

ANALISIS FAKTOR PENDUKUNG, TANTANGAN, DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TEMPE IRKA DI KOTA PALU

Nur Fadilla¹⁾, Mustika²⁾, Yuliyana Abd Aziz³⁾, Moh Taqwa⁴⁾, Rachmad⁵⁾

¹ Prodi. Administrasi Publik, FISIP Universitas Tadulako

[*nurfadilla1304@gmail.com*](mailto:nurfadilla1304@gmail.com)

² Prodi. Administrasi Publik, FISIP Universitas Tadulako

[*mustika31555@gmail.com*](mailto:mustika31555@gmail.com)

³ Prodi. Administrasi Publik, FISIP Universitas Tadulako

[*yuliyanaabdaziz415@gmail.com*](mailto:yuliyanaabdaziz415@gmail.com)

⁴ Prodi. Administrasi Publik, FISIP Universitas Tadulako

[*mohtaqwa297@gmail.com*](mailto:mohtaqwa297@gmail.com)

⁵ Prodi. Administrasi Publik, FISIP Universitas Tadulako

[*rachmadmhad8@gmail.com*](mailto:rachmadmhad8@gmail.com)

ABSTRAK

Penelitian kualitatif deskriptif ini menganalisis dinamika Usaha Tempe Irka sebagai UMKM di Kota Palu melalui wawancara mendalam dengan informan, menyoroti latar belakang pemilihan usaha tempe karena permintaan stabil makanan tradisional berprotein tinggi, faktor pendukung seperti ketersediaan kedelai, dukungan keluarga, dan loyalitas konsumen, serta penghambat utama yaitu fluktuasi harga kedelai, pengaruh cuaca pada fermentasi, dan persaingan pasar. Strategi bertahan meliputi pemilihan bahan berkualitas, konsistensi produksi, kerjasama pembeli tetap, dan promosi media sosial, sementara rencana pengembangan mencakup diversifikasi produk (tempe siap masak/bumbu), peningkatan kapasitas, kemasan higienis, serta ekspansi pemasaran. Dibingkai oleh teori SWOT, RBV, manajemen UMKM, dan pengembangan usaha, temuan mengungkap resiliensi usaha berkat kekuatan internal meski rentan faktor eksternal, dengan kesimpulan yang menekankan kontribusi terhadap ekonomi lokal dan pelestarian budaya, disertai saran inovasi produk, digital marketing, serta dukungan pemerintah melalui subsidi dan pelatihan untuk daya saing berkelanjutan.

Kata Kunci: Manajemen, Strategi, Tempe

ABSTRACT

This qualitative descriptive research analyzes the dynamics of Tempe Irka business as an MSME in Palu City through in-depth interviews with informants, highlighting the background of selecting tempe production due to stable demand for traditional high-protein food, supporting factors such as soybean availability, family support, and consumer loyalty, as well as main inhibitors including soybean price fluctuations, weather impacts on fermentation, and market competition. Survival strategies include selecting quality ingredients, consistent production, partnerships with regular buyers, and social media promotion, while development plans encompass product diversification (ready-to-cook/spiced tempe), capacity enhancement, hygienic packaging, and marketing expansion. Framed by SWOT, RBV, MSME management, and business development theories, findings reveal business resilience from internal strengths despite external vulnerabilities, with conclusions emphasizing contributions to the local economy and cultural preservation, accompanied by recommendations for product innovation, digital competitiveness.

Keywords: Management, Strategy, Tempe

Submisi: 05-11-2025
Diterima: 06-11-2025
Dipublikasikan: 11-11-2025

PENDAHULUAN

Kewirausahaan menjadi salah satu pilar penting dalam pembangunan ekonomi suatu bangsa. Melalui kewirausahaan, tercipta peluang bisnis yang mampu meningkatkan pendapatan masyarakat, menyerap tenaga kerja, dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif. Secara umum, kewirausahaan dapat dipahami sebagai proses atau kegiatan individu dalam mengidentifikasi peluang bisnis, mengorganisasi sumber daya, serta mengambil risiko untuk menciptakan nilai tambah melalui produk atau jasa baru.

Adapun teori kewirausahaan klasik yaitu menekankan peran wirausaha sebagai inovator dan pengambil risiko, yang memainkan fungsi penting dalam dinamikapasar dan ekonomi. (Schumpeter, 1934).

