



MADDINA: Jurnal Manajemen Dakwah
Volume 2 Nomor 2, Desember 2025. Halaman 153-175
E-ISSN. 3032-1093(Online)
<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/madina>

Manajemen Pengelolaan UMKM

(Studi Kasus Usaha Keripik Singkong)

Muh Hafizul Aripin¹, Teguh Aria Akbar²

¹ Institut Agama Islam Hamzanwadi Pancor

² MA Hidayatul Islamiyah Bagik Nyaka

hafizul@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis manajemen pengelolaan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) pada usaha keripik singkong milik Ibu Ani di Desa Dasan Bagek. UMKM merupakan sektor yang penting dalam perekonomian Indonesia, karena berperan dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif, dimana data dikumpulkan melalui wawancara dengan pemilik usaha, karyawan, serta pihak terkait lainnya, serta observasi langsung terhadap proses produksi dan manajemen usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajemen pengelolaan UMKM Ibu Ani sudah berjalan cukup baik, namun masih terdapat beberapa tantangan dalam hal pengelolaan sumber daya manusia, pemasaran, dan pengendalian biaya produksi. Penelitian ini memberikan rekomendasi untuk meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan sumber daya dan memperluas pasar, guna meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

Kata kunci : Manajemen Pengelolaan, UMKM, Keripik Singkong.

Abstract

This research aims to analyze the management of micro, small, and medium enterprises (MSMEs) in the cassava chip business owned by Mrs. Ani in Dasan Bagek Village. MSMEs are an important sector in the Indonesian economy, as they play a role in creating jobs and driving local economic growth. The research method used is a qualitative research method, where data is collected through interviews with business owners, employees, and other related parties, as well as direct observation of the production process and business management. The research results show that the management of Ms. Ani's MSME is running quite well, but there are still some challenges in terms of human resource management, marketing, and production cost control. This research provides recommendations to improve efficiency in resource management and expand the market, in order to enhance competitiveness and business sustainability.

Keywords: *Management, SMEs, Cassava Chips*

Pendahuluan

Usaha Mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. UMKM tidak hanya menyediakan lapangan kerja bagi jutaan orang, tetapi juga menjadi motor penggerak dalam meningkatkan produk domestik bruto (PDB) negara. Data dari kementerian koperasi dan UMKM menunjukkan bahwa UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap PDB dan mempekerjakan lebih dari 97% tenaga kerja di Indonesia. Sektor ini juga di anggap lebih tahan

terhadap krisis ekonomi di bandingkan dengan perusahaan besar, karena lebih fleksibel dan memiliki modal yang relative kecil.¹

Salah satu sektor UMKM yang berkembang pesat adalah industri makanan ringan, khususnya usaha keripik singkong. Keripik singkong, sebagai salah satu makanan ringan yang sangat di gemari oleh masyarakat karena kelezatannya dan harganya yang terjangkau serta memiliki permintaan pasar yang tinggi baik di tingkat lokal maupun internasional. Namun, meskipun memiliki potensi yang besar, banyak usaha keripik singkong yang menghadapi berbagai tantangan dalam manajemen pengelolaannya.²

Pertama, masalah sumber daya manusia menjadi salah satu tantangan utama. Banyak pelaku UMKM, terutama usaha keripik singkong, yang belum memiliki keterampilan manajerial yang memadai. Mereka sering kali hanya memiliki keterampilan teknis dalam pembuatan keripik tetapi kurang memahami aspek-aspek manajerial seperti pemasaran, keuangan, dan pengembangan bisnis. Ketidaktahuan dalam mengelola aspek-aspek tersebut sering kali menyebabkan usaha keripik singkong mengalami stagnasi atau bahkan kebangkrutan.³

Kedua, permodalan menjadi kendala besar bagi pengusaha keripik singkong. Akses terhadap sumber pembiayaan formal seperti bank seringkali sulit di peroleh oleh UMKM. Hal ini di sebabkan oleh beberapa factor seperti persyaratan administrasi yang rumit dan kurangnya jaminan yang dapat di berikan oleh pelaku UMKM. Akibatnya banyak pengusaha keripik singkong yang bergantung pada pembiayaan informal

¹ Yolanda, C., & Hasanah, U. (2024). Peran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam pengembangan ekonomi Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(3), 170-186.

² Prabowo, Agus. Tantangan Manajemen dalam Industri UMKM: Studi Kasus Usaha Keripik Singkong. Surabaya: Penerbit Manajemen Usaha, 2022, h. 33-40.

