



## IDENTIFIKASI KARAKTERISTIK, KEBUTUHAN, DAN MINAT PENGRAJIN TEMPE (STUDI KASUS DI KAMPUNG TEMPE KOTA PEKALONGAN)

Henry Yuliando<sup>1</sup>, Didik Purwadi<sup>2</sup>, Thalia Naziha<sup>3</sup>, Sintia Putri Pradita<sup>4</sup>,

Amalia Ida Gunawati<sup>5</sup>, Mutiara Kartika Dewi<sup>6</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Gadjah Mada

<sup>5,6</sup> Bappeda Kota Pekalongan

Email: [tip@ugm.ac.id](mailto:tip@ugm.ac.id)<sup>1,2,4</sup>, [thalianaziha@ugm.ac.id](mailto:thalianaziha@ugm.ac.id)<sup>3</sup>, [amaliaida13@gmail.com](mailto:amaliaida13@gmail.com)<sup>5</sup>,  
[mutiarakartikadewi@gmail.com](mailto:mutiarakartikadewi@gmail.com)<sup>6</sup>

Diterima : 27 Maret 2024

Disetujui : 7 Juli 2024

### Abstract

*Pekalongan City, which has more than 100 tempeh producers, is in Kuripan Kertoharjo Village, making this village known as "Tempeh Village" or "Kampung Tempe". Thus, there is a lot of potential that can be developed in this sub-district. The large number of tempeh producers in Pekalongan City shows that this is the main source of income. Therefore, it is necessary to identify the characteristics of tempeh producers, the problems they face, and their needs. This research aims to identify the characteristics of tempeh producers in Kuripan Kertoharjo Village, including age, income, production capacity, length of time the business has been running, etc. Apart from that, this research also aims to find out the problems faced by tempeh producers, as well as the needs of tempeh producers so they can develop their businesses. Data collection was carried out through FGD interviews and questionnaires with 30 tempeh producers. Through this research, we can find out what aspects are obstacles for tempeh producers in running their business and can be used as a reference for Local Government Services regarding what can be done to develop Tempeh Village. Finally, in this research, we can find out the characteristics of tempeh producers in Tempeh Village, Pekalongan City which include age, business background, length of time the business has been running, daily soybean needs, marketing methods, and involvement in the community. Apart from that, we also know that the needs of tempeh producers are grouped into four aspects, namely training needs, groups or associations, activities in groups or associations, and development needs.*

**Keywords:** *Characteristics identification, Kampung Tempe/Tempeh Village, Pekalongan City, tempeh producers,*

### 1. PENDAHULUAN

Kedelai di Indonesia merupakan tanaman pangan terpenting ketiga setelah padi dan jagung. Kedelai selain sebagai makanan rakyat, juga merupakan sumber protein nabati paling menyehatkan dan kedelai dikenal murah serta sangat terjangkau dari sisi harga dan kualitas oleh sebagian besar rakyat Indonesia. Dari sisi kebijakan pembangunan pertanian, hingga saat ini prioritas program peningkatan

produksi tanaman pangan untuk mencapai swasembada masih terfokus pada komoditas padi atau beras. Sementara itu, komoditas kedelai sebagai prioritas ketiga terus menerus mengalami penurunan areal panen dan produksi. Penurunan areal yang cukup tajam ditengarai disebabkan oleh rendahnya insentif bagi petani berupa keuntungan usaha tani dibandingkan dengan tanaman palawija lainnya, sehingga petani makin

tidak tertarik menanam kedelai (Swastika, 2022)

Sebanyak 50% dari konsumsi kedelai nasional diolah dalam bentuk tempe. Konsumsi tempe di Indonesia telah mencapai 7 kg per kapita per tahun (Asbur dan Khairunnisyah, 2021).

Sebagai kota penghasil tempe, Kota Pekalongan mempunyai lebih dari 100 pengrajin tempe yang masih aktif dengan produk yang berpotensi untuk dikembangkan. Luas wilayah Kelurahan Kuripan Kertoharjo sebesar 206.523 ha dengan penduduk berjumlah 7.954 jiwa. Mayoritas penduduk bermatapencarian sebagai karyawan/buruh pada sektor industri. Industri terbanyak yang terdapat di Kelurahan Kuripan Kertoharjo adalah industri pembuatan tempe dan olahannya dengan skala Usaha Kecil Menengah (UKM). Penyempurnaan dan perbaikan pengolahan tempe telah dilakukan sejak tahun 2009 (Bintari, 2010).

