

## ANALISIS STRATEGI INOVASI BERKELANJUTAN PADA UMKM DI KOTA JAMBI

**Hansen Rusliani**

Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

**Kurniyati**

Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

**Widia**

Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

[Muhammadhansenrusliani@gmail.com](mailto:Muhammadhansenrusliani@gmail.com) , [kurniyati@uinjambi.ac.id](mailto:kurniyati@uinjambi.ac.id) , [123widiaa@gmail.com](mailto:123widiaa@gmail.com)

### **Abstract**

*Sustainable innovation is a process in which aspects of sustainable development (environmental, social, economic) are integrated into enterprise systems as ideas are developed through research, development and commercialization. This applies to products, services and technologies as well as new business and organizational models. With UMKM actors creating a new innovation from UMKM products, every 2 UMKM actors that researchers take in Danau Teluk District and Serving District, Jambi City can create opportunities to create new innovations in UMKM products themselves. This study aims to find out how sustainable innovation strategies work for UMKM in Jambi City. The number of informants in this study were 2 people to find out sustainable innovation strategies both in terms of innovation and the constraints faced. The type of this research is descriptive qualitative with primary and secondary data types. Data collection techniques in this study were observation, interviews and documentation techniques, while for data analysis the researchers used data reduction analysis, data presentation and verification. The results of this study explain that sustainable innovation strategies for UMKM in Jambi City can be seen from several aspects, namely the lack of innovation by UMKM actors in Jambi City in making innovations in taste, packaging, and technology used in marketing products due to limited capital and human resources. as well as a lack of skills in creating a new idea in making products so that the resulting product is underdeveloped, therefore UMKM actors need to take part in events held by the government to motivate UMKM actors to make new innovations in products, there needs to be continuous innovation so that can create a new innovation so that the business being run can be known to the wider community and increase business income.*

**Keywords:** *Strategy, Sustainable Innovation, UMKM*

### **Abstrak**

Inovasi berkelanjutan adalah proses di mana aspek pembangunan berkelanjutan (lingkungan, sosial, ekonomi) yang diintegrasikan ke dalam sistem perusahaan sebagai ide yang dikembangkan melalui penelitian, pengembangan dan komersialisasi. Hal ini berlaku untuk produk, layanan, dan teknologi serta bisnis baru dan model organisasi. Dengan adanya pelaku UMKM menciptakan suatu inovasi baru dari produk UMKM maka setiap 2 pelaku UMKM yang peneliti ambil yang ada di Kecamatan Danau Teluk dan Kecamatan Pelayangan Kota Jambi tersebut dapat menciptakan peluang menciptakan inovasi baru pada produk UMKM itu sendiri. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi inovasi berkelanjutan pada UMKM di Kota Jambi jumlah informan pada penelitian ini sebanyak 2 orang untuk mengetahui strategi inovasi berkelanjutan baik dalam segi inovasi maupun kendala yang dihadapi. Adapun jenis penelitian ini yaitu kualitatif deskriptif dengan jenis data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi, sedangkan untuk analisis data peneliti menggunakan analisis reduksi data, penyajian data dan verifikasi. Hasil penelitian ini menjelaskan strategi inovasi berkelanjutan pada UMKM di Kota Jambi dapat dilihat dari beberapa aspek yaitu kurangnya inovasi yang dilakukan para pelaku UMKM yang ada di Kota Jambi dalam membuat inovasi rasa, kemasan, serta teknologi yang digunakan dalam memasarkan produk dikarenakan keterbatasan modal dan SDM, serta kurangnya keterampilan dalam menciptakan suatu ide baru dalam membuat produk sehingga produk yang dihasilkan kurang berkembang maka dari itu para pelaku UMKM perlu mengikuti *event-event* yang diadakan oleh pemerintah agar memotivasi para pelaku UMKM dalam membuat suatu inovasi baru pada produk, perlu adanya inovasi berkelanjutan agar dapat menciptakan suatu inovasi baru agar usaha yang dijalankan dapat dikenal masyarakat luas dan meningkatnya pendapatan usaha.

**Kata Kunci : *Strategi, Inovasi Berkelanjutan, UMKM***

### **LATAR BELAKANG**

Pihak pelaku UMKM melakukan inovasi produk dengan memperbaiki produk yang sudah ada maupun produk baru. Maka dari itu setiap pihak pelaku UMKM harus mampu mencari celah atau peluang untuk mencari konsumen atau pelanggan lama maupun pelanggan baru. Sehingga para pelaku UMKM tetap terus berinovasi dan terus meningkatkan kualitas produknya serta teknologi yang digunakan dalam pemasaran agar produk yang dihasilkan dan dikembangkan semakin berkualitas.

UMKM yang terletak di Kota Jambi mempunyai dua Kecamatan, yaitu Kecamatan Danau Teluk dan Kecamatan Pelayangan yang menjadi pusat UMKM. Letak geografis Kecamatan Pelayangan dan Danau Teluk berdekatan dengan sungai Batanghari, sehingga sebagian besar masyarakat di kedua Kecamatan ini memiliki usaha UMKM seperti kerupuk ikan karena di Seberang ikan dimanfaatkan untuk diolah menjadi kerupuk

maupun jenis olahan lainnya. Bukan hanya kerupuk ikan saja melainkan usaha lainya seperti kembang goyang.