³ Santosa, Budi. Dampak Kurangnya Keterampilan Manajerial pada UMKM: Kasus Usaha Keripik Singkong. Surabaya: Penerbit Akademika, 2022, h. 67-74

dengan bunga yang tinggi, yang pada akhirnya mengurangi margin keuntungan dan menghambat pertumbuhan usaha.⁴

Ketiga, Aspek pemasaran juga menjadi masalah penting. Di era digital ini, pemasaran online adalah strategi yang efektif untuk memperluas pasar. Namun, banyak pelaku UMKM keripik singkong belum memanfaatkan teknologi digital dengan baik. Mereka lebih banyak menggunakan cara pemasaran tradisional yang jangkauannya terbatas. Kurangnya pengetahuan tentang strategi pemasaran digital, seperti penggunaan media sosial, membuat produk keripik singkong kurang dikenal.

Keempat, kualitas produk juga menjadi tantangan tersendiri dalam industri makanan ringan, kualitas dan konsistensi produk sangat penting. Namun, sering kali pelaku UMKM keripik singkong belum memiliki standar operasional prosedur (SOP) yang jelas dalam proses produksi. Hal ini menyebabkan variasi kualitas produk yang dihasilkan. Selain itu, kurangnya pengetahuan tentang teknologi pengolahan makanan yang lebih modern juga mempengaruhi kualitas dan daya saing produk keripik singkong di pasar.⁵

Kelima, rantai pasokan atau supply chain management seringkali menjadi hambatan. Bahkan baku utama keripik singkong adalah singkong, yang ketersediaannya sangat dipengaruhi oleh musim dan kondisi cuaca. Ketidakstabilan pasokan bahan baku ini sering kali mengakibatkan gangguan dalam produksi. Selain itu, hubungan dengan

⁴ Rina Dewi, *Pembiayaan Informal dan Dampaknya pada UMKM* (Surabaya: Universitas Airlangga Press, 2019), h. 120.

⁵ Rudi Hartono, *Teknologi Pengolahan Makanan dan Daya Saing Produk* (Medan: USU Press, 2021), h. 137.

pemasok bahan baku dan distribusi produk jadi juga memerlukan manajemen yang baik untuk memastikan kelancaran operasional.⁶

Selain tantangan-tantangan tersebut, UMKM keripik singkong juga menghadapi persaingan yang makin ketat. Banyak merek dan jenis keripik singkong baru muncul, sehingga pelaku usaha harus terus berinovasi dalam produk dan pemasaran. Persaingan ini datang dari produsen lokal dan produk impor yang sering kali lebih murah dan berkualitas.

Untuk mengatasi berbagai tantangan tersebut, diperlukan pendekatan manajemen pengelolaan yang komprehensif, dan terintegrasi. Peningkatan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan dan edukasi manajerial adalah langkah awal yang penting. Selain itu, pengembangan akses permodalan dengan kerjasama antara pemerintah, Lembaga keuangan, dan pelaku UMKM perlu ditingkatkan. Dalam hal pemasaran, pemanfaatan teknologi digital harus dioptimalkan untuk memperluas jangkauan pasar. Standarisasi kualitas produk melalui penerapan SOP dan pemanfaatan teknologi modern juga menjadi kunci untuk meningkatkan daya saing. Terakhir, manajemen rantai pasokan yang efisien dan inovasi produk yang berkelanjutan akan membantu UMKM keripik singkong bertahan dan berkembang di tengah persaingan yang ketat.⁷ Oleh karena itu, manajemen UMKM yang baik sangat penting untuk kesuksesan dan kelangsungan usaha keripik singkong di Indonesia. Peningkatan manajemen tidak hanya akan membantu mengatasi tantangan yang ada, tetapi juga menciptakan peluang baru untuk pertumbuhan dan perluasan ke pasar yang lebih besar.

⁶ M. Adi, *Manajemen Hubungan Pemasok dan Distribusi* (Surabaya: Universitas Airlangga Press, 2017), h. 95.

⁷ Budi Santoso, *Manajemen Rantai Pasokan dan Inovasi Produk* (Surabaya: Universitas Airlangga Press, 2021), h. 145.

Desa Dasan Bagek merupakan salah satu Desa di Kecamatan Aikmel yang memiliki potensi bisnis yang cukup bagus, letaknya yang strategis yang berdekatan dengan pasar besar Aikmel, serta banyak Lembaga-Lembaga Pendidikan yang menunjang perkembangan usaha kecil. Usaha Kecil dan Menengah yang ada di desa dasan bagek bergerak pada bidang Usaha keripik singkong. Karena UMKM (Usaha Micro, Kecil dan Menengah) memegang peranan yang sangat penting yang menjadi salah satu sumber pendapatan dalam perekonomian masyarakat di desa dasan bagek.

