

**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN TERHADAP KESEJAHTERAAN  
KARYAWAN *HOME INDUSTRY* TEMPE RISMANTO  
DI KELURAHAN RAJAWALI KOTA JAMBI**

Yuvita Sri Rezeki<sup>1</sup>, Pratiwi Indah Sari<sup>2</sup>

**Abstract**

*This study aims to find out (1) To describe the marketing strategy of Rismanto's tempeh home industry in Rajawali Village, Jambi City. (2) To find out the description of the welfare of the Tempe Rismanto home industry employees in Rajawali Village, Jambi City. This research design uses quantitative research methods, with data collection techniques through observation (observation), questionnaires (questionnaire), and interviews. Where the population in this study were 30 respondents with a sample of 30 respondents. The research instrument test technique used in this study is the Validity and Reliability Test, while the classical assumption test used is Descriptive Analysis, Normality Test, Homogeneity Test, and Simple Regression Test, while this Hypothesis Test is Partial Test. The results of this study indicate that (1) The marketing strategy is included in the fairly good category with the achievement of an average TCR value of 78.10%. (2) Employee welfare is in the good category with an average TCR score of 81.90%. That is, the marketing strategy has a strong influence on a product to be marketed, while the welfare of employees is remuneration provided directly or indirectly to improve the financial condition of employees, and with a marketing strategy it can increase income and affect employee welfare.*

**Keywords:** Marketing Strategy, Employee Welfare.

**PENDAHULUAN**

Perkembangan kondisi ekonomi Indonesia saat ini mengalami resesi, hal ini adalah imbas dari krisis ekonomi global yang menyebabkan banyak perusahaan besar yang tidak dapat melanjutkan usahanya dan berakibat pada berkurangnya lapangan pekerjaan. Pertumbuhan ekonomi semakin lambat membuat tidak berkembangnya tingkat keadaan pertumbuhan yang tinggi. Kegiatan perekonomian industri terdiri dari tiga pokok kegiatan yakni produksi, pemasaran, dan promosi. Selain itu, pemasaran menjadi salah satu penunjang penting dalam kegiatan industri, karena melalui pemasaran seorang produsen dapat menyalurkan barang yang telah diproduksi. Melalui pemasaran produsen dapat menghadapi persaingan dan mempertahankan produksi yang dihasilkan, sehingga memperoleh laba yang diinginkan perusahaan dalam melaksanakan pemasaran, seorang produsen menentukan terlebih dahulu strategi pemasaran yang ingin diterapkan. Hal ini didukung dengan teori Gitosudarmo (2017:165), menjelaskan bahwa strategi pemasaran merupakan strategi untuk melayani pasar atau segmen pasar yang dijadikan target oleh seorang pengusaha.

Strategi pemasaran dan kesejahteraan karyawan merupakan faktor yang tidak dapat dipisahkan. Kedua faktor ini juga digunakan pada usaha kecil atau industri rumah tangga (*home industry*) walaupun skalanya masih lokal, meskipun strategi pemasaran dalam upaya memperluas jangkauan industri tetap terus

---

<sup>1</sup> Alumni Prodi Pendidikan Ekonomi FKIP Unbari Jambi

<sup>2</sup> Dosen Prodi Pendidikan Ekonomi FKIP Unbari Jambi

dikembangkan. Hal ini didukung dengan teori Hasibuan (2017:202), menjelaskan bahwa kesejahteraan karyawan adalah balas jasa pelengkap (material dan non material).

*Home industry* salah satu jenis usaha yang mampu bertahan dari krisis ekonomi. Hal ini dikarenakan, *home industry* membutuhkan modal dan tenaga kerja yang relatif kecil. Hal ini sesuai dengan teori Fatmala dan Achmad (2020:113), menyatakan bahwa "*Home industry* adalah media yang digunakan sebagian masyarakat yang dapat berkembang serta tumbuh sendiri dengan kontribusi yang besar dan cara yang strategis untuk pembangunan ekonomi.

