

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi dan suatu negara. UMKM adalah sektor yang tetap berjalan ketika terjadi krisis moneter menghantam Asia Tenggara.¹ Menurut Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan sebuah usaha ekonomi yang dikelola oleh perorangan dan tidak memiliki cabang perusahaan.²

UMKM memiliki kontribusi besar bagi perekonomian karena menciptakan lapangan kerja baru, sehingga mengurangi pengangguran di suatu negara. Di Indonesia UMKM memiliki peran penting, yaitu menurunkan angka kemiskinan.

Kajian yang dirancang Kementerian Keuangan menunjukkan bahwa pandemi Covid yang terjadi di tahun 2019 sampai 2020 memberikan efek menurunnya konsumsi dan daya beli masyarakat, bahkan memberikan ancaman pada sektor keuangan, dan eksistensi UMKM. Karena turunnya tingkat konsumsi dan daya beli masyarakat, pandemi dapat menyebabkan berkurangnya tenaga kerja.

Kegiatan produksi merupakan mata rantai dari konsumsi dan distribusi.

Muklis dan Didi mengungkapkan bahwa kegiatan produksi merupakan

¹ Dewi Suryani Purba, dkk, *Manajemen Usaha Kecil dan Menengah*, (Medan, Yayasan Kita Menulis, 2021), 1.

² Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat*, (Ponorogo Uwais Inspirasi Indonesia, 2020), 2.

aktivitas menghasilkan barang dan jasa, yang mana kegiatan ekonomi bergantung pada kegiatan produksi dan begitu juga sebaliknya.³

Berdasarkan teori diatas, maka penulis menyimpulkan bahwa kegiatan produksi berperan penting dalam menghasilkan barang dan jasa yang akan dikirim dan digunakan oleh konsumen.

Pemasaran Islam atau marketing syariah merupakan penerapan disiplin bisnis strategis yang sesuai dengan nilai dan prinsip syariah, pemasaran Islam dijalankan berdasarkan konsep keislaman yang telah diajarkan oleh Nabi Muhammad SAW.⁴

Berdasarkan teori diatas maka dapat disimpulkan bahwa, dalam pandangan Islam marketing syariah merupakan bisnis yang diterapkan dengan sesuai prinsip syariah sesuai dengan ajaran Nabi Muhammad SAW.

Dalam sudut pandang Islam, Agama Islam menghargai pasar menjadi fasilitas transaksi atau perdagangan yang diperbolehkan. Perdagangan yang sah dan benar maka secara umum adalah bagian dari distribusi sumber daya ekonomi yang sangat sempurna. Perhatian Islam kepada mekanisme pasar menurut penjelasan Karim Rusli mengemukakan ketetapan Allah jika perdagangan menggunakan cara yang baik dan benar.⁵

Seperti yang disampaikan oleh Putong, daya beli merupakan kemampuan konsumen dalam membeli sejumlah barang yang diminta pada

³ Muklis dan Didi Suardi, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Surabaya: CV. Jakad Media Publishing, 2020), 87.

⁴ Tati Handayani dan Muhammad Anwar Fathoni, *Buku Ajar Manajemen Pemasaran Islam*, (Yogyakarta: Deepublish, 2019). 40.

⁵ Sulistyowati, "Rancang Bangun dan Nilai Dasar Universal Ekonomi Islam," *Istihmar*, vol. 1, no. 2 (2017): 150, https://scholar.google.co.id/citations?view_op=view_citation&hl=id&user=dwF6-dkAAAAJ&citation_for_view=dwF6-dkAAAAJ:u5HHmVD_uO8C

suatu pasar tertentu, pada tingkat pendapatan tertentu dan dalam periode tertentu. Daya beli dalam suatu negara berdasarkan pada tingkatan pendapatan perkapitanya. Semakin tinggi tingkat pendapatan perkapita maka akan semakin tinggi kemakmuran dan kesejahteraan masyarakatnya.⁶ Berdasarkan penjelasan tersebut daya beli adalah kegiatan membeli barang pada suatu pasar pada tingkat pendapatan dan periode tertentu.