Banyaknya pengrajin tempe di Kelurahan Kuripan Kertoharjo menjadikan kelurahan ini dikenal sebagai Kampung Tempe. Pada intinya, tempe dapat dikreasikan menjadi berbagai macam produk kuliner. Konsumsi produk olahan tempe telah terbukti secara ilmiah memberikan banyak manfaat bagi kesehatan (Lestari, 2020). Untuk mendukung pengembangan Kampung Tempe Kuripan Kertoharjo dilakukan kegiatan penelitian serta pemberdayaan oleh pemerintah maupun lembaga lain seperti perguruan tinggi. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk melakukan identifikasi karakteristik, minat, dan kebutuhan pengrajin tempe di Kampung Tempe.

Pengrajin tempe yang berjumlah lebih dari 100 jiwa ini seharusnya bisa menjadi kekuatan untuk mengembangkan potensi pengembangan Kampung Tempe secara bersama-sama. Terlebih, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan

kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. UMKM memiliki peranan penting dalam pembangunan nasional, yaitu penyerapan tenaga kerja, pemerataan pendapatan, pembangunan ekonomi pedesaan, peningkatan ekspor nonmigas, serta peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB) (Jatiningrum dkk, 2021). Mengingat adanya potensi yang dapat dikembangkan, maka perlu dilakukan aksi penelitian untuk menggali lebih dalam informasi yang ada di sana. Hasil informasi tersebut dapat digunakan sebagai panduan arah kebijakan pengembangan agroindustri tempe di Kampung Tempe Pekalongan.

## 2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Kampung Tempe, Kelurahan Kuripan Kertoharjo, Kecamatan Pekalongan Selatan, Kota Pekalongan. Penelitian dilakukan dalam jangka waktu sembilan bulan yang dilaksanakan pada Maret tahun 2023 sampai dengan November tahun 2023. Penentuan pengrajin tempe yang akan diteliti dilakukan dengan cara pengumpulan data sekunder yang diperoleh dari Badan Perencanaan Pembangunan, Penelitian, dan Pengembangan Daerah (BAPPEDA) Kota Pekalongan. Dari > 100 pengrajin tempe yang ada, penelitian ini mengambil sampel 30 pengrajin tempe untuk dijadikan objek penelitian secara *stratified random sampling* dalam pengambilan sampel (Lampiran 1). Pembagian strata dalam pemilihan sampel pada pengrajin tempe didasarkan atas pertimbangan wilayah (Kuripan/Kertoharjo), skala produksi (kecil/besar), dan keikutsertaan pengrajin dalam paguyuban (ikut/tidak).

### 2.1. Objek Penelitian (Pengrajin Tempe)

Untuk mendapatkan data yang dapat mewakili populasi, penelitian ini menggunakan metode *stratified random sampling* dalam pengambilan sampel. Metode ini merupakan proses pengambilan sampel melalui proses pembagian populasi ke dalam strata, memilih sampel acak sederhana dari setiap stratum, dan menggabungkannya ke dalam sebuah sampel untuk menaksir parameter populasinya (Ulya, dkk, 2018).

Pembagian strata dalam pemilihan sampel pada pengrajin tempe didasarkan atas pertimbangan wilayah (Kuripan/Kertoharjo), skala produksi (kecil/menengah), dan keikutsertaan pengrajin dalam paguyuban (ikut/tidak). Berdasarkan kriteria tersebut, pengrajin tempe yang dipilih untuk dijadikan objek penelitian tercantum pada Lampiran 1.

### 2.2. Metode Pengumpulan Data

Metode pengambilan data yang digunakan dalam penelitian ini dilakukan dengan dua cara, yaitu:

- a. Observasi  
Observasi dilakukan dengan melakukan pengamatan secara langsung pengrajin tempe di Kelurahan Kuripan Kertoharjo untuk mengetahui kondisi Kampung Tempe.
- b. Kuesioner  
Pada tahapan ini, peneliti melakukan pengamatan langsung dengan membawa formulir kuesioner (Lampiran 2), kemudian peneliti melakukan analisis deskriptif-kualitatif.

