatan produknya harus melalui beberapa tahapan, dan setiap tahapan terjadi silih berganti agar tidak saling mendahului.

Menurut Assauri, (2011:75), Proses produksi adalah suatu cara, metode, dan teknik penggunaan sumber daya yang ada (tenaga kerja, mesin, bahan, sarana) untuk menciptakan atau meningkatkan kegunaan barang dan jasa. Proses produksi merupakan bentuk kegiatan terpenting dalam menjalankan produksi pada suatu perusahaan. Karena proses

produksi adalah suatu cara, metode, atau teknik yang dengannya dilakukan kegiatan yang menghasilkan keuntungan atau menghasilkan keuntungan. Sifat proses ini adalah pengolahan, yaitu pengolahan bahan baku dan bahan penolong secara manual atau mekanis.. Sehingga menghasilkan suatu produk yang nilainya lebih dari barang semula.⁵⁵

Dalam bukunya hrm, Sofian Tsauri menjelaskan bahwa ada dua cara untuk memahami. Salah satunya adalah tingkat kualitas upaya yang ditunjukkan oleh mereka yang terlibat dalam proses produksi untuk menghasilkan barang dan jasa. Kedua, masyarakat yang mempunyai kapasitas tenaga kerja untuk menghasilkan barang atau jasa. Kedua, manusia yang memiliki kemampuan kerja untuk menghasilkan produksi, baik barang atau jasa.⁵⁶

Berdasarkan temuan dilapangan bahwa proses pembuatan minuman herbal berbahan utama buah mengkudu menggunakan berbagai macam tahapan, diantaranya ialah memotong, pengeringan/mengeringkan, menggiling/menghaluskan dan proses pembungkusan/packaging. Tahapan tersebut menjadi bahan acuan terproduksinya minuman herbal yang terbuat dari buah mengkudu berupa kopi mengkudu yang sempurna. Dalam proses pembuatan minuman herbal berbahan buah mengkudu perlu ketelitian bagi pada karyawan lainnya agar menciptakan hasil yang sesuai dengan yang diharapkan.

⁵⁵ Assauri,Sofjan. 2011. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Rajawali Pers.460 Hal.

⁵⁶ Sofyan Tsauri, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jember, STAIN Jember Press:2013).99

Berdasarkan data di atas dapat disimpulkan bahwa proses pembuatan minuman herbal kopi Mengkudu terdiri dari empat tahap, yaitu proses pemotongan, pengeringan/pengeringan, penggilingan/pemurnian, dan proses pengemasan/pengemasan. Proses pembuatannya menggunakan alat makan tradisional dan penggiling kopi tradisional, serta proses pengeringannya juga menggunakan sinar matahari untuk mengeringkan buah mengkudu.

2. Strategi pengembangan produk minuman herbal wasiah mengkudu dalam peningkatan produksi di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo

Produksi adalah kegiatan yang dilakukan manusia untuk menghasilkan barang atau jasa yang dibutuhkan konsumen.⁵⁷ Dalam dunia usaha produksi sangatlah penting, dalam produksi konsumen dapat menikmati barang yang diperlukan dengan barang yang dibuat oleh pengusaha. Oleh karena itu, produksi memegang peranan penting dalam bisnis.

Menurut murti sumarti dan john soeprihanto, Produksi adalah segala kegiatan yang memerlukan faktor-faktor produksi untuk menciptakan atau meningkatkan nilai guna yang diciptakan atas barang atau jasa. Produksi bisa disebut juga suatu proses penciptaan yang diikuti dengan bertambahnya keuntungan, bentuk produksi, waktu, tempat

⁵⁷ Nur Rianto Al Arif, Euis Amalia, Teori Mikro Ekonomi. 149

mempunyai kemampuan yang lebih besar untuk memuaskan kebutuhan penggunanya.⁵⁸

Berdasarkan hasil temuan dilapangan bahwa pengembangan usaha yang dilakukan untuk meningkatkan produksi yaitu dengan melakukan berbagai macam cara sebagai berikut:

a. Meningkatkan produk yang sudah ada

Untuk mencapai pengembangan produk, perusahaan harus memperhatikan dimensi pengembangan produk itu sendiri dan memberikan pilihan produk yang beragam kepada konsumen.