**Tabel 1.1**  
**Data UMKM Kecamatan Danau Teluk dan Kecamatan Pelayangan**  
**Kota Jambi Tahun 2022**

No	Kecamatan	Total
1	Danau Teluk	890
2	Pelayangan	1.176

(Sumber: Dinas Koperasi dan UKM Kota Jambi)

Tujuan peneliti memilih objek penelitian di Kota Jambi adalah masih banyak UMKM di Kecamatan Danau Teluk dan Pelayangan Kota Jambi yang belum memahami akan konsep bagaimana cara mengembangkan inovasi berkelanjutan dan meningkatkan pendapatan usaha. Hal ini disebabkan rendahnya pengetahuan dalam meningkatkan inovasi pada produk usaha sehingga tidak terturnya pendapatan usaha. Maka dari itu perlu adanya inovasi terbaru agar meningkatnya pendapatan pelaku usaha.

**Tabel 1.3**  
**Data Pendapatan UMKM**  
**Periode Januari - Juni 2022**  
**Di Kecamatan Danau Teluk dan Pelayangan Kota Jambi**

No	Produk UMKM	Bulan					
		Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
1	Kembang Goyang Taren	4.515.000	3.000.000	3.000.000	7.600.000	7.215.000	5.000.000
2	Kembang Goyang Salwa	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.500.000	4.000.000	3.000.000

(Sumber: Wawancara dengan pelaku UMKM di Kecamatan Danau Teluk dan Pelayangan Kota Jambi)

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dapat disimpulkan dari pendapatan UMKM di Kecamatan Danau Teluk dan Pelayangan Kota Jambi terdapat perbedaan pendapatan masing masing yaitu pendapatan Kembang Goyang Taren lebih tinggi dari pendapatan Kembang Goyang Salwa. Pendapatan Kembang Goyang Taren pada bulan Januari-Juni 2022 adalah sebesar Rp 30.330.000 dan peningkatan pendapatan karena bulan puasa dan idul fitri, pendapatan Kembang Goyang Taren meningkat karena banyaknya pesanan dan Kembang Goyang Taren menjual produknya ke Supermarket seperti Trona dan Jamtos. Kembang Goyang Taren menggunakan kemasan yang bagus dan ada stiker dikemasannya, namun untuk menambah pendapatan yaitu dengan melakukan inovasi-inovasi seperti menambah rasa pada Kembang Goyang, agar masyarakat lebih tertarik

untuk membeli. Namun, pendapatan Kembang Goyang Salwa dari bulan Januari hingga Juni berjumlah Rp 22.500.000 dan Kembang Goyang Salwa menggunakan kemasan yang sama dengan Kembang Goyang Taren dari pendapatan diatas dapat dilihat pendapatan Kembang Goyang Taren dan Kembang Goyang Salwa mengalami fluktuasi. Oleh karena itu, agar konsumen lebih tertarik untuk membeli produk tersebut, diperlukan inovasi baru yang mempengaruhi pendapatan terhadap usaha. Keunggulan kompetitif yang dihadapi pelaku UMKM yaitu adalah kualitas produk dan harga serta berdampak bagi masyarakat serta mengurangi tingkat kemiskinan.

Berdasarkan pengamatan peneliti, permasalahan yang dihadapi oleh UMKM di Kota Jambi adalah kurangnya inovasi produk seperti keterbatasan modal, bahan baku yang relatif tinggi, SDM serta rasa pada produk dan teknologi yang digunakan serta pemasaran yang dilakukan oleh pelaku UMKM dalam menjual produknya dan masih minimnya pendapatan UMKM di Kecamatan Danau Teluk dan Pelayangan Kota Jambi sehingga perlu meningkatkan inovasi dan menciptakan ide baru agar produk yang dihasilkan dapat dikenal masyarakat dan menambah pendapatan usaha.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti ingin mengetahui lebih lanjut bagaimana pelaku UMKM yang ada di Kecamatan Danau Teluk dan Pelayangan Kota Jambi dalam membuat inovasi baru dan mempertahankan bisnisnya. Oleh karena itu, peneliti tertarik dalam mengangkat judul tentang: **“Analisis Strategi Inovasi Berkelanjutan Pada UMKM di Kota Jambi”**

## **KAJIAN TEORITIS**

### **1. Strategi**

Menurut Ismail strategi merupakan alat untuk mencapai suatu tujuan.<sup>1</sup> Hal ini dikarenakan strategi yang dibuat dengan baik dapat membantu mempersiapkan dan mengalokasikan sumber daya perusahaan dengan cara yang unik dan berkelanjutan.