Dalam konteks pembangunan ekonomi Indonesia, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan strategis sebagai tulang punggung perekonomian nasional. UMKM mampu berkontribusi besar dalam penyerapan tenaga kerja dan pemerataan pendapatan di berbagai lapisan masyarakat.

Menurut data Kementerian Koperasi dan UMKM, lebih dari 97% unit usaha di Indonesia adalah UMKM, yang secara kolektif menyumbang hampir 60% Produk Domestik Bruto (PDB). Oleh sebab itu, pengembangan kewirausahaan di tingkat UMKM menjadi fokus utama untuk mendorong kemandirian ekonomi serta pengurangan kesenjangan sosial.

Salah satu produk usaha yang potensial untuk dikembangkan oleh UMKM di Indonesia adalah tempe. Tempe merupakan makanan tradisional khas Indonesia berbahan dasar kedelai yang difermentasi, dikenal kaya akan protein nabati, memiliki nilai gizi tinggi dan digemari karena harganya yang terjangkau.

Secara keseluruhan, pengembangan usaha tempe dalam kerangka kewirausahaan UMKM bukan hanya menawarkan peluang bisnis yang menjanjikan secara ekonomi, tetapi juga memberikan kontribusi sosial dan lingkungan yang positif.

Oleh karena itu, studi dan laporan ini fokus pada kewirausahaan dengan menyoroti peran UMKM dalam pengembangan usaha tempe, tantangan yang dihadapi pelaku usaha, serta strategi yang dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha tersebut.

Berdasarkan latar belakang, maka adapun rumusan masalah yang menjadi kajian penelitian ini yaitu apa latar belakang usaha tempe yang mendasari operasionalnya saat ini, faktor pendukung dan penghambat apa yang memengaruhi kelangsungan usaha tersebut, bagaimana strategi yang dapat dirumuskan agar usaha tempe tetap bertahan di tengah persaingan, serta tantangan apa yang dihadapi beserta rencana pengembangan usaha ke depan guna mendukung pertumbuhan berkelanjutan?

METODE

Metode penelitian yang digunakan dalam studi ini adalah metode kualitatif deskriptif. Pendekatan ini bertujuan yang untuk menggambarkan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fenomena yang diteliti. Pendekatan ini dipilih karena penelitian berfokus pada pemahaman mendalam tentang kondisi nyata Usaha Tempe Irka, termasuk faktor pendukung, tantangan operasional, serta strategi pengembangan yang dilakukan oleh

pelaku usaha.

Data yang dikumpulkan berasal dari wawancara kepada informan yang sudah ditetapkan dengan memanfaatkan pedoman wawancara yang telah penulis siapkan. Proses wawancara ini penulis lakukan secara bertahap dan terstruktur. Analisis data dilakukan dengan pendekatan deskriptif, di mana Analisis data dengan pendekatan kualitatif deskriptif bertujuan untuk menggambarkan fenomena secara mendalam dan alami melalui data berupa kata-kata dari wawancara, observasi, atau dokumen, tanpa manipulasi variabel.

Pendekatan ini bersifat induktif, di mana pola atau hipotesis dikembangkan dari data lapangan untuk memahami kondisi riil. Peneliti bertindak sebagai instrumen utama, memastikan deskripsi faktual dan sistematis. Hasil dari analisis diharapkan menghasilkan deskripsi komprehensif tentang dinamika usaha tempe sebagai UMKM lokal di Palu, termasuk rekomendasi strategi pengembangan berkelanjutan seperti diversifikasi produk dan peningkatan kapasitas.

Temuan dapat menjadi referensi bagi pelaku usaha sejenis untuk mengatasi hambatan operasional dan mendukung ketahanan pangan masyarakat. Selain itu, hasil diantisipasi berkontribusi pada literatur kewirausahaan berbasis pangan tradisional di Indonesia.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kewirausahaan merupakan kemampuan yang dimiliki oleh individu dalam menciptakan nilai tambah melalui inovasi, kreativitas, serta keberanian mengambil risiko dalam mengelola usaha.

Menurut Suryana (2003), kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi yang dilakukan seseorang untuk memecahkan masalah serta memanfaatkan peluang yang dihadapi.

Menurut Soegoto (2009) menyatakan bahwa kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dilakukan seseorang dan dapat dijadikan dasar dalam menciptakan peluang usaha.

Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 menjelaskan bahwa UMKM adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan atau badan usaha dengan skala kecil hingga menengah. Keberadaan UMKM memiliki peran strategis dalam perekonomian karena mampu menyerap tenaga kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Selain itu, teori karakteristik kewirausahaan menekankan pentingnya aspek seperti percaya diri, keberanian mengambil risiko, kepemimpinan, inovasi, dan motivasi sebagai faktor penentu keberhasilan usaha.

A. Latar Belakang Pemilihan Usaha

Berdasarkan hasil wawancara, informan memilih usaha tempe karena tempe merupakan makanan pokok yang digemari banyak orang dan memiliki permintaan pasar yang stabil. Harganya terjangkau sehingga perputaran penjualan cenderung cepat. Selain itu, informan memiliki keinginan untuk menjaga keberlangsungan makanan tradisional sebagai bagian dari budaya Indonesia. Faktor lain yang menjadi pendorong adalah adanya peluang usaha yang menjanjikan dan dapat memberikan pemasukan bagi keluarga.

Temuan ini menunjukkan bahwa usaha tempe dipilih bukan hanya karena alasan ekonomi, tetapi juga karena dorongan budaya dan keberlanjutan konsumsi masyarakat yang tinggi. Hal ini menjadi dasar kuat bagi informan untuk memulai dan mempertahankan usaha tersebut.

B. Faktor Pendukung dan Penghambat Usaha

1) Faktor Pendukung

Berdasarkan wawancara, terdapat beberapa faktor pendukung utama dalam menjalankan usaha Tempe Irka, yaitu:

- a. Ketersediaan bahan baku kedelai yang relatif cukup
- b. Dukungan keluarga dalam proses produksi
- c. Loyalitas konsumen yang sudah mempercayai kualitas tempe

Faktor pendukung tersebut memberikan kekuatan bagi usaha untuk tetap stabil. Dukungan keluarga dan kepercayaan konsumen menjadi modal sosial penting yang menjaga keberlangsungan usaha.

2) Faktor Penghambat

Informan juga menyampaikan beberapa hambatan yang sering dihadapi, yaitu:

- a. Fluktuasi harga kedelai yang tidak menentu
- b. Pengaruh cuaca terhadap proses fermentasi
- c. Persaingan dengan produsen tempe lain

Hambatan ini berpotensi mengurangi jumlah produksi maupun keuntungan. Terutama fluktuasi harga kedelai yang dapat meningkatkan biaya produksi secara signifikan dan membuat pelaku usaha harus menyesuaikan strategi penjualannya.

C. Strategi Bertahan Usaha

Untuk menjaga keberlanjutan usaha, informan menerapkan sejumlah strategi antara lain:

- a. Menggunakan kedelai dengan kualitas terbaik
- b. Menjaga kebersihan seluruh proses produksi
- c. Mempertahankan cita rasa dan tekstur tempe agar konsisten
- d. Menjalin kerja sama dengan warung, rumah makan, dan pembeli tetap
- e. Memanfaatkan media sosial untuk promosi sederhana

Strategi tersebut menunjukkan bahwa pelaku usaha tidak hanya fokus pada proses produksi, tetapi juga pada aspek pemasaran. Menjaga kualitas menjadi strategi utama agar konsumen tetap loyal, sedangkan kerja sama dan promosi digunakan untuk memperluas jaringan pelanggan.

D. Tantangan Terbesar dalam Usaha

Tantangan terbesar yang dihadapi pelaku usaha adalah kenaikan harga kedelai

yang terjadi secara tiba-tiba dan signifikan. Kondisi ini menuntut pelaku usaha untuk tetap menjaga harga jual agar konsumen tidak keberatan, meskipun biaya produksi meningkat. Tantangan lainnya adalah cuaca yang tidak menentu, yang mempengaruhi proses fermentasi tempe sehingga hasil produksi kadang tidak maksimal.

Tantangan-tantangan ini memperlihatkan bahwa usaha tempe sangat bergantung pada kondisi eksternal yang tidak dapat dikendalikan sepenuhnya oleh pelaku usaha. Adaptasi dan pengalaman menjadi bekal penting dalam menghadapi situasi tersebut.