Desa dasan bagek merupakan salah satu daerah yang memiliki potensi besar dalam pengembangan usaha keripik singkong. mengingat keterampilan masyarakat setempat dalam mengolah singkong menjadi keripik merupakan modal dasar yang mendukung perkembangan usaha ini. Selain itu usaha keripik singkong memiliki berbagai keunggulan yang menjadikannya potensi yang menjanjikan. Pertama bahan baku utama yaitu singkong, sangat mudah di peroleh dan harganya relatif murah. Kedua, proses produksi keripik singkong tidak memerlukan teknologi yang terlalu canggih sehingga mudah di implementasikan oleh masyarakat setempat. Selain itu, keripik singkong memiliki variasi rasa yang bisa di sesuaikan dengan selera pasar. Inovasi dalam varian rasa seperti rasa asin dan balado. Produk keripik singkong juga memiliki daya simpan yang cukup lama, sehingga cocok untuk di pasarkan di berbagai wilayah.⁸

Penelitian ini fokus pada usaha keripik singkong yang dikelola oleh Ibu Ani. Usaha ini adalah salah satu contoh yang cukup sukses, memberikan manfaat ekonomi yang besar bagi keluarga dan masyarakat sekitar. Namun, di balik keberhasilan tersebut, ada berbagai tantangan seperti keterbatasan modal, akses pasar yang terbatas, teknologi produksi yang sederhana, dan manajemen yang kurang optimal.

⁸ Putra, Bimo. Daya Simpan dan Pemasaran Keripik Singkong di Berbagai Wilayah. Mataram: Penerbit Manajemen Ritel, 2023, h. 88-95

Modal merupakan factor krusial dalam menjalankan dan mengembangkan usaha. Keterbatasan modal membuat ibu ani sulit untuk meningkatkan kapasitas produksi, membeli peralatan yang lebih modern, dan melakukan difersifikasi produk. Tanpa modal yang memadai, usaha sulit untuk tumbuh dan bersaing di pasar yang lebih luas.⁹ Pasar yang terbatas menjadi tantangan berikutnya. Produk keripik singkong Ibu Ani masih dijual secara lokal dan belum berhasil masuk ke pasar yang lebih luas. Ini disebabkan oleh kurangnya jaringan penjualan dan pemasaran yang efektif. Akibatnya, potensi penjualan dan pendapatan usaha ini belum maksimal. Penggunaan teknologi yang masih sederhana dalam proses produksi keripik singkong mempengaruhi efisiensi dan kualitas produk. Proses produksi manual yang mengandalkan tenaga manusia menyebabkan ketidakseragaman produk dan waktu produksi yang lebih lama. Hal ini berdampak pada kemampuan usaha untuk memenuhi permintaan dalam jumlah besar dengan kualitas yang konsisten.¹⁰

Manajemen pengelolaan sangat penting untuk keberhasilan sebuah usaha. Dalam konteks usaha keripik singkong ibu ani, manajemen yang di terapkan masih kurang optimal. Aspek-aspek manajemen seperti perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan belum di lakukan dengan maksimal. Perencanaan produksi yang kurang matang, pembagian tugas yang tidak jelas, dan kurangnya pengawasan terhadap kualitas produk menjadi beberapa masalah yang perlu di atasi.¹¹

Untuk menghadapi tantangan-tantangan tersebut, diperlukan strategi pengelolaan yang lebih baik guna meningkatkan hasil dan kinerja

⁹ M. Adi, Tantangan Modal dalam Persaingan Pasar (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2018), h. 79.

¹⁰ M. Adi, Efisiensi Produksi dan Konsistensi Kualitas (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2021), h. 110.

¹¹ Budi Santoso, Masalah Manajerial dalam Produksi Makanan (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2021), h. 106.

usaha. Penelitian ini bertujuan menganalisis manajemen UMKM pada usaha keripik singkong Ibu Ani di Desa Dasan Bagek. Fokus utama penelitian ini adalah menemukan tantangan yang dihadapi, solusi yang telah diterapkan, serta strategi pengelolaan yang bisa diterapkan untuk mengatasi masalah tersebut.

Melalui penelitian ini, diharapkan dapat ditemukan saran yang jelas dan berguna untuk mengembangkan usaha keripik singkong Ibu Ani. Selain itu, hasil penelitian diharapkan bisa memberikan wawasan dan inspirasi bagi pelaku UMKM lain di bidang makanan untuk memperbaiki manajemen usaha mereka. Dengan begitu, UMKM bisa berperan lebih besar dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa dan mendukung pertumbuhan ekonomi nasional.