Berdasarkan sudut pandang di atas, maka strategi dapat diartikan sebagai suatu rencana yang dikembangkan oleh manajemen puncak untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Rencana ini memuat tujuan, kebijakan dan kegiatan yang harus dilakukan organisasi untuk mempertahankan eksistensinya dan memenangkan persaingan, terutama perusahaan atau organisasi harus memiliki keunggulan kompetitif.<sup>2</sup>

Tujuan utama dari perencanaan strategis adalah untuk mencapai keuntungan seefisien mungkin, yang dapat melindungi dirinya dari persaingan pasar. Strategi hampir selalu dimulai dengan apa yang mungkin terjadi, bukan apa yang akan terjadi. Misalnya, kecepatan inovasi pasar baru dan perubahan kebiasaan konsumsi yang

---

<sup>1</sup> Ismail Solihin, *Manajemen Strategi*, (Bandung: Erlangga, 2012), hlm. 66-67.

<sup>2</sup> Idris Yanto Niode, "Analisis Strategi Keunggulan Bersaing (Competitive Advantage) Sektor Kecil Menengah di Kota Gorontalo (Studi Industri Meubel di Kota Gorontalo)," *BISMA: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, Vol. 4, No. 2 (Februari, 2014), hlm. 92.

membutuhkan keahlian inti.<sup>3</sup> Perusahaan harus mencari kompetensi inti dalam bisnis mereka saat ini.

## **2. Pengertian Inovasi Berkelanjutan**

Konsep keberlanjutan awalnya didefinisikan dalam laporan Brundland sebagai konsep politik, di mana pembangunan berkelanjutan adalah pembangunan yang memenuhi masa kini tanpa mengorbankan kemampuan generasi mendatang untuk memenuhi kebutuhan mereka sendiri. Keberlanjutan adalah kemampuan berkelanjutan dari suatu inovasi (infrastruktur atau program) untuk memenuhi kebutuhan pemangku kepentingan, yang merupakan pusat dari proses keberlanjutan.

## **3. Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)**

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dikelola oleh seorang perseorangan atau badan usaha yang tidak dimiliki, dikuasai, atau sebagian atau tidak langsung oleh usaha menengah atau besar, yang memenuhi kriteria sebagai berikut:<sup>4</sup>

1. Kriteria Usaha Mikro
  - a. Kekayaan bersih di atas Rp 50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan komersial.
  - b. Penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000
2. Kriteria Usaha Kecil
  - a. Kekayaan maksimal Rp 50.000.000 sampai Rp 500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan komersial.
  - b. Penjualan tahunan hingga Rp 300.000.000 sampai Rp 2.500.000.000
3. Kriteria Usaha Menengah
  - a. Kekayaan bersih tidak melebihi Rp 500.000.000 sampai Rp 10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan.
  - b. Penjualan tahunan hingga Rp 2.500.000.000 sampai dengan jumlah maksimum Rp 50.000.000.000

## **4. Kelebihan, Kekurangan, Dan Keunggulan UMKM**

Menurut Tambunan ada beberapa kelebihan dan kelemahan yang dimiliki UMKM sebagai berikut. Kelebihan-kelebihan UMKM, yaitu:<sup>5</sup>

1. Daya Tahan
2. Padat Karya
3. Keahlian Khusus
4. Jenis Produk
5. Keterkaitan dengan Sektor Pertanian
6. Permodalan

---

<sup>3</sup> Novi Febriyanti, "Implementasi Early Warnings System (EWS) dalam menekan tingkat non performing financing (NPF) di Perbankan Syariah," *Asy-Syar'iyah: Jurnal Ilmu Syari'ah Dan Perbankan Islam* 5, No. 02 (2020), hlm. 124-154.

<sup>4</sup> Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat*, (Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia, 2019), hlm. 2.

<sup>5</sup> *Ibid.*, hlm. 14-15.

Kekurangan-kekurangan UMKM tercermin pada kendala-kendala yang dihadapi oleh usaha tersebut. Kendala yang umumnya dialami oleh UMKM adalah adanya keterbatasan modal, kesulitan dalam pemasaran dan penyediaan bahan baku, pengetahuan yang minim tentang dunia bisnis, keterbatasan penguasaan teknologi, kualitas SDM (pendidikan formal) yang rendah, manajemen keuangan yang belum baik, tidak adanya pembangian tugas yang jelas, serta sering mengandalkan anggota keluarga sebagai pekerja tidak dibayar.

Beberapa keunggulan UMKM terhadap usaha besar antara lain adalah sebagai berikut:

1. Inovasi dalam teknologi yang telah dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk
2. Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil
3. Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapannya terhadap tenaga kerja
4. Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibanding dengan perusahaan besar yang pada umumnya birokrasi
5. Terdapatnya dinamisme manajerial dan peran kewirausahaan.

