

**AGROINDUSTRI DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
KERUPUK KULIT SAPI MAK KALING DI KELURAHAN
TANGKERANG TENGAH KECAMATAN MARPOYAN
DAMAI KOTA PEKANBARU**

Oleh:

AMELIA KARTIKA
214210190

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Pertanian*



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2026**

AGROINDUSTRI DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
KERUPUK KULIT SAPI MAK KALING DI KELURAHAN
TANGKERANG TENGAH KECAMATAN MARPOYAN DAMAI KOTA
PEKANBARU

SKRIPSI

NAMA : AMELIA KARTIKA
NPM : 214210190
PROGRAM STUDI : AGRIBISNIS

KARYA TULIS ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN DALAM UJIAN
KOMPREHENSIF YANG DILAKSANAKAN PADA TANGGAL 17 APRIL
2026 DAN TELAH DISEMPURNAKAN SESUAI SARAN YANG TELAH
DISEPAKATI, KARYA ILMIAH INI MERUPAKAN SYARAT
PENYELESAIAN STUDI PADA FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS
ISLAM RIAU

MENYETUJUI

DOSEN PEMBIMBING



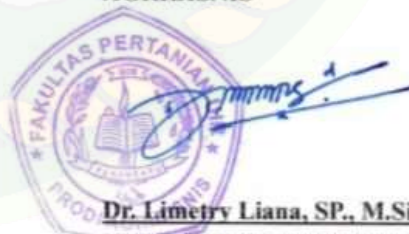
Assoc. Prof. Dr. Ir. Hj. Septina Elida, M. Si

DEKAN FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

KETUA PROGRAM STUDI
AGRIBISNIS



Dr. Ir. T. Edy Sabli, M.Si
NUPTK: 02537444645130083



Dr. Limetry Liana, SP., M.Si
NUPTK: 1762767668230290

KARYA ILMIAH INI TELAH DIUJI DAN DIPERTAHANKAN DALAM
UJIAN KOMPREHENSIF DI DEPAN PANITIA SIDANG FAKULTAS
PERTANIAN UNIVERSITAS ISLAM RIAU

TANGGAL 17 APRIL 2026

NO	NAMA	JABATAN	TANDA TANGAN
1.	Assoc. Prof. Dr. Ir. Septina Elida, M. Si	Ketua	
2.	Assoc. Prof. Dr. Fahrial, SP, SE, ME	Anggota	
3.	Assoc. Prof. Dr. Ir. Saipul Bahri, M. Ec	Anggota	
4.	Khairizal, SP., M. MA	Anggota	



UNIVERSITAS ISLAM RIAU

FAKULTAS PERTANIAN

الجامعة الإسلامية الريوية

Alamat: Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoyan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28284
Telp. +62 761 674674 Fax. +62761 674834 Email. fperta@uir.ac.id Website. www.uir.ac.id

Format : 4 - H

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau, Pekanbaru, tanggal 14 April 2026, Nomor: 167/FP-UIR /KPTS/2026, maka pada hari Jum'at tanggal 17 April 2026, telah dilaksanakan Ujian Skripsi Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau, Jenjang Studi S1, Tahun Akademik 2025/2026 berikut ini.

1. Nama : Amelia Kartika
2. NPM : 214210190
3. Program Studi : Agribisnis
4. Dengan Judul : Agroindustri Dan Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai kota pekanbaru
4. Waktu Ujian : 09.00 – 10.30 WIB
5. Tempat ujian : Ruang Seminar Agribisnis

Dengan keputusan Hasil Ujian Skripsi:

Lulus* / Lulus dengan Perbaikan* / Tidak Lulus*

* Coret yang tidak perlu.

Nilai Ujian:

Nilai Ujian Angka = 83,86 Nilai Huruf = A-

Tim Penguji Skripsi.

No	Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1	Assoc. Prof. Dr. Ir. Hj. Septina Elida, M.Si	Ketua	1.
2	Assoc. Prof. Dr. Fahrial, SP, SE, ME	Anggota	2.
3	Assoc. Prof. Dr. Ir. Saipul Bahri, M. Ec	Anggota	3.
4	Khairizal, SP., M. MA	Notulen	4.

Pekanbaru, 17 April 2026
Mengetahui
Dekan Fakultas Pertanian

Panitia Ujian
Ketua,



Dr. Ir. T. Edy Sabli, M.Si
NUPTK: 0253744645130083

Dr. Mardaleni, SP., M.Sc
NUPTK: 4158754655230100
Surat Kuasa Nomor: 273/A – UIR/5 – FP/2026

Kata Persembahan



“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”
(QS. Al-Baqarah: 286)

“Kemudian apabila engkau telah membulatkan tekad, maka bertawakallah kepada Allah SWT”
(QS. Ali ‘Imran: 159)

Segala puji syukur bagi Allah Subhanahu Wa Ta’ala atas limpahan rahmat, hidayah, serta kasih sayang-Nya yang tiada henti. Dalam setiap langkah, setiap lelah, dan setiap do’a yang terucap, penulis menyadari bahwa semua ini tidak lepas dari pertolongan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya. Sholawat dan salam senantiasa dilimpahkan kepada beliau Nabi Muhammad Shallahu Alaihi Wasallam, suri tauladan yang mulia, yang ajarannya menjadi cahaya penerang dalam setiap langkah kehidupan.

Teruntuk diriku, terima kasih karna telah bertahan sejauh ini dan menepati janji untuk menyelesaikan setiap langkah yang telah dimulai. Proses ini tidak selalu mudah, namun setiap kesulitan yang dihadapi menjadi saksi perjalanan panjang yang penuh dengan perjuangan, pengorbanan, air mata, dan harapan, serta memberikan pelajaran yang berharga tentang kesabaran dan ketekunan. Pencapaian ini adalah hadiah berharga yang patut dirayakan diri sendiri, pengingat bahwa meskipun sering merasa ragu akan kemampuan diri sendiri, diriku berhasil

melewati tantangan, bertahan, dan membuktikan bisa menyelesaikan semua yang telah dimulai.

Alhamdulillah, alhamdulillahhi rabbil'aalamiin

Karya sederhana ini kupersembahkan untuk mereka yang begitu berarti dan kucintai sepenuh hati:

Teruntuk Sumber Cahaya Hidupku (Ayahanda Suharto dan Ibu Ernawati)

Kupersembahkan sebuah karya kecil ini untuk orang tuaku tercinta. Terima kasih atas do'a yang tidak pernah putus. Terima kasih atas segala pengorbanan yang dilakukan tanpa pamrih untuk memberikan yang terbaik kepada penulis, apa yang penulis capai hari ini tidak terlepas dari doa, kesabaran, dan ketulusan hati yang telah diberikan selama ini. Terima kasih karena selalu percaya disaat penulis seringkali meragukan diri sendiri, bahkan disaat penulis mengalami hari-hari yang berat kalian selalu meyakinkan bahwa penulis mampu melewati setiap proses hingga sampai pada titik ini. Terima kasih telah memberikan dukungan, baik moril maupun materi. Segala pencapaian ini tidak akan terwujud tanpa doa dan usaha yang tiada henti menguatkan penulis. Semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat, kesehatan, memudahkan rezeki dan kebahagiaan yang tak pernah berakhir.

Teruntuk Diri Saya Sendiri (Amelia Kartika)

Maaf jika perjalanan ini terasa lebih lambat dari yang lain. Maaf untuk setiap langkah yang tertinggal. Namun, terima kasih karena tetap bertahan, meski keraguan dan rasa ingin menyerah sering datang. Terima kasih karena telah berjuang tanpa lelah dan terus bertahan sampai di titik ini. Terima kasih untuk tetap hidup dan merayakan dirimu sendiri. Untuk setiap air mata yang jatuh diam-diam, untuk setiap keluhan yang tidak pernah kamu ceritakan. Semoga raga ini tetap kuat dan tegar, mari terus tumbuh menjadi pribadi yang lebih baik setiap harinya.

Uni dan Uda Tersayang (Rita Suharto, Roni Suharto dan Bambang Suharto)

Kupersembahkan karya ini kepada uni dan uda tersayang, yang selalu hadir memberikan semangat, tempat berbagi tawa dan air mata, serta menjadi sumber kekuatan yang membuat penulis percaya bahwa tidak ada tantangan yang terlalu berat untuk dilewati. Terima kasih atas dukungan dan kasih sayang yang selalu

menyertai setiap langkah penulis hingga perjalanan ini mampu dilalui dengan segala pembelajaran berharga yang tidak akan pernah terlupakan.

Teruntuk Dosen Pembimbing, Ibu Assoc. Prof. Dr. Ir. Hj. Septina Elida, M.Si

Terima kasih sebesar-besarnya atas waktu, pemikiran dan ilmu yang telah ibu berikan dengan penuh kesabaran selama proses penyusunan skripsi ini. Setiap masukan, koreksi, dan motivasi yang ibu berikan bukan hanya membantu dalam penyusunan skripsi ini, tetapi juga menjadi sumber inspirasi dan pelajaran berharga dalam perjalanan hidup saya. Terima kasih atas bimbingan yang telah ibu berikan dari mulai penyusunan awal hingga persiapan seminar dan sidang akhir. Semoga Allah SWT senantiasa membalas segala kebaikan dan ilmu yang telah ibu berikan. Karya sederhana ini saya persembahkan sebagai wujud rasa hormat dan terima kasih yang tulus.

Dosen Penguji, Bapak Assoc. Prof. Dr. Fahrial, SP, SE, ME dan Bapak Assoc. Prof. Dr. Ir. Saipul Bahri, M. Ec)

Dengan penuh rasa hormat, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas segala masukan, saran, serta arahan yang telah Bapak berikan selama proses penyelesaian karya tulis ini. Setiap arahan dan koreksi menjadi bagian penting dalam penyempurnaan karya ini serta menjadi bekal berharga bagi penulis kedepannya. Semoga Allah SWT menjadikan setiap ilmu yang Bapak berikan sebagai amal jariyah yang terus mengalir pahalanya.

Dekan Bapak Prof. Dr. Ir. H. T. Edy Sabli, M.Si. Wakil Dekan Ibu Sisca Vaulina, SP., MP. Ketua Program Studi Agribisnis Ibu Dr. Limetry Liana, SP., M.Si. Sekretaris Program Studi Agribisnis Ibu Ilma Satriana Dewi, SP., M.Si, dan Staff Tata Usaha Fakultas Pertanian

Terima kasih atas segala bantuan, dukungan, dan pelayanan yang telah diberikan selama proses perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini.