Usaha keripik singkong adalah salah satu usaha untuk memanfaatkan singkong sebagai sumber pendapatan. Saat ini, banyak masyarakat di Desa Dasan Bagek, Kecamatan Aikmel, yang menjalankan usaha ini. Namun, usaha keripik singkong di desa tersebut masih dilakukan secara tradisional dan mandiri. Pengusaha keripik singkong menghadapi berbagai masalah, seperti jumlah produksi yang rendah, harga jual yang tidak tinggi, dan pasar yang terbatas hanya di Pasar Aikmel dan sekitarnya. Akibatnya, keuntungan yang diperoleh hanya cukup untuk kebutuhan sehari-hari dan keperluan lainnya. Oleh karena itu, dibutuhkan manajemen usaha yang baik serta ide kreatif dan baru agar usaha keripik singkong di Desa Dasan Bagek dapat berkembang dan menarik lebih banyak konsumen di masa depan.

Berdasarkan masalah tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan ide kreatif dan baru dalam meningkatkan nilai tambah keripik singkong di Desa Dasan Bagek. Caranya adalah dengan memberikan pendidikan berupa penyuluhan dan pelatihan tentang penerapan teknologi dan ilmu pengetahuan dalam pengembangan usaha keripik singkong.

Salah satunya dengan mengubah cara produksi dengan menggunakan peralatan yang modern sehingga kapasitas produksi dapat meningkat. Memasarkan keripik singkong dalam kemasan yang aman dan menarik sehingga dapat meningkatkan harga jual keripik dan memperluas wilayah pemasarannya. Kegiatan penelitian ini di lakukan dalam beberapa tahap yaitu diawali dengan memberikan penyuluhan kepada pengusaha keripik yang terkait dengan iptek yang dapat di terapkan dalam pengembangan komoditi local, serta tehnik dan strategi pemasaran yang dapat di terapkan dalam memasarkan produk yang di buat.¹²

Tahap selanjutnya adalah memberikan pelatihan kepada pengusaha keripik tentang cara produksi serta pengemasan keripik singkong . dan yang terakhir adalah melakukan kegiatan pendampingan kepada pengusaha keripik mulai dari kegiatan produksi, pengemasan, sampai dengan pemasaran.

Setelah di laksanakan kegiatan ini pengusaha keripik dapat meningkatkan kapasitas produksi dan meningkatkan nilai jual keripik singkong yang di hasilkan, memperluas wilayah pemasarannya. sehingga para pengusaha keripik singkong rumah tangga dapat memperbaiki kehidupannya secara finansial. Selain itu dalam kegiatan ini pengusaha keripik juga di beri pelatihan mengenai tehnik pemasaran yang baik, sehingga produk yang di hasilkan dapat di terima di pasaran dan mampu bersaing dengan produk-produk sejenis yang sudah ada di pasaran

Setiap usaha memiliki karakteristik produk yang berbeda satu sama lain. Banyaknya pilihan yang di tawarkan oleh setiap perusahaan membawa konsumen melakukan pemilihan produk yang sesuai selera dan keinginan konsumen. Keinginan konsumen dapat dipengaruhi oleh

¹² Widodo, Joko. Penyuluhan IPTEK dan Strategi Pemasaran untuk Pengembangan Komoditas Lokal. Mataram: Penerbit Riset dan Pengembangan, 2023, h. 80-88.

atribut yang melekat pada produk seperti rasa, kemasan, kemudahan menemukan produk, dan informasi.¹³

Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif di pilih karena bertujuan untuk memberikan gambaran yang mendalam dan rinci mengenai manajemen pengelolaan UMKM pada usaha keripik singkong ibu ani. Metode kualitatif memungkinkan peneliti untuk menggali informasi yang kompleks dan memahami fenomena dalam konteks aslinya.¹⁴ Jenis penelitian yang di gunakan adalah penelitian lapangan. Alasan Pemilihan Jenis Penelitian lapangan di gunakan karena dengan melakukan penelitian lapangan, peneliti dapat memperoleh data yang lebih relevan dan praktis tentang bagaimana usaha ini menjalankan manajemennya, yang meliputi perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi secara langsung di lapangan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus karena memungkinkan peneliti untuk melakukan investigasi mendalam terhadap suatu fenomena dalam konteks kehidupan nyata. Dengan menggunakan studi kasus, peneliti dapat mengumpulkan data yang kaya dan mendetail, serta memahami dinamika kompleks dari fenomena yang di teliti.¹⁵

Subjek Penelitian ini mencakup beberapa pihak yang terlibat langsung dalam operasional dan manajemen usaha keripik singkong ibu

¹³Sugianto, J., & Sugiharto, S. (2013). Analisa Pengaruh Service Quality, Food Quality dan Price Terhadap Kepuasan Pelanggan Restoran Yung Ho Surabaya. *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, 1(2), 1-10.