## **METODE PENELITIAN**

### **1. Metode dan Jenis Penelitian**

Penelitian lapangan, atau (*field research*) yang menggunakan metode kualitatif untuk mendeskripsikan kondisi dan fenomena, memberikan gambaran yang lebih bernuansa tentang kondisi dunia nyata digunakan dalam penelitian ini. Tujuan dari pendekatan penelitian kualitatif yang diambil dalam penelitian ini adalah untuk membantu peneliti memahami dan mengartikulasikan faktor pendorong dan penghambat kesuksesan usaha tempe mbah sibo dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga

### **2. Lokasi dan Objek Penelitian**

Lokasi dalam penelitian ini, penulis melakukan penelitian pada para pelaku UMKM yang berada di Kota Jambi, yang meliputi:

- a. Kecamatan Danau Teluk, didalam Kecamatan terdapat 5 Kelurahan. Peneliti akan memfokuskan untuk meneliti 1 UMKM di kelurahan Ulu Gedong.
- b. Kecamatan Pelayangan, pada Kecamatan ini terdiri dari 6 Kelurahan. Peneliti akan memfokuskan untuk meneliti 1 UMKM di kelurahan Tahtul Yaman.

### **3. Jenis dan Sumber Data**

- a. Jenis data

Data kualitatif digunakan dalam penyelidikan ini. jika informasi tidak disajikan secara numerik, melainkan dalam bentuk kata-kata lisan atau tertulis, ialah penelitian kualitatif.

b. Sumber data

Dalam hal ini penelitian ini memanfaatkan data primer dan data sekunder berikut ini merupakan penjelasan kedua sumber tersebut:

1) Data primer

Saat melakukan penelitian, data primer adalah informasi yang dikumpulkan oleh peneliti di lokasi subjek penelitian, dalam hal ini, peneliti mengumpulkan data primer melalui observasi pribadi dan dengan mewawancarai pihak pelaku UMKM Kecamatan Damau Teluk dan Kecamatan Pelayangan.

2) Data Sekunder

dalam penelitian ini penulis juga menggunakan data sekunder sebagai pendukung. Istilah data sekunder digunakan untuk menggambarkan informasi yang telah diolah atau diperoleh dari sumber selain peneliti asli. Karya dokumenter seperti buku, laporan, buletin, dan majalah.

#### 4. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan melalui tiga Teknik, yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi.

a. **Observasi**

Yang dimaksud dengan pengamatan adalah tindakan mencatat peristiwa secara sistematis seperti yang terjadi di lapangan terhadap pelaku UMKM.

b. **Wawancara**

Informan dalam wawancara berjumlah 2 orang yakni Ibu Maidayanti sebagai pelaku usaha UMKM Kembang Goyang Salwa dan Ibu Nurjanah sebagai pelaku usaha UMKM Kembang Goyang Taren.

Wawancara dapat di artikan sebagai percakapan secara langsung atau percakapan tatap muka

c. **Dokumentasi**

Peneliti menggunakan strategi ini untuk mengumpulkan bukti untuk mendukung penelitian. Informasi ini dapat berupa gambar atau file audio apa pun. wawancara dengan sumber yang relevan digunakan untuk mengumpulkan data yang dapat dipercaya.<sup>6</sup>

#### 5. Metode Pengecekan Keabsahan Data

Keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh. Penelitian ini menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi metode untuk mengkaji datanya. Membandingkan dan membedakan informasi yang diperoleh dari berbagai sumber merupakan triangulasi sumber, suatu metode untuk

---

<sup>6</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kauntitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung Alfabeta, , 2013, n.d.), 226.

memverifikasi keandalan data. perbandingan informasi adalah inti dari metode triangulasi atau data dengan cara yang berbeda. sebagaimana dapat dilakukan dengan menggunakan metode wawancara, observasi, dan survei.<sup>7</sup>

## 6. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan model Miles dan Hubberman untuk analisis data, di mana langkah-langkah analisis dilakukan dalam siklus berulang yang cair. mereduksi data, menampilkan data, dan menarik kesimpulan atau memverifikasi data adalah contoh analisis data.<sup>8</sup>

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian, industri UMKM menuntut pelaku-pelaku UMKM untuk mendesain dan memodifikasi kembali produk dari UMKM, karena dalam dunia bisnis terutama bisnis pada UMKM di Kecamatan Danau Teluk dan Pelayangan Kota Jambi akan semakin banyak menghadapi tantangan karena konsumen lebih memandang kepada produk yang baru dan berkualitas tinggi. Tantangan yang harus dihadapi pelaku UMKM yang ada di Kecamatan Danau Teluk dan Pelayangan Kota Jambi yaitu harus menuntun pihak-pihak pelaku usaha dalam menciptakan inovasi yang tepat sehingga mampu bersaing dengan pelaku UMKM lainnya.

Berdasarkan situasi dari konsep inovasi pada UMKM sangat berpengaruh pada hasil penjualan dimasa 2019-2020 dikarenakan covid, sehingga adanya penurunan dan minimnya SDM dalam membuat inovasi produk baru yang menyebabkan 2 para pelaku UMKM yang peneliti lakukan terjadi Fluktuasi kondisi penjualan dilihat dari pendapatan 2 pelaku UMKM di Kecamatan Danau Teluk dan Pelayangan Kota Jambi sehingga juga terpengaruh dari segi modal yang minim permintaan pesanan pada masa covid saat itu.