Teruntuk Saudaraku Ica Delona Gustin Davanti dan Nise Oyagi Molla Defreta

Terima kasih telah menjadi sahabat dan tempat berbagi cerita yang selalu memberikan semangat dan dukungan dalam proses perkuliahan ini. Semoga Allah SWT senantiasa menjaga tali silaturahmi di antara kita, melimpahkan keberkahan, serta memudahkan setiap langkah kita ke depan.

Teruntuk Teman Seperjuanganku Khartarina Dwindia Gameswari, SP

Terima kasih karena sudah ada di setiap proses mulai dari awal penyusunan proposal sampai akhir hingga kita mendapatkan gelar S.P, banyak hal yang rasanya berat, tetapi karena kita jalani bersama semuanya terasa lebih ringan.

Terima kasih untuk setiap dukungan, cerita, dan waktu yang telah kita lewati bersama. Semua kebersamaan kita akan selalu penulis simpan sebagai kenangan yang berharga. Semoga apa yang kita perjuangkan ini bisa membawa kita ke masa depan yang lebih baik.

Teruntuk Sahabatku Linda Setiani

Terima kasih untuk setiap support yang telah diberikan di saat rasa lelah dan ragu sering datang, setiap kebersamaan, tawa dan cerita yang kita lalui memiliki arti yang sangat besar bagi penulis. Semoga kebaikan yang kamu berikan, dikembalikan Allah SWT dalam bentuk yang lebih indah dan semoga langkah kamu ke depan selalu dipenuhi hal-hal baik sesuai yang kamu harapkan.

BIOGRAFI PENULIS



Amelia Kartika lahir di Ujungbatu pada tanggal 21 April 2002, merupakan anak ke empat dari empat bersaudara dari pasangan Bapak Suharto dan Ibu Ernawati. Penulis telah menyelesaikan pendidikan pada jenjang Sekolah Dasar Negeri pada tahun 2015 di SDN 016 Ujungbatu. Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMPN 01 Ujungbatu dan selesai pada tahun 2018. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Atas (SMA) di SMAN 01 Ujungbatu dan selesai pada tahun 2021. Kemudian pada tahun 2021 penulis melanjutkan pendidikan ke Universitas Islam Riau Studi Strata Satu (S1) program studi Agribisnis di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau. Penulis melakukan penelitian dengan judul “Agroindustri Dan Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru” dibawah bimbingan ibu Assoc. Prof. Dr. Ir. Hj. Septina Elida, M.Si pada tanggal 17 April 2026 penulis dinyatakan lulus ujian komprehensif dan berhak mendapat gelar sarjana pertanian dari Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.

Amelia Kartika, S.P

ABSTRAK

AMELIA KARTIKA (214210190), Agroindustri Dan Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru. Dibawah Bimbingan Ibu Assoc. Prof. Dr. Ir. Hj. Septina Elida, M. Si selaku pembimbing.

Usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling merupakan salah satu usaha agroindustri yang telah berkembang dengan cukup baik dan sudah beroperasi lama sejak tahun 2006 hingga saat ini. Namun pengembangan usaha pada usaha kerupuk kulit Mak Kaling masih memerlukan strategi yang tepat agar mampu menjaga keberlangsungan dan meningkatkan daya saing usahanya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) Karakteristik pengusaha dan profil usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru. (2.) Analisis usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru. (3) Strategi pengembangan pada usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru. Penelitian ini dilakukan selama 6 bulan Oktober sampai Maret. Metode yang digunakan survey pada usaha kerupuk kulit sapi mak kaling Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru. Data yang digunakan primer dan sekunder hasil penelitian menunjukkan bahwa pengusaha berusia rata-rata 32 tahun, tingkat pendidikan SMA (11 tahun), memiliki pengalaman usaha selama 8 tahun, dan menanggung dua anggota keluarga. Total biaya produksi per periode mencapai Rp3.224.534 dengan output 48,50 kg kerupuk kulit sapi yang dijual seharga Rp150.000/kg, menghasilkan pendapatan kotor Rp7.275.000 dan pendapatan bersih Rp 4.050.466. Rasio efisiensi usaha sebesar 2,25 menunjukkan usaha ini layak dan menguntungkan, dengan nilai tambah Rp 67.271 per kilogram. Analisis SWOT menghasilkan skor faktor internal (kekuatan = 2,58; kelemahan = 0,49; total = 3,07) dan eksternal (peluang = 2,37; ancaman = 0,59; total = 2,96), yang menempatkan usaha pada kuadran I (strategi SO). Strategi prioritas yang direkomendasikan adalah mempertahankan kualitas produk dan memperkuat pemasaran melalui digital marketing serta menjalin kemitraan untuk memperluas jaringan distribusi, dengan skor STAS tertinggi sebesar 6,82. Dengan demikian, usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling memiliki potensi berkelanjutan asalkan didukung oleh manajemen usaha yang lebih modern dan pemanfaatan teknologi digital.

Kata Kunci: Kerupuk Kulit, Analisis Biaya, Strategi Pengembangan QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix)

ABSTRACT

AMELIA KARTIKA (214210190) Agroindustry and Business Development Strategy of Mak Kaling Beef Skin Crackers in Tangkerang Tengah Village, Marpoyan Damai Subdistrict, Pekanbaru City Supervised by Assoc. Prof. Dr. Ir. Hj. Septina Elida, M.Si.

Mak Kaling beef skin cracker business is one of the agroindustrial enterprises that has developed quite well and has been operating since 2006 until the present. However, its further development still requires appropriate strategies to ensure sustainability and enhance competitiveness. This study aims to: (1) identify the entrepreneur's characteristics and profile of the Mak Kaling beef skin cracker agroindustry in Tangkerang Tengah Village, Marpoyan Damai Subdistrict, Pekanbaru City; (2) analyze the business performance of the Mak Kaling beef skin cracker agroindustry; and (3) formulate a development strategy for this enterprise. The research was conducted over six months, from October to March, using a survey method focused on the Mak Kaling beef skin cracker business in Tangkerang Tengah Village. Both primary and secondary data were collected and analyzed. The results indicate that the entrepreneur is 32 years old on average, holds a senior high school education level (11 years of schooling), has 8 years of business experience, and supports two family dependents. Total production cost per production cycle amounts to IDR 3,224,534, yielding 48,50 kg of beef skin crackers sold at IDR 150,000/kg. This generates a gross income of IDR 7,275,000 and a net income of IDR 4,050,466 per cycle. The benefit-cost ratio (R/C ratio) of 2.25 confirms that the business is economically efficient and profitable, with a value-added of IDR 67.271 per kilogram. SWOT analysis yielded an internal factor score of 3.07 (strengths = 2.58; weaknesses = 0.49) and an external factor score of 2.96 (opportunities = 2.37; threats = 0.59), positioning the business in Quadrant I (SO strategy). The priority strategy recommended is to maintain product quality while strengthening digital marketing efforts and establishing partnerships to expand distribution networks. This strategy received the highest STAS score of 6.82. Therefore, the Mak Kaling beef skin cracker business demonstrates strong potential for sustainability, provided it adopts more modern business management practices and leverages digital technology effectively.

Keywords: Beef Skin Crackers, Cost Analysis, Development Strategy, QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix)

KATA PENGANTAR

Syukur alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah Subhanahu Wa Ta'ala, karena berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Agroindustri dan Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru”. Skripsi ini merupakan tugas akhir yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.

Dalam penulisan skripsi ini penulis banyak menerima saran dari pembimbing. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada Ibu Assoc. Prof. Dr. Ir. Hj. Septina Elida, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, pemikiran serta tenaga dalam memberikan arahan dan bimbingan dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada kedua orang tua serta pihak yang telah berpartisipasi dalam penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Untuk itu kritik dan saran dari berbagai pihak yang bersifat membangun, sangat penulis harapkan untuk perbaikan skripsi ini.

Pekanbaru, April 2026

DAFTAR ISI

Halaman

ABSTRAK	i
ABSTRACT.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah	7
1.3. Tujuan dan Manfaat Masalah.....	7
1.4. Ruang Lingkup Penelitian	9
II. TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1. Agroindustri dalam Perspektif Islam.....	11
2.2. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha	12
2.2.1. Karakteristik Pengusaha	12
2.2.2. Profil Usaha	14
2.3. Konsep Agroindustri.....	16
2.3.1. Pengertian Agroindustri.....	18
2.3.2. Bahan Baku	19

2.4. Analisis Usaha Agroindustri.....	21
2.4.1. Teknologi Produksi	22
2.4.2. Penggunaan Faktor Produksi	26
2.4.3. Biaya Produksi.....	29
2.4.4. Produksi	30
2.4.5. Pendapatan.....	31
2.4.6. Efisiensi	31
2.4.7. Nilai Tambah	32
2.5. Strategi Pengembangan Usaha	33
2.5.1. Konsep Strategi	33
2.5.2. Pengertian Pengembangan Usaha.....	34
2.5.3. Analisis Lingkungan Internal	35
2.5.4. Analisis Lingkungan Eksternal	36
2.5.5. Analisis SWOT.....	37
2.5.6. Analisis QSPM.....	38
2.6. Penelitian Terdahulu	39
2.7. Kerangka Berpikir Penelitian	45
III. METODOLOGI PENELITIAN	48
3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian	48
3.2. Teknik Pengambilan Responden	48
3.3. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data.....	48
3.4. Konsep Operasional	49

3.5. Analisis Data	53
3.5.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling	53
3.5.2. Analisis Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling	53
3.5.3. Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling.....	62
IV. GAMBARAN UMUM PENELITIAN	72
4.1. Letak Geografis	72
4.2. Demongrafis	72
4.2.1. Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur.....	73
4.2.2. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan	75
4.3. Mata Pencarian	76
4.4. Sarana dan Prasarana.....	76
4.5. Potensi Pertanian	77
4.6. Sarana dan Prasarana Peternakan.....	78
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	79
5.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling.....	79
5.1.1. Karakteristik Pengusaha dan Tenaga Kerja Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling	79
5.1.2. Profil Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling....	82
5.2. Analisis Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi.....	84
5.2.1. Teknologi Produksi	84
5.2.2. Penggunaan Faktor Produksi	87
5.2.3. Proses Produksi Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling	91