¹⁴Sutopo, H. B. (2015). *Metodologi Penelitian Kualitatif: Dasar Teori dan Praktik* Surabaya: Penerbit Universitas Airlangga. h. 45-67

¹⁵ Yin, R. K. (2018). *Case Study Research and Applications: Design and Methods* Thousand Oaks. h.14-29

ani, yaitu: pemilik usaha: Ibu ani, karyawan, pelanggan, pemasok. Teknik Pengambilan Sampel/Subjeknya yaitu dengan Sampling Purposive. Data di kumpulkan menggunakan triangulasi data, yaitu: wawancara mendalam. Wawancara ini bersifat semi-terstruktur dengan pertanyaan yang di siapkan sebelumnya tetapi memungkinkan fleksibilitas dalam penggalian informasi. Observasi langsung di lakukan di lokasi usaha untuk mengamati proses produksi, interaksi antar karyawan, dan kegiatan pemasaran dan dokumentasi. Tehnik analisis data di kumpulkan di analisis menggunakan tehnik analisis deskriptif kualitatif. Proses analisis data mencakup beberapa Langkah, yaitu:

Reduksi data; data yang di peroleh dari berbagai sumber di klasifikasikan dan di saring untuk memilih informasi yang relevan dengan fokus penelitian. Proses ini melibatkan pengelompokan data berdasarkan tema atau kategori tertentu.¹⁶ Penyajian data; data yang telah di reduksi di sajikan dalam bentuk naratif, tabel, grafik, atau diagram untuk memudahkan interpretasi. Penyajian data yang baik membantu dalam mengidentifikasi pola, hubungan, dan arah yang ada dalam data.¹⁷ Penarikan Kesimpulan Dan Verifikasi; berdasarkan data yang telah di sajikan, peneliti menarik kesimpulan mengenai temuan-temuan utama. Kesimpulan ini kemudian di verifikasi dengan melakukan cross-check terhadap data dari berbagai sumber untuk memastikan validitas dan keakuratan hasil penelitian.¹⁸

¹⁶ Bogdan, R. C., & Biklen, S. K. (2007). *Qualitative Research for Education: An Introduction to Theories and Methods* Boston: Pearson Education. h. 145-165

¹⁷ Flick, U. (2018). *An Introduction to Qualitative Research* . London: SAGE Publications.h. 320-335

Hasil dan Pembahasan

Usaha keripik singkong milik Ibu Ani di Desa Dasan Bagek merupakan salah satu contoh UMKM yang berbasis pada pemanfaatan potensi lokal. Usaha ini dimulai pada tahun 2017 dengan tujuan utama untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga serta memberdayakan petani lokal melalui pemanfaatan bahan baku singkong yang melimpah.

Usaha ini memproduksi keripik singkong yang dipasarkan di pasar tradisional dan warung-warung kecil di sekitar desa. Keripik singkong ini memiliki cita rasa yang khas dan berkualitas tinggi, yang berasal dari singkong pilihan yang diperoleh langsung dari petani lokal dengan harga sekitar Rp7.000 hingga Rp8.500 per kilogram. Produk keripik singkong yang dihasilkan dijual dengan harga Rp1.000 per bungkus, menggunakan kemasan plastik kedap udara yang dirancang sederhana namun menarik.¹⁹

Dalam operasionalnya, Ibu Ani dibantu oleh dua orang pekerja tetap yang mengelola proses produksi mulai dari pemilihan singkong, pengupasan, penggorengan, hingga pengemasan. Dengan kapasitas produksi sekitar 50 hingga 100 kg keripik singkong per bulan, usaha ini masih bersifat lokal dan belum memanfaatkan potensi pasar yang lebih luas. Meski demikian, usaha ini terus berkembang dengan memperhatikan kualitas produk dan hubungan baik dengan pemasok singkong lokal. Keterbatasan peralatan produksi serta pemasaran yang masih terbatas pada pasar tradisional menjadi tantangan yang harus dihadapi oleh usaha ini.

Berdasarkan pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan analisis SWOT, berikut adalah temuan utama yang ditemukan terkait pengelolaan usaha keripik singkong milik Ibu Ani:

¹⁹ Ibu Ani, Pengelola Usaha Keripik Singkong di Desa Dasan Bagek, wawancara, 2024.

a. Kekuatan (Strength):

1. Kualitas bahan baku yang sangat baik, yang berasal dari singkong lokal yang diperoleh langsung dari petani setempat serta pasar2 lokal.
2. Permintaan terhadap keripik singkong cukup stabil di pasar lokal karena cita rasa yang khas dan keunikan produk.²⁰
3. Posisi usaha yang strategis karena beroperasi di desa dengan potensi pasar yang besar untuk produk lokal.
4. kemasan yang cukup menarik meskipun sederhana.

b. Kelemahan (Weakness):

1. Kapasitas produksi yang terbatas akibat keterbatasan peralatan dan tenaga kerja yang masih sederhana.
2. Harga jual yang relatif rendah (Rp1.000 per bungkus)
3. Pembukuan keuangan yang belum terorganisir dengan baik dan belum menggunakan sistem akuntansi yang efektif, yang berpotensi menghambat pengelolaan keuangan secara optimal.
4. Pemasaran yang masih sangat bergantung pada pasar tradisional dan belum memanfaatkan peluang pemasaran online atau digital yang sangat potensial untuk meningkatkan jangkauan pasar.²¹

c. Peluang (Opportunity):

1. Potensi pasar yang luas, terutama dengan meningkatnya permintaan terhadap makanan ringan tradisional yang sehat dan alami.