### 2.3. Analisis Data

Peneliti melakukan analisis deskriptif-kualitatif terhadap hasil kuesioner pada Lampiran 2 dan hasil wawancara dengan *stakeholder*. Analisis deskriptif-kualitatif bertujuan untuk mendeskripsikan dan menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, baik bersifat alamiah maupun rekayasa manusia, yang lebih memperhatikan mengenai karakteristik, kualitas, keterkaitan

antarkegiatan (Sukmadinata, 2016). Hasil analisis deskriptif-kualitatif, berupa karakteristik pengrajin tempe, kebutuhan, dan minat pengrajin tempe dalam rangka pengembangan Kampung Tempe.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil survei terhadap pemerintah setempat beserta 30 pengrajin tempe yang ada di Kelurahan Kuripan Kertoharjo berupa hasil wawancara FGD dengan pemerintah dan dinas terkait di Kota Pekalongan, hasil wawancara FGD dengan pengrajin tempe, serta karakteristik dan kebutuhan pengrajin tempe.

### 3.1. Karakteristik Pengrajin Tempe

Aspek yang dinilai dalam karakteristik pengrajin tempe adalah umur pengrajin, keikutsertaan dalam paguyuban/kelompok, latar belakang menjadi pengrajin tempe, lamanya usaha, status usaha, kapasitas produksi, sumber bahan baku dan jenis kedelai yang digunakan, luas bangunan usaha, luas tanah pekarangan (non bangunan), macam kemasan tempe, cara penjualan, tipe konsumen, upaya promosi, macam produk olahan selain tempe mentah, dan pengelolaan terhadap limbah yang dihasilkan. Semua karakter tersebut diidentifikasi dengan asumsi bahwa karakter tersebut berpengaruh terhadap daya tangguh dalam usaha tempe dan inovasi yang diperlukan dalam pengembangan usaha tempe. Karakteristik pengrajin tempe di Kampung Tempe dapat dilihat pada Tabel 1.

**Tabel 1 Karakteristik Pengrajin Tempe**

No	Aspek	Jumlah (orang)	%
Usia			
1.	≤ 40 tahun	4	13,33
	≥ 40 tahun	26	86,67
Keikutsertaan paguyuban			
2.	Bergabung	16	53,33
	Tidak bergabung	14	66,67
Awal mula usaha			
3.	Inisiatif	10	33,33
	Meneruskan orang tua	20	66,67
4.	Lama usaha berjalan		
	≤ 6 tahun	4	13,33

	≥ 6 tahun	26	86,67
Status usaha tempe			
5.	Pekerjaan pokok	30	100
	Pekerjaan sampingan	0	0
Kapasitas produksi (kg kedelai/hari)			
6.	≤ 25 kg	10	33,33
	26 – 35 kg	5	16,67
	> 35 kg	15	50
Sumber bahan baku kedelai			
7.	Kedelai impor	30	100
Luas bangunan usaha			
8.	≤ 50 m <sup>2</sup>	28	93,33
	> 50 m <sup>2</sup>	2	6,67
Luas pekarangan (non bangunan)			
9.	≤ 50 m <sup>2</sup>	26	86,67
	> 50 m <sup>2</sup>	4	13,33
Kemasan tempe			
10.	Daun	4	13,33
	Plastik	17	56,67
	Daun dan Plastik	9	30,00
Cara Penjualan Tempe			
	Menjual di rumah	1	3,33
11.	Keliling perumahan	5	16,67
	Dijual di pasar	24	80,00
	Dititipkan di warung	22	73,33
Konsumen pembeli tempe			
	Pedagang besar	2	6,67
12.	Pedagang ecer	29	96,67
	Industri	15	50,00
	Rumah tangga	29	96,67
Upaya promosi			
13.	Melakukan	5	16,67
	Tidak melakukan	25	83,33
Membuat produk olahan lain			
14.	Ya	5	16,67
	Tidak	25	83,33
Limbah			
15.	Padat	29	96,67
	Cair	16	53,33

### 3.2. Kebutuhan Pengrajin Tempe

Selain karakteristik pengrajin tempe, penelitian ini juga mengidentifikasi kebutuhan pengrajin tempe. Kebutuhan pengrajin tempe dikelompokkan dalam tiga aspek, yaitu kebutuhan adanya kelompok atau paguyuban, kegiatan dalam kelompok atau paguyuban, dan kebutuhan akan pengembangan. Selanjutnya, peneliti menentukan prioritas berdasarkan minat dari pengrajin tempe terhadap kebutuhan yang telah diidentifikasi. Kebutuhan pengrajin tempe di Kampung Tempe, disajikan pada Tabel 2.