E. Rencana Pengembangan Usaha di Masa Depan

Informan memiliki beberapa rencana untuk mengembangkan usaha Tempe Irka ke depan, yaitu:

- a. Menambah varian produk seperti tempe siap masak dan tempe bumbu
- b. Meningkatkan kapasitas produksi
- c. Memperbaiki kemasan agar lebih menarik dan higienis
- d. Memperluas jaringan pemasaran untuk menjangkau lebih banyak pelanggan

Rencana pengembangan ini menunjukkan bahwa informan memiliki visi jangka panjang untuk membawa usaha tempenya ke tahap yang lebih besar. Diversifikasi produk dan perbaikan kemasan menjadi langkah strategis untuk meningkatkan nilai jual dan daya saing di pasar.

Secara keseluruhan, usaha tempe ini resilien berkat dukungan internal (keluarga, kualitas) dan strategi adaptif, meski rentan terhadap faktor eksternal seperti harga bahan dan cuaca. Temuan ini menekankan pentingnya inovasi produk dan jaringan pemasaran untuk mengatasi hambatan, sekaligus memperkuat peran usaha kecil dalam pelestarian budaya dan ekonomi lokal. Visi pengembangan jangka panjang berpotensi meningkatkan daya saing di pasar yang kompetitif..

KESIMPULAN

Analisis faktor pendukung, tantangan, dan strategi pengembangan Usaha Tempe Irka di Kota Palu menunjukkan bahwa usaha ini memiliki potensi yang besar untuk terus tumbuh dan berkontribusi terhadap perekonomian lokal. Usaha Tempe Irka didukung oleh beberapa kekuatan utama, seperti keterampilan fermentasi, tradisional yang dimiliki oleh pemilik, ketersediaan bahan baku kedelai yang relatif mudah diperoleh, jaringan pelanggan tetap yang loyal, serta dukungan lingkungan sosial sekitar yang cukup baik. Seluruh faktor tersebut membuat Usaha Tempe Irka mampu bertahan dan berkembang sebagai salah satu bentuk UMKM yang menyediakan produk pangan bergizi dan terjangkau bagi masyarakat.

Namun demikian, usaha ini masih dihadapkan pada berbagai tantangan yang cukup kompleks, antara lain fluktuasi harga kedelai yang sulit diprediksi, tingginya tingkat persaingan dengan produsen tempe lain di Kota Palu, serta belum optimalnya pemanfaatan teknologi informasi dan pemasaran digital. Tantangan tersebut berpengaruh terhadap stabilitas produksi, keterjangkauan pasar baru, dan kemampuan usaha untuk meningkatkan daya saing.

DAFTAR PUSTAKA

- Kurniawati, T., Saâ, N., Wahono, W., & Hermoyo, P. (2018). Peningkatan Produktivitas Pengusaha Tempe. *Aksiologi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 181-187.
- Murwanti, S., & Sholahuddin, M. (2014). Strategi dan dampak kenaikan harga kedelai terhadap laba usaha pengrajin tempe di Sukoharjo, Jawa Tengah. *Benefit: Jurnal Manajemen dan Bisnis (Jurnal ini Sudah Migrasi)*, 18(1), 30-40.
- Samtono, S., Kuntariningsih, A., & Maryani, T. (2024). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan dan Keberlanjutan Usaha Tahu Tempe (Studi Kasus Pada Perajin Tahu Tempe Di Primkopti Salatiga, Jawa Tengah). *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 4(4), 6002-6017.
- Sandra, J., Rachmawati, N. F., Samsudin, S., Maulina, A., Indrayanti, S., Fitra, R., & Firdaus, I. (2023). Optimalisasi kinerja UMKM tempe melalui skill manajerial kewirausahaan. *Jurnal Pengabdian UNDIKMA*, 4(3), 640-649.
- Sari, I. P., & Arifin, Z. (2021). Analisis Daya Saing Usaha *Thrift* Berbasis Instagram di Kota Besar. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 10(2), 70–85. (Kajian *Thrift Business* dan Media Sosial)
- Soegoto, E. S. (2009). *Entrepreneurship menjadi pebisnis ulung*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Sukmawati, H., & Nasution, F. Z. (2019). Analisis Kelayakan Bisnis Syariah Pada Usaha Mikro Tempe. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 4(1).
- Suryana. (2003). *Kewirausahaan: Pedoman praktis, kiat dan proses menuju sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

TENTANG PENULIS

Penulis artikel ini, para Mahasiswa bersama Dosen Program Studi Administrasi Publik, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Tadulako.