b. Meningkatkan nilai produk

Karena nilai yang didapat dari produk tersebut. Sehingga perusahaan perlu lebih meningkatkan nilai produknya dengan menyediakan fitur-fitur unggulan, meningkatkan kualitas produk serta dukungan pelanggan. Nilai tambah yang dihadirkan menarik konsumen baru. Kemudian pelanggan saat ini mendapatkan sesuatu yang baru dari produk tersebut.

c. Pemantauan Proses Produksi

Dalam meningkatkan produksi tentunya sudah termasuk saran dari pemilik usaha wasiah mengkudu . pematauan dilakukan disini bertujuan agar tahap-tahap yang dikerjakan dapat terlaksana dan sesuai dengan yang diharapkan oleh pemilik sebagai pimpinan dalam suatu usaha harus memiliki kemampuan untuk mengatur jalannya

⁵⁸ Nur Rianto Al Arif, Euis Amalia, Teori Mikro Ekonomi.149

produksi sehingga dapat menciptakan produksi dan produk yang baik, produk yang baik..

d. Meningkatkan Keuntungan

Tujuan produksi adalah untuk meningkatkan keuntungan dari hasil produksi setelah proses penjualan. Tujuannya untuk membiayai kegiatan perusahaan, untuk mempersiapkan perusahaan menghadapi masa depan. Tanpa keuntungan, perusahaan tidak akan berjalan

e. Menciptakan Lapangan Pekerjaan Bagi Masyarakat Sekitar

Pengusaha pasti butuh kerja keras untuk mencapai hasil yang memuaskan, yang penting kalau ada kerja, tanpa kerja produk tidak akan lahir. Oleh karena itu, pembukaan lapangan kerja dapat mengurangi jumlah/angka pengangguran.

3. Strategi Pengembangan produk yang dilakukan dalam meningkatkan pengembangan UMKM minuman herbal wasiah mengkudu di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo

Pengembangan produk sangat penting untuk kelangsungan hidup UMKM wasiah mengkudu. Upaya yang dikeluarkan untuk pengembangan produk merupakan faktor penting dalam kelangsungan usaha UMKM wasiah mengkudu. Hal ini bukanlah suatu hal yang mudah, karena memerlukan tenaga, waktu, dan kapasitas sumber daya perusahaan yang besar, termasuk tingginya risiko yang harus diambil dan besarnya biaya jika terjadi kegagalan yang harus ditanggung.

Berdasarkan hasil temuan dilapangan bahwa pengembangan usaha yang dilakukan untuk meningkatkan produksi yaitu dengan melakukan berbagai macam cara sebagai berikut:

a. Meningkatkan produk yang sudah ada

Untuk mencapai pengembangan produk, perusahaan harus memperhatikan dimensi pengembangan produk itu sendiri dan memberikan pilihan produk yang beragam kepada konsumen.

b. Meningkatkan nilai produk

Karena nilai yang didapat dari produk tersebut. Sehingga perusahaan perlu lebih meningkatkan nilai produknya dengan menyediakan fitur-fitur unggulan, meningkatkan kualitas produk serta dukungan pelanggan. Nilai tambah yang dihadirkan menarik konsumen baru. Kemudian pelanggan saat ini mendapatkan sesuatu yang baru dari produk tersebut.

c. Pemantauan Proses Produksi

Dalam meningkatkanMan produksi tentunya sudah termasuk saran dari pemilik usaha wasiah mengkudu . pematauan dilakukan disini bertujuan agar tahap-tahap yang dikerjakan dapat terlaksana dan sesuai dengan yang diharapkan oleh pemilik sebagai pimpinan dalam suatu usaha harus memiliki kemampuan untuk mengatur jalannya produksi sehingga dapat menciptakan produksi dan produk yang baik.produk yang baik..

d. Meningkatkan Keuntungan

Tujuan produksi adalah untuk meningkatkan keuntungan dari hasil produksi setelah proses penjualan. Tujuannya untuk membiayai kegiatan perusahaan, untuk mempersiapkan perusahaan menghadapi masa depan. Tanpa keuntungan, perusahaan tidak akan berjalan

e. Menciptakan Lapangan Pekerjaan Bagi Masyarakat Sekitar

Pengusaha pasti butuh kerja keras untuk mencapai hasil yang memuaskan, yang penting kalau ada kerja, tanpa kerja produk tidak akan lahir. Oleh karena itu, pembukaan lapangan kerja dapat mengurangi jumlah/angka pengangguran.