**Tabel 2 Kebutuhan Pengrajin Tempe**

No	Aspek		
<b>1</b>	<b>Adanya kelompok paguyuban</b>	Menganggap perlu	73,33%
		Menganggap tidak perlu	26,67%
<b>2</b>	<b>Kegiatan yang diharapkan</b>	Diskusi	45,45%
		Inovasi produk	9,09%
		Edukasi dan pelatihan	9,09%
		Studi banding	4,55%
		Keorganisasian	4,55%
		Pengendalian harga	4,55%
	Pengadaan alat	4,55%	
<b>3</b>	<b>Kebutuhan pengembangan</b>	Pemasaran	58,33%
		Mesin dan peralatan	20,83%
		Skala produksi	4,17%
		Cara produksi	4,17%
		Peningkatan keuntungan	4,17%
		Renovasi	4,17%

Berdasarkan hasil kuesioner dan wawancara yang disajikan pada Tabel 2, diketahui bahwa kebutuhan pengrajin tempe dapat dikelompokkan menjadi tiga aspek, yaitu adanya kelompok atau paguyuban, kegiatan yang diharapkan dalam kelompok atau paguyuban, dan kebutuhan pengembangan.

Pembentukan kelompok atau paguyuban merupakan salah satu aspek penting dalam upaya pengembangan kampung tempe. Mayoritas pengrajin tempe juga menganggap penting adanya paguyuban. Bagi para pengrajin, paguyuban diharapkan menjadi tempat penyebaran informasi, diskusi, edukasi, dan pelatihan untuk menjaga kemajuan pengembangan kampung tempe. Selain itu dengan adanya paguyuban diharapkan berbagai kebijakan dan bantuan dari pemerintah maupun lembaga lain dapat tersalurkan dengan lebih baik dan merata.

Pada pengembangan usaha, pengrajin sangat memprioritaskan pengembangan dalam aspek pemasaran, salah satu kekhawatiran pengrajin adalah mencari pasar yang dapat menyerap seluruh produk yang sudah dihasilkan. Oleh karena itu pengrajin lebih memprioritaskan aspek

pemasaran dibanding peningkatan dalam aspek produksi seperti pembaruan mesin dan peralatan juga peningkatan skala produksi.

### 3.3. Minat Pengrajin Tempe

Pelatihan merupakan proses untuk membentuk dan membekali seseorang dengan menambah keahlian, kemampuan, pengetahuan dan perilakunya. Pelatihan adalah sebuah pembelajaran yang diberikan kepada seseorang untuk dapat memperoleh pengetahuan dan keterampilan dalam bekerja (Cahya, 2021). Berdasarkan hal tersebut, maka penulis memetakan minat pengrajin tempe terhadap pelatihan yang berpotensi untuk diberikan di Kampung Tempe, Kota Pekalongan.

**Tabel 3 Minat Pengrajin Tempe terhadap Kegiatan Pelatihan**

Minat Pelatihan	
Teknik pemasaran	30.00%
Permodalan dan manajemen keuangan bisnis UKM	16.67%
Perawatan alat dan mesin proses	10.00%
Pelatihan cara produksi pangan olahan yang baik dan benar	6.67%
Pendidikan kewirausahaan	3.33%
Teknologi pengemasan produk tempe	3.33%
Bingung	16.67%
Tidak ingin mengikuti pelatihan	13.33%

Berdasarkan Tabel 3, diketahui bahwa aspek pelatihan yang paling diminati adalah pelatihan yang berkaitan dengan pengelolaan bisnis seperti pelatihan teknik pemasaran, permodalan dan manajemen keuangan, serta perawatan alat dan mesin dibandingkan pelatihan yang berkaitan dengan proses produksi seperti pelatihan perawatan alat dan mesin, Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik (CPPOB), dan teknologi pengemasan. Selain itu diketahui juga bahwa sebagian kecil pengrajin masih belum memahami pentingnya mengikuti pelatihan.