Untuk meningkatkan daya beli masyarakat, seseorang menggunakan strategi variasi yang berguna untuk menarik pembeli dalam membeli produk tersebut. Strategi variasi merupakan pengembangan produk tertentu untuk mencapai target penjualan. Pelaku UMKM juga harus dituntut kreatif untuk menghasilkan variasi atau merancang strategi baru guna meningkatkan daya beli masyarakat.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah perusahaan yang milik atau dikelola perorangan atau yang dimiliki oleh sekelompok kecil orang untuk menghasilkan pendapatan tertentu yang telah memenuhi kriteria usaha mikro. Dalam Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) tidak lepas dari berbagai permasalahan dalam menjalankan atau mempertahankan usaha tersebut supaya tetap berjalan dan eksis apalagi dimasa pandemic covid saat ini.

UMKM Nira Sari merupakan satu-satunya UMKM yang memproduksi gula jawa dan gula tebu. UMKM ini terletak di Desa Nambaan Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri. UMKM ini merupakan

⁶ Miranti Sedyaningrum, dkk, "Pengaruh Jumlah Nilai Ekspor, Impor dan Pertumbuhan Ekonomi Terhadap Nilai Tukar Dan Daya Beli Masyarakat Di Indonesia (Studi Pada Bank Indonesia Periode Tahun 2006:IV-2015:III)," *Jurnal Administrasi Bisnis*, vol. 34, no. 1 (2016): 116, <http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/view/1324>

produsen utama atau suplayer utama gula tebu dan gula jawa yang terletak di Kecamatan Ngasem Kediri. Pada awalnya UMKM ini hanya memproduksi memproduksi gula tebu dan gula merah saja. Namun di tengah pandemi, menurunnya daya beli masyarakat mengakibatkan pemilik UMKM ini harus memutar otak untuk tetap mempertahankan eksistensinya sehingga hal ini mendorong UMKM ini mencetuskan ide untuk membuat gula jawa yang dicampur dengan rempah-rempah. Rempah-rempah tersebut seperti jahe, kencur, kunyit, dan lain-lain. Rempah-rempah ini bisa menjaga daya imun manusia dan dapat menangkal berbagai penyakit dan virus.

Di masa pandemi, UMKM Nira Sari dalam memproduksi gula juga mengalami penurunan. Sebelum pandemi UMKM ini bisa memproduksi setiap hari, tetapi ketika pandemic memasak hanya ketika ada pesanan masuk dan hanya memproduksi dalam satu bulan hanya mencapai 4 ton saja. Untuk gula rempah penjualan bisa bertambah pesat setelah adanya berita dari guru besar Unair yaitu Prof Dr drh Chairul Anwar Nidam bahwa gula rempah ini bisa menangkal virus masuk ketubuh.⁷ Produksi gula rempah yang sebelumnya hanya 15 kg dengan jangka waktu penjualan yang cukup lama, saat pandemic gula rempah bisa diproduksi 13 ton dalam satu bulan. Adapun variasi produk yang dijual dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1.1 Variasi Produk UMKM Nira Sari

No	Variasi Produk UMKM Nira Sari
1	Gula Jawa
2	Gula Kelapa
3	Gula Jawa Herbal

Sumber : UMKM Nira Sari Ds. Nambaan Kec. Ngasem Kab. Kediri

⁷ <https://www.ayojakarta.com/sehat/pr-76745603/Dianggap-Bisa-Cegah-Corona-Gula-Rempah-Produksi-Kediri-Diserbu-Warga>

Gula jawa merupakan pemanis yang dibuat dari getah palma atau sari dari pohon kelapa. Gula ini dibuat dengan cara direbus gula merah. Gula jawa ini merupakan variasi yang diproduksi pada UMKM Nira Sari karena merupakan pemanis yang paling sering dijumpai dan digunakan oleh masyarakat sebagai bahan pemanis utama baik dalam makanan, minuman, maupun untuk pelengkap obat herbal.