Penjualan merupakan salah satu fungsi terpenting yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan, perusahaan barang atau jasa guna menjaga kelangsungan usahanya. Hal ini dikarenakan penjualan merupakan salah satu kegiatan perusahaan yang berhubungan langsung dengan konsumen. Oleh karena itu, aktivitas penjualan dapat diartikan sebagai aktivitas manusia yang terjadi dalam kaitannya dengan pasar.⁵⁹

Tjiptono Fandy menjelaskan, aktivitas penjualan merupakan aktivitas yang harus dilakukan perusahaan dengan memasarkan produknya sebagai barang atau jasa. Tujuan kegiatan penjualan perusahaan dapat mencapai volume penjualan yang diharapkan dan memperoleh keuntungan guna mencapai keuntungan sebesar-besarnya bagi perusahaan. Konsep penjualan adalah jumlah keseluruhan barang

⁵⁹ Rakhmat Andri atmoko, Susilowati, Optimalisasi Digital Marketing, 57

yang terjual oleh perusahaan selama jangka waktu tertentu. Penjualan adalah bagian dari periklanan, dan periklanan adalah bagian dari program pemasaran secara keseluruhan. Penjualan merupakan suatu fungsi yang memegang peranan penting dalam bidang pemasaran, dengan tingkat penjualan yang tinggi maka dimungkinkan diperolehnya tingkat keuntungan yang menguntungkan.

Berdasarkan hasil temuan dilapangan bahwa pengembangan usaha yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan yaitu dengan melakukan berbagai macam cara sebagai berikut:

a. Promosi

Di sini promosi diselenggarakan dengan mengikuti berbagai program atau acara yang diselenggarakan oleh pemerintah dan kabupaten. Merupakan cara bagi para pelaku usaha kecil dan menengah yang ingin menjual produknya yang dibuat agar masyarakat mengetahui bahwa beberapa orang kreatif telah membuat minuman herbal dari buah mengkudu.

b. Memperkenalkan produk melalui Media sosial

Dalam dunia bisnis *networking* dan membangun relasi sangatlah penting, ada keuntungan membangun jejaring sosial ini, karena apa yang ingin Anda capai lebih mudah karena Anda memiliki jejaring sosial yang luas.

c. Pelayanan terhadap konsumen

Pelayanan terhadap konsumen juga perlu diperhatikan, karena pelayanan yang optimal tidak menutup kemungkinan konsumen akan betah berbelanja.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pemaparan dari hasil penelitian yang sudah dilakukan dapat ditarik sebuah kesimpulan. Kesimpulan dari penelitian ini antara lain:

1. Proses produksi yang dilakukan oleh kelompok wasiah mengkudu di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo

Proses produksi minuman herbal wasiah mengkudu meliputi beberapa tahapan antara lain : pemotongan buah mengkudu, pengeringan, penggilingan dan pengemasan. Proses produksi minuman herbal wasiah mengkudu menggunakan alat tradisional.

2. Strategi pengembangan produk yang dilakukan dalam peningkatan produksi minuman herbal di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo

Pengembangan Produk yang telah dilakukan oleh kelompok wasiah mengkudu melalui cara, pengembangan produk yang di terapkan disini yaitu meningkatkan produk yang sudah ada dengan memberikan pilihan produk yang beragam kepada konsumen.

3. Strategi pengembangan produk yang dilakukan dalam meningkatkan pengembangan UMKM minuman herbal di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo

Menciptakan variasi produk minuman herbal dengan buah mengkudu, menghadirkan kualitas dan pelayanan produk kepada konsumen. Dari cara

tersebut yang menggunakan pengembangan produk untuk pengembangan UMKM wasiah mengkudu, menciptakan beberapa variasi minuman herbal yang terbuat dari buah mengkudu, sehingga konsumen memiliki pilihan dalam mengkonsumsi minuman herbal tersebut, dengan cara itu UMKM wasiah mengkudu memiliki kesempatan mengembangkan Usahanya.

B. Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian yang sudah dilakukan, maka terdapat beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat dan dipertimbangkan sebagai masukan di usaha minuman herbal wasiah mengkudu. Adapun saran dari peneliti antara lain:

1. Diharapkan bagi para pengusaha yang ingin membuka usaha UMKM dapat memahami teori yang dijelaskan atau menggunakan metode yang sama dengan bisnis UMKM Wasiah Mengkudu.
2. Bagi Wasiah Mengkudu Usaha Kecil dan Menengah diharapkan memperluas sistem pemasarannya, seperti mengikuti workshop pemasaran, mengembangkan sistem penjualan online untuk memudahkan pemesanan produk ke konsumen yang jauh dari tempat produksi.
3. Bagi peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian pengembangan usaha di wilayah pedesaan ini menjadi usaha berskala besar dan terstruktur.

DAFTAR PUSTAKA

- Aldi Anggoro Sabtiawan; Ir.Much. Djunaidi, S.T.,M.T, Analisis Pengembangan Usaha Bisnis Jamu Tradisional Menggunakan Analisis Swot dan (Studi Kasus : UMKM Produsen Jamu Suti Sehati)., (Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2020)
- Amtai Alasan, Metode Penelitian Kualitatif, PT Rajagrafindo Persada, Depok, Desember 2021.
- Arawinda Nareshwari Strategi Pengembangan Usaha Produk Jamu TradisionalL Ridho Jaya Desa Grogol, Kecamatan Sawo, Kabupaten Ponorogo (Sekripsi , Institut Agama Islam Negeri Ponorogo. Mei 2023).
- Ayu Masruro, Strategi pengembangan usaha kerajinan batik tulis worogo di desa alasnyur kecamatan besuk kabupaten probolinggo (Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember)
- Bondan Subagyo, Sawal Sartono, Keny DEVA Lagasa Strategi Pengembangan Usaha Jamu Dalam Mempertahankan Eksistensi Jamu Tradisional Mbah Gendong Di Rejotangan Tulungagung(Juni 2022)
- Diandra Z. Rambitan, Esry O. H. Laoh, dan Leonardus R. Rengkung Strategi Pengembangan Usaha Minuman Herbal Eufraino (Juni 2011)
- Edy Suandi Hamid dan Y.Sri Susilo Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Jurnal Ekonomi Pembangunan (Juni 2011).
- Faisal Bahri, Strategi Pemasaran KASBOND Dalam Meningkatkan Kepuasan Konsumen Di Toko Michelin Kecamatan Glenmore Kabupaten Banyuwangi (Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember)
- Farah Husniar, Tita Resita Sari, Afni Melati Safira , Edita Rachma Kamila Strategi Pengembangan Produk BaruSebagai Upaya Dalam Meningkatkan Daya Saing Perusahaan, *Jurnal Riset Manajemen Dan Akuntansi Vol.3, No.2 Agustus 2023*
- Indah Fajar Cahyati , N.Lubis , Hari Susanta, Analisis Strategi Pengembangan Produk Pada Batik Semarang 16 (Studi Kasus Pada Batik Semarang 16), Jurnal Pariwisata Budaya (*Jurnal : UNNES. Setiyorini, Eviet. 2005*).
- Kasmir & Jakfar, Studi Kelayakan Bisnis, *Prenadamedia Group, Jakarta, 2012*.
- Kementrian Pendidikan dan budaya Program Pengembangan Berkelanjutan <https://jendela.kemdikbud.go.id/v2/fokus/detail/program-pengembangan-keprofesian-berkelanjutan-pkb>

- Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. GRAMEDIA WIDIASARANA INDONESIA, 2019.
- Meidy Kevin Tandaju, Paulus A. Pangemanan, dan Melissa L.G Taroreh, Strategi Pengembangan produk Jamu Herbal Umkm Kakaaruien di Kota Manado”(Universitas Sam Ratulangi, Januari 2021).
- Mia Sari Liawati, Strategi Pemasaran Syariah Comeng (Coffe And Cappucino Mengkudu) Sebagai Alternatif Minuman Berkhasiat Yang Berpotensi Ekonomis, (Universitas Islam Fatmawati Sukarno Bengkulu, September 2022).
- Millatul Ulyah, Wasila Wasila, Raden Farids, Pengembangan Produk Minuman Herbal Berbasis The Cabe Jawa (Piper Retrofractum Vahl), (Jurnal Universitas Brawijaya, Juni 2020).
- Muhammad Salamun, Analisis Strategi Pemasaran Usaha Kripik Pisang Boychis di Desa Glagahwero Kecamatan Panti Kabupaten Jember, (Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddig Jember, Juni 2023)
- Murdiyanto, Eko, Penelitian kualitatif. Yogyakarta, Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat, 2020
- Ni Luh Sutresni, Naswan Suharsono, Lulup Endah Tripalupi, Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Program Gerakan Desa Terpadu (Gerbang Sadu Mandara), *Jurnal Pendidikan Ekonomi Volume 11 No. 2 Tahun 2019*
- Pinton Setya Mustafa, Prayogi Dwina Angga, Strategi Pengembangan Produk Dalam Penelitian dan Pengembangan Pada Pendidikan Jasmani, *Jurnal Pendidikan : Riset dan Konseptual Juli 2022*
- Pratiwi, Risda, Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut Dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut CV. Uul jaya di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat), Sekripsi UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA, 2018
- Ristiana Ristiana , Amin Yusuf, Pemberdayaan Masyarakat Melalui Badan Usaha Milik Desa Wisata Lerep, (Journal of Nonformal Education and Community Empowerment, Juni 2020).
- Rohematus Solehah, Resti Prastika Destiarni, Dewi Muti'ah, Strategi Pengembangan Bisnis UMKM Jamu Tradisional Madura Melalui Pendekatan Analisis Swot, Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis, (Universitas Trunojoyo Madura, Januari 2022).
- Salim & Syahrums, Metodologi Penelitian Kualitatif, Citapustaka Media, Bandung, 2012.

- Siagian, Tomy Sun. Dhea Agusti Ningrum. Manajemen Sumber Daya Manusia Dan usaha Mikro Kecil Menengah, PT Inovasi Pratama Internasional
- Siti Nuriyah, Strategi Pengembangan Pemasaran Usaha Home Industry Batu Bata di Desa Surren Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember, (Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember)
- Sylvia Nailuvary, Hety Mustika Ani, Sukidin, Strategi Pengembangan Produk Pada Handicraft Citra Mandiri Di Desa Tutul Kecamatan Balung Kabupaten Balung, *Jurnal Pendidikan Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi, dan Ilmu Sosial Volume 14 Nomor 1 (2020)*
- Temmy Wijaya, Anna Maghfiroh, Strategi Pengembangan Produk Untuk Meningkatkan Day Saing Produksi(Studi Pada Tape Wangi Prima Rasa di Binakal Bondowoso) *Jurnal Kajian Ekonomi dan Perbankan Syariah* , (2018).
- Tim Penyusun, Pedoman Penulis Karya Tulis Ilmiah, (Jember, IAIN Jember Press, 2020).
- Totok Sudiyanto, Rismansyah, Analisis Strategi Produk Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan PT.HTI Bumi Persada Banyuwasin, *Jurnal media wahana ekonomika, Vol. 13, No. 4, Januari 2017 : 83-91*
- Trisna, Syamsul Ma'arif, dan Yandra Akerman, Strategi Pengembangan Produk Susu Kedelai Dengan Penentuan Karakteristik Produk , (Jurnal Teknik Industri 1999)
- Wasih, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 September 2023.
- Widianingsih, dan Ariyanti. *Aspek Hukum Kewirausahaan*. Malang: Polinema Press, 2018
- Yesia Alviana, Istiko Agus Wicaksono, Dyah Panuntun Utami Strategi Pengembangan Usaha Pada Industri Kecil Gula Jahe di Kecamatan Bruno Kabupaten Purworejo (Studi Kasus di Rizqina Food Gula Jahe 78, 2021).