5.2.4. Biaya Produksi.....	99
5.2.5. Produksi	101
5.2.5. Pendapatan.....	101
5.2.5. Efisiensi	102
5.2.5. Nilai Tambah	102
5.3. Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling	114
5.3.1. Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal Usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling	104
5.3.2. Analisis QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix).....	118
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	124
6.1. Kesimpulan.....	124
6.2. Saran	125
DAFTAR PUSTAKA	127
LAMPIRAN.....	133

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Populasi Ternak Sapi Berdasarkan Kecamatan di Kota Pekanbaru, Tahun 2021-2023.....	2
2. Jumlah Ternak Sapi yang Dipotong Berdasarkan Kecamatan di Kota Pekanbaru, Tahun 2021–2023	3
3. Jumlah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Pekanbaru Menurut Kecamatan Tahun 2024	4
4. Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami	60
5. Matriks IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>)	64
6. Matriks EFAS (<i>External Factor Analysis Summary</i>)	66
7. Model Matriks SWOT	67
8. Matriks QSPM.....	71
9. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin Menurut Kelurahan di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru, Tahun 2023	73
10. Distribusi Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur di Kelurahan Tangkerang Tengah Kota Pekanbaru Tahun 2023.....	74
11. Jumlah Penduduk Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2023	75
12. Mata Pencarian Penduduk Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2023	76
13. Sarana dan Prasarana di Kelurahan Tangkerang Tengah, Tahun 2023	77
14. Distribusi Pengusaha dan Tenaga Kerja Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling, Tahun 2025	79
15. Distribusi Penggunaan Peralatan Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru, Tahun	

2025	85
16. Jumlah Tenaga Kerja Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Pada Tahun 2025.....	87
17. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Per Roses Produksi Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru, Tahun 2025.....	90
18. Total Biaya Produksi Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru, Tahun 2025.	100
19. Analisis Nilai Tambah Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru, Tahun 2025.	103
20. Matriks IFAS (<i>Internal Factor Analysis Summary</i>) Usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling.....	108
21. Matriks EFAS (<i>External Factor Analysis Summary</i>) Usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling.....	113
22. Matriks SWOT Usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling.....	116
23. Hasil Analisis QSPM Pada usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling Tahun 2025.....	119

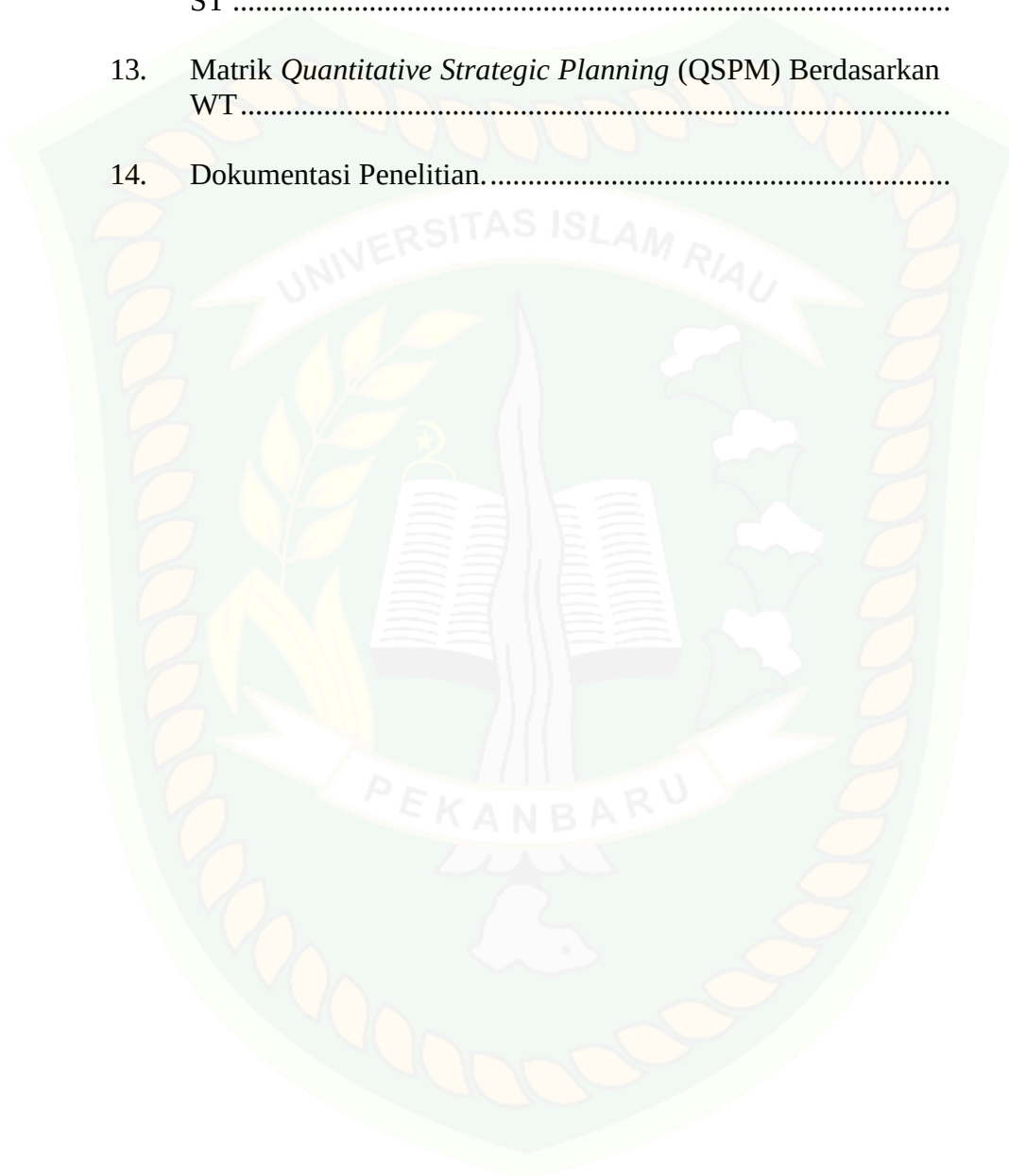
DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Proses Produksi Kerupuk Kulit Sapi	24
2. Kerangka Pemikiran	47
3. Diagram Analisis SWOT.....	68
4. Diagram Alur Proses Pembuatan Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling	91
5. Pencucian kotoran dari kulit sapi	92
6. Perebusan Tahap 1	93
7. Pembersihan Bulu	93
8. Perebusan Tahap 2.	94
9. Penghilangan Sisa Daging Pada Permukaan Kulit Bagian Dalam..	94
10. Percincangan Kulit Sapi Menjadi Lebih Kecil	95
11. Penjemuran Kulit Sapi	96
12. Penggorengan Tahap 1	96
13. Penggorengan Tahap 2	97
14. Penirisan Kerupuk Kulit Sapi.....	97
15. Pemberian Garam Pada Kerupuk Kulit Sapi.....	98
16. Pengemasan Kerupuk Kulit Sapi.....	98
17. Diagram Analisis SWOT Usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling ..	114

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Karakteristik Pengusaha dan Tenaga Kerja Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2025.	133
2. Profil Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2025.	133
3. Jumlah Tenaga Kerja Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2025.	134
4. Penyusutan Alat Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2025.	135
5. Total Biaya Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2025.	136
6. Total Produksi Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2025.	137
7. Nilai Tambah Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2025.	138
8. Tabulasi Kuesioner Faktor Internal Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2025.	139
9. Tabulasi Kuesioner Faktor Eksternal Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2025.	140
10. Matrik <i>Quantitative Strategic Planning</i> (QSPM) Berdasarkan SO.	141

11.	Matrik <i>Quantitative Strategic Planning</i> (QSPM) Berdasarkan WO.	142
12.	Matrik <i>Quantitative Strategic Planning</i> (QSPM) Berdasarkan ST	143
13.	Matrik <i>Quantitative Strategic Planning</i> (QSPM) Berdasarkan WT.....	144
14.	Dokumentasi Penelitian.....	145



BAB I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sektor pertanian memiliki peran yang sangat strategis dalam perekonomian nasional, karena menyumbang sebagian besar produk domestik bruto dan pendapatan ekspor. Oleh karena itu, sektor ini sering disebut sebagai tulang punggung ekonomi negara. Pemerintah juga memberikan perhatian serius terhadap pengembangan sektor ini, termasuk subsektor peternakan yang memiliki potensi besar untuk mendorong pertumbuhan ekonomi nasional secara lebih luas (Bukhtiarova dalam Hidayah 2022).

Subsektor peternakan merupakan salah satu sektor yang memiliki peran penting sebagai penyedia pangan, menciptakan lapangan pekerjaan serta penyumbang devisa bagi negara. Selain itu, sektor ini juga menjadi sumber bahan baku utama untuk berbagai industri pengolahan pangan dan non-pangan, seperti industri susu, daging, gelatin, serta industri kerajinan dan pangan olahan berbasis hasil samping ternak. Dari sekian banyak hasil samping tersebut, kulit sapi merupakan salah satu yang memiliki nilai ekonomi tinggi jika dimanfaatkan secara optimal (Muharam, 2023).

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), berikut ini menunjukkan data jumlah populasi ternak sapi berdasarkan Kecamatan di Kota Pekanbaru tahun 2021-2023. Kota Pekanbaru terdiri dari beberapa kecamatan, namun ternak sapi hanya ditemukan di beberapa kecamatan tertentu saja. Untuk penjelasan lebih lanjut mengenai populasi ternak sapi dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Populasi Ternak Sapi Berdasarkan Kecamatan di Kota Pekanbaru, Tahun 2021-2023

No	Kecamatan	Jumlah Sapi (Ekor)			Pertumbuhan (%)
		2021	2022	2023	
1	Payung Sekaki	73	75	40	(45,21)
2	Tuahmadani	87	74	175	101,15
3	Binawidya	77	70	70	(9,09)
4	Bukit Raya	127	95	43	(66,14)
5	Marpoyan Damai	76	72	97	27,63
6	Tenayan Raya	1.019	772	710	(30,32)
7	Sail	70	40	69	(1,43)
8	Rumbai	380	377	234	(38,42)
9	Rumbai Barat	395	713	618	56,46
10	Rumbai Timur	252	591	489	94,05
	Jumlah	2.556	2.879	2.545	(0,43)

Sumber: BPS Pekanbaru Dalam Angka, Tahun 2024

Pada Tabel 1 terlihat bahwa populasi ternak sapi di Kota Pekanbaru selama periode 2021-2023 mengalami fluktuasi. Jumlah populasi ternak sapi di Kota Pekanbaru mengalami peningkatan dari 2.556 ekor pada tahun 2021 menjadi 2.879 ekor pada tahun 2022, meningkat sekitar 12,64% dalam satu tahun. Namun, pada tahun 2023, jumlah populasi ternak sapi menurun menjadi 2.545 ekor sebesar 11,60% dalam satu tahun. Rata – rata pertumbuhan populasi ternak sapi, dari tahun 2021-2023 mengalami penurunan sebesar 0,43%.