Keunggulan kompetitif bisnis akan terjadi apabila terdapat pandangan dari pelanggan bahwa pelanggan memperoleh nilai tertentu dari hasil transaksi ekonomi yang dilakukan dengan pelaku UMKM tersebut. Hal tersebut menyatakan bahwa ketika seorang konsumen dilibatkan dengan pelaku usaha dalam membantu mendorong proses memproduksi dan menciptakan suatu inovasi baru pada produk UMKM, dapat mendorong usaha untuk membuat inovasi baru agar konsumen tertarik dalam membeli produk tersebut. Seorang pelaku usaha bukan hanya mampu menciptakan suatu kreativitas inovasi baru dari dalam pola pikir setiap pengusaha sendiri, akan tetapi pelaku UMKM juga harus melihat dan melibatkan konsumen dalam

---

<sup>7</sup> Dr. Ibrahim, MA., *Metodologi Penelitian Kualitatif, Panduan Penelitian Beserta Contoh Proposal Kualitatif*, Cetakan ke 2 tahun 2018. (Bandung: Alfabeta, 2015, n.d.), 119.

<sup>8</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kauntitatif, Kualitatif, Dan R&D*, 246.

merancang inovasi produk guna mencapai hasil produksi yang sesuai dengan kebutuhan dan selera konsumen.

## B. Pembahasan Hasil Penelitian

### a. Hasil Wawancara Pelaku UMKM

#### 1. Kembang Goyang Salwa

Kembang goyang Salwa berdiri sejak tahun 2012 pemilik dari Usaha Kembang Goyang Salwa bernama Ibu Maidayanti, berdasarkan hasil wawancara peneliti mengenai jenis inovasi yang telah dilakukan hingga pemasaran yang dilakukan para pelaku UMKM. Ibu Maidayanti memiliki 2 orang karyawan dalam membantu membuat produk usaha yang dijalkannya.

**Tabel 4.2**

*Data Jenis UMKM, Inovasi yang telah dilakukan, Jangkauan Pemasaran*

Jenis UMKM	Inovasi yang telah dilakukan	Jangkauan Pemasaran
Kembang Goyang Salwa	<ul style="list-style-type: none"><li>- Membuat inovasi kembang goyang dengan campuran wijen dan membuat rasa hanya original saja.</li><li>- Kemasan yang di gunakan memiliki stiker dan berlogo halal.</li><li>- Strategi pemasaran yang dilakukan yaitu pemasaran secara online dan produknya sudah masuk ke supermarket seperti Trona dan Jamtos.</li></ul>	Kota Jambi

*(Sumber: Wawancara Pemilik Usaha Kembang Goyang Salwa)*

Dalam wawancara tersebut juga peneliti mendapatkan informasi mengenai seperti apa inovasi yang telah dilakukan sehingga tetap memiliki kualitas produk yang bagus agar menarik perhatian konsumen. Dan pemilik usaha kembang goyang Ibu Maidayanti menuturkan bahwa:

*“Saya sebagai seorang pelaku usaha tentu kedepannya ingin mengembangkan produk-produk baru dengan melihat pangsa pasar, mengamati karakteristik seorang konsumen dan mengikuti perkembangan zaman yang mengikuti tren-tren terbaru agar inovasi produk yang dihasilkan bernilai jual tinggi akan tetapi, kurangnya inovasi yang dilakukan dan kurangnya SDM dalam membuat inovasi produk pada usaha saya dan saya pernah memasarkan produk ke Palembang dengan menggunakan jasa tiki akan tetapi produk tersebut rusak sehingga saya sebagai pemilik usaha merasa tidak enak dengan konsumen yang membeli*

*produk saya tersebut dikarenakan tidak sesuai dengan hasil produk yang dikirimkan”<sup>9</sup>*

Berdasarkan hasil wawancara yang didapat peneliti bahwa strategi yang digunakan oleh Ibu Maidayanti dalam melakukan inovasi berkelanjutan yaitu dengan cara menggunakan kemasan plastik biasa tebal dikarenakan jika memakai *standing pouch* konsumen kurang tertarik dalam membeli produk dikarenakan dari luar kemasan tidak nampak produk yang dijual sehingga ibu maidayanti masih menggunakan plastik biasa dan dilem memakai perekat dan ibu maidayanti menggunakan stiker pada kemasan produk serta berlogo halal. Strategi pemasaran yang digunakan Ibu Maidayanti yaitu hanya melalui *Whatsapp* dan memasarkan produknya di Supermarket seperti Trona dan Jamtos. Jumlah karyawan Ibu Maidayanti yaitu 2 orang hanya sebagai membantu memproduksi saja sehingga kurangnya inovasi yang dilakukan Ibu Maidayanti dalam berinovasi dan memasarkan produknya dikarenakan terkendala dengan SDM dan modal untuk memproduksi usaha yang dijalankan.

## 2. Kembang Goyang Taren

Kembang Goyang Taren berdiri sejak Tahun 2010 yang dikelola oleh Ibu Nurjanah selaku pemilik usaha. Berdasarkan hasil wawancara peneliti berupa jenis usaha UMKM, inovasi yang dilakukan dan strategi pemasaran yang digunakan. Ibu Nurjanah memiliki 2 orang karyawan dalam membantu membuat produk usaha miliknya. Kembang Goyang taren memasarkan produknya ke Supermarket seperti Trona dan Jamtos dan Kembang Goyang Taren sering mengikuti *event-event* UMKM yang diadakan pemerintah seperti yang diadakan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Jambi.