Diketahui bahwa pemasaran merupakan suatu hal yang sangat penting dan merupakan kegiatan pokok yang harus

dilakukan untuk mempertahankan keberlangsungan suatu organisasi tersebut (Dwimahendrawan dkk, 2023).

## 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, telah dipetakan karakteristik pengrajin tempe di Kampung Tempe Kota Pekalongan mulai dari usia pengrajin, latar belakang usaha, lama usaha berjalan, kebutuhan kedelai per hari, asal bahan baku, luas area produksi, kemasan yang digunakan, pemasaran yang berjalan, target konsumen, upaya promosi, olahan produk lain, dan pengelolaan limbah yang telah dilakukan.

Berdasarkan hasil kuesioner, menunjukkan mayoritas pengrajin (73,3%) menganggap perlu dibentuk kelompok, sebagian besar lebih memilih untuk melakukan diskusi dan kegiatan keorganisasian, dan mayoritas pengrajin ingin mengembangkan usahanya pada bidang pemasaran. Lebih lanjut, pelatihan yang paling diminati adalah pelatihan teknik pemasaran, permodalan dan manajemen keuangan, serta perawatan alat dan mesin

## 5. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pengrajin tempe di Kampung Tempe, Kelurahan Kuripan Kertoharjo, Kota Pekalongan, dinas setempat, dan Pemerintah Kota Pekalongan.

## 6. REFERENSI

- Asbur, Y., & Khairunnisyah, K. (2021). Tempe sebagai Sumber Antioksidan: Sebuah Telaah Pustaka. *Agriland Jurnal Ilmu Pertanian*, 9(3). <https://doi.org/10.30743/agr.v9i3.5034>
- Bintari, S. H. (2010). Peningkatan Pendapatan Pengrajin Tahu-Tempe Melalui Upaya Proses Produksi Higienis (Pembentukan Model Percontohan Pengrajin Tempe-Tahu di

- Semarang Barat). *Laporan Kegiatan Pengabdian Masyarakat. Kerjasama UNNES dengan Provinsi Jateng*. Universitas Negeri Semarang.
- Cahaya, A. D., Rahmadani, D. A., Wijiningrum, A., & Swasti, F. F. (2021). Analisis Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia. *YUME : Journal of Management*, 4(2), 230–242.  
<https://doi.org/10.37531/yume.vxix.861>
- Dwimahendrawan, A., Margareta, A. P., & Yulistiani, T. (2023). Optimalisasi Penjualan Produk Melalui Inovasi Kemasan dan Pemasaran Digital Pada Usaha Krupuk Pentol di Desa Wonojati. *Majalah Ilmiah Pelita Ilmu*, 6(2), 169-185.
- Jatiningrum, C., Muharlisiani, L. T., Rahayu, S., & Ramadhani, A. N. (2021). Pengembangan UMKM Melalui Peningkatan Pemasaran Produk Kripik Tempe di Desa Wonoharjo Kabupaten Tanggamus. *NEAR: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 1–6.
- Lestari, T. R. P. (2020). Keamanan Pangan Sebagai Salah Satu Upaya Perlindungan Hak Masyarakat Sebagai Konsumen. *Aspirasi: Jurnal Masalah-masalah Sosial*, 11(1), 57-72.  
<https://doi.org/10.46807/aspirasi.v1i1.1523>
- Ramadhani, D. A. & Sumanjaya, R. (2014). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Ketersediaan Kedelai di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, 2(3).
- Swastika, D. K. S. (2022). Perjalanan Panjang Indonesia Menuju Swasembada Kedelai. *Forum Penelitian Agro Ekonomi* 40(1), 39-53.
- Sukmadinata. (2011). *Metode Penelitian Pendidikan*. Remaja Rosdakarya.
- Ulya, S. F., Sukestiyarno, Y. L., & Hendikawati, P. (2018). Analisis Prediksi Quick Count dengan Metode Stratified Random Sampling dan Estimasi Confidence Interval Menggunakan Metode Maksimum Likelihood. *Unnes Journal of Mathematics*, 7(1), 108-119.