Adapun salah satu bentuk dari pelaksanaan program pemerintah dalam mengatasi masalah pengangguran adalah dengan memberdayakan *Home Industry*, adapun banyak produsen tempe di Kelurahan Rajawali, sebagai berikut:

**Tabel 1 Rekapitulasi Pengrajin dan Produksi Tempe di Kelurahan Rajawali Kota Jambi**

Nama Pengrajin	Jumlah Produksi/hari
Rismanto	500-700 Kg
Wono	450-500 Kg
Hj. Atik	480-550 Kg
Aripah sirol	420-500 Kg
Nurwahit	400-610 Kg
Sodikin	250-530 Kg

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa produksi *Home Industry* tempe Rismanto, merupakan *Home Industry* terbesar dalam memproduksi tempe, dibandingkan dengan *Home Industry* lain. Adapun rekapitulasi pendapatan yang diterima karyawan di *Home Industry* sebagai berikut:

**Tabel 2 Rekapitulasi Pendapatan Karyawan *Home Industry* Tempe Rismanto**

No	Bulan	Gaji	Honor	Karyawan
1	Maret	Rp.45.000.000	Rp.1.440.000	30
2	April	Rp.45.000.000	Rp.960.000	30
3	Mei	Rp.45.000.000	Rp.960.000	30
4	Juni	Rp.45.000.000	Rp.800.000	30
5	Juli	Rp.45.000.000	Rp.1.440.000	30
	<b>Rata-rata</b>	<b>Rp. 45.000.000</b>	<b>Rp. 1.120.000</b>	

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa pendapatan karyawan yang terdiri dari gaji dan honor bulan juni ke bulan juli yakni terjadi peningkatan yang mengalami perubahan adalah honor lembur yang diperoleh karyawan yakni sebesar 55,44%. Dalam pelaksanaan *home industry* tempe Rismanto diduga ada hubungan, antara penerapan strategi pemasaran dan kesejahteraan karyawan yang ada di *home industry* tempe Rismanto. Untuk itu peneliti melakukan penelitian untuk mengetahui pengaruh strategi pemasaran terhadap kesejahteraan karyawan pada industri kecil, dengan judul penelitian "Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Kesejahteraan Karyawan *Home Industry* Tempe Rismanto Di Kelurahan Rajawali Kota Jambi".

#### **METODE PENELITIAN**

Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Indrawan dan Poppy (2017:51), menyatakan bahwa “Penelitian kuantitatif merupakan satu bentuk penelitian ilmiah yang mengkaji satu permasalahan dari suatu fenomena, serta melihat kemungkinan kaitan atau hubungan-hubungannya antar variabel dalam permasalahan yang ditetapkan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Sejarah Berdirinya Tempe

Tempe merupakan makanan yang berbahan dasar dari kedelai. Makanan yang banyak disukai dan digemari oleh banyak orang. Memiliki rasa yang gurih dan terdapat kandungan nutrisi yang tinggi, disebabkan karena fermentasi dalam pembuatan tempe tersebut. *Home industry* memiliki ekonomi yang cukup menjanjikan bagi pembuatannya. Jadi, tidak heran jika tidak sedikit masyarakat yang menekuni *home industry* pembuatan tempe. Produksi *Home industry* tempe milik Rismanto ini masih menggunakan proses tradisional, proses pembuatan tempe dimulai dengan cara perebusan, perendaman, dan pembungkusan yang membutuhkan waktu satu hari. Hasil produksi tempe distribusikan di wilayah Jambi. Dipasarkan secara langsung di pasar tradisional seperti pasar angso duo, pasar mama, pasar talang banjar atau yang lebih dikenal dengan sebutan pasar baru. Selain itu tempe Rismanto juga memiliki pelanggan tetap yang langsung mengambil produk di tempat produksi, dan mengambil dalam jumlah besar. Rismanto merupakan kelahiran Tulung Agung (Jawa Timur) ini sempat menjadi seorang petani di desa kelahirannya. Namun, karena menjadi seorang petani tidak terlalu menghasilkan atau menjanjikan. Rismanto memutuskan untuk transmigrasi ke Kota Jambi untuk memulai usaha pembuatan tempe, dan tidak diduga laki-laki ini dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi tiga puluh karyawannya.