²⁰ Ibid.

²¹ Ibid

2. Dukungan pemerintah dan lembaga swasta terhadap UMKM, termasuk pelatihan dan akses ke modal usaha, yang dapat memperkuat posisi usaha.
3. Kemajuan teknologi digital yang dapat digunakan untuk memperluas pemasaran dan memperkenalkan produk ke pasar yang lebih luas, seperti melalui media sosial dan marketplace online.²²

d. Ancaman (Threat):

1. Persaingan dengan produk serupa di pasaran yang memiliki kapasitas produksi dan pemasaran lebih besar.
2. Fluktuasi harga bahan baku singkong yang dipengaruhi oleh musim, yang dapat memengaruhi biaya produksi.

Dalam mengelola usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), penerapan manajemen yang tepat sangat penting untuk memastikan kelancaran operasional dan pencapaian tujuan usaha. Begitu pula dengan usaha keripik singkong milik Ibu Ani yang berlokasi di Desa Dasan Bagek. Dalam menjalankan usahanya Ibu Ani perlu menerapkan fungsi-fungsi manajemen yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan, dan evaluasi. Setiap fungsi manajemen ini saling mendukung untuk mengoptimalkan proses produksi, pemasaran, dan keuangan agar usaha keripik singkong yang dikelola dapat terus berkembang dan bersaing di pasar. Pembahasan ini akan mengkaji penerapan fungsi-fungsi manajemen tersebut dalam usaha keripik singkong milik Ibu Ani, serta bagaimana penerapan manajemen ini berkontribusi terhadap keberhasilan usaha yang dijalankan.

²² Ibid

1. Perencanaan (Planning)

Perencanaan merupakan tahap awal dalam proses manajemen yang menentukan tujuan dan langkah-langkah untuk mencapai tujuan tersebut. Dalam usaha keripik singkong milik Ibu Ani, perencanaan meliputi beberapa hal seperti:

a. Penentuan tujuan usaha

Ibu Ani memiliki tujuan untuk memproduksi keripik singkong dengan kualitas terbaik dan meningkatkan volume penjualan agar usaha ini dapat berkembang.

b. Penentuan produk yang akan dijual

Keripik singkong menjadi produk utama dengan berbagai varian rasa untuk menarik pasar yang lebih luas.

c. Perencanaan keuangan

Menyusun anggaran untuk membeli bahan baku, peralatan, dan biaya operasional lainnya.

d. Penentuan strategi pemasaran

Menentukan cara-cara promosi yang efektif, seperti melalui media sosial, penjualan langsung, atau kemitraan dengan toko-toko lokal. Dengan Perencanaan yang matang maka dapat membantu Ibu Ani untuk meminimalkan risiko dan memaksimalkan peluang yang ada.

2. Pengorganisasian (Organizing)

Pengorganisasian adalah proses penyusunan sumber daya manusia, material, dan finansial yang dibutuhkan untuk mencapai

tujuan usaha. Dalam pengelolaan usaha keripik singkong ini, beberapa kegiatan yang dilakukan Ibu Ani dalam pengorganisasian adalah:

1) Penataan struktur organisasi

Ibu Ani menyusun struktur organisasi usaha dengan membagi tugas dan tanggung jawab yang jelas untuk setiap bagian.

2) Pengelolaan sumber daya manusia

Mengelola karyawan dengan memberikan pelatihan yang diperlukan agar proses produksi berjalan lancar dan kualitas produk terjaga.

3) Pengelolaan bahan baku

Ibu Ani perlu memastikan ketersediaan bahan baku singkong yang cukup, serta pengelolaan gudang yang efisien. Pengorganisasian yang baik akan mempercepat proses produksi dan memastikan semua bagian dalam usaha berjalan sesuai dengan perencanaan.