Pada tahun 2021-2023, terlihat bahwa jumlah populasi ternak sapi yang terbanyak di Kota Pekanbaru terdapat pada Kecamatan Tenayan Raya yaitu sebesar 710 ekor pada tahun 2023 dan jumlah populasi ternak sapi yang paling sedikit terdapat pada Kecamatan Payung Sekaki hanya sebanyak 40 ekor pada tahun 2023. Sedangkan Kecamatan Marpoyan Damai berada di posisi ke-5 yang jumlah populasinya sebanyak 97 ekor pada tahun 2023, namun dengan jumlah

populasi yang sebanyak 97 ekor tersebut dapat mensupply bahan baku yaitu kulit sapi. Meskipun sempat mengalami sedikit penurunan pada tahun sebelumnya, jumlah populasi mengalami peningkatan kembali pada tahun 2023.

Selanjutnya, Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), Kota Pekanbaru tahun 2021-2023 menunjukkan data populasi ternak sapi di berbagai kecamatan di Kota Pekanbaru. Untuk penjelasan lebih lanjut mengenai jumlah ternak sapi yang dipotong dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Jumlah Ternak Sapi yang Dipotong Berdasarkan Kecamatan di Kota Pekanbaru, Tahun 2021–2023

No	Kecamatan	Jumlah Sapi (Ekor)			Pertumbuhan (%)
		2021	2022	2023	
1	Payung Sekaki	557	541	546	(0,97)
2	Bukit Raya	1.313	569	1.322	37,84
3	Marpoyan Damai	1.327	816	1.295	10,10
4	Tenayan Raya	847	346	970	60,60
5	Limapuluh	340	152	296	19,72
6	Sail	110	117	192	35,23
7	Pekanbaru Kota	300	157	348	36,99
8	Sukajadi	450	139	486	90,26
9	Senapelan	170	117	275	51,93
10	Rumbai	203	254	385	38,35
11	Rumbai Barat	205	241	295	19,98
12	Rumbai Timur	521	235	377	2,77
	Jumlah	6.343	3.684	6.787	21,17

Sumber: BPS Pekanbaru Dalam Angka, Tahun 2024

Pada Tabel 2 terlihat bahwa jumlah ternak sapi yang dipotong di Kota Pekanbaru pada tahun 2021-2023 mengalami fluktuasi. Jumlah populasi ternak sapi mengalami penurunan dari 6.343 ekor pada tahun 2021 menjadi 3.684 ekor pada tahun 2022, menurun sekitar 41,91% dalam satu tahun. Pada tahun 2023, jumlah populasi ternak sapi kembali meningkat menjadi 6.787 ekor sebesar

84,26% dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Secara keseluruhan, dari tahun 2021-2023 populasi ternak sapi memperoleh pertumbuhan total sebesar 21,17%.

Meskipun mengalami fluktuasi jumlah pemotongan sapi selama periode 2021–2023, dominasi Kecamatan Marpoyan Damai sebagai wilayah dengan volume pemotongan sapi tertinggi di Kota Pekanbaru. Kondisi ini turut mendukung tumbuhnya usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) pengolahan kulit sapi di wilayah tersebut, seperti usaha pembuatan kerupuk kulit sapi. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat Pada Tabel 3.

Tabel 3. Jumlah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Pekanbaru Menurut Kecamatan Tahun 2024.

No	Nama Kecamatan	Jumlah Usaha Mikro Keseluruhan			
		Jenis Usaha			Jumlah
		Mikro	Kecil	Menengah	
1	Sukajadi	1163	84	4	1251
2	Pekanbaru Kota	939	41	5	985
3	Sail	675	48	3	726
4	Limapuluh	1183	63	7	1253
5	Senapelan	946	70	5	1021
6	Rumbai Barat	798	83	5	886
7	Bukit Raya	2468	84	7	2559
8	Binawidya	2314	97	13	2424
9	Marpoyan Damai	3837	82	17	3936
10	Rumbai Timur	640	53	0	693
11	Tenatan Raya	2422	203	4	2629
12	Payung Sekaki	2457	93	24	2574
13	Rumbai	1753	67	9	1829
14	Tuah Madani	3815	247	6	4068
15	Kulim	934	73	0	1007
Total		26344	1388	109	27841

Sumber: Dinas Koperasi Kota Pekanbaru 2025

Berdasarkan Tabel 3 menunjukkan bahwa UMKM di Kota Pekanbaru Tahun 2024, terlihat bahwa struktur usaha di wilayah ini masih didominasi oleh usaha

mikro, yang mencerminkan karakteristik umum perekonomian daerah perkotaan berbasis usaha kecil dan menengah. Dari total 27.841 unit UMKM, sebanyak 26.344 unit (94,6%) merupakan usaha mikro, sedangkan usaha kecil dan menengah masing-masing hanya berkontribusi sebesar 5,0% dan 0,4%. Secara spasial, Kecamatan Tuah Madani mencatat jumlah UMKM tertinggi (4.068 unit), diikuti oleh Marpoyan Damai (3.936 unit). Meskipun tidak menempati peringkat pertama dalam jumlah total UMKM, keberadaan Marpoyan Damai sebagai wilayah dengan volume pemotongan sapi terbesar selama periode 2021–2023 memberikan indikasi kuat akan potensi pengembangan subsektor UMKM berbasis bahan baku kulit sapi, seperti usaha kerupuk kulit, yang dapat menjadi fokus strategis dalam penguatan ekonomi lokal berbasis sumber daya lokal.

Kulit sapi sebagai hasil samping dari pemotongan ternak atau yang dikenal makanan olahannya yaitu dengan sebutan kerupuk jangek. Kerupuk jangek merupakan salah satu jenis makanan tradisional khas Indonesia yang masih digemari hingga kini (Sari dkk, 2018). Terbuat dari kulit hewan ternak yang telah melalui proses pengolahan, kerupuk kulit sering disajikan sebagai cemilan maupun sebagai lauk sehari-hari yang dapat ditemukan di berbagai daerah. (Wahyudi, 2021). Pemanfaatan kulit sapi menjadi kerupuk jangek di Pekanbaru dapat diemukan pada usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling, yang telah lama beroperasi dan menjadi ciri khas daerah setempat.

Usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling merupakan salah satu usaha agroindustri yang telah berkembang dengan cukup baik dan sudah beroperasi lama sejak tahun 2006 hingga saat ini. Usaha ini dikelola oleh Pak Destizal yang

beralamat di Jalan Gelatik Kelurahan Tangkerang Tengah Kota Pekanbaru, Menariknya, Mak Kaling merupakan satu-satunya usaha yang berfokus pada produksi kerupuk kulit di daerah tersebut. Proses pembuatan kerupuk kulit di usaha ini masih menggunakan cara tradisional, didukung oleh pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki. Lokasi usaha ini cukup strategis, yaitu dekat dengan pasar tradisional yaitu pasar dupa dan toko perbelanjaan oleh-oleh Pekanbaru.

Seiring meningkatnya minat terhadap produk lokal bercita rasa khas, usaha Mak Kaling memiliki potensi yang menjanjikan dengan terbukanya kesempatan untuk memperluas jangkauan pasar ke toko oleh-oleh besar, baik di kota Pekanbaru maupun ke luar daerah. Kondisi ini dikarenakan adanya permintaan yang diperkirakan mengalami peningkatan terhadap produk olahan khas yang memiliki cita rasa lokal dan mutu yang dapat diandalkan. Maka untuk mendukung daya saing produk, usaha ini memiliki kemampuan untuk meningkatkan nilai tambah dari bahan baku kulit sapi menjadi produk kerupuk kulit sapi yang memiliki nilai ekonomi lebih tinggi dan memberikan peluang bagi pelaku usaha untuk memperoleh keuntungan. Oleh karena itu, untuk menjaga kesinambungan proses produksi, usaha ini telah menjalin kemitraan dengan Rumah Potong Hewan (RPH) sebagai penyedia bahan baku utama untuk membuat kerupuk kulit.

Tetapi meskipun usaha ini sudah berjalan dengan cukup lama dan memiliki potensi, namun masih terdapat beberapa kendala yang menghambat pengembangannya secara optimal, yaitu: (1) Kapasitas produksi yang masih terbatas. Usaha ini belum mampu memenuhi permintaan pasar dalam jumlah besar, sehingga pemasaran produk hanya bisa dipasarkan di sekitar lingkungan

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

lokal dan peluang untuk meningkatkan penjualan belum dimanfaatkan secara maksimal. (2) Penggunaan tenaga kerja belum optimal. Tenaga kerja dalam proses produksi belum mampu mendukung kegiatan produksi secara optimal karena harus menangani lebih dari satu kegiatan produksi, sehingga menyebabkan proses produksi menjadi kurang lancar. (3) Penggunaan teknologi yang masih sederhana dan belum memanfaatkan teknologi modern. Seluruh proses produksi masih dilakukan secara manual dengan tenaga manusia, dengan keterbatasan teknologi ini menyebabkan proses produksi menjadi kurang optimal dan memerlukan waktu lebih lama. (4) Adanya persaingan dengan produsen lain. Produk kerupuk kulit sapi sejenis sering bertambah seiring berjalannya waktu dengan menawarkan kualitas produk, harga, dan strategi pemasaran yang beragam sehingga sangat diperlukan strategi pengembangan yang tepat.