#### 1. Keadaan Pegawai Tempe Rismanto

Karyawan yang bekerja pada perusahaan *Home Industry* Tempe Rismanto yang berada di Kelurahan Rajawali Kota Jambi berjumlah 30 orang termasuk pendiri usaha tempe tersebut dapat dilihat pada tabel 3, dibawah ini:

**Tabel 3. Rekapitulasi Pegawai Berdasarkan Jenis Kelamin *Home Industry* Tempe Rismanto**

No	Jenis kelamin Karyawan		Jumlah
	Laki-laki	Perempuan	
1.	25	5	30

Sumber : Data Diolah 2020

#### 2. Analisis Deskriptif Variabel Penelitian

##### Variabel Strategi Pemasaran (X)

Dari hasil penelitian penyebaran angket yang dilaksanakan pada karyawan dan menggunakan strategi pemasaran untuk indikator produk memperoleh hasil sebesar 79,60% dengan kategori baik. Sedangkan, indikator harga mengelola hasil sebesar 70,45% termasuk kategori cukup baik dan indikator tempat memperoleh jumlah sebesar 71,09% termasuk kategori cukup baik. Sedangkan indikator promosi memperoleh hasil sebesar 79,28% termasuk kategori cukup baik. Dari hasil tersebut dapat dilihat lebih jelas paada tabel dibawah ini:

**Tabel 4. Rekapitulasi Distribusi Frekuensi Variabel Strategi Pemasaran (X)**

No	Indikator	Skro rata-rata	Rerata	TCR	Keterangan
----	-----------	----------------	--------	-----	------------

1	Produk	154,2	4,07	79,60	Cukup Baik
2	Harga	154,8	3,28	70,45	Cukup baik
3	Tempat	126,8	1,8	71,09	Cukup baik
4	Promosi	111	3,56	79,28	Cukup baik
<b>Rara-rata</b>		<b>118,7</b>	<b>2,93</b>	<b>76,07</b>	<b>Cukup baik</b>

Sumber: Data Diolah 2020

### 3. Variabel Kesejahteraan Karyawan (Y)

Dapat dilihat berdasarkan hasil penyebaran angket yang diselenggarakan pada karyawan tempe dilihat pada variabel kesejahteraan karyawan, untuk indikator kepuasan kerja memperoleh hasil TCR yakni sebesar 79.80% termasuk kategori baik. Sedangkan pada indikator konflik pekerjaan-keluarga mendapatkan hasil TCR sebesar 76,78% dengan kategori baik. Dan yang terakhir indikator religiusitas memperoleh hasil TCR sebesar 80,90% dengan kategori baik. Dari hasil keterangan yang didapatkan pada ketiga indikator tersebut dapat dilihat perhitungan pada tabel, sebagai berikut:

**Tabel 5. Rekapitulasi Distribusi Frekuensi Variabel Kesejahteraan Karyawan (Y)**

No	Indikator	Skor rata-rata	Rerata	TCR	Keterangan
1	Kepuasankerja	123,4	4,11	79,89	Cukup Baik
2	KonflikPekerja-Keluarga	111,2	3,04	76,78	Cukup Baik
3	Religiusitas	113,2	4,44	80,90	Baik
<b>Rata-rata</b>		<b>125,333</b>	<b>4,18</b>	<b>80.76</b>	<b>Baik</b>