3. Pelaksanaan (Actuating)

Pelaksanaan atau penggerakan adalah tahap di mana rencana yang telah disusun dijalankan secara nyata. Pada usaha keripik singkong Ibu Ani, tahap pelaksanaan mencakup:

a. Proses produksi

Ibu Ani harus memastikan bahwa bahan baku singkong diolah dengan baik, mulai dari pemotongan, perendaman, penggorengan, hingga pengemasan produk keripik singkong.

b. Manajemen waktu

Memastikan setiap tahapan produksi dilakukan dengan efisien dan tepat waktu agar produk dapat segera dipasarkan.

c. Pemasaran dan distribusi

Melaksanakan rencana pemasaran yang telah disusun sebelumnya, seperti menggunakan media sosial untuk memperkenalkan produk, atau menjalin hubungan dengan reseller dan pengecer. Pelaksanaan yang efektif akan memastikan bahwa rencana yang telah dibuat dapat diwujudkan dengan hasil yang maksimal.

4. Pengawasan (Controlling)

Pengawasan atau pengendalian adalah proses untuk memastikan bahwa kegiatan yang dilakukan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Dalam usaha keripik singkong ini, pengawasan dilakukan oleh Ibu Ani dengan cara:

a. Monitoring proses produksi

Ibu Ani memantau setiap langkah produksi untuk memastikan kualitas keripik singkong tetap terjaga, seperti mengawasi suhu minyak goreng dan kualitas bahan baku singkong.

b. Evaluasi penjualan

Memantau hasil penjualan untuk memastikan apakah produk terjual sesuai dengan target yang ditentukan, serta memeriksa feedback pelanggan.

c. Pengawasan keuangan

Melakukan pencatatan dan pengecekan terhadap pemasukan dan pengeluaran untuk memastikan tidak terjadi pemborosan.

Dengan adanya pengawasan yang ketat, Ibu Ani dapat mengetahui jika ada masalah dalam proses produksi atau penjualan dan bisa segera mengambil tindakan perbaikan.

5. Evaluasi dan Perbaikan (Evaluating and Improving)

Evaluasi merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari proses manajemen. Ibu Ani perlu melakukan evaluasi secara berkala terhadap setiap aspek usaha, seperti produksi, pemasaran, dan keuangan. Berdasarkan hasil evaluasi, Ibu Ani dapat melakukan perbaikan atau perubahan strategi untuk meningkatkan kinerja usaha keripik singkongnya. Misalnya, jika terjadi penurunan penjualan, Ibu Ani mungkin perlu mengevaluasi ulang strategi pemasaran dan mencari inovasi produk yang lebih menarik bagi konsumen.

Penerapan fungsi manajemen yang baik dan terstruktur akan memberikan dampak positif bagi keberlanjutan dan perkembangan usaha keripik singkong milik Ibu Ani di Desa Dasan Bagek. Dengan perencanaan yang matang, pengorganisasian yang efisien, pelaksanaan yang tepat, serta pengawasan yang berkelanjutan, Ibu Ani dapat mengelola UMKM ini dengan lebih efektif dan mencapai tujuan jangka panjang usaha. Selain itu, evaluasi dan perbaikan yang berkelanjutan akan memastikan usaha ini tetap relevan di pasar yang terus berkembang.

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang telah dilakukan, terdapat beberapa aspek penting yang perlu diperhatikan untuk mengembangkan usaha keripik singkong milik Ibu Ani. Beberapa strategi yang dapat diterapkan untuk memperbaiki kelemahan dan memanfaatkan peluang antara lain:

1. Diversifikasi Produk

Diversifikasi produk merupakan langkah yang penting untuk memperluas pasar. Selain varian rasa asli singkong, Ibu Ani dapat menambahkan variasi rasa baru seperti barbeque, keju, atau pedas manis, yang dapat menarik segmen pasar yang lebih besar dan lebih bervariasi. Diversifikasi ini akan meningkatkan daya saing produk di pasar yang semakin kompetitif.²³

2. Pemasaran Digital

Mengingat pesatnya perkembangan teknologi, pemasaran digital menjadi peluang yang harus dimanfaatkan oleh usaha ini. Pemasaran melalui platform media sosial seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp Business dapat membantu memperkenalkan produk kepada konsumen di luar pasar tradisional. Selain itu, menggunakan marketplace online seperti Tokopedia, Bukalapak, atau Shopee akan memberikan kesempatan untuk menjangkau konsumen di berbagai daerah, bahkan di luar pulau. Dengan demikian, usaha ini dapat berkembang lebih cepat dan lebih luas.