Pengembangan usaha pada usaha kerupuk kulit Mak Kaling masih memerlukan strategi yang tepat agar mampu menjaga keberlangsungan dan meningkatkan daya saing usahanya. Dari uraian diatas, terlihat bahwa usaha ini memiliki prospek yang cukup baik untuk dikembangkan. Namun demikian, diperlukan suatu analisis strategi pengembangan yang terstruktur dan tepat sasaran guna mendukung keberlanjutan usaha tersebut di masa yang akan datang. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Agroindustri dan Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana karakteristik pengusaha, karyawan dan profil usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru?
2. Bagaimana analisis usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru?
3. Bagaimana strategi pengembangan usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru?

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis:

1. Karakteristik pengusaha dan profil usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru.
2. Analisis usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru.
3. Strategi pengembangan pada usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru.

Adapun manfaat yang dapat diambil dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan peneliti dalam merumuskan strategi pengembangan usaha di sektor agroindustri dan sebagai sarana untuk mengimplementasikan berbagai konsep strategi yang telah disusun dan teori yang telah dipelajari selama proses perkuliahan di jurusan agribisnis.
2. Bagi pengusaha kerupuk kulit sapi mak kaling, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan pengambilan keputusan dalam merumuskan strategi pengembangan kerupuk kulit sapi di masa yang akan datang.
3. Bagi pemerintah, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi sebagai acuan bagi pemerintah dalam menyusun kebijakan yang mendukung pengembangan usaha di bidang agroindustri, khususnya dalam mendukung keberlanjutan usaha kerupuk kulit sapi.

1.4. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Rumah Usaha Kerupuk Kulit Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru. Penelitian ini berfokus pada kegiatan agroindustri dan strategi pengembangan kerupuk kulit sapi. Penelitian ini menganalisis:

- (1). Karakteristik pengusaha meliputi (umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga) dan profil usaha meliputi (sejarah usaha, skala usaha, modal usaha, dan tenaga kerja).
- (2). Usaha agroindustri kerupuk kulit meliputi: Penggunaan bahan baku dan bahan penunjang, teknologi produksi, faktor produksi, biaya produksi, pendapatan, efisiensi, dan nilai tambah.

(3). Strategi pengembangan usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru dengan menganalisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal usaha menggunakan matriks SWOT dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*).



BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Agroindustri dalam Perspektif Islam

Dalam Islam, manusia dianggap sebagai khalifah (pemimpin) di bumi yang memiliki tugas untuk menjaga dan mengelola sumber daya alam dengan bijaksana. Sumber daya alam, seperti tanah dan hasil pertanian, harus digunakan dengan cara yang tidak merusak lingkungan atau menghabiskan sumber daya secara berlebihan. Konsep *mizan* (keseimbangan) dalam Islam mengajarkan agar pengelolaan alam dilakukan secara berkelanjutan, termasuk dalam sektor agroindustri. Firman Allah Subhanahu Wa Ta'ala dalam Surah Al-Baqarah (2:164) Artinya: "Sesungguhnya dalam penciptaan langit dan bumi, silih bergantinya malam dan siang, kapal yang berlayar di laut membawa apa yang bermanfaat bagi manusia, dan apa yang diturunkan Allah dari langit berupa air yang menghidupkan bumi setelah matinya, dan segala macam binatang yang tersebar di bumi, serta pergantian angin dan awan yang tunduk kepada perintah-Nya, sesungguhnya terdapat tanda-tanda (kebesaran Allah) bagi kaum yang berpikir."

Allah Subhanahu Wa Ta'ala mengajak umat manusia untuk merenungkan ciptaan Allah di alam semesta sebagai tanda kebesaran-Nya, termasuk sumber daya alam yang dapat dimanfaatkan untuk kehidupan manusia. Dalam konteks agroindustri, ayat ini mengingatkan bahwa semua sumber daya alam di bumi, seperti tanah, air, dan tumbuh-tumbuhan, adalah anugerah dari Allah yang harus dikelola dengan bijaksana demi kebaikan umat manusia, tanpa merusak

keseimbangan alam. Sebagaimana firman Allah Subhanahu Wa Ta'ala Surah Al-An'am (6:141).

Artinya: “Dan Dialah yang menjadikan kebun-kebun yang berjunjung dan yang tidak berjunjung, pohon kurma, tanam-tanaman yang bermacam-macam buahnya, zaitun dan delima yang serupa (bentuk dan warnanya) dan tidak sama (rasanya). Makanlah dari buahnya (yang bermacam-macam itu) bila dia berbuah, dan tunaikanlah haknya di hari memetik hasilnya (dengan disedekahkan kepada fakir miskin); dan janganlah kamu berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang yang berlebih-lebihan”

2.2. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha

Karakteristik pengusaha dan profil usaha yang dianalisis dalam penelitian ini menjadi aspek-aspek yang penting dalam memahami berbagai aspek internal dan eksternal untuk keberhasilan suatu usaha yang dikelola. Keduanya menunjukkan interaksi yang saling mempengaruhi dalam ruang lingkup pengembangan usaha. Berikut adalah penjelasan tentang karakteristik pengusaha dan profil usaha.

2.2.1. Karakteristik Pengusaha

Caragih dalam Burano dan Siska (2019) menyatakan bahwa karakteristik adalah ciri atau sifat yang secara alami melekat pada diri seseorang, yang mencakup umur, jenis kelamin, ras/suku, pengetahuan, agama/kepercayaan, dan lain-lain. Adapun karakteristik pengusaha yang akan dianalisis meliputi umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah anggota keluarga.

1. Umur

Fitria Dina (2013), umur seseorang memengaruhi prestasi kerja atau kinerjanya. Semakin berat pekerjaan yang dilakukan, semakin dibutuhkan tenaga kerja yang kuat. Tenaga kerja yang kuat sangat dipengaruhi oleh umur. Seiring bertambahnya umur, kemampuan untuk bekerja akan menurun. Oleh karena itu, pekerjaan yang cukup berat umumnya dikerjakan oleh pekerja yang berusia antara 25 hingga 45 tahun.

Pengusaha yang berusia lebih dari 50 tahun cenderung lebih lambat dalam menerima pengetahuan atau inovasi baru yang disampaikan oleh penyuluh, dan biasanya hanya melakukan kegiatan yang sudah biasa dilakukan oleh masyarakat sekitar. Usia seseorang memengaruhi kinerja mereka. Semakin tua usia seseorang, maka semakin sulit bagi mereka untuk menerima dan memahami inovasi baru serta penerapan teknik baru di dunia pertanian.

Pengusaha yang lebih tua mungkin memiliki pola berpikir yang lebih tradisional dan lebih mudah merasa lelah. Sementara itu, pengusaha muda mungkin memiliki pengalaman dan keterampilan yang lebih sedikit, namun biasanya lebih maju dalam menghadapi inovasi baru dan relatif lebih kuat. Terkait dengan perilaku petani terhadap risiko, sikap yang lebih maju terhadap inovasi baru cenderung membentuk nilai-nilai perilaku pengusaha muda untuk lebih berani dalam mengambil risiko.

2. Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan adalah suatu proses yang dilakukan oleh seseorang untuk mengembangkan kemampuan, sikap, dan perilakunya, baik untuk kehidupan di

masa depan, melalui organisasi tertentu ataupun tidak. Tingkat pendidikan dapat diukur dengan dua indikator: 1) Dimensi pendidikan formal, yang mencakup SD, SMP, SMA, dan perguruan tinggi, serta 2) Dimensi pendidikan informal, yang diukur melalui sikap dan kepribadian yang terbentuk dari keluarga dan lingkungan.

Tingkat pendidikan cenderung memengaruhi cara berpikir sejauh mana seseorang menerima inovasi dan teknologi baru. Seseorang dengan pendidikan tinggi umumnya lebih cepat dalam mengadopsi teknologi. Sebaliknya, seseorang dengan pendidikan rendah cenderung lebih sulit untuk mengadopsi teknologi dengan cepat (Soekartawi, 2006).

Tingkat pendidikan mempengaruhi perubahan sikap dan kebiasaan dalam menjalani hidup sehat. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, semakin mudah bagi mereka atau masyarakat untuk mendapatkan informasi dan menerapkannya dalam perilaku serta gaya hidup sehari-hari, terutama dalam hal kesehatan. Pendidikan formal membentuk nilai pada seseorang, terutama dalam menerima hal-hal baru.

3. Pengalaman Berusaha

Pengalaman berusaha adalah lama waktu yang telah dilalui oleh seorang pengusaha dalam mengelola usahanya. Oleh karena itu, semakin lama seseorang berbisnis, semakin besar pula pengaruhnya terhadap keahliannya dalam mengelola usaha. Seiring berjalannya waktu, kemampuan seseorang dalam menjalankan usahanya akan semakin meningkat. Menurut Trisnaningsih dan Haryadi dalam Mustofa (2021), Lama seseorang berkarya dalam menerapkan keahliannya di

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

dapat diukur dari pengalaman yang telah dimilikinya. Pengalaman ini mencerminkan seberapa lama pengusaha terlibat dalam berbagai aktivitas atau proyek yang relevan dengan bidang keahlian mereka. Tambunan (2019) menjelaskan bahwa, semakin banyak pengalaman yang dimiliki oleh seorang pelaku usaha, maka semakin baik pula kemampuannya dalam mengelola usahanya.

4. Jumlah Tanggungan Keluarga

Menurut Hasyim (2006), jumlah tanggungan keluarga adalah salah satu faktor penting yang harus dipertimbangkan dalam menentukan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Semakin banyak tanggungan keluarga, semakin besar dorongan bagi pengusaha untuk melakukan berbagai aktivitas, terutama dalam upaya mencari dan meningkatkan pendapatan keluarga.

Semakin banyak anggota keluarga, semakin besar pula tanggung jawab dan kebutuhan hidup yang harus dipenuhi. Jumlah anggota keluarga ini akan memengaruhi keputusan yang diambil oleh pengusaha dalam menjalankan usahanya (Soekartawi, 1999).

2.2.2. Profil Usaha

Profil usaha adalah informasi rinci tentang sebuah perusahaan yang bertujuan agar masyarakat mengenal usaha tersebut. Informasi ini berguna sebagai promosi agar memperoleh keuntungan. Selain itu, profil usaha juga memiliki peran penting bagi calon investor yang ingin mengetahui lebih dalam mengenai potensi dan prospek usaha sebelum memutuskan untuk berinvestasi.