**Tabel 4.3**  
*Data Jenis UMKM, Inovasi yang telah dilakukan, Jangkauan Pemasaran*

Jenis UMKM	Inovasi yang telah dilakukan	Jangkauan Pemasaran
Kembang Goyang Taren	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat inovasi kembang goyang dengan campuran wijen dan membuat rasa coklat, original, ebi.</li> <li>- Kemasan yang di gunakan memiliki stiker dan berlogo halal.</li> <li>- Strategi pemasaran yang dilakukan yaitu pemasaran secara online melalui <i>Whatsapp</i> saja dan</li> </ul>	Kota Jambi

<sup>9</sup> Maidayanti, “Wawancara Pemilik Usaha Kembang Goyang Salwa”, Direct, Januari 06, 2023.

	produknya sudah masuk ke Supermarket seperti Trona dan Jamtos. - Mengikuti event atau bazar dalam memasarkan produk yang dijalkannya.	
--	--	--

(Sumber: Wawancara Pemilik Usaha Kembang Goyang Taren)

Dalam wawancara tersebut juga peneliti mendapatkan informasi mengenai seperti apa inovasi yang telah dilakukan sehingga tetap memiliki kualitas produk yang bagus agar menarik perhatian konsumen. Pemilik usaha kembang goyang Ibu Nurjanah menuturkan bahwa:

*“Saya sebagai pelaku usaha tentunya ingin usaha yang saya jalankan dapat berkembang saya melakukan inovasi rasa pada kembang goyang saya yaitu rasa coklat, ebi dan original saya juga memiliki 2 karyawan yang membantu saya dalam memproduksi produk akan tetapi saya kesulitan dalam memasarkan produk saya dikarenakan saya ingin ada orang lain yang memasarkan produk saya dan saya hanya sebagai pihak produksi saja. Saya sering mengikuti event-event UMKM yang diadakan pemerintah dalam memasarkan produk saya dan saya hanya memasarkan produk saya melalui media sosial WA saya ingin sekali produk saya dapat dikenal lebih luas lagi seperti memasarkan ke media sosial yang lainnya, akan tetapi karena kurangnya pengetahuan saya akan teknologi membuat saya kesulitan dalam hal tersebut. Saya hanya memasarkan produk saya hanya di Kota Jambi saja maka dari itu saya ingin meningkatkan inovas produk saya agar produk saya di kenal sampai ke luar Kota Jambi”<sup>10</sup>*

Berdasarkan hasil wawancara yang didapat peneliti bahwa strategi yang digunakan oleh Ibu Nurjanah dalam melakukan inovasi berkelanjutan yaitu dengan cara menggunakan kemasan plastik biasa tebal dan Ibu Nurjanah mendapatkan kemasan dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Jambi yaitu *standing pouch* dikarenakan Ibu Nurjanah merupakan anggota ASMAMI (Perkumpulan Makanan dan Minuman UMKM) di Kota Jambi di bawah naungan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Jambi akan tetapi jika menggunakan *standing pouch* berat produk di dalam *standing pouch* tidak sesuai dengan berat dikemasan maka dari itu perlu adanya inovasi pada kemasan tersebut dengan berat yang sesuai dengan kemasan agar konsumen tertarik membeli dengan *standing pouch*. Ibu Nurjanah menggunakan stiker pada kemasan produk serta berlogo halal.

Strategi pemasaran yang digunakan Ibu Nurjanah yaitu hanya melalui *Whatsapp* dan memasarkan produknya di Supermarket seperti Trona dan Jamtos. Jumlah karyawan Ibu Nurjanah yaitu 2 orang hanya sebagai membantu memproduksi saja sehingga kurangnya inovasi yang dilakukan Ibu Nurjanah

<sup>10</sup> Nurjanah, “Wawancara pemilik Usaha Kembang Goyang Taren”, Direct, Januari 06, 2023.

dalam berinovasi dan memasarkan produknya dikarenakan terkedala dengan SDM dan modal untuk memproduksi usaha yang dijalankan.

**b. Strategi Inovasi Berkelanjutan Pada UMKM di Kota Jambi**

Berdasarkan hasil peneliti di lapangan strategi inovasi berkelanjutan lebih lanjut UMKM dalam meningkatkan inovasi produk masih belum optimal. Dalam strategi inovasi produk sangat bergantung pada pada kualitas dari suatu produk yang akan digunakan karena kedua hal tersebut sangat penting untuk keberlangsungan bisnis, terutama dalam membentuk loyalitas pelanggan. Semua pelaku usaha yang ada di Kecamatan Danau Teluk dan Pelayangan Kota Jambi tentunya harus perlu berinovasi dan memperbarui produk UMKM tersebut, karena dengan adanya inovasi tersebut pastinya hal yang paling utama selalu mengarahkan kepada strategi. Dengan adanya inovasi baru melalui peningkatan inovasi yang baik maka kedepannya para pelaku UMKM harus meningkatkan SDM dalam membuat inovasi baru agar kedepannya pendapatan dalam usaha yang dimiliki para pelaku UMKM dapat meningkat dari sebelumnya dan usaha tersebut pastinya dapat menarik perhatian pelanggan karena telah ada pengembangan produk baru dalam meningkatkan inovasi produk UMKM.