Gula kelapa merupakan variasi produk kedua yang diproduksi oleh UMKM Nira Sari. Gula Kelapa adalah gula yang diproduksi dari air nira kelapa murni tanpa bahan tambahan apapun. Gula kelapa ini biasanya lebih merah dan warnanya lebih menarik serta memiliki tekstur yang pekat. Gula ini biasanya digunakan untuk pengobatan diabetes, meredakan batuk dan demam, serta untuk meringankan gejala sariawan.

Variasi berikutnya yang diproduksi pada UMKM Nira Sari adalah gula jawa herbal. Variasi ini diproduksi ketika pandemi. Namun sampai saat ini variasi ini cukup menjadi variasi yang banyak digemari oleh konsumen karena dianggap memiliki manfaat dalam kesehatan dan pemenuhan nutrisi serta penambah imunitas tubuh. Hal ini disebabkan karena dalam gula jawa herbal terdapat komposisi yang beragam terutama dari rempah-rempah yang berkhasiat bagi tubuh seperti kunyit, kencur, jahe dan temulawak.

Adanya corona virus juga berpengaruh terhadap UMKM di kabupaten Kediri. Salah satunya adalah UMKM Gula Jawa “Nira Sari” yang berada di Desa Nambaan Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri. Selama adanya pandemi covid, banyak pelanggan yang berhenti untuk membeli produk

tersebut. Tentunya UMKM ini memiliki cara tersendiri untuk menarik kembali pelanggan menggunakan produknya.

Berikut merupakan data Daya Beli Masyarakat yang merupakan konsumen dari UMKM Nira Sari sebelum adanya variasi baru yaitu gula jawa herbal.

**Tabel 1.2 Data Daya Beli Konsumen UMKM Nira Sari
Tahun 2019**

NO	BULAN	JUMLAH	
1	Januari	Rp	18.000.000
2	Februari	Rp	20.350.000
3	Maret	Rp	23.500.000
4	April	Rp	24.600.000
5	Mei	Rp	27.500.000
6	Juni	Rp	29.300.000
7	Juli	Rp	31.000.000
8	Agustus	Rp	33.400.000
9	September	Rp	35.000.000
10	Oktober	Rp	36.800.000
11	November	Rp	38.000.000
12	Desember	Rp	39.800.000
TOTAL		Rp	357.250.000

Sumber : UMKM Nira Sari Ds. Nambaan Kec. Ngasem Kab. Kediri

Adapun, sebagai perbandingan, berikut ini merupakan data daya beli masyarakat setelah UMKM Nira Sari memproduksi gula jawa herbal.

**Tabel 1.3 Data Daya Beli Konsumen UMKM Nira Sari
Tahun 2020**

NO	BULAN	JUMLAH	
1	Januari	Rp	50,500,000
2	Februari	Rp	52,300,000
3	Maret	Rp	54,800,000
4	April	Rp	56,000,000
5	Mei	Rp	58,700,000
6	Juni	Rp	60,200,000
7	Juli	Rp	61,850,000
8	Agustus	Rp	63,450,000

9	September	Rp	64,560,000
10	Oktober	Rp	66,340,000
11	November	Rp	68,500,000
12	Desember	Rp	69,300,000
TOTAL		Rp	726,500,000

Sumber : UMKM Nira Sari Ds. Nambaan Kec. Ngasem Kab. Kediri

Tabel 1.4 Data Daya Beli Konsumen UMKM Nira Sari

Tahun 2021

NO	BULAN	JUMLAH	
1	Januari	Rp	53,500,000
2	Februari	Rp	55,450,000
3	Maret	Rp	56,250,000
4	April	Rp	57,350,000
5	Mei	Rp	60,950,000
6	Juni	Rp	64,230,000
7	Juli	Rp	68,700,000
8	Agustus	Rp	71,300,000
9	September	Rp	73,500,000
10	Oktober	Rp	76,400,000
11	November	Rp	80,900,000
12	Desember	Rp	87,400,000
TOTAL		Rp	805,930,000

Sumber: UMKM Nira Sari Ds. Nambaan Kec. Ngasem Kab. Kediri

Tabel 1.5 Data Daya Beli Konsumen UMKM Nira Sari

Tahun 2022

NO	BULAN	JUMLAH	
1	Januari	Rp	95.300.000
2	Februari	Rp	101.300.000
3	Maret	Rp	140.500.000
4	April	Rp	175.300.000
5	Mei	Rp	200.400.000
6	Juni	Rp	210.300.000
7	Juli	Rp	240.600.000
8	Agustus	Rp	260.900.000
9	September	Rp	295.750.000
10	Oktober	Rp	304.700.000
11	November	Rp	320.800.000
12	Desember	Rp	350.800.000
TOTAL		Rp	2.696.650.000

Sumber : UMKM Nira Sari Ds. Nambaan Kec. Ngasem Kab. Kediri

Melalui data diatas dapat diketahui bahwa daya beli konsumen UMKM Nira Sari meningkat cukup signifikan setelah adanya variasi baru berupa gula jawa herbal. Dari jumlah konsumen gula yang sebelum ada variasi baru hanya terjual sebanyak 357.250.000 dan setelah adanya variasi baru yaitu gula herbal permintaan meningkat sangat signifikan untuk seluruh varian gula yaitu mencapai 2.696.650.000.

Dari data diatas jelas bahwa hasil dari produksi UMKM Nira Sari merupakan barang yang mana memiliki manfaat untuk kesehatan dan kesejahteraan umat, karena hasil produksi selain memiliki nilai ekonomis, juga memiliki manfaat yang sangat baik terutama dalam bidang kesehatan. Hal ini sangat sesuai seperti yang dijelaskan dalam teori produksi Islam yang mana jual beli hanya diperbolehkan dalam hal kebaikan.⁸Berikut ayat Al-Qur'an yang menjelaskan tentang produk:

أَوَلَمْ يَرَوْا أَنَّا نَسُوقُ الْمَاءَ إِلَى الْأَرْضِ الْجُرُزِ فَنُخْرِجُ بِهِ زَرْعًا تَأْكُلُ مِنْهُ أَنْعَامُهُمْ
وَأَنْفُسُهُمْ أَفَلَا يُبْصِرُونَ

Artinya: “ Dan tidakkah mereka memperhatikan, bahwa Kami mengarahkan (awan yang mengandung) air ke bumi yang tandus, lalu Kami tumbuhkan (dengan air hujan itu) tanam-tanaman sehingga hewan-hewan ternak mereka dan mereka sendiri dapat makan darinya. Maka mengapa mereka tidak memperhatikan? (QS. As-Sajdah [32]: 27)⁹

Maksud dari ayat tersebut menjelaskan tentang tanah yang menyerap air hujan dan kemudian tumbuhlah tanaman dengan berbagai jenis. Tanaman tersebut dapat dimanfaatkan masudia sebagai produksi alam. Dari tanaman tersebut pula juga dikonsumsi oleh hewan ternak yang pada

⁸ Fuadi, dkk, *Ekonomi Syariah*, (Medan, Yayasan Kita Menulis, 2021), 29.

⁹ Abdul Aziz Abdul Rauf, *Al-Qur'an Hafalan*, (Bandung: Cordoba, 2020), 417.

akhirnya hewan tersebut juga diambil manfaatnya (diproduksi) dengan diambil susu, daging, atau lainnya.

Di sisi lain produksi Islam bertujuan untuk menolong masyarakat dalam melakukan ibadah demi membantu orang lain, disamping untuk memperoleh keuntungan. Hal ini juga sudah diterapkan dalam UMKM Nira Sari ini yang mana UMKM ini menyerap atau memperkerjakan tetangga sekitar tempat usaha untuk membantu atau bekerja di UMKM tersebut sebagai sarana ibadah. Hal ini juga menguntungkan kedua belah pihak yang mana UMKM tidak perlu jauh-jauh mencari pekerja, dan untuk tetangga sekaligus karyawannya juga tidak perlu jauh-jauh untuk bekerja sekaligus UMKM ini dapat menurunkan angka pengangguran.

Penulis tertarik untuk meneliti UMKM Gula Jawa Nira Sari karena dalam strateginya UMKM ini membuat varian yang berbeda dari hasil produksinya. Bahkan pemasaran yang sudah sampai ke luar pulau. Selain itu penulis juga tertarik dengan strategi apa yang digunakan sampai bisa menjual produknya ke luar pulau jawa dan mempertahankan daya beli konsumennya dengan sangat baik.

Dari latar belakang yang sudah disampaikan diatas, maka peneliti tertarik mengambil judul **“Strategi Variasi Produk Dalam Meningkatkan Daya Beli Masyarakat Perspektif Marketing Islam (Studi Kasus Pada UMKM “Nira Sari” Desa Nambaan Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri)”**.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas dapat dirumuskan fokus penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi variasi produksi gula jawa herbal dalam meningkatkan daya beli masyarakat di UMKM Nira Sari Desa Nambaan Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri?
2. Bagaimana strategi produksi gula jawa herbal dalam meningkatkan daya beli masyarakat di UMKM Nira Sari Desa Nambaan Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri ditinjau dari perspektif marketing Islam?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menjelaskan strategi variasi produksi gula jawa herbal dalam meningkatkan daya beli masyarakat di UMKM Nira Sari Desa Nambaan Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri
2. Untuk menjelaskan strategi produksi gula jawa herbal dalam meningkatkan daya beli masyarakat di UMKM Nira Sari Desa Nambaan Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri ditinjau dari perspektif marketing Islam.

D. Manfaat Penelitian

Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat bermanfaat baik bagi peneliti maupun bagi pelaku UMKM pada umumnya.

1. Secara Teoritis

Manfaat penelitian ini adalah untuk memahami secara rinci tentang bagaimana strategi variasi produk dalam meningkatkan daya beli.

2. Secara Praktis

a. Bagi Peneliti

Memberikan inspirasi dan pengalaman pada penelitian selanjutnya dengan teori serupa dengan penelitian ini.

b. Bagi Pelaku UMKM

Melalui penelitian ini, pelaku UMKM dapat mengaplikasikan teori yang disampaikan dalam meningkatkan daya beli masyarakat yang cenderung menurun di tengah masa pandemi.

E. Penelitian Terdahulu

Adapun beberapa penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Pada penelitian yang berjudul Implementasi Sistem Produksi Pada Industri Kecil Menengah Studi Kasus Pada : Industri Kecil Menengah “IKM” Di Desa Touliang Oki.¹⁰ Mengemukakan bahwa system produksi begitu penting di dunia industry, khususnya pada industry kecil menengah. Produk yang berkualitas dapat dihasilkan dengan system produksi yang baik serta dengan penentuan dan penetapan yang tepat. Dalam penelitian ini, bertujuan untuk mengetahui pengaruh dan implementasi system produksi dalam menentukan bahan baku yang dapat berpengaruh terhadap hasil akhir produk tersebut. Hasil penelitian terdahulu yakni dalam sistem produksi usaha mebel ini dalam bagian bahan baku tidak berjalan baik dan sebagaimana mestinya dikarenakan biaya pengiriman bahan baku yang cukup mahal, bahan baku lainnya yang tidak hanya ada di satu toko saja sehingga terjadi monopoli harga.

¹⁰ Ramon Patrick Karamoy, dkk, Implementasi Sistem Produksi Pada Industri Kecil Menengah (Studi Kasus Pada: Industri Kecil Menengah di Desa Touliang Oki, *Junal Berkala Ilmiah Efisiensi*, vol. 16, no. 02 (2016): 560, <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jbie/article/view/12888/12477>

Persamaan menggunakan metode penelitian kualitatif studi kasus. Sedangkan perbedaannya adalah pada lokasi penelitian.

2. Penelitian yang berjudul Pengaruh Promosi Kreatif dan Variasi Produk terhadap Keputusan Pembelian pada Konsumen E-commerce Zalora.co.id (Studi Kasus Pada Konsumen di Kota Jakarta).¹¹ Mengemukakan bahwa Zalora.co.id sebagai e-commerce pakaian secara online kalah saing dengan e-commerce lainnya. Salah satu akibatnya adalah menurunnya jumlah pembelian. Penelitian yang dibuat oleh Disa Fitri P radwika dan Sudharto P. Hadi ini, bertujuan untuk mengetahui pengaruh promosi kreatif dan juga variasi produk terhadap keputusan pembelian. Hasil dari penelitian ini adalah jika promosi kreatif dan strategi variasi produk semakin baik, maka semakin tinggi pula minat konsumen untuk membeli produk tersebut. Selanjutnya *e-commerce* Zalora.co.id juga harus ada stok produk pada masing-masing item seperti ukuran produk dan lain sebagainya, Zalora juga harus memperhatikan untuk penetapan harga produk karena sebagian konsumen beranggapan bahwa harga belum terjangkau untuk produk yang ditawarkan padahal di *e-commerce* lain bisa menjual dengan harga dibawahnya, dan yang terakhir adalah harus bisa menginovasi produknya dengan memiliki ciri khas tersendiri yang tidak dapat dicari di *e-commerce* lainnya. Persamaan dengan penelitian yang dibuat adalah variasi produk apa saja yang digunakan agar pembeli tertarik untuk membeli barang tersebut.

¹¹ Disa Fitri Pradwika dan Sudharto P. Hadi, "Pengaruh Promosi Kreatif dan Variasi Produk terhadap Keputusan Pembelian pada Konsumen E-commerce Zalora.co.id (Studi Kasus Pada Konsumen di Kota Jakarta), *Diponegoro Journal Of Social And Politic*, vol. 8, no. 1 (2019): 1, <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/jiab/article/view/22690>

Perbedaannya dalam penelitian yang dibuat menggunakan metode kualitatif, sedangkan dalam penelitian terdahulu menggunakan metode kuantitatif.

3. Penelitian yang berjudul Pengaruh Jumlah Nilai Ekspor, Impor Dan Pertumbuhan Ekonomi Terhadap Nilai Tukar Dan Daya Beli Masyarakat Di Indonesia (Studi Pada Bank Indonesia Periode Tahun 2006:IV-2015:III).¹² Mengemukakan bahwa kondisi perekonomian suatu negara dapat dilihat pada pendapatan perkapita yang diperolehnya. Pendapatan perkapita dapat mengukur tingkat daya beli masyarakat pada suatu negara. Hasil penelitian terdahulu yaitu adanya factor yang mempengaruhi daya beli, diantaranya adalah nilai ekspor yang tinggi dapat meningkatkan produktifitas sehingga menyerap banyak tenaga kerja dan mengurangi pengangguran. Berkurangnya pengangguran dapat meningkatkan pendapatan perkapita sehingga daya beli juga akan meningkat. Persamaan dengan penelitian yang dibuat adalah sama-sama membahas tentang daya beli masyarakat. Perbedaannya, pada penelitian ini menggunakan metode kualitatif, tapi sebelumnya menggunakan kuantitatif.
4. Penelitian yang berjudul Strategi Pengelolaan Air Limbah Sentra UMKM Batik Yang Berkelanjutan Di Kabupaten Sukoharjo.¹³

¹² Miranti Sedyaningrum, dkk, "Pengaruh Jumlah Nilai Ekspor, Impor dan Pertumbuhan Ekonomi Terhadap Nilai Tukar Dan Daya Beli Masyarakat Di Indonesia (Studi Pada Bank Indonesia Periode Tahun 2006:IV-2015:III)," *Jurnal Administrasi Bisnis*, vol. 34, no. 1 (2016): 115, <http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/view/1324>

¹³ M. Wawan Kurniawan, dkk, "Strategi Pengelolaan Air Limbah Sentra UMKM Batik Yang Berkelanjutan Di Kabupaten Sukoharjo", *Jurnal Ilmu Lingkungan*, vol. 11, no. 2 (2013): 63, <https://ejournal.undip.ac.id/index.php/ilmulingkungan/article/view/6748>

Mengemukakan industry batik mengakibatkan dampak air limbah organik dalam jumlah besar, warna yang pekat, berbau menyengat, dan bersuhu, dengan keasaman yang tinggi. Tujuan penelitian tersebut adalah untuk Menyusun strategi pengelolaan air limbah UMKM Batik tersebut berdasarkan kajian aspek teknis, ekonomi, manajemen, dan aspek sosial. Hasil dari penelitian tersebut adalah perlunya pengelolaan limbah secara optimal dan berkelanjutan yang melibatkan Kerjasama dan kemitraan melalui pemerintahan Kabupaten Sukoharjo, instansi terkait UMKM Batik, dan masyarakat. Persamaan dengan penelitian yang dibuat adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif. Perbedaannya, pada penelitian yang dibuat adalah membahas tentang strategi produksi gula jawa herbal untuk meningkatkan daya beli masyarakat, sedangkan pada penelitian mahasiswa UNDIP adalah strategi pengelolaan air limbah UMKM Batik.

5. Penelitian yang berjudul Pengaruh Variasi Dan Kemasan Produk Terhadap Keputusan Pembelian Teh Kotak Ultrajaya (Survey pada Mahasiswa FPIPS Universitas Pendidikan Indonesia).¹⁴ Dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran kemasan untuk menarik konsumen yang dapat meningkatkan atau menurunkan penjualan produk, karena tampilan kemasan dapat menentukan keputusan untuk membeli atau tidaknya produk. Kunci utama dalam pembuatan desain produk adalah harus sederhana, fungsional, dan menciptakan respon positif terhadap

¹⁴ B. Leni Nuryanti dan Anisa Yunia Rahman, "Pengaruh Variasi Dan Kemasan Produk Terhadap Keputusan Pembelian Teh Kotak Ultrajaya (Survey pada Mahasiswa FPIPS Universitas Pendidikan Indonesia)", *Jurnal Pendidikan Manajemen Bisnis*, vol. 8, no. 2 (2008): 32, <https://ejournal.upi.edu/index.php/strategic/article/view/1022>.

pembeli. Kemasan juga harus dapat menarik perhatian secara visual, emosional, dan rasional. Kemasan yang bagus dapat menambah nilai suatu produk. Adapun hal yang perlu diperhatikan dalam membuat kemasan produk diantaranya unik, desain kemasan yang disesuaikan dengan produk, membuat kemasan dengan berbagai ukuran dan bentuk, membuat kemasan yang dapat didaur ulang. Hasil dari penelitian ini adalah dengan menciptakannya tampilan kemasan secara menarik untuk membungkus produk yang dihasilkan dan siap ditawarkan dipasar, supaya banyak konsumen yang minat untuk membeli produk yang ditawarkan tersebut. Persamaan pada penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang variasi produk, sedangkan perbedaannya terletak pada metode penelitian. Pada penelitian terdahulu menggunakan metode kuantitatif, sedangkan pada penelitian yang dibuat peneliti menggunakan kualitatif.