²³ Ibid

3. Pengelolaan Keuangan yang Lebih Baik

Salah satu kelemahan yang ditemukan adalah belum adanya sistem pembukuan yang terorganisir dengan baik. Ibu Ani disarankan untuk mengikuti pelatihan manajemen keuangan sederhana agar dapat mengelola arus kas dengan lebih baik, mencatat setiap transaksi dengan rapi, serta merencanakan pengeluaran dan pendapatan dengan lebih efisien. Dengan begitu, pengelolaan keuangan yang baik akan mempermudah pemantauan kinerja usaha dan pengambilan keputusan yang tepat.²⁴

4. Peningkatan Kapasitas Produksi

Salah satu tantangan yang dihadapi adalah kapasitas produksi yang terbatas. Untuk itu, disarankan agar Ibu Ani mencari sumber modal untuk membeli peralatan produksi yang lebih modern dan efisien. Mengajukan pinjaman usaha mikro kepada lembaga keuangan atau program pemerintah dapat menjadi solusi untuk mendapatkan tambahan modal yang diperlukan.²⁵

5. Kolaborasi dengan Mitra Lokal

Mengingat ketergantungan pada pasokan bahan baku singkong, Ibu Ani dapat menjalin kerja sama dengan kelompok tani atau koperasi desa untuk menjamin kestabilan pasokan bahan baku dengan harga yang stabil. Selain itu, kerjasama ini dapat memberikan keuntungan bersama bagi kedua belah

²⁴ Ibid

²⁵ Ibid

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai pengelolaan usaha keripik singkong milik Ibu Ani di Desa Dasan Bagek, ditemukan bahwa usaha ini memiliki potensi besar untuk terus berkembang, meskipun menghadapi berbagai tantangan yang perlu ditangani. Usaha ini berhasil memanfaatkan bahan baku lokal berupa singkong yang tersedia melimpah, dengan proses produksi yang sederhana namun menghasilkan produk berkualitas tinggi. Keripik singkong ini memiliki daya tarik tersendiri karena cita rasanya yang khas dan harga jual yang terjangkau. Usaha ini juga telah memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal dengan memberdayakan dua orang pekerja tetap dan mendukung petani singkong setempat sebagai pemasok bahan baku.

Secara keseluruhan, usaha keripik singkong milik Ibu Ani memiliki peluang besar untuk tumbuh menjadi usaha yang lebih besar dan lebih kompetitif. Namun, keberhasilan dalam mengembangkan usaha ini memerlukan upaya yang berkelanjutan dalam memperbaiki kelemahan, memanfaatkan peluang, serta mengatasi tantangan yang ada. Dengan pendekatan yang terstruktur dan dukungan yang tepat dari pemerintah, masyarakat, dan mitra lokal, usaha ini dapat menjadi contoh sukses pengelolaan UMKM yang berbasis potensi lokal dan berorientasi pada pembangunan ekonomi masyarakat.

Daftar Pustaka

- Adi, M. (2017). *Manajemen Hubungan Pemasok dan Distribusi*. Surabaya: Universitas Airlangga Press
- Adi, M. (2018). *Modal dalam Persaingan Pasar*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Adi, M. (2021). *Efisiensi Produksi dan Konsistensi Kualitas*. Jakarta: Mitra Wacana Media

- Bogdan, R. C., & Biklen, S. K. (2007). *Qualitative Research for Education: An Introduction to Theories and Methods* Boston: Pearson Education
- Dewi, R. (2019). *Pembiayaan Informal dan Dampaknya pada UMKM* (Surabaya: Universitas Airlangga Press
- Flick, U. (2018). *An Introduction to Qualitative Research* . London: SAGE Publications
- Hartono, R (2021). *Teknologi Pengolahan Makanan dan Daya Saing Produk*. Medan: USU Press
- Prabowo, Agus. (2022). *Tantangan Manajemen dalam Industri UMKM: Studi Kasus Usaha Keripik Singkong*. Surabaya: Penerbit Manajemen Usaha
- Putra, Bimo. (2023). *Daya Simpan dan Pemasaran Keripik Singkong di Berbagai Wilayah*. Mataram: Penerbit Manajemen Ritel
- Santosa, Budi. (2022). *Dampak Kurangnya Keterampilan Manajerial pada UMKM: Kasus Usaha Keripik Singkong*. Surabaya: Penerbit Akademika
- Santoso, B (2021). *Manajemen Rantai Pasokan dan Inovasi Produk*. Surabaya: Universitas Airlangga Press
- Santoso, B (2021). *Masalah Manajerial dalam Produksi Makanan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Sugianto, J., & Sugiharto, S. (2013). *Analisa Pengaruh Service Quality, Food Quality dan Price Terhadap Kepuasan Pelanggan Restoran Yung Ho Surabaya*. *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, 1(2), 1-10.
- Sutopo, H. B. (2015). *Metodologi Penelitian Kualitatif: Dasar Teori dan Praktik* Surabaya: Penerbit Universitas Airlangga
- Widodo, Joko. (2023). *Penyuluhan IPTEK dan Strategi Pemasaran untuk Pengembangan Komoditas Lokal*. Mataram: Penerbit Riset dan Pengembang.

Yin, R. K. (2018). *Case Study Research and Applications: Design and Methods* Thousand Oaks

Yolanda, C., & Hasanah, U. (2024). Peran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam pengembangan ekonomi Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(3), 170-186.