Sumber: Data Diolah 2020

### 4. Hasil Uji Asumsi Klasik

#### Uji Normalitas

Dalam melakukan pengujian normalitas data dilakukan pengelompokkan dan pendistribusian data dengan menggunakan cara bantuan seperti program SPSS versi 16. Uji normalitas adalah salah satu persyaratan penting karena harus terpenuhi dalam menganalisis regresi, bila data yang dianalisis tidak berasal dari hasil data distribusi normal, maka analisis peneliti tidak dapat terpenuhi. Uji ini menggunakan teknik *Kolmogorov smirnov-Test* (Uji K-S) sebagai tolak ukur dalam suatu penelitian. Dapat perhitungan hasil penelitian pada tabel dibawah ini:

**Tabel 6. Hasil Uji Normalitas**

#### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		SP	KK
N		30	30
Normal Parameters <sup>a</sup>	Mean	79.3000	62.9000
	Std. Deviation	9.03690	5.65899
Most Extreme Differences	Absolute	.157	.099
	Positive	.157	.097
	Negative	-.087	-.099
Kolmogorov-Smirnov Z		.860	.542
Asymp. Sig. (2-tailed)		.450	.931

Dapat dilihat pada tabel diatas, dapat diketahui bahwa nilai signifikansi variabel Strategi Pemasaran (X) sebesar 0,440, sedangkan variabel Kesejahteraan Karyawan (Y) sebesar 0,832. Dimana, kedua skor tersebut lebih besar dari taraf signifikan 0,05 dan bernilai positif. Demikian dengan skor tersebut. Bisa dikatakan bahwasannya data yang berasal dari sampel yang berdistribusi normal, jadi penelitian ini dapat dilanjutkan.

### 5. Uji Homogenitas

Uji homogenitas berfungsi untuk mengetahui apakah data berasal dari sumber yang sama. Dari pelaksanaan penelitian yang dilakukan, sumber yang dijadikan objek penelitian berasal dari satu unit kerja yaitu *Home Industry* Tempe Rismanto. Untuk mengetahui data dikatakan homogenitas apabila data  $F_{hitung}$  dibandingkan dengan harga  $F_{tabel}$  dengan dk pembilang  $n_1-1$  dan dk penyebut  $n_1-1$  pada taraf yang signifikan (5%) dengan ketentuan pengujian bila  $F_{hitung} < F_{tabel}$ , maka varians kedua data dikatakan homogen. dapat dilihat pada tabel dibawah ini, sebagai berikut:

**Tabel 7. Hasil Uji Homogenitas**

Test of Homogeneity of Variances

SP

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
5.325	7	14	.092

ANOVA

SP

	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1406.633	15	93.776	1.585	.283
Within Groups	961.667	14	68.690		
Total	2368.300	29			

### 6. Hasil Analisis Uji Regresi Sederhana

#### Uji Regresi Sederhana

Untuk menguji Hipotesis akan diuji menggunakan alat bantu Statistik Koefisien Korelasi. Struktur analisis linier sederhana dilakukan analisis untuk mengetahui tingkatan signifikansi dan nilai Koefisien dari macam-macam independen terhadap variabel dependen dengan bantuan program *SPSS* Versi 16 dengan didampingi dengan perhitungan manual.

**Tabel 8. Hasil Regresi Sederhana**

Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1(Constant)	34.007	7.680		4.428	.000		
SP	.364	.096	.582	3.786	.001	1.000	1.000

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	34.007	7.680		4.428	.000		
SP	.364	.096	.582	3.786	.001	1.000	1.000

a. Dependent Variable: KK

**7. Uji Hipotesis**

**Uji Parsial (Uji t)**

Nilai uji parsial dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen diolah dengan cara menggunakan perangkat lunak yaitu program *SPSS versi 16*. Dalam melakukan pengolahan data dapat diperoleh nilai t hitung dan signifikasinya. Untuk memperjelas dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 9. Uji Parsial (Uji t)**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	34.007	7.680		4.428	.000
SP	.364	.096	.582	3.786	.001

a. Dependent Variable: KK

**B. Pembahasan**

Pada rumusan masalah *Pertama*, yaitu bagaimana strategi pemasaran *home industry* tempe Rismanto di Kelurahan rajawali Kota Jambi dapat diketahui dari empat indikator dari variabel strategi pemasaran maka dapat memperoleh nilai tertinggi pada indikator produk yaitu sebesar 79,60% dengan kategori baik. Sedangkan pencapaian nilai terendah pada indikator harga sebesar 70,45% dengan kategori cukup baik. Sedangkan keseluruhan pencapaian nilai TCR sebesar 71,09% dengan kategori cukup baik.