Inovasi berkelanjutan akan membuat produk jauh lebih berkualitas, yang akan dibuat oleh para pelaku UMKM yang ada di Kecamatan Danau Teluk dan Pelayangan Kota Jambi, maka para pelaku UMKM dapat membuat inovasi baru dengan beberapa strategi berikut:

1. Pelatihan dan Pembinaan Membuat Inovasi Baru
2. Meningkatkan Produksi dari Inovasi Berkelanjutan
3. Meningkatkan Keterampilan SDM
4. Meningkatkan Kemampuan yang Inovatif

**c. Kendala Yang Dihadapi Oleh Pelaku UMKM dalam melakukan Inovasi Berkelanjutan**

Dalam melakukan sebuah inovasi produk untuk meningkatkan kualitas produk tentunya ada kendala paling mendasar yang dihadapi pelaku UMKM dalam melakukan inovasi baru dan mempertahankan kualitas produk agar bernilai jual tinggi, yaitu sebagai berikut:

1. Kurangnya Sumber Daya Manusia Dalam Membuat Suatu Inovasi
2. Keterbatasan Modal
3. Bahan Kemasan UMKM
4. Belum Optimal Bauran Pemasaran (Marketing Mix)
5. Persaingan Produk Sejenis

**d. Solusi**

1. Pelaku UMKM di Kecamatan Danau Teluk dan Pelayangan Kota Jambi harus mampu terus menerus menciptakan inovasi baru dari usaha UMKM, agar

kualitas produk pada pelaku UMKM memiliki kualitas yang bagus contohnya seperti menambahkan varian rasa pada produk, kemasan produk yang lebih menarik dan pemasaran yang lebih luas sehingga produk yang dihasilkan dikenal luas.

2. Pelaku UMKM harus menambah sumber daya manusia agar dapat membantu memproduksi dan menciptakan ide baru agar produk yang dihasilkan maksimal dan tidak kewalahan saat banyaknya pesanan.
3. Mampu mempromosikan produk terbaru yang dihasilkan baik dari media sosial dan memasarkan produk kepada *reseller* agar mereka yang memasarkannya lagi. Sehingga mempermudah konsumen dalam mengetahui dan mempercepat penjualan produk usaha UMKM tersebut.
4. Saling memberi motivasi dan arahan kepada karyawan guna membangun semangat bekerja dalam hal melakukan inovasi kualitas produk baru, sehingga kinerja UMKM yang dijalankan tetap maksimal.
5. Harus telaten dalam bekerja membuat produk terbaru agar sesuai dengan target produk yang akan dibuat sehingga produk yang dihasilkan bernilai jual tinggi.
6. Mengikuti *event-event* yang diselenggarakan pemerintah serta bergabung dengan para pelaku UMKM lainnya sehingga dapat menciptakan ide baru dan inovasi baru agar produk lebih menarik dan usaha yang dijalankan semakin berkembang contohnya mengikuti pelatihan yang diadakan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Jambi sehingga mampu menciptakan ide baru dan memiliki motivasi agar usaha yang dijalankan dapat berkembang.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

UMKM merupakan suatu kegiatan usaha yang dijalankan perseorangan yang perlu dikembangkan terus menerus. UMKM merupakan usaha yang harus dikembangkan melalui ide-ide baru agar usaha yang dijalankan dapat berkembang sesuai tren-tren pada masa sekarang ini.

Pada zaman sekarang perlu adanya pengembangan ide baru terhadap UMKM yang ada di Seberang Kota Jambi. Untuk dapat mengembangkan inovasi di bidang UMKM maka para pelaku UMKM diperlukan cara berpikir yang kreatif dan inovatif agar kedepannya pelaku UMKM senantiasa dapat mengembangkan ide-ide yang baru dan menarik sehingga kualitas dari produk UMKM yang ada di Kecamatan Danau Teluk dan Pelayangan Kota Jambi tersebut tetap terjaga dengan baik dan dengan adanya inovasi pada produk yang dibuat para pelaku UMKM maka setiap pemilik usaha harus mampu mempertahankan kualitas dari produk usaha agar menghasilkan nilai jual tinggi dan tingkat pendapatan yang diperoleh semakin

besar. Berdasarkan hasil pembahasan dalam wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pihak informan dapat ditarik kesimpulan, bahwa:

1. Para pelaku UMKM akan mengembangkan inovasi-inovasi baru melalui pelatihan yang diberikan pemerintah sehingga kedepannya pihak pemerintah setempat mampu mendukung usaha UMKM.
2. Dalam menciptakan ide baru tentunya para pelaku UMKM harus memiliki kualitas yang baik mulai dari bahan, rasa serta kemasan dari produk yang akan dibuat. Karena sebelum membuat suatu inovasi pastinya terlebih dahulu pihak pelaku UMKM menentukan dari segi kualitas maupun kuantitas layak atau tidaknya bahan, rasa, dan kemasan yang akan dibuat tersebut dipasarkan.
3. Tidak semua pelaku UMKM yang ada di Kecamatan Danau Teluk dan Pelayangan Kota Jambi memiliki rasa, kemasan dan inovasi produk yang sejenis. Setiap pelaku UMKM memiliki ide masing-masing, akan tetapi ada juga yang memiliki kemasan serta rasa produk yang sama sehingga membuat pelaku UMKM tersebut bersaing.

