

## **BAB 5**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Beragam bentuk strategi bertahan perajin tempe di Desa Pliken terwujud sebagai kombinasi tindakan sosial yang bertujuan untuk menjamin keberlanjutan usaha di tengah gejolak pasar modern. Pertama, strategi menjaga proses produksi, meliputi menjaga kebersihan, kualitas, dan cita rasa. Kedua, strategi menjaga penjualan, meliputi menjaga ukuran tempe, harga, dan pemberian bonus kepada pelanggan. Ketiga, strategi optimalisasi pemasaran, meliputi pembuatan produk unggulan, pengemasan yang variatif, hingga pemanfaatan Google Maps dan *WhatsApp*.

Perajin tempe di Desa Pliken menerapkan beragam bentuk strategi bertahan telah melalui pertimbangan matang. Perajin tempe sebagai aktor utama yang menjaga citra tempe sebagai warisan produk pangan lokal, berkat rasa otentik tempe yang terjaga melalui kebersihan dan penjagaan kualitas. Perajin tempe juga sebagai aktor sosial yang berinteraksi langsung dengan pelanggan. Melalui etika jujur dan prinsip yang dipegang perajin tempe, mereka berhasil mempertahankan loyalitas konsumen melalui pelayanan dan penjualan yang sangat baik. Selain itu, perajin tempe telah mengupayakan produknya agar tetap relevan di tengah gempuran pasar modern dan memastikan produk tempe tetap diminati masyarakat luas melalui optimalisasi pemasaran yang baik.

Beragam strategi bertahan perajin tempe di Desa Pliken efektif untuk mempertahankan dan meningkatkan usaha mereka. Pertama, meningkatnya penjualan tempe di masyarakat karena perajin tetap mempertahankan kualitas dan cita rasa otentik, selain karena kandungan gizi yang tinggi protein. Kedua, meningkatnya loyalitas konsumen karena perajin menunjukkan sifat jujur dan murah hati dalam berdagang. Ketiga, meningkatnya permintaan tempe di pasar yang berimbas pada meningkatnya pendapatan para perajin.

## B. Rekomendasi

Beberapa rekomendasi penulis untuk pihak-pihak terkait di dalam laporan penelitian ini, sebagai berikut:

1. Bagi perajin tempe, dapat mengembangkan inovasi untuk produk-produknya. Misalnya dengan membuat produk olahan tempe lain yang memiliki nilai jual lebih tinggi, seperti nugget tempe, keripik tempe, sambal goreng tempe, dsb. Selain itu, perlu memperluas jaringan pasar melalui pemanfaatan media sosial dan *platform* belanja daring (*e-commerce*) seperti *Shopee*, *TikTok*, *Tokopedia*, dsb.
2. Bagi Pemerintah Desa Pliken, dapat terus mendukung dan mengupayakan industri tempe agar semakin berkembang dan maju. Misalnya, membantu promosi digital lewat pembuatan *website* maupun aplikasi khusus pemesanan tempe. Selain itu, dapat melakukan pendampingan maupun pelatihan kepada perajin tempe terkait inovasi produk dan pengemasan yang lebih menarik.
3. Bagi Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Banyumas, dapat memberikan bantuan sarana kepada perajin tempe untuk menunjang produksi menjadi lebih baik. Selain itu, dapat berkolaborasi dengan Pemerintah Desa Pliken untuk membuat sarana sentra edukasi tempe agar masyarakat lain dari berbagai daerah dapat belajar secara langsung proses produksi tempe, sekaligus sebagai atraksi wisata.
4. Bagi masyarakat umum, dapat mendukung dan turut melestarikan warisan pangan tradisional tempe agar tetap eksis di tengah gempuran produk pangan modern.
5. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk dapat mengeksplorasi lebih lanjut berdasarkan temuan dalam penelitian ini. Penelitian ini masih memiliki keterbatasan, antara lain hanya dilakukan di satu desa, padahal masih ada lokasi lain di Kabupaten Banyumas yang memiliki perajin tempe. Selain itu, penelitian ini belum spesifik mengkaji salah satu produk pangan modern, serta keterbatasan pada sasaran penelitian. Oleh karena itu, peneliti selanjutnya dapat membandingkan strategi bertahan perajin tempe pada beberapa lokasi yang berbeda dan lebih memfokuskan pada salah satu produk pangan modern, serta dapat memperluas cakupan sasaran penelitian, yakni khususnya pada perajin tempe yang sudah menggunakan metode modern dalam industri tempe.