MATRIKS PENELITIAN

Judul	Variabel	Indikator	Sumber Data	Metodologi Penelitian	Fokus Penelitian
<p>Strategi Produk Minuman Herbal Wasiah Mengkudu sebagai Obat Tradisional dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Sebaung, Kecamatan Gending, Kabupaten Probolinggo</p>	<p>1. Pengembangan Produk</p>	<p>1. Pengembangan Merk 2. Peningkatan Nilai Produk 3. Pemenuhan Kebutuhan Pelanggan</p>	<p>1. Sumber data primer a. Pemilik Wasiah Mengkudu b. Karyawan c. Reseller d. Pembeli</p> <p>2. Sumber data sekunder a. Buku b. Jurnal c. Artikel</p>	<p>1. Pendekatan Penelitian Kualitatif</p> <p>2. Subjek Penelitian Purposive</p> <p>3. Teknik Pengumpulan Data Purposive Sampling</p> <p>4. Teknik Pengumpulan Data a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi</p> <p>5. Analisis Data a. Pengumpulan data b. Reduksi data c. Penyajian data d. Kesimpulan/Verifikasi data</p> <p>6. Keabsahan Data Triangulasi Sumber</p>	<p>1. Bagaimana Proses Produksi Minuman Herbal Yang dilakukan Kelompok Wasiah Mengkudu di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo.</p> <p>2. Bagaimana Strategi Pengembangan Produk Yang dilakukan Dalam Peningkatan Produksi minuman herbal di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo.</p> <p>3. Bagaimana Strategi Pengembangan Produk Yang Dilakukan Dalam Meningkatkan Pengembangan UMKM Minuman Herbal Wasiah Mengkudu di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo.</p>

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Diana Alkarima Andriyani
NIM : 201105020032
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Instansi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq

Jember

Dengan ini menyatakan bahwa Sekripsi dengan judul **“Strategi Produk Minuman Herbal Wasiah Mengkudu Sebagai Obat Tradisional Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo”** adalah hasil penelitian atau sekripsi sendiri, kecuali pada bagian – abagian yang dirujuk sumbernya. Apabila ada kesalahan didalamnya, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan keaslian ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Jember, 25 Maret 2024

Saya yang menyatakan



Diana Alkarima Andriyani

NIM.201105020032

PEDOMAN PENELITIAN

A. Pedoman Observasi

1. Letak Geografis dan keadaan lokasi penelitian yaitu di Wasiah Mengkudu
2. Keadaan Tempat Pembuatan Minuman Herbal Mengkudu di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo
3. Proses Kegiatan Mengelolah Minuman Herbal Mengkudu di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo

B. Pedoman Wawancara

1. Proses Produksi yang dilakukan kelompok wasiah mengkudu di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo
2. Strategi Pengembangan Produk yang dilakukan dalam meningkatkan Penjualan di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo
3. Strategi Pengembangan Usaha yang dilakukan dalam meningkatkan produksi di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo

C. Pedoman Dokumentasi

1. Sejarah Berdirinya Wasiah Mengkudu di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo
2. Visi dan misi Wasiah Mengkudu di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo
3. Struktur Karyawan Wasiah Mengkudu di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>



Nomor : B- /Un.22/7.a/PP.00.9/07/2023
Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

20 September 2023

Kepada Yth.

Ibu Wasiah (Owner Minuman Herbal)

Dusun Krajan, desa sebaung, kecamatan Gending, kabupaten Probolinggo 67272

Disampaikan dengan hormat, bahwa dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, mahasiswa berikut :

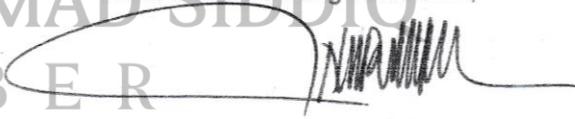
Nama : Diana Alkarima Andriyani
NIM : 201105020032
Semester : VII (Tujuh)
Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi syariah

Mohon diizinkan untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Strategi produk minuman herbal Wasiah mengkudu sebagai obat tradisional dalam pengembangan usaha mikro kecil (UMKM) di Desa sebaung, kecamatan Gending, kabupaten Probolinggo

Demikian atas perkenannya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

A.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,


Nurul Widyawati Islam Rahayu



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Wasiah

Jabatan : Pemilik Wasiah Mengkudu Gending Probolinggo

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas:

Nama : Diana Alkarima Andriyani

NIM : 201105020032

Semester : VIII

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Prodi : Ekonomi Syariah

Instansi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Telah selesai melakukan penelitian di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo terhitung mulai 10 Januari 2024 samapi dengan 17 Februari 2024 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **“Strategi Produk Minuman Herbal Wasiah Mengkudu Sebagai Obat Tradisional Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo”**.