Dalam profil usaha, terdapat beberapa komponen penting yang harus tercantum, yaitu:

1. Sejarah Usaha

Sejarah usaha merupakan hal-hal yang berkaitan dengan asal mula dimulainya suatu usaha. Dalam sejarah usaha, biasanya terdapat informasi mengenai proses pendirian usaha tersebut serta alasan-alasan yang mendorong pengusaha untuk memulainya. Hal ini juga berlaku untuk usaha kecil menengah yang biasanya pada awalnya sejarah usaha dimulai dengan kemampuan (*Skill*) yang dimiliki dan tempat yang telah tersedia serta adanya modal untuk memulai usaha tersebut.

2. Skala Usaha

Menurut Junianto dkk (2023), skala usaha adalah kemampuan suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya, yang dapat dilihat melalui dua indikator utama: jumlah karyawan yang dipekerjakan dan besar pendapatan yang diperoleh perusahaan. Selain itu, skala usaha juga digunakan untuk menggambarkan seberapa besar ukuran usaha tersebut, apakah masih berada dalam kategori usaha mikro, kecil, atau telah berkembang menjadi usaha dengan skala menengah. Hal ini penting untuk menilai sejauh mana perkembangan usaha dan kapasitas yang dimiliki perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya.

3. Modal Usaha

Menurut Bahri dalam Utami, Sobriani dan Darmanto (2023) Modal usaha adalah dana yang digunakan untuk membiayai seluruh kebutuhan operasional suatu usaha, termasuk modal keahlian berupa keterampilan dan kompetensi

individu dalam menjalankannya. Modal mencakup seluruh asset baik yang bersifat langsung maupun tidak langsung yang dapat dimanfaatkan dalam proses produksi guna meningkatkan output yang dihasilkan.

4. Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah penduduk yang berada dalam batas usia kerja, di mana batas usia kerja ini berbeda-beda di setiap negara. Di Indonesia, penentuan usia kerja disesuaikan dengan kemampuan masing-masing individu, dengan tetap mempertimbangkan standar upah minimum yang harus diberikan kepada tenaga kerja tersebut (Mursalini, 2019)

Berdasarkan kualitas atau kemampuannya, tenaga kerja dibagi menjadi tiga kelompok, yaitu:

- a. Tenaga Kerja Terdidik: Kelompok ini mencakup individu yang memerlukan pendidikan formal yang sesuai dengan profesi mereka, seperti dokter, guru, bidan, dan sejenisnya.
- b. Tenaga Kerja Terampil: Tenaga kerja ini memerlukan pengalaman dan keterampilan tertentu, biasanya setelah mengikuti pelatihan atau kursus sebelumnya. Contoh dari kelompok ini adalah penjahit, tukang rias, dan tukang las.
- c. Tenaga Kerja Tidak Terdidik dan Tidak Terampil: Sering disebut sebagai tenaga kerja kasar, dimana kelompok ini tidak memerlukan keterampilan atau pendidikan khusus. Contohnya termasuk penjual koran

2.3. Konsep Agroindustri

Agroindustri dalam artian yang lebih luas adalah berbagai aktivitas industri yang memproses hasil pertanian untuk memberikan nilai tambah dan lebih mengutamakan kualitas produk (*quality oriented*). Tujuan utamanya yaitu untuk mengolah produk pertanian, baik itu berupa tumbuhan, hewan, maupun mikroba yang berguna untuk meningkatkan nilai ekonomi dan kualitas produk tersebut (Dwiyono, 2019)

Menurut Midayanto dalam Suprianto (2020), Agroindustri dapat didefinisikan dalam dua aspek. Pertama, agroindustri merupakan industri yang menggunakan produk pertanian sebagai bahan baku utamanya. Kedua, agroindustri dipandang sebagai bagian dalam proses pembangunan yang berfungsi sebagai jembatan antara pembangunan sektor pertanian dan tahap selanjutnya dalam pembangunan industri.

Dalam konteks sistem agribisnis, agroindustri yaitu salah satu subsistem yang memiliki peran penting dalam mengolah dan mengubah bahan-bahan hasil pertanian (seperti bahan makanan, kayu, dan serat) menjadi barang setengah jadi yang siap konsumsi, serta barang atau bahan yang digunakan dalam proses produksi industri, seperti traktor, pupuk, pestisida, mesin pertanian, dan sebagainya.

Industri kecil adalah jenis usaha yang sudah berdiri sendiri, usaha ini dijalankan secara individu oleh seseorang atau badan usaha yang tidak termasuk anak perusahaan atau cabang dari perusahaan besar atau menengah, baik itu

secara langsung maupun tidak langsung, dan usaha tersebut dapat memenuhi kriteria tertentu sebagai usaha kecil (Undang-Undang RI No. 20, 2008).

Industri kecil memiliki beberapa potensi dan keunggulan daya saing, antara lain:

1. Industri kecil tersebar di seluruh daerah dengan berbagai macam jenis usaha. Hal ini disebabkan karena sebagian besar industri kecil muncul untuk memenuhi kebutuhan (*agregat demand*) yang ada di wilayahnya masing-masing.
2. Industri kecil menjalankan usaha dengan adanya investasi modal dan aset tetap yang minim. Mayoritas modal digunakan untuk kebutuhan modal kerja. Karena risiko yang dihadapi relatif rendah, industri kecil ini memiliki kemampuan beradaptasi yang tinggi untuk masuk dan keluar dari pasar.
3. Beberapa industri kecil dapat digolongkan sebagai padat karya (*labor intensive*) karena penggunaan teknologi yang sederhana. Peran kontribusi tenaga kerja terhadap nilai tambah cukup besar. Oleh karena itu, distribusi pendapatan pun bisa lebih merata.

Berdasarkan jumlah unit perusahaan, industri dapat dibedakan menjadi beberapa kategori, yaitu:

1. Industri rumah tangga yang memiliki 1-4 orang tenaga kerja.
2. Industri kecil yang memiliki 5-19 orang tenaga kerja.
3. Industri menengah yang memiliki 20-99 orang tenaga kerja.
4. Industri besar yang memiliki lebih dari 100 orang tenaga kerja.

Dalam kegiatan agroindustri, bahan yang digunakan dalam proses produksi pada umumnya dibedakan menjadi dua jenis, yaitu bahan baku dan bahan penunjang. Oleh karena itu, pemahaman terhadap kedua jenis bahan tersebut menjadi penting untuk mendukung kelancaran dan keberhasilan proses produksi.

2.3.1. Pengertian Agroindustri

Agroindustri adalah salah satu sarana untuk meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat. Selain itu, aktivitas industri juga berkaitan erat dengan upaya dalam mengembangkan kualitas sumber daya manusia serta kemampuan dalam mengelola sumber daya alam secara efisien. Industri sendiri dapat dipahami sebagai kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi, maupun barang jadi menjadi produk yang memiliki nilai guna lebih tinggi (Sumaatmaja dalam Yulianti dan Prihtanti, 2020).

Menurut Sukardi (2011), Agroindustri merupakan suatu kegiatan industri yang berfokus pada pengolahan hasil-hasil pertanian menjadi produk yang memiliki nilai tambah. Proses ini tidak hanya mencakup pengolahan bahan mentah, tetapi juga mencakup tahapan penting lainnya seperti pengemasan dan distribusi produk. Agroindustri juga melibatkan seluruh mata rantai kegiatan, mulai dari tahap hulu seperti penyediaan bahan baku pertanian hingga ke tahap hilir berupa pemasaran dan konsumsi.

Maryam dkk (2020), menyatakan bahwa agroindustri adalah suatu aktivitas ekonomi yang meliputi pengolahan bahan mentah hasil pertanian baik tanaman pangan, tanaman non-pangan, hasil ternak, maupun hasil perikanan

menjadi produk olahan yang memiliki nilai tambah. Proses agroindustri tidak hanya mencakup perubahan fisik bahan baku menjadi barang jadi, tetapi juga melibatkan kegiatan pendukung seperti pengemasan, penyimpanan, pengawetan, distribusi, dan pemanfaatan ilmu serta teknologi.

2.3.2. Bahan Baku

Bahan baku merupakan salah satu faktor yang sangat penting untuk kelancaran proses produksi. Jika persediaan bahan baku melebihi kebutuhan, hal ini akan menyebabkan biaya tambahan atau biaya penyimpanan yang tinggi. Sebaliknya, jika jumlah persediaan terlalu sedikit, dapat mengakibatkan kerugian, seperti terganggunya proses produksi dan hilangnya peluang untuk mendapatkan keuntungan, terutama jika permintaan yang sebenarnya melebihi perkiraan (Wintolo, 2018).

Bahan baku yang mencukupi sangat berpengaruh terhadap efektivitas jalannya sistem kerja dalam agroindustri, terutama pada tahap pengolahan. Jika proses pengolahan dilakukan dengan baik serta didukung oleh pasokan bahan baku yang stabil, maka hasil produksi tidak hanya dapat meningkat dari sisi jumlah, tetapi juga kualitasnya, sehingga keberlangsungan produksi dapat terus terjaga. Oleh karena itu, bahan baku menjadi komponen utama yang harus tersedia, salah satunya berupa kulit sapi mentah yang digunakan sebelum melakukan proses produksi, karena keberadaan bahan baku sangat penting dalam setiap rangkaian proses produksi itu sendiri.

Bahan penunjang adalah berbagai jenis material, alat, atau sumber daya yang digunakan untuk mendukung dan memperlancar suatu proses, kegiatan, atau

sistem tertentu. Fungsi dari bahan penunjang adalah untuk meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan kualitas hasil dari kegiatan yang dilaksanakan.

Menurut Pasal 1 ayat (3) Permenperin 21 Tahun 2021, bahan penolong atau penunjang adalah bahan yang digunakan sebagai pelengkap dalam proses agroindustri untuk menghasilkan produk dengan fungsi yang optimal sesuai dengan parameter yang diharapkan.

Pengelolaan bahan baku dan bahan penunjang termasuk ke dalam pengelolaan persediaan (*inventory management*). Persediaan diartikan sebagai kemampuan perusahaan dalam mengatur dan mengelola kebutuhan akan bahan mentah, barang setengah jadi, dan barang jadi, sehingga barang-barang tersebut selalu tersedia untuk memenuhi kebutuhan setiap konsumennya. Persediaan dapat dibagi menjadi empat jenis, yaitu:

1. Persediaan bahan mentah, yang mencakup semua bahan dasar yang telah dibeli oleh perusahaan tetapi belum diproses. Bahan ini biasanya diperoleh dari pemasok atau sumber daya alam.
2. Persediaan barang setengah jadi, yaitu bahan yang sedang dalam proses produksi tetapi belum selesai dan akan diproses lebih lanjut menjadi barang jadi.
3. Persediaan untuk pemeliharaan/perbaikan/operasional, yang merupakan persediaan yang disiapkan oleh perusahaan untuk pemeliharaan mesin, perbaikan, dan operasional, guna memastikan mesin berfungsi dengan baik.
4. Persediaan barang jadi, yaitu barang yang telah menyelesaikan seluruh proses produksi dan siap untuk dijual kepada konsumen (Zaeni, 2021).