## B. Saran

Setelah melakukan hasil penelitian secara keseluruhan pada 2 pelaku UMKM yang ada di Kecamatan Danau Teluk dan Pelayangan Kota Jambi melalui tahap observasi, menganalisis, dari hasil wawancara yang didapat dari pihak informan, maka penulis dapat memberikan saran terkait dari hasil penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Pelaku UMKM di Kecamatan Danau Teluk dan Pelayangan Kota Jambi harus mampu terus menerus menciptakan inovasi baru dari usaha UMKM, agar kualitas produk pada pelaku UMKM memiliki kualitas yang bagus.
2. Pelaku UMKM harus menambah sumber daya manusia agar dapat membantu memproduksi dan menciptakan ide baru agar produk yang dihasilkan maksimal dan tidak kewalahan saat banyaknya pesanan.
3. Mampu mempromosikan produk terbaru yang dihasilkan baik dari media sosial, *mouth to mouth* dan *face to face*. Sehingga mempermudah konsumen dalam mengetahui dan mempercepat penjualan produk usaha UMKM tersebut.
4. Saling memberi motivasi dan arahan kepada karyawan guna membangun semangat bekerja dalam hal melakukan inovasi kualitas produk baru, sehingga kinerja UMKM yang dijalankan tetap maksimal.
5. Harus telaten dalam bekerja membuat produk terbaru agar sesuai dengan target produk yang akan dibuat sehingga produk yang dihasilkan bernilai jual tinggi.

## REFERENSI

- Fikriman, Reza Fahlevi, and Widuri Susilawati, “Kelayakan Permintaan Kedelai (*Glycine Max L. Merrill*) Di Kabupaten Bungo,” *Agustus 2019* volume 8 no 2 (n.d.)
- Dandan Irawan, “Peningkatan Daya Saing Usaha Micro Kecil dan Menengah Melalui Jaringan Usaha” (n.d.)
- Norlinda, “Pengaruh Modal Kerja, Tenaga Kerja, Pengalaman, Dan Teknologi Terhadap Pendapatan Nelayan Di Desa Ambahai Kecamatan Paminggir Kabupaten Hulu Sungai Utara.,” *151 Kindai* Vol 18, Nomor 1 (N.D.): <https://Ejournal.Stiepancasetia.Ac.Id/Kindai/Article/Download/713/487/>.

- Ismi Maulida Imaniah, “*Peran Modal Sosial Pada Keberlangsungan Usaha Koperasi (Studi Pada Koperasi Al - Wardah Unit Simpan Pinjam Sidoarjo)*,” april 2016 (n.d).
- Sihite Mombang and Ernie Tisnawati Sule, *Sustainable business performance strategy : a modern strategic management approach* (Cetakan I, Januari 2017, n.d.),
- R. Maryatmo and Y. Sri Susilo, *Dari Masalah Usaha Kecil sampai Masalah Ekonomi Makro*, 1st ed. (Yogyakarta: Penerbitan Universitas Atma Jaya Yogyakarta, 1996, n.d.),
- Anis Ni’am Imana, “*Implementasi Maqashid Syari’ah Sebagai Model Kebijakan Kesejahteraan Masyarakat Pemerintah Kota Malang Periode 2011- 2016*,” *September 2019* Vol.5, No.2 (n.d).
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kauntitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung Alfabeta, , 2013, n.d.),
- Dorris Yadewani MM SE, Prof M.Si Dr Syafrani, and Ikhsan M.Kom S. Kom, *Memilih Menjadi Pedagang Kaki Lima: Sebuah Kajian Persepsi Pedagang Kaki Lima Terhadap Informasi Terganggunya Akses Publik* (Pustaka Galeri Mandiri, 2020), 44.
- Trisda Derama, *MONOGRAF Penggunaan Analisis SWOT dan Metode WASPAS dalam Menentukan Strategi Pemasaran pada Jasa Percetakan Undangan Confetti Project* (Penerbit Lakeisha, 2022), 8.
- Makmur Kambolong, Nurjannah, And Lia Ambarwati, *Metode Riset Dan Analisis Saluran Distribusi* (Penerbit Qiara Media, 2022), 13.
- frendy rangkuti, “Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis - Google Books,” 32, accessed July 11, 2023,
- “Badan Pusat Statistik,” accessed December 5, 2022,  
<https://tanjabtimkab.bps.go.id/statictable/2017/05/10/50/luas-panen-dan-produksi-kedelai-di-kabupaten-tanjung-jabung-timur.html>.