Demikian surat keterangan ini di buat dan di berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Probolinggo, 25 Maret 2024

Pemilik Wasiah Mengkudu



JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Strategi Produk Minuman Herbal Wasiah Mengkudu sebagai Obat Tradisional dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Sebaung, Kecamatan Gending, Kabupaten Probolinggo

NO	HARI/TANGGAL	JENIS KEGIATAN	TTD
1	5 Januari 2024	Penyerahan surat tugas izin penelitian kepada pemilik usaha wasiah mengkudu	
2	6 Januari 2024	Mengamati proses pembuatan dalam bagian menjemur buah mengkudu	
3	7 Januari 2024	Meminta data yang diperlukan dalam penelitian	
4	10 Januari 2024	Wawancara dengan ibu Wasiah selaku pemilik usaha wasiah mengkudu	
5	13 Januari 2024	Wawancara dengan ibu Tatik selaku karyawan bagian produksi	
6	15 Januari 2024	Wawancara dengan bapak Supar selaku karyawan bagian produksi	
7	9 Februari 2024	Wawancara dengan bapak Asadit selaku karyawan bagian marketing	
8	15 Februari 2024	Wawancara dengan ibu Wati selaku Reseller di Wasiah Mengkudu	
9	17 Februari 2024	Meminta surat keterangan selesai melaksanakan penelitian	

Probolinggo, 17 Februari 2024

Pemilik Wasiah Mengkudu



Wasiah

DOKUMENTASI PENELITIAN

1. Wawancara

	<p>Wawancara dengan Owner Wasiah Mengkudu Ibu Wasiah 10 Januari 2024</p>
	<p>Wawancara dengan Karyawan Wasiah Mengkudu Bagian Produksi Ibu Tatik 13 Januari 2024</p>
	<p>Wawancara dengan karyawan wasiah mengkudu bagian produksi Bapak Supar 15 Januari 2024</p>



Wawancara dengan karyawan
wasiah mengkudu bagian
Marketing
Bapak Asadit
07 Februari 2024



Wawancara dengan Reseller
wasiah mengkudu
Ibu Wati
15 Februari 2024



Wawancara dengan Customer
wasiah mengkudu
Bapak David
17 Februari 2024

2. Dokumentasi Kegiatan

Event Bazar UMKM

IKAWATI

- Produk Minuman Herbal Mengkudu
Probolinggo

Alun-Alun Kota



- Tempat Produksi Minuman Herbal Event CFD UMKM di Kraksaan



➤ Alat membuat kopi mengkudu

❖ Menjemur

❖ Pemotong



❖ Penumbuk



➤ **Proses pembuatan kopi mengkudu**

Proses Memotong



Proses Menjemur



Proses penumbukan buah mengkudu



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Diana Alkarima Andriyani
NIM : 201105020032
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Strategi Produk Minuman Herbal Wasiah Mengkudu sebagai Obat Tradisional dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Sebaung, Kecamatan Gending, Kabupaten Probolinggo

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 21 Maret 2024
Operator Turnitin
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



Luuk Musfiroh

SURAT KETERANGAN

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Diana Alkarima Andriyani

NIM : 201105020032

Semester : 8

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 01 April 2024
Koordinator Prodi. Ekonomi Syariah,



Sofiah, M.E.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BIODATA PENULIS



BIODATA DIRI

Nama : Diana Alkarima Andriyani
NIM : 201105020032
Tempat Tanggal Lahir : Probolinggo, 16 Mei 2002
Jenis Kelamin : Perempuan
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
E-mail : alkadian92@gmail.com
Alamat : Dusun Krajan Rt 005 Rw 006 Desa Sebaung,
Kec. Gending, Kab. Probolinggo

RIWAYAT PENDIDIKAN

SD : SDIT Sebaung
MTS : MTS Walisongo 2 Gending
MA : MAN 2 Probolinggo
Perguruan Tinggi : Universitas Islam Negeri Kyai Haji Achmad
Siddiq Jember

RIWAYAT ORGANISASI

1. Himpunan Mahasiswa Program Studi (2020)
2. Pengurus IKMABAYA (2020)