2.4. Analisis Usaha Agroindustri

Analisis usaha bertujuan untuk mengurangi risiko yang mungkin terjadi selama pelaksanaan usaha, sehingga hasil yang diharapkan dapat tercapai dengan maksimal dan keuntungan yang optimal. Selain itu, dengan analisis ini pengusaha dapat merencanakan langkah-langkah yang tepat untuk mengatasi potensi hambatan, baik dari faktor eksternal seperti perubahan pasar maupun dari faktor internal seperti ketidakefisienan operasional. Dengan demikian, analisis usaha berfungsi sebagai alat untuk mengidentifikasi masalah sejak dini dan merumuskan solusi yang efektif guna mencapai tujuan usaha. Adapun beberapa hal yang termasuk dalam analisis usaha dalam penelitian, antara lain:

2.4.1. Teknologi Produksi

Teknologi dalam kegiatan produksi meliputi peralatan dan mesin yang digunakan dalam setiap tahapan proses, mulai dari pembuatan hingga pengemasan produk akhir (Fahrial & Zira, 2023). Teknologi produksi digunakan di berbagai sektor seperti pertanian, makanan, manufaktur, dan industri lainnya. Penerapan teknologi dalam proses produksi berperan dalam menjaga konsistensi mutu produk serta meningkatkan kapasitas produksi. Dalam industri makanan, misalnya, teknologi produksi dapat berupa mesin pengolah bahan, alat pengemas, hingga sistem pengering otomatis yang membantu mempercepat dan menyederhanakan alur kerja. Semakin tinggi tingkat teknologi yang digunakan, biasanya semakin besar pula jaminan atas kualitas produk.

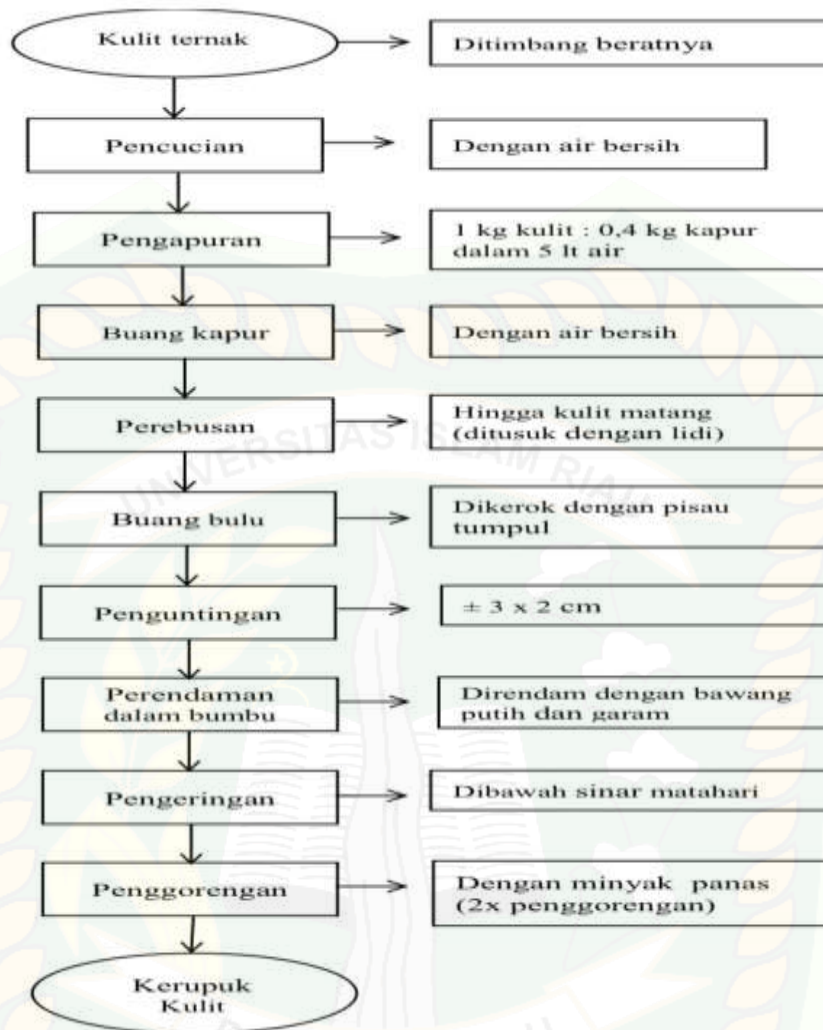
Namun demikian, pemilihan teknologi harus disesuaikan dengan skala usaha, kebutuhan pasar, serta sumber daya yang tersedia. Teknologi yang terlalu

canggih dan tidak sebanding dengan kapasitas produksi dapat menjadi beban biaya yang tidak efisien bagi pelaku usaha kecil atau menengah. Teknologi yang digunakan akan sangat memengaruhi bagaimana proses produksi dijalankan. Oleh karena itu, penting untuk memahami konsep proses produksi itu sendiri dalam kaitannya dengan pemanfaatan teknologi secara tepat guna.

Menurut Assauri (2016), Proses produksi adalah suatu kegiatan yang melibatkan tenaga kerja, bahan, dan peralatan untuk menciptakan produk yang bermanfaat. Proses ini melibatkan aliran dari bahan mentah menjadi produk akhir, dengan urutan operasi yang digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa yang tetap konsisten.

Proses produksi tidak sekadar mengubah input menjadi output, tetapi juga berfokus pada upaya untuk menemukan metode yang dapat memproduksi produk sesuai dengan kebutuhan pelanggan dan spesifikasi yang ditetapkan, sambil tetap memperhatikan batasan biaya dan aspek manajerial lainnya (Sentosa dan Trianti, 2017). Proses produksi yang berjalan dengan baik dan lancar adalah harapan semua pelaku usaha, karena keberhasilan atau kegagalan dalam pelaksanaan proses tersebut akan berdampak pada kualitas produk yang dihasilkan.

Kulit sapi termasuk bahan baku yang paling banyak digunakan dalam industri kerupuk kulit karena memiliki luas yang besar dan ketersediaannya yang melimpah (Rotinsulu, 2023). Berikut adalah proses pembuatan kerupuk kulit sapi.



Gambar 1. Proses Produksi Kerupuk Kulit Sapi
Sumber : Amertaningtyas, 2011

Proses pembuatan kerupuk kulit sapi yaitu sebagai berikut:

- Kulit Ternak

Bahan baku berupa kulit sapi atau kerbau ditimbang terlebih dahulu untuk mengetahui jumlah yang akan diolah.

- Pencucian

Kulit dicuci menggunakan air bersih dengan tujuan menghilangkan kotoran, darah, dan sisa daging yang masih menempel.

- Pengapuran

Kulit direndam dalam larutan kapur dengan perbandingan 1 kg kulit, 0,4 kg kapur, dan 5 liter air. Proses ini bertujuan melonggarkan pori-pori kulit sehingga memudahkan penghilangan bulu.

- Pembuangan Kapur

Setelah proses pengapuran, kulit dicuci kembali menggunakan air bersih untuk menghilangkan sisa kapur.

- Perebusan

Kulit direbus hingga matang dengan ciri teksturnya empuk saat ditusuk menggunakan lidi. Perebusan juga berfungsi mengurangi bau serta melunakkan kulit.

- Pembuangan Bulu

Bulu yang masih menempel di kulit dihilangkan dengan cara dikerok menggunakan pisau tumpul.

- Penguntingan

Kulit yang sudah bersih dipotong dengan ukuran kurang lebih 3 x 2 cm agar seragam.

- Perendaman dalam Bumbu

Potongan kulit direndam dalam bumbu yang terdiri dari bawang putih dan garam untuk memberikan cita rasa.

- Pengeringan

Potongan kulit yang telah dibumbui dijemur di bawah sinar matahari sampai kering sempurna.

- Penggorengan

Kulit yang sudah kering digoreng dalam minyak panas dengan proses penggorengan sebanyak dua kali sehingga menghasilkan kerupuk yang mengembang dan renyah.

- Kerupuk Kulit

Produk akhir berupa kerupuk kulit yang siap dikonsumsi atau dipasarkan.

2.4.2. Penggunaan Faktor Produksi

Faktor produksi adalah segala bentuk sumber daya yang berasal dari alam maupun hasil ciptaan manusia, yang dapat digunakan dalam proses menghasilkan barang dan jasa. Sumber daya ini berperan penting dalam mendukung kegiatan produksi guna memenuhi kebutuhan manusia. Tingkat ketersediaan faktor produksi dalam suatu perekonomian akan memengaruhi kemampuan suatu negara dalam memproduksi barang dan jasa (Karmini, 2018).

Ikhwan dan Aryanti tahun 2018, berpendapat bahwa dalam proses produksi, produsen memanfaatkan berbagai faktor produksi untuk menghasilkan barang dan jasa. Berdasarkan keterkaitannya dengan jumlah output yang dihasilkan, faktor produksi dapat diklasifikasikan menjadi faktor tetap (*fixed input*) dan faktor variabel (*variable input*).