## Lampiran 1

## Daftar Sampel Pengrajin Tempe

No	Nama Pemilik	Alamat	Kebutuhan Kedelai/Hari (kg)	Ikut Paguyuban dan Pelatihan
1	Suparni	Kertoharjo Gg 10	12	V
2	Chusnul Marom	Kertoharjo Gg 12	20	V
3	A'sad Zain	Kertoharjo Gg 10	25	V
4	Nur Hasan & Rodliyah	Kertoharjo Gg 15	25	V
5	Nur Muhibbah	Kertoharjo Gg 15	25	V
6	Septian Putranto	Kertoharjo Gg 15	25	-
7	Absori	Kertoharjo Jl. Pelita V, No 131	25	V
8	Hasanudin Endang	Kertoharjo Jl. Pelita V, RT 01 RW 03	30	V
9	Mushodik	Kertoharjo Jl. Pelita V, RT 01 RW 07	30	-
10	Khusnudin	Kertoharjo Gg 10	40	V
11	Rifa Purwanto	Kertoharjo Jl. Pelita V, RT 02 RW 08	40	V
12	Mahmud	Kertoharjo Gg 13	50	V
13	Khairul Ibad	Kertoharjo Gg 15	50	-
14	Afit	Kertoharjo Jl. Pelita V, RT 02 RW 08	50	-
15	Muthofa	Kertoharjo Jl. Pelita, RT 01 RW 07	50	-
16	Dzikriyah	Kertoharjo Jl. Pelita V, RT 02 RW 02	65	V
17	Bahrudin	Kertoharjo Jl. Pelita V, RT 02 RW 09	65	V
18	Mustakim	Kertoharjo Gg 14	100	-
19	Ahmad Ruslan	Kuripan Gg 12	20	-
20	Mirza	Kuripan Gg 12	22	-
21	Murodhif	Kuripan Gg 12	22	-
22	Teguh	Kuripan Gg 12	30	-
23	Heri Arifin	Kuripan Gg 9	35	V
24	Budiono	Kuripan Gg 12	40	V
25	Shobirin	Kuripan Gg 11	50	V
26	Ali Mustaqim	Kuripan Gg 9	50	V
27	Ihsan	Kuripan Gg 11	50	-
28	Marzuki	Kuripan Gg 12	50	-
29	Mudzakkir	Kuripan Gg 11	70	-
30	Slamet Mulyo Raharjo	Kuripan Gg 8	70	-

## Lampiran 2

### Kuesioner Karakteristik, Minat, dan Kebutuhan Pengrajin Tempe

1. Menjadi pengrajin tempe apakah inisiatif sendiri ataukah meneruskan orang tua?
  - a. Inisiatif sendiri
  - b. Meneruskan usaha orang tua
  - c. Lainnya \_\_\_\_\_
2. Sudah berapa tahun Anda melakukan usaha ini?
  - a. <1 tahun
  - b. 1-3 tahun
  - c. 3 - 6 tahun
  - d. >6 tahun
3. Apakah menjadi pengrajin tempe merupakan pekerjaan pokok atau sampingan?
  - a. Sebagai pekerjaan pokok
  - b. Sebagai pekerjaan sampingan, pekerjaan pokok saya \_\_\_\_\_
4. Apa status kepemilikan tanah dan bangunan yang Anda gunakan?
  - a. Milik sendiri, sertifikat Hak Milik
  - b. Hak Guna Bangunan
  - c. Milik sendiri, tetapi belum besertifikat
  - d. Sewa
5. Selama menjalankan usaha ini, apakah Anda pernah berhenti produksi?
  - a. Tidak pernah
  - b. Jarang
  - c. Sering
  - d. Sangat sering
6. Bila pernah terjadi pemberhentian produksi, apakah penyebabnya?
  - a. Kekurangan modal
  - b. Kesulitan pengadaan bahan baku
  - c. Kesulitan sarana produksi
  - d. Kesulitan pemasaran
  - e. Kesulitan tenaga kerja
  - f. Lainnya \_\_\_\_\_
7. Berapa luas bangunan tempat usaha Anda ?
  - a. <50 m<sup>2</sup>
  - b. 50-100 m<sup>2</sup>
  - c. 100-150 m<sup>2</sup>
  - d. >150 m<sup>2</sup>
8. Berapa luas tanah pekarangan di luar bangunan usaha anda ?
  - a. <50 m<sup>2</sup>
  - b. 50-100 m<sup>2</sup>
  - c. 100-150 m<sup>2</sup>
  - d. >150 m<sup>2</sup>
9. Jenis produk tempe apa yang anda usahakan?
  - a. Tempe daun
  - b. Tempe plastik
  - c. Tempe daun dan plastik
  - d. Lainnya \_\_\_\_\_
10. Berapa volume produksi per hari?
  - a. <50 kg kedelai
  - b. 51-100 kg kedelai
  - c. 101-200 kg kedelai
  - d. >200 kg kedelai
11. Dari manakah Anda mendapatkan bahan baku kedelai?
  - a. Petani
  - b. Pedagang besar
  - c. Pedagang pasar
  - d. Pedagang pengecer/warung