Hal ini juga berlaku pada usaha tempe Rismanto dimana dalam menetapkan harga Rismanto tidak melakukan secara sembarangan dikarenakan jika penetapan harga terlalu rendah dari yang lain. Maka, konsumen akan curiga terhadap hasil produk tersebut, sedangkan jika harganya terlalu mahal maka konsumen tersebut akan beralih kepada produsen tempe yang lain. Maka, Hipotesis dalam penelitian ini **diterima** dengan asumsi:

**H1** = Strategi pemasaran *home industry tempe* Rismanto di Kelurahan Rajawali Kota Jambi tergolong tinggi.

Pada rumusan masalah *Kedua*, yaitu bagaimana kesejahteraan karyawan *Home Industry* tempe Rismanto di Kelurahan Rajawali Kota Jambi dapat dilihat

bahwa dari tiga indikator dari kesejahteraan karyawan maka dapat diperoleh nilai terendah pada indikator konflik kerja yaitu sebesar 79,89% dengan kategori baik. Pada nilai tertinggi yaitu religiusitas sebesar 76,78% dengan kategori baik. Sedangkan dari hasil nilai pencapaiannya TCR sebesar 80,90% dengan kategori baik.

Jadi, semakin baik religiusitas seseorang maka dapat meningkatkan rasa ikatan kekeluargaan dalam melakukan pekerjaan dan meningkatkan rasa solidaritas. Sedangkan dilihat pada nilai terendah yaitu indikator konflik kerja. Ini dapat disimpulkan dengan terjadinya konflik yang terjadi ditempat kerja hanya memberikan sedikit dampak pada kesejahteraan dari pegawai. Maka, Hipotesis dalam penelitian ini **diterima** dengan asumsi:

**H1** = Kesejahteraan karyawan *home industry* tempe Rismanto di Kelurahan Rajawali Kota Jambi tergolong tinggi.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis mengenai strategi pemasaran terhadap kesejahteraan karyawan, penulis dapat menyimpulkan bahwa:

1. Variabel strategi pemasaran yang digunakan pada *home industry* tempe Rismanto menerapkan sistem *marketing mix* yaitu produk, harga, tempat dan promosi, mendapatkan hasil nilai TCR sebesar 79,28% dengan kategori cukup baik.
2. Variabel kesejahteraan karyawan yang digunakan pada *home industry* tempe Rismanto mendapatkan hasil TCR sebesar 80,76% dengan kategori baik.

### **Saran**

Setelah melakukan penelitian disini penulis memberikan saran-saran kepada pihak *home industry* tempe Rismanto, yakni sebagai berikut:

1. Bagi pemilik usaha.
  - a) Pemilik usaha perlu memperhatikan kualitas produk yang akan dipasarkan, agar para konsumen tidak beralih ke usaha tempe lainnya.
2. Bagi karyawan.
  - a) Para karyawan pada saat ingin mendistribusikan produk tersebut sebaiknya meningkatkan kualitas pelayanan yang baik pada pelanggan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Erwin Fatmala, dan Achmad Fawaid. 2020. *Home Industry* Sebagai Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Dalam Meningkatkan *Financial Revenues* Masyarakat. *Jurnal Ilmiah Keagamaan dan Kemasyarakatan*, Vol. 14, No. 1. Hlm: 110-128
- Gitosudarmo, Indriyo. 2017. *Manajemen Pemasaran*.
- Hasibuan, H.Malayu S.P. 2017. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Indrawan rully, Poppy Yaniawati. 2017. *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Campuran untuk Manajemen, Pembangunan, dan Pendidikan*. Bandung: PT Refika Aditama.