Dalam menjalankan usahanya, seorang pengusaha tidak hanya memerlukan keterampilan dalam proses produksi, tetapi juga dituntut memiliki kemampuan manajemen yang baik. Berbagai sumber daya yang sangat penting untuk dikelola secara efektif agar kegiatan produksi dapat berlangsung secara efisien, berdaya saing, dan berkelanjutan. Jika seluruh faktor produksi digunakan

secara optimal, maka peluang untuk meningkatkan volume produksi, efisiensi biaya, dan keuntungan akan semakin besar. Oleh karena itu, kemampuan pengusaha dalam merancang strategi pengelolaan yang tepat menjadi kunci penting dalam menjaga daya saing dan pertumbuhan usaha di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif.

a. Lahan

Tanah merupakan salah satu faktor produksi yang berperan sebagai tempat berlangsungnya kegiatan produksi, khususnya dalam bidang pertanian. Perannya sangat penting karena menjadi lokasi utama di mana proses produksi dilakukan dan hasilnya diperoleh. Keberadaan tanah memiliki nilai strategis, yang tercermin dari besarnya imbalan atau sewa yang diperoleh, seiring dengan permintaan dan penawaran yang ada di masyarakat (Mubyarto, 2006).

b. Penggunaan Bahan Baku

Bahan baku adalah komponen yang paling penting dalam proses produksi agroindustri yang berfungsi sebagai material utama untuk menghasilkan produk akhir. Ketersediaan bahan baku yang sesuai sangat berpengaruh terhadap efektivitas sistem kerja agroindustri, khususnya pada tahap pengolahan. Proses pengolahan yang berjalan dengan baik akan berdampak pada peningkatan jumlah produksi usaha (Sulistioningrum dkk, 2022). Bahan yang digunakan dalam proses produksi ada dua jenis, yaitu:

- 1) Bahan baku langsung (*direct material*), yaitu bahan pokok utama yang sangat menentukan terbentuknya produk jadi. Bahan baku ini berfungsi sebagai komponen utama yang secara langsung menyusun barang yang diproduksi.

- 2) Bahan baku tidak langsung (*indirect material*), yakni bahan pelengkap yang berperan dalam mendukung proses produksi, namun tidak secara langsung menjadi bagian dari produk akhir yang dihasilkan perusahaan.

Bahan pendukung adalah jenis bahan mentah yang digunakan selama proses produksi, di mana bahan tersebut mengalami perubahan bentuk selama proses berlangsung. Hartoko menyatakan bahwa bahan pendukung adalah komponen dasar yang dibutuhkan dalam proses produksi guna menghasilkan suatu produk. Selanjutnya, Ratnasari mengemukakan bahwa bahan pendukung merupakan barang yang akan diproses dan diubah menjadi produk akhir (Pratama dan Riyanto dalam Parinding dkk, 2025).

Ketersediaan bahan pendukung dalam jumlah yang memadai menjadi faktor penting untuk kelancaran proses produksi, baik pada perusahaan jasa maupun manufaktur. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan perencanaan kebutuhan bahan pendukung secara tepat agar kegiatan produksi dapat berlangsung tanpa hambatan. Melalui perencanaan yang terstruktur, pemanfaatan bahan pendukung dapat dioptimalkan sehingga mampu meningkatkan efisiensi serta efektivitas operasional perusahaan (Parinding dkk, 2025).

c. Tenaga Kerja

Tenaga kerja pertanian di Indonesia terbagi menjadi dua, yaitu pada usaha pertanian rakyat dan pada perusahaan pertanian besar seperti perkebunan, kehutanan, dan peternakan. Perbedaan ini penting karena tenaga kerja pada pertanian rakyat umumnya berasal dari keluarga petani sendiri seperti suami, istri, dan anak yang terlibat langsung dalam proses produksi tanpa imbalan berupa

upah, melainkan sebagai bentuk kontribusi keluarga terhadap usaha tani (Mubyarto, 2006)

d. Modal

Modal merupakan sejumlah uang maupun persediaan barang seperti bahan baku, barang setengah jadi, dan barang jadi. Modal dalam bentuk uang dapat dipinjamkan dengan imbalan berupa bunga (Djoyodipuro dalam Ikhwan dan Aryanti, 2018). Modal adalah kekayaan berupa dana tunai yang digunakan untuk membeli bahan baku dan membayar tenaga kerja selama proses produksi berlangsung. Modal ini berfungsi untuk mendanai kegiatan operasional harian perusahaan dan diharapkan dapat kembali dalam jangka waktu pendek.

2.4.3. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah aspek penting dalam analisis ekonomi suatu perusahaan, yang mencakup semua pengeluaran yang dikeluarkan untuk mendapatkan faktor-faktor produksi yang diperlukan dalam proses pembuatan barang atau penyediaan jasa. Ini meliputi biaya bahan baku, tenaga kerja, peralatan, serta biaya lain yang berhubungan dengan kegiatan operasional perusahaan. Memahami biaya produksi sangat penting karena dapat membantu perusahaan dalam menilai seberapa efisien operasionalnya, mengukur tingkat profitabilitas, dan merencanakan strategi bisnis yang tepat (Nabilla, 2024)

Menurut Lukman dkk (2021), biaya produksi merupakan total pengeluaran yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan untuk memproduksi atau memperoleh barang dan jasa. Pengeluaran ini terdiri dari beberapa komponen, seperti biaya bahan baku, upah tenaga kerja, dan biaya overhead lainnya yang diperlukan dalam

proses produksi. Tujuan dari biaya produksi adalah untuk menghasilkan produk yang diharapkan dapat memberikan manfaat ekonomi atau keuntungan di masa depan.

1. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah keseluruhannya tidak berubah, terlepas dari apakah kegiatan usaha meningkat atau menurun. Di dalam kategori biaya ini termasuk biaya penyusutan untuk bangunan, mesin, kendaraan, dan aset tetap lainnya, gaji dan upah yang dibayarkan secara tetap, biaya sewa, biaya asuransi, pajak, serta biaya lain yang tidak terpengaruh oleh tingkat penjualan (Putri, 2022)
2. Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan, sedangkan biaya per unit tetap konstan. Biaya ini berperan sebagai faktor penentu dalam perhitungan profit, dan analisis biaya dalam perusahaan sangat krusial untuk menetapkan arah dan kebijakan yang akan diambil oleh manajemen.

2.4.4. Produksi

Produksi adalah suatu proses yang mengubah input menjadi output, mencakup seluruh aktivitas yang menciptakan barang atau jasa, serta semua kegiatan pendukung yang membantu menghasilkan produk tersebut. Perubahan input ke output ini menghasilkan barang atau jasa yang memiliki manfaat atau nilai lebih dibanding bahan awalnya (Budiartami dan Wijaya, 2019)

Produksi adalah suatu kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan manfaat dengan mengaitkan berbagai faktor produksi, seperti modal, tenaga kerja, dan teknologi. Secara umum, produksi merupakan proses penciptaan barang dan

jasa yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Menurut Zikwan dan Susanti (2020), Tidak mungkin terjadi kegiatan konsumsi, distribusi, atau perdagangan barang dan jasa tanpa melalui proses produksi terlebih dahulu. Produksi adalah langkah yang dilakukan untuk menghasilkan barang dan jasa, atau untuk meningkatkan nilai (*utility*) dari suatu benda

2.4.5. Pendapatan

Menurut Ramadhan dkk (2023), Pendapatan merupakan total penerimaan yang diperoleh dari hasil penjualan barang dan jasa dalam suatu unit usaha. Istilah pendapatan (*revenue*) berbeda dengan penghasilan (*income*). Pendapatan (*revenue*) merupakan jumlah yang belum dikurangi oleh biaya dan beban, sedangkan penghasilan adalah pendapatan bersih yang telah dikurangi dengan beban dan biaya.

Pendapatan dibedakan menjadi dua jenis, yaitu:

1. Pendapatan kotor merupakan total penerimaan dari nilai seluruh produksi yang diterima sebelum dikurangi pengeluaran dan biaya-biaya.
2. Pendapatan bersih merupakan total penerimaan dari nilai seluruh produksi yang diterima setelah dikurangi pengeluaran dan biaya-biaya.

2.4.6. Efisiensi

Menurut Alawiyah dalam Safira (2021), ada empat cara untuk mengetahui efisiensi dalam suatu usaha, yaitu efisiensi ekonomi dan finansial, efisiensi teknis, efisiensi politis, dan efisiensi administratif. Keempat jenis efisiensi ini biasanya dilakukan sebelum usaha dimulai. Efisiensi sendiri berarti kemampuan untuk memperoleh hasil yang maksimal dengan menggunakan biaya yang seminimal

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

mungkin. Damara dkk (2021), menyatakan bahwa efisiensi dalam suatu usaha memiliki keterkaitan dengan tingkat pendapatan yang diperoleh. Semakin tinggi efisiensi yang dicapai oleh suatu usaha, maka semakin besar pula pendapatan yang dihasilkan.

2.4.7. Nilai Tambah

Nilai tambah adalah selisih antara nilai suatu produk sebelum dan sesudah melalui proses produksi, yang menghasilkan produk siap jual. Proses ini tidak hanya memberikan pendapatan bagi agroindustri, tetapi juga berkontribusi pada peningkatan ekonomi masyarakat di sekitarnya. Selain itu, kegiatan produksi ini menciptakan lapangan kerja dan berpotensi mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia (Yosifani, 2021).

Menurut Putri dan Wijayanti (2023), Nilai tambah adalah peningkatan nilai suatu komoditas yang terjadi akibat proses pengolahan, pengangkutan, atau penyimpanan dalam suatu proses produksi. Untuk menghitung nilai tambah, dapat dilihat dari selisih antara nilai penjualan produk dan nilai bahan baku serta material komponennya.

Menurut Maryam dkk (2020), Konsep Nilai tambah (*value added*) mengarah pada peningkatan nilai suatu komoditas pertanian yang terjadi sebagai akibat dari perlakuan tertentu terhadap input dalam alur proses produksi. Perlakuan tersebut bisa berupa pengolahan, penyimpanan, transportasi, atau pengemasan. Secara kuantitatif, nilai tambah ditunjukkan melalui peningkatan kesempatan kerja serta peningkatan kapasitas sumber daya manusia termasuk pengetahuan dan keterampilan yang terlibat dalam proses tersebut. Peningkatan

ini tidak hanya meningkatkan nilai ekonomis barang, tetapi juga menambah manfaat sosial dan efisiensi dalam sistem produksi.

2.5. Strategi Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan dalam rangka memperluas dan memajukan usahanya di masa depan, dengan memanfaatkan seluruh sumber daya yang dimiliki baik tenaga kerja, pemikiran, maupun modal untuk mewujudkan tujuan yang telah ditetapkan.

Setiap proses pengembangan usaha selalu berkaitan dengan adanya peluang. Peluang untuk terjun ke dunia wirausaha dapat muncul dari berbagai situasi atau kondisi yang dapat dikenali oleh seseorang. Namun, tidak semua orang mampu melihat peluang yang sama. Kemampuan untuk menangkap dan memanfaatkan peluang usaha sangat dipengaruhi oleh cara pandang dan