



Strategi Peningkatan Nilai Tambah Keripik Singkong sebagai Ekonomi Kreatif di Huta III Kampung Dolok Nagori Boluk, Kecamatan Bosar Maligas, Kabupaten Simalungun

Strategy for Increasing the Added Value of Cassava Chips as a Creative Economy in Huta III, Dolok Village, Boluk Village, Bosar Maligas District, Simalungun Regency

**Karisma Wardani^{1*}, Khadijah Nur Aini², Prans Sintia Diadani³, Reni Novianti Sari⁴,
Siti Aisyah⁵**

¹⁻⁵Prodi Akuntansi Syariah, Ekonomi Islam, Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan, Indonesia

Email: karishmawardani@gmail.com^{1*}, khadijahnuraini720@gmail.com², pranssintia45@gmail.com³,
reninoviantisari@uinsu.ac.id⁴, siti.aisyah@uinsu.ac.id⁵

*Korespondensi Penulis

Article History:

Naskah Masuk: 21 Oktober 2025;

Revisi: 25 November 2025;

Diterima: 15 Desember 2025;

Tersedia: 20 Desember 2025

Keywords: Business Analysis;
Cassava Chips; Creative Economy;
Feasibility Aspect; Simalungun
Regency

Abstract. Micro, small, and medium enterprises (MSMEs), including those engaged in cassava chip production, play a significant role in the Indonesian economy. However, many MSMEs encounter difficulties in determining the factors that can support their success and designing strategies to remain competitive. This study explores the cassava chip producer "Nek Surati" through an analysis of marketing, technical, and operational aspects. The method used in this study is qualitative-descriptive with a case study approach involving in-depth interviews. The findings from this study indicate that the company has high sustainability potential, thanks to efficient product management, product variety, and operational efficiency. However, issues such as commodity price fluctuations and dependence on the harvest season remain challenges that need to be addressed. Strategies to overcome risks, including commodity inventory management and the development of digital marketing methods, were found to be the main solutions. With the implementation of risk management and optimization of marketing strategies, this business shows bright prospects for growth and contribution to the development of the Micro, Small, and Medium Enterprises sector.

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), termasuk yang bergerak dalam pembuatan keripik singkong, memiliki peranan yang signifikan dalam ekonomi Indonesia. Akan tetapi, banyak UMKM yang menemui kesulitan dalam menentukan faktor-faktor yang dapat mendukung keberhasilan dan merancang strategi untuk tetap bersaing. Penelitian ini mengeksplorasi produsen keripik singkong "Nek Surati" melalui analisis aspek pemasaran, teknis, dan operasional. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif-deskriptif dengan pendekatan studi kasus yang melibatkan wawancara mendalam. Temuan dari studi ini mengindikasikan bahwa perusahaan memiliki potensi keberlanjutan yang tinggi, berkat manajemen produk yang efisien, variasi produk, serta efisiensi dalam operasional. Meski demikian, masalah seperti perubahan harga komoditas dan ketergantungan pada musim panen tetap menjadi tantangan yang perlu dihadapi. Strategi untuk mengatasi risiko, termasuk manajemen persediaan komoditas dan pengembangan metode pemasaran digital, ditemukan sebagai solusi utama. Dengan penerapan manajemen risiko dan optimalisasi strategi pemasaran, bisnis ini menunjukkan prospek cerah untuk tumbuh dan berkontribusi pada pengembangan sektor Usaha Mikro Kecil, dan Menengah.

Kata Kunci: Analisis Usaha; Aspek Kelayakan; Ekonomi Kreatif; Kabupaten Simalungun; Keripik Singkong

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia, khususnya dalam kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penciptaan lapangan kerja. Namun, tantangan dalam manajemen, yang umumnya masih

bersifat konvensional, seringkali menjadi kendala bagi UMKM untuk berkembang secara berkelanjutan. Pendekatan yang lebih sistematis diperlukan agar UMKM mampu menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat di era globalisasi ini (Di et al., 2025).

Industri makanan merupakan salah satu sektor UMKM yang memiliki potensi besar untuk berkembang, terutama melalui pengolahan hasil pertanian menjadi produk bernilai jual tinggi. Singkong, sebagai salah satu komoditas pertanian yang melimpah di Indonesia, dapat diolah menjadi berbagai produk inovatif seperti keripik singkong, yang sangat populer di kalangan masyarakat (Purwati et al., 2024).

Usaha Keripik singkong didirikan pada tahun 2000 oleh Ibu Surati dan suaminya di Kampung Dolok Huta III, Nagori Boluk, Kecamatan Bosar Maligas, Kabupaten Simalungun, "Nek Surati" merupakan contoh nyata pemanfaatan potensi lokal. Usaha ini membuat keripik singkong dengan berbagai rasa dan membantu mengembangkan perekonomian daerah dengan memberikan pekerjaan kepada petani lokal serta menggunakan bahan baku dari hasil panen mereka. Keripik kacang tanah sendiri memiliki pangsa pasar yang besar, mulai dari warung kecil hingga pasar besar, dan disukai oleh konsumen dari segala usia dan latar belakang ekonomi. Namun, bisnis kecil seperti "Keripik Singkong Pedas Nek Surati" menghadapi banyak tantangan.