12. Pernahkah Anda mengikuti kursus atau pelatihan untuk menunjang usaha?
  - a. Pernah
  - b. Tidak pernah
13. Jika pernah kursus/ pelatihan, sebutkan kursus apa saja.
14. Berikut ini disampaikan beberapa alternatif jenis pelatihan yang mungkin diperlukan untuk pengembangan usaha tempe. Urutkan prioritas yang paling dibutuhkan dengan menulis angka prioritas dari nomor 1–6.

No	Jenis pelatihan	Prioritas kebutuhan
1	Pendidikan kewirausahaan	
2	Permodalan dan Manajemen keuangan bisnis UKM	
3	Pelatihan Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik dan Benar	
4	Perawatan alat dan mesin proses	
5	Teknik pemasaran	
6	Teknologi pengemasan produk tempe	

15. Apakah usaha tempe ini akan dikembangkan lebih lanjut?
  - a. Tidak, dipertahankan seperti ini saja
  - b. Ya, dikembangkan
16. Jika akan dikembangkan, dalam hal apa dikembangkan?
17. Bila belum ada kelompok, menurut anda, apakah perlu dibentuk kelompok?
  - a. Tidak, lebih baik kerja sendiri
  - b. Ya, diperlukan kelompok usaha
18. Menurut Anda, apa manfaat membentuk kelompok ?
  - a. Cari teman
  - b. Cari kesempatan hutang
  - c. Cari untung sendiri
  - d. Cari untung bersama
19. Apa saja kegiatan kelompok yang tepat menurut anda?
20. Berapa harga jual tempe anda?
21. Bagaimana cara anda menjual tempe?
  - a. Menunggu pembeli di tempat usaha (rumah)
  - b. Membawa tempe ke pasar tingkat desa
  - c. Membawa tempe ke pasar tingkat kecamatan
  - d. Lainnya \_\_\_\_\_
22. Siapa yang membeli produk tempe anda?
  - a. Pedagang besar (juragan)
  - b. Pedagang pengecer (tukang sayur)
  - c. Konsumen industri
  - d. Konsumen rumah tangga
23. Bagaimana cara pembayarannya?
  - a. Dibayar kontan
  - b. Dibayar setelah \_\_\_\_\_ hari tunda
  - c. Dibayar bertahap
  - d. Lainnya \_\_\_\_\_
24. Bagaimanakah jalur distribusinya?
25. Adakah saingan yang anda rasakan dalam bisnis usaha tempe ini?
  - a. Tak ada saingan

- b. Ada saingan, yaitu sesama pengrajin di Kelurahan Kuripan Kertoarjo
- c. Ada saingan, yaitu dari pengrajin daerah lain
- d. Lainnya \_\_\_\_\_

26. Hal baik apa yang telah anda miliki dibandingkan dengan pesaing?  
27. Kekurangan apa yang anda miliki dibandingkan dengan pesaing?  
28. Adakah upaya promosi? Jelaskan

**Identitas responden**

- 1. Nama : \_\_\_\_\_
- 2. Jenis kelamin : \_\_\_\_\_
- 3. Alamat (Desa) : \_\_\_\_\_
- 4. Umur : \_\_\_\_\_
- 5. Kelompok pengrajin : \_\_\_\_\_
- 6. Jabatan dalam kelompok : \_\_\_\_\_