Kesulitan umum yang dihadapi oleh usaha mikro berbasis pangan lokal meliputi ketergantungan terhadap musim panen, fluktuasi harga bahan baku, serta keterbatasan akses terhadap teknologi pemasaran modern (Suryani et al., 2021; Rahmawati & Hidayat, 2024). Meskipun demikian, peluang pengembangan usaha masih terbuka luas seiring dengan meningkatnya kesadaran konsumen terhadap produk lokal dan kemudahan akses pemasaran melalui saluran digital dan internet (Putra et al., 2023). Oleh karena itu, penerapan strategi mitigasi seperti diversifikasi produk, penguatan pemasaran digital, serta pengelolaan stok bahan baku yang lebih efektif menjadi langkah penting dalam menghadapi tantangan tersebut (Maulana & Maulana, 2023).

Tujuan dari studi ini adalah untuk menelaah aspek pemasaran, teknis, dan operasional pada perusahaan Keripik Singkong "Nek Surati" guna menentukan potensi keberlanjutan bisnis, faktor-faktor pendukung, serta tantangan yang dihadapi. Penelitian ini menganalisis pengaruh efisiensi teknis, strategi pemasaran, dan manajemen operasional terhadap keberlanjutan usaha melalui wawancara mendalam dan pendekatan deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberhasilan operasional usaha, inovasi variasi rasa, serta manajemen produk yang efisien memiliki peran penting dalam menjaga daya saing usaha. Selain itu, pemanfaatan pemasaran digital terbukti mampu memperluas jangkauan pasar dan

meningkatkan keberlanjutan bisnis di tengah persaingan UMKM yang semakin kompetitif (Kotler et al., 2021; Rahmawati & Hidayat, 2024).

Usaha Keripik Singkong 'Nek Surati' memiliki masa depan yang menjanjikan jika strategi yang tepat diterapkan, seperti memaksimalkan manajemen risiko dan memanfaatkan teknologi digital. Hasil ini mendukung pertumbuhan sektor UMKM di Indonesia secara keseluruhan, selain memberikan saran yang berguna bagi pemilik usaha kecil.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode studi kasus pada usaha rumahan *Keripik Singkong Nek Surati* di Kampung Dolok, Desa Nagori Boluk, Kecamatan Bosar Maligas, Kabupaten Simalungun. Fokus penelitian mencakup aspek pemasaran, teknis, dan operasional.

Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dengan pemilik usaha dan pengamatan langsung terhadap seluruh proses produksi, mulai dari pengadaan bahan baku hingga distribusi. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur untuk menggali pendapat, strategi pemasaran, pengelolaan tenaga kerja, hambatan, serta rencana pengembangan usaha. Pengamatan melengkapi data dengan menyoroti dinamika kerja yang tidak sepenuhnya terungkap melalui wawancara.

Selain itu, data sekunder dikumpulkan dari jurnal, buku, artikel, serta dokumen resmi terkait usaha kecil, pemasaran produk lokal, dan manajemen bisnis mikro. Seluruh data dianalisis dengan triangulasi antara wawancara, observasi, dan dokumen untuk meningkatkan keabsahan.

Proses penelitian melalui beberapa tahap: persiapan (kajian pustaka, penyusunan panduan), pengumpulan data (wawancara, observasi, dokumentasi), penyalinan dan pengkodean, analisis tematik, hingga penyusunan laporan. Etika penelitian dijaga dengan izin dan persetujuan informan.

Pendekatan ini memberi pemahaman mendalam tentang strategi, tantangan, serta peluang pengembangan *Keripik Singkong Nek Surati* dalam persaingan usaha kecil menengah. Temuan diharapkan bermanfaat bagi pemilik usaha, konsultan UKM, dan pihak terkait dalam mendorong penguatan ekonomi lokal. Data ini sangat penting untuk memberikan saran mengenai strategi pengembangan perusahaan di masa depan. Umumnya, penelitian ini melalui beberapa tahap kunci, yaitu:

1. Tahap persiapan, yang mencakup kajian pustaka awal, penyusunan panduan wawancara, dan koordinasi di lapangan.

2. Tahap pengumpulan data, yang terdiri dari wawancara, observasi, dan dokumentasi.
3. Tahap penyalinan dan pengkodean data.
4. Tahap analisis tematik dan pengembangan teori.
5. Tahap pemahaman hasil serta penyusunan laporan penelitian.

Setiap tahap dilaksanakan dengan cara yang sistematis sehingga hasil akhirnya memberikan ilustrasi yang jelas, sah, dan berbasis ilmiah. Dalam konteks penelitian usaha kecil menengah seperti Keripik Singkong Nek Surati, metode deskriptif kualitatif memberikan kesempatan yang luas bagi peneliti untuk memahami realitas bisnis seperti yang ada. Ini sangat krusial karena banyak usaha kecil dijalankan dengan dasar pengalaman, intuisi, dan nilai-nilai lokal yang tidak selalu tercatat secara resmi. Oleh karena itu, metode ini tidak hanya menggambarkan keadaan bisnis, tetapi juga memberikan wawasan mengenai dinamika sosial dan budaya yang mengelilingi kegiatan usaha. Singkatnya, pendekatan studi kasus tunggal kualitatif dalam penelitian ini memungkinkan peneliti untuk menyelidiki lebih mendalam peran Keripik Singkong Nek Surati, mengenali tantangan yang dihadapi, serta menentukan strategi yang diterapkan untuk bersaing dan berkembang di tengah persaingan yang semakin ketat di antara usaha kecil menengah. Diharapkan bahwa temuan dari pendekatan ini bisa menjadi landasan bagi keputusan strategi pemilik usaha, konsultan UKKM, dan pihak-pihak terkait lainnya yang berminat dalam pengembangan ekonomi lokal yang berorientasi masyarakat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian mengenai Keripik Singkong Nek Surati menunjukkan adanya potensi keberlanjutan yang menjanjikan, terutama di bidang pemasaran. Meskipun strategi pemasaran yang digunakan masih terbilang sederhana, tetapi strategi tersebut cukup berhasil dalam menjangkau segmen pasar lokal yang besar. Langkah awal, seperti penjualan di minimarket terdekat dan promosi dari mulut ke mulut, merupakan hal penting untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap produk di daerah tersebut. Meski tanpa promosi digital yang masif, produk "Keripik Singkong Nek Surati" sudah mendominasi hampir seluruh area kota Simalungun dan Medan. Aspek lain yang menarik adalah variasi rasa yang ditawarkan. Inovasi rasa seperti "Original" dan "Pedas Manis" menampilkan kemampuan perusahaan dalam menyesuaikan diri dengan perubahan selera konsumen.

Inovasi ini sangat penting karena selera konsumen terus berubah seiring waktu, dan pemilik usaha terssebut mampu beradaptasi akan memiliki kemungkinan lebih besar untuk bertahan dan berkembang. Dari sisi operasional, Keripik Singkong Nek Surati mengelola usahanya

dengan cara yang efisien. Posisi yang strategis di tengah komunitas yang banyak warganya juga menjalankan usaha rumahan memberikan manfaat tambahan. Ketersediaan bahan baku dari produksi sendiri maupun dari petani lokal memastikan keberlanjutan dalam proses produksi.

Kemudian jumlah tenaga kerja yang terlibat dalam kegiatan produksi cukup signifikan, sekitar 30 orang dari periode sebelum Ramadhan hingga hari raya. Mereka tersebar di berbagai bagian, seperti pemrosesan bahan mentah, pemotongan, penggorengan, dan pengemasan. Pembagian tugas ini mencerminkan adanya suatu sistem manajemen operasional yang cukup terencana, meskipun dilakukan dengan cara yang tradisional.

Usaha ini memiliki peluang untuk menghasilkan pendapatan yang cukup besar, yang dapat berkontribusi pada peningkatan kondisi ekonomi keluarga karena merupakan usaha berskala kecil. Selain keuntungan langsung bagi para pembuat keripik singkong, pengembangan usaha ini juga memberikan keuntungan bagi sektor ekonomi lain, seperti para pedagang dan petani singkong. Usaha ini tidak hanya menarik bagi konsumen tetapi juga bisa meningkatkan pendapatan warga Nagori Boluk, Kecamatan Bosar Maligas, Kabupaten Simalungun, serta memberikan dampak positif bagi ekonomi setempat (Purwati et al., 2024).

Salah satu tantangan utama adalah minyak goreng. Lonjakan harga bahan mentah yang mendadak bisa berdampak pada biaya produksi dan keuntungan. Selain itu, ketergantungan pada musim panen menjadi kendala yang sudah lama ada dan memerlukan solusi yang berkelanjutan. Dalam konteks ini, para pelaku usaha telah melakukan langkah strategis dengan menyimpan bahan mentah dalam jumlah tertentu serta membangun kerjasama dengan pemasok dari luar daerah.

Selain itu, usaha ini masih mengalami pembatasan kemaasan yang cukup sederhana, sehingga sulit untuk bersaing di pasar yang kini semakin modern. (Oktrivina et al., 2024) Kemasan dari sebuah produk sangat penting karena dapat memengaruhi keputusan pembelian konsumen.

Di sisi lain, kemajuan teknologi digital menciptakan banyak kesempatan. Platform media sosial dan pasar online sekarang menjadi alat pemasaran yang sangat menarik. Apabila Keripik Singkong Nek Surati mulai aktif menggunakan media sosial seperti Instagram, Facebook, atau TikTok untuk memasarkan produknya, ada kemungkinan besar untuk menjangkau pasar yang lebih luas, bahkan hingga ke luar provinsi. Selain itu, platform e-commerce seperti Tokopedia, Shopee, atau Bukalapak dapat berfungsi sebagai tambahan saluran penjualan untuk mendukung penjualan online. Ini akan sangat membantu dalam memperluas pasar dan meningkatkan jumlah penjualan tanpa perlu membuka toko fisik di lokasi lainnya.

Dengan memadukan metode pemasaran konvensional dan digital, Keripik Singkong Nek Surati mampu menarik perhatian berbagai kelompok konsumen dengan lebih efisien. Keberhasilan dari usaha ini juga sangat dipengaruhi oleh konsistensi dalam kualitas produknya. Oleh karena itu, penerapan prosedur operasi standar (SOP) pada setiap tahap proses produksi menjadi sangat penting. SOP tidak hanya berfungsi untuk menjaga kualitas rasa dan tekstur dari produk, tetapi juga untuk memudahkan dalam proses pengangkatan karyawan baru. Dampak positif dari langkah ini akan muncul dalam jangka panjang terhadap citra merek dan kepercayaan konsumen.

Terkait dengan kelangsungan usaha, Nek Surati dapat memikirkan untuk mengembangkan variasi produk. Selain dari Keripik Singkong, bahan lokal lainnya seperti pisang, ubi, atau jagung bisa diolah menjadi snack bernilai tinggi. Dengan menambah jenis produk, perusahaan akan lebih siap menghadapi perubahan permintaan pasar dan risiko yang mungkin muncul karena ketergantungan pada satu jenis bahan saja. Dari sisi finansial, pengelolaan yang jelas dan praktik akuntansi yang baik sangat penting.

Meskipun ini masih merupakan bisnis keluarga kecil, penerapan akuntansi sederhana sangat disarankan. Hal ini memudahkan pemilik untuk mengontrol arus kas, merencanakan pengeluaran, dan menetapkan strategi investasi serta pengembangan bisnis di masa mendatang. Keripik Singkong Nek Surati juga dapat melibatkan pihak eksternal seperti koperasi, lembaga keuangan mikro, atau pemerintah daerah untuk mendapatkan pelatihan modal dan manajemen. Program pelatihan yang ditawarkan oleh instansi pemerintah atau LSM tentang kewirausahaan, pemasaran digital, dan manajemen keuangan dapat sangat membantu dalam meningkatkan kapasitas wirausahawan. Terakhir, dalam hal branding, bisnis ini harus membangun identitas visual yang kuat.

"Keripik Singkong Nek Surati" memang berbeda dan mudah diingat, namun perlu dilengkapi dengan logo, slogan, dan penjelasan produk yang menarik. Riwayat perusahaan sejak tahun 2000 bisa menjadi nilai tambah yang menarik perhatian dan membangun loyalitas pelanggan. Produk lokal yang memiliki latar belakang yang kuat cenderung lebih mudah diterima oleh masyarakat yang semakin menyadari pentingnya mendukung usaha kecil dan produk dalam negeri. Dengan beragam potensi, kekuatan dari lingkungan sekitar, serta komitmen untuk memberdayakan masyarakat, Keripik Singkong Nek Surati memiliki pondasi sosial dan ekonomi yang solid untuk terus berkembang dan maju. Selain itu promosi produk juga penting yang perlu diperhatikan dalam pengelolaan bisnis agar dapat bersaing di pasar global.

Salah satu hal yang bisa ditingkatkan adalah partisipasi Generasi Z dalam kegiatan dan pengembangan perusahaan. Generasi Z memiliki kemampuan unggul dalam menggunakan teknologi digital, yang bisa menambah nilai bagi pertumbuhan perusahaan ke depannya. Peran mereka dalam pemasaran digital, perancangan kemasan, atau pengelolaan media sosial dapat memberikan ide-ide segar dan inovatif bagi perusahaan. Untuk memperkuat keberadaannya, Keripik Saingkong Nek Surati juga bisa melakukan kerja sama.

Kerja sama dengan perguruan tinggi, contohnya, bisa mendukung pelaksanaan program magang untuk siswa di bidang manajemen, teknologi pangan, atau pemasaran digital. Kerja sama ini tidak hanya memberikan manfaat bagi siswa, tetapi juga memberikan kesempatan bagi perusahaan untuk memperoleh ide serta kontribusi baru dari sudut pandang akademis. Terlibat dalam pameran produk lokal di tingkat kabupaten dan provinsi juga merupakan tindakan strategis yang perlu dipertimbangkan. Selain memperluas jaringan penjualan, pameran tersebut juga bisa berfungsi sebagai sarana untuk memvalidasi produk dan membandingkannya dengan pesaing. Secara bersamaan, aktivitas seperti ini membantu meningkatkan rasa percaya diri para pengusaha untuk tampil lebih profesional dan siap menerima inovasi baru.

Selain itu, aspek hukum dan izin juga harus diperhatikan. Jika berencana untuk menjangkau pasar yang lebih luas, khususnya jika ingin mendistribusikan barang di luar area atau menggunakan platform e-commerce besar, produk yang tawarkan wajib mematuhi aturan hukum yang ada. Aturan ini mencakup izin usaha, sertifikat P-IRT, label Halal, dan, bila memungkinkan, juga memenuhi standar BPOM. Walaupun prosedur ini membutuhkan waktu dan biaya, langkah ini secara substansial akan meningkatkan kepercayaan terhadap produk.

Dari sudut pandang ekologi, Keripik Singkong Nek Surati bisa menerapkan metode yang mendukung lingkungan dalam proses produksinya. Penggunaan minyak goreng secara efisien, pengelolaan limbah organik dari pengolahan singkong, serta pengemasan yang ramah lingkungan bisa menjadi daya tarik tambahan. Saat ini, konsumen semakin peka akan pentingnya keberlanjutan, dan perusahaan yang peduli terhadap lingkungan semakin diapresiasi di pasar. Menerapkan prinsip keberlanjutan bukan hanya bermanfaat bagi lingkungan, tetapi juga bagi kelangsungan perusahaan dalam jangka waktu yang panjang.

Aspek Pemasaran Keripik Singkong Keripik Nek Surati menerapkan strategi yang mudah namun berdampak dengan mengirimkan produknya terlebih dahulu kepada penjual, sehingga meningkatkan perhatian masyarakat setempat terhadap produk itu. Selain itu, promosi secara lisan juga membantu dalam penyebaran produk.

Rekomendasi langsung dari pelanggan sangat penting untuk membangun kepercayaan serta memperluas saluran distribusi. Pendekatan ini terbukti efektif, karena distribusi kini telah

menjangkau provinsi Kalimantan. Keputusan ini juga menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menyesuaikan diri dengan perubahan tren konsumen, yang menjadi faktor kunci keberhasilan penjualan. Dalam kurun waktu tiga bulan pertama, penggunaan bahan baku meningkat dari 5 kg menjadi 300 kg singkong setiap bulan, yang menunjukkan efektivitas strategi diversifikasi ini dalam menarik lebih banyak pelanggan. Usaha Keripik Singkong Nek Surati telah memproduksi berbagai jenis cemilan, termasuk keripik singkong, kacang-kacangan. Keberlangsungan pemasarannya didukung oleh harga yang bersaing, berkisar antara Rp15. 000 untuk setengah kilogram hingga Rp30. 000 untuk satu kilogram, tergantung pada ukuran dan jenis produk. Penentuan harga memperhatikan kemampuan beli konsumen, walaupun harga bahan baku seperti minyak goreng seringkali tidak stabil. Dengan menstabilkan harga, perusahaan mampu menjaga kepuasan serta loyalitas pelanggan. Namun, ada peluang besar untuk mengembangkan strategi pemasaran digital lebih lanjut lewat media sosial atau platform e-commerce. Inisiatif ini bisa membantu mencapai lebih banyak konsumen, terutama di zaman digital di mana banyak aktivitas berlangsung secara online.

Selanjutnya, analisis SWOT (Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman) akan dilakukan untuk mengkaji elemen-elemen internal dan eksternal yang bisa berpengaruh terhadap pencapaian tujuan serta membantu perusahaan dalam merencanakan strategi yang tepat agar tetap bersaing dan menjaga posisinya di pasar. Berikut adalah analisis SWOT Keripik Pedas Nek Surati:

1. Kekuatan

Kekuatan dalam analisis SWOT merujuk pada sumber daya dan kemampuan internal yang memberikan keuntungan kompetitif bagi perusahaan. Menurut teori Pearce dan Robinson, kekuatan ini mencakup berbagai elemen yang mendukung keberhasilan perusahaan (Oktrivina et al., 2024). Salah satu kekuatan signifikan dari "Usaha Keripik Singkong Nek Surati" adalah reputasi yang dikenal luas, bahkan sampai ke Sumatera Utara.

Keragaman rasa, seperti Original dan Manis Pedas, menunjukkan fleksibilitas perusahaan dalam memenuhi beragam preferensi konsumen, sehingga meningkatkan daya tarik produk dan memperkuat posisinya di pasar lokal. Lebih lanjut, harga yang variatif menjadi keunggulan lain produk ini. Dengan harga mulai dari Rp15.000 per 1/2 kg, produk ini terjangkau bagi berbagai kelompok sasaran, mulai dari anak-anak hingga dewasa, tanpa mengorbankan kualitas produk.

Kemampuan perusahaan untuk memproduksi produk dengan harga terjangkau mencerminkan efisiensi dan efektivitas operasionalnya. Penggunaan bahan baku lokal,

seperti singkong dari petani lokal, tidak hanya mendukung keberlanjutan sumber daya, tetapi juga memperkuat ikatan dengan masyarakat setempat, sehingga meningkatkan nilai tambah bagi citra perusahaan dan meningkatkan daya saingnya di pasar.

2. Kelemahan (*Weaknesses*)

Menurut Pearce dan Robinson, kekurangan dalam analisis SWOT menggambarkan elemen internal yang menghalangi performa dan pertumbuhan Perusahaan (Ramlah et al., 2025). Salah satu kekurangan utama "Usaha Keripik Singkong Nek Surati" adalah tidak adanya toko fisik. Tanpa keberadaan toko yang khusus, pelanggan baru mengalami kesulitan untuk mendapatkan produk, sehingga hal ini membatasi peluang untuk memperluas pasar. Ini dapat mengganggu kemampuan perusahaan dalam membangun lebih banyak pelanggan secara langsung. Selain itu, desain kemasan produk yang sederhana juga menjadi kelemahan lain yang dapat mengurangi daya saing, terutama jika dibandingkan dengan produk sejenis yg ada di supermarket atau toko modern. Kemasan yang lebih menarik tidak hanya berfungsi sebagai pelindung, tetapi juga sebagai sarana pemasaran visual. Ketidakmampuan perusahaan untuk memanfaatkan media sosial dalam pemasaran digital merupakan kelemahan lainnya, karena mengurangi peluang bagi perusahaan untuk menjangkau pelanggan dari kalangan yang lebih muda atau yang lebih aktif di dunia maya. Ketiga masalah ini perlu ditangani untuk meningkatkan kinerja operasional serta daya saing perusahaan.

3. Peluang (*Opportunities*)

Pearce dan Robinson menjelaskan bahwa peluang merupakan faktor luar yang bisa dimanfaatkan untuk mendorong kemajuan dan perkembangan perusahaan (Oktrivina & Mukri, 2024). Dalam konteks "Keripik Singkong Nek Surati", salah satu peluang terbesar adalah pemasaran secara digital. Di zaman sekarang, memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce memungkinkan akses ke pelanggan yang lebih luas, bahkan melewati batasan wilayah lokal, dengan biaya yang cukup terjangkau dan tingkat efisiensi yang tinggi.

Selain itu, tren makanan yang unik memberi kesempatan untuk berinovasi dengan rasa yang menarik bagi konsumen, seperti rasa yang sedang populer atau yang sesuai dengan preferensi pasar tertentu. Peluang lainnya adalah bekerja sama dengan toko modern, yang dapat berkontribusi dalam membangun kepercayaan konsumen terhadap merek serta memperluas pangsa pasar. Di samping itu, meningkatnya kesadaran konsumen terhadap produk lokal memberikan keuntungan tambahan, karena tidak hanya dapat meningkatkan penjualan tetapi juga membentuk citra positif bagi usaha.

4. Ancaman (*Threats*)

Menurut Wardiah, ancaman merujuk pada elemen luar yang berpotensi menimbulkan kerugian (Wardiah et al., 2020). Dalam hal "Keripik Singkong Nek Surati", salah satu ancaman terbesar adalah perubahan harga bahan utama seperti singkong dan minyak goreng. Ketidakpastian harga ini dapat berdampak pada biaya produksi, yang pada gilirannya dapat mengakibatkan penurunan margin keuntungan. Persaingan yang intens juga merupakan ancaman yang signifikan. Karena banyak pabrikan keripik singkong lainnya terus berinovasi dalam hal rasa dan kemasan menarik, serta menerapkan strategi pemasaran yang lebih modern, perusahaan ini bisa menghadapi tekanan persaingan yang semakin ketat.

Selanjutnya, cuaca ekstrem, seperti kemarau panjang atau hujan deras, dapat berdampak pada ketersediaan bahan utama, terutama singkong, yang sangat tergantung pada kondisi alam. Perubahan kebijakan pemerintah mengenai penetapan harga minimum untuk minyak goreng juga berdampak pada biaya produksi. Aspek Teknis dan Operasional Aspek teknis dari usaha ini dimulai dari lokasi yang strategis dan dikenal masyarakat sebagai daerah permukiman. Keberadaan usaha serupa di sekitarnya, serta pengelompokan usaha yang berdekatan (aglomerasi), memberikan keuntungan tambahan seperti efek multiplier dan daya tarik konsumen yang lebih besar, yang mendukung kelancaran operasional usaha (Oktrivina & Mukri, 2024). Pemilik usaha menekankan pentingnya pemanfaatan bahan baku berkualitas tinggi untuk menjamin kualitas produk yang dihasilkan.

Bahan baku diperoleh dari pemasok yang sudah diandalkan, dengan pemesanan dilakukan sebelum stok yang ada habis untuk menjamin kelangsungan produksi. Memilih bahan baku yang berkualitas tinggi serta mengelola rantai pasok secara efisien adalah faktor krusial untuk menjaga kelancaran proses produksi dan meningkatkan mutu produk. Dengan mengedepankan kualitas bahan baku dan memastikan ketersediaannya tanpa terputus, perusahaan dapat menjaga daya saing dalam pasar yang penuh kompetisi. Selain itu, biaya transportasi untuk pengiriman bahan baku dari pemasok sudah termasuk dalam total biaya pengangkutan dan pembelian barang. Ini memungkinkan penghematan biaya dan menjamin pengiriman tepat waktu (Masdaini et al., 2025).

Faktor lain yang mempengaruhi ketersediaan bahan baku adalah perubahan kondisi cuaca, terutama pada musim panas, ketika singkong sering kali sulit didapatkan (Iqbal et al., 2025). Dalam keadaan seperti ini, para pelaku usaha memiliki kesempatan untuk

menjaga tingkat produksi dan memenuhi permintaan pasar dengan mengambil bahan baku dari lokasi lain. Selain itu, pengusaha juga mengelola kebun singkong milik mereka sendiri sebagai sumber cadangan bahan baku. Saat ini, perusahaan memerlukan setidaknya 2. 000 kg singkong per minggu untuk dijadikan bahan baku utama, yang sepenuhnya dipasok oleh para penyedia.

Ketergantungan terhadap elemen luar seperti iklim untuk mendapatkan bahan baku menambah kerumitan dalam merencanakan produksi dan mengakibatkan meningkatnya biaya operasional. Maka dari itu, kebijakan untuk memperluas sumber pasokan, baik dengan memanfaatkan pemasok dari wilayah lain maupun melalui memiliki kebun sendiri, adalah langkah strategis untuk menekan risiko gangguan pasokan.

Secara keseluruhan, perusahaan ini telah memenuhi persyaratan teknis studi kelayakan, termasuk lokasi, pemilihan bahan baku, skala produksi, dan transportasi. Namun, perusahaan dapat meningkatkan efisiensinya lebih lanjut dengan menerapkan teknologi modern dan mengembangkan strategi untuk mengatasi risiko jangka panjang seperti perubahan iklim atau gangguan pasokan bahan baku.

Teori pengelolaan operasi dan kontrol produksi yang dikemukakan oleh Pontas M. Pardede sangat cocok dengan perusahaan ini. Pengelolaan operasi di perusahaan ini melibatkan beberapa elemen penting, seperti perencanaan untuk meningkatkan kapasitas produksi, inovasi dalam varian rasa, pengaturan tenaga kerja, dan peningkatan kualitas produk. Semua ini menunjukkan usaha untuk mengubah sumber daya yang ada menjadi produk berkualitas tinggi yang sesuai dengan tujuan dan permintaan pasar.

Manajemen ini juga melibatkan pengawasan yang efisien untuk memastikan efektivitas di setiap tahap operasional, sesuai dengan prinsip-prinsip produksi yang diusulkan oleh teori Nizar (Nizar et al., 2025). Perusahaan ini menggaji sekitar 30 karyawan, yang diambil dari anggota keluarga dan masyarakat sekitar, yang diberikan tugas khusus untuk setiap peran mereka, seperti mengupas, menggoreng, dan mengemas.

Ini memungkinkan perusahaan untuk tidak hanya memenuhi kebutuhan pasar yang besar, tetapi juga berperan dalam memperkuat komunitas dan menciptakan kesempatan kerja bagi anggota keluarga serta warga sekitar. Ini menunjukkan upaya perusahaan untuk mendukung keberlangsungan jangka panjang, yang merupakan bagian dari keputusan strategis manajemen operasionalnya (Kristiandi et al., 2025).

Untuk menjaga kelangsungan perusahaan, sejumlah upaya terus dilakukan, termasuk memperbaiki efisiensi dalam proses produksi dan mengatasi kemungkinan risiko (Ct, 2025). Upaya ini ditujukan untuk meningkatkan perkembangan perusahaan dan memberikan keuntungan bagi semua pihak yang terlibat. Selain yang disebutkan diatas, secara spesifik, terdapat kelebihan dan kelemahan yaitu:

Tabel 1. Analisis kelebihan dan kekurangan pada usaha “Keripik pedas Nek Surati”

No	Kelebihan Produk	Kelemahan Produk
1.	Bahan Baku Lokal yang Stabil	Belum Ada Toko Fisik atau Outlet Khusus
2.	Diversifikasi Produk yang Menarik	Kemasan Produk Masih Sederhana
3.	Strategi Pemasaran Tradisional Efektif	Kurangnya Pemanfaatan Media Digital
4.	Harga Terjangkau	Ketergantungan pada Musim Panen
5.	Pemberdayaan Masyarakat Lokal	Persaingan Semakin Ketat
6.	Adaptasi Terhadap Tantangan	Belum Ada Sistem Manajemen Usaha Modern



Gambar 1. Dokumentasi Tempat Produksi

4. KESIMPULAN

Pendekatan kualitatif dengan fokus pada studi kasus tunggal yang diterapkan dalam penelitian ini memberikan kesempatan kepada peneliti untuk mengeksplorasi lebih dalam peran dari usaha Keripik Singkong Nek Surati, menilai berbagai kendala yang dihadapi, dan menginvestigasi pendekatan yang diambil untuk tetap eksis dan berkembang di tengah persaingan UMKM yang semakin ketat. Diharapkan hasil dari metode ini dapat menjadi landasan dalam pengambilan keputusan strategis bagi para pengusaha, konsultan UMKM, serta

pemangku kepentingan lain yang berminat pada pengembangan ekonomi lokal yang berbasis komunitas. Kesimpulan dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usaha Keripik Pedas Nek Surati memiliki dasar yang kokoh sebagai salah satu UMKM lokal yang memiliki potensi untuk terus maju. Usaha ini menunjukkan ketahanan dan inovasi dalam penggunaan sumber daya yang terbatas namun maksimal, dengan tetap menekankan pada efisiensi dan keberlanjutan.

Menyadari perkembangan teknologi dan pola belanja yang terus berubah, usaha seperti Keripik Singkong Nek Surati perlu menyesuaikan diri agar dapat bertahan dalam persaingan industri camilan yang semakin luas dan terstruktur. Di samping aspek teknis dan strategi pemasaran, bisnis ini juga memiliki kontribusi sosial yang signifikan. Pemberdayaan masyarakat setempat dengan menciptakan peluang kerja dan menggunakan bahan baku dari daerah merupakan hal penting yang harus diperhatikan. Ini menunjukkan bahwa usaha kecil menengah tidak hanya mendukung ekonomi individu, tetapi juga memberikan dampak sosial yang besar bagi kemandirian dan kesejahteraan masyarakat pedesaan.

Dengan memadukan aspek ekonomi dan sosial, usaha seperti Keripik Singkong Nek Surati menjadi contoh nyata dari kewirausahaan yang berfokus pada komunitas. Penelitian ini juga menekankan betapa pentingnya kolaborasi dari berbagai pihak untuk mendorong perkembangan UMKM. Pemerintah daerah, institusi pendidikan, dan warga sekitar memiliki peran krusial dalam memberikan arahan, bimbingan, serta dukungan kepada para wirausahawan agar mereka lebih siap menghadapi tantangan di masa yang akan datang. Hal ini bisa dilakukan, contohnya, melalui pelatihan dalam manajemen, penyediaan modal, dan dukungan untuk pemasaran secara digital.

Dengan memadukan aspek ekonomi dan sosial, usaha seperti Keripik Singkong Nek Surati menjadi contoh nyata dari kewirausahaan yang berfokus pada komunitas. Penelitian ini juga menekankan betapa pentingnya kolaborasi dari berbagai pihak untuk mendorong perkembangan UMKM. Pemerintah daerah, institusi pendidikan, dan warga sekitar memiliki peran krusial dalam memberikan arahan, bimbingan, serta dukungan kepada para wirausahawan agar mereka lebih siap menghadapi tantangan di masa yang akan datang. Hal ini bisa dilakukan, contohnya, melalui pelatihan dalam manajemen, penyediaan modal, dan dukungan untuk pemasaran secara digital.

Dalam lingkungan akademis, penelitian ini memberikan sumbangsih untuk memahami peranan UMKM setempat, serta berbagai tantangan dan kesempatan yang mereka hadapi. Metode deskriptif kualitatif yang diterapkan sangat ampuh dalam menggambarkan kondisi bisnis secara mendetail dan realistik. Pendekatan ini bisa menjadi acuan bagi peneliti lain yang ingin menganalisis usaha mikro dari sudut pandang sosial, ekonomi, dan budaya. Pada

akhirnya, Keripik Pedas Nek Surati adalah sebuah contoh usaha kecil yang dikelola dengan antusiasme. Keripik Pedas Nek Surati bukan sekedar pembuat makanan ringan, tetapi juga pelindung nilai-nilai lokal, pendorong ekonomi mikro, serta sumber penghidupan bagi banyak individu.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis ingin mengungkapkan rasa syukur kepada Universitas Islam Sumatera Utara karena telah memberikan peluang kepada mahasiswanya untuk melaksanakan kegiatan ini. Saya juga mengucapkan terima kasih kepada tim penelitian dan semua pihak yang telah berperan dalam penyusunan jurnal ini. Kolaborasi dan sumbangan mereka telah menambah kekayaan isi jurnal dan memberikan informasi yang lebih lengkap kepada para pembaca. Setiap langkah dan hasil yang diperoleh berlandaskan data yang kokoh, menjadikan jurnal ini sebagai referensi yang sangat berharga.

REFERENSI

- Ct, A. (2025). *Pemberdayaan UMKM keripik singkong di Desa Jumerto*. **6**(1), 1400–1404.
- Di, U., Kotaanyar, D., Syahrul, A., Maulana, K., Wahyudi, K., Fahri, M., & Hasan, M. S. (2025). Analisis strategi usaha kripik singkong dalam menghadapi persaingan. *Jurnal Penelitian Nusantara*, **1**, 234–242.
- Iqbal, F., Rahmatullah, F., Mu, A., & Muljono, A. B. (2025). *Pemberdayaan UMKM Jeger Buana melalui pengembangan produk kripik singkong dari program magang industri PT Vena Energy*, 3–8.
- Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2021). *Marketing 5.0: Technology for humanity*. Wiley.
- Kristiandi, K., Trisnawati, H., Fahrizal, I., & Ningsih, B. (2025). Pembuatan kripik ubi dan keladi pada PKK di Desa Setalik Kecamatan Sejangkung Kabupaten Sambas Provinsi Kalimantan Barat. *I-Com: Indonesian Community Journal*, **5**(1), 323–332. <https://doi.org/10.70609/icom.v5i1.6585>
- Masdaini, E., Hari, K. K., Pramudira, A., & Yusuf, A. (2025). Peningkatan daya saing produk kerupuk singkong UMKM Desa Pajar Bulan melalui pelatihan pengemasan. *Altifani*, **5**(5), 695–699. <https://doi.org/10.59395/altifani.v5i5.734>
- Maulana, M. I., & Maulana, M. I. (2023). Analysis of agricultural economic development in East Java Province. *Jurnal Bina Praja*, **15**(3), 593–604. <https://doi.org/10.21787/jbp.15.2023.593-604>
- Nizar, R., Ihsan, F., Khairani, Z., & Anggraini, A. (2025). Peningkatan produksi kripik singkong melalui penggunaan alat tepat guna dan pelatihan manajemen keuangan di KUB Sejahtera. **5**(1).

- Oktrivina, A., & Mukri, C. (2024). Proposal rencana bisnis keripik ubi Asyifa. *BERDAYA: Jurnal Pendidikan dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, **6**(3), 369–376. <https://doi.org/10.36407/berdaya.v6i3.1349>
- Oktrivina, A., Masri, I., Hatta, I. H., Mandagie, Y. R. O., & Mukri, C. (2024). Pemberdayaan masyarakat melalui pengembangan usaha pangan lokal. *BERDAYA: Jurnal Pendidikan dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, **6**(3). <https://doi.org/10.36407/berdaya.v6i3.1349>
- Purwati, D., Triatha, Y., Wahyuni, A., Badriyah, N. F., As, N. L., Hendarmin, R., Halin, H., & Ardiwinata, Y. (2024). UMKM marketing strategy in improving the competitiveness of processed cassava products in the local market. *ARSY: Aplikasi Riset Kepada Masyarakat*, **5**(2), 132–140.
- Putra, Y. P., Sudarmiatin, S., & Wardana, L. W. (2023). Linkage between tourism and agricultural micro and small enterprises in Kediri (East Java–Indonesia). *RISK: Jurnal Riset Bisnis dan Ekonomi*, **4**(2). <https://doi.org/10.30737/risk.v4i2.5207>
- Rahmawati, D., & Hidayat, A. (2024). Optimalisasi dana desa dalam pembangunan infrastruktur dan kesejahteraan masyarakat desa. *Jurnal Administrasi Publik dan Pembangunan Desa*, **6**(1), 33–42.
- Ramlah, S., Maisyarah, S., & Noor, M. F. (2025). Analisis usaha pada keripik singkong Raihanah di Kabupaten Hulu Sungai Selatan Kalimantan Selatan ditinjau dari aspek pemasaran, teknis, dan operasional. *Wawasan*, **3**(1), 166–176. <https://doi.org/10.58192/wawasan.v3i1.2863>
- Suryani, N., Djatola, H. R., & Wahyono, D. (2021). Pengaruh pemanfaatan dana desa terhadap pembangunan infrastruktur dan ekonomi desa. *Jurnal Kebijakan Publik*, **5**(3), 201–210.
- Wardiah, I., Kustin, S., Noor, M. H., & Banjarmasin, P. N. (2020). Meningkatkan daya saing produk usaha rumahan keripik singkong. *IMPACT*, **2**, 1–9. <https://doi.org/10.31961/impact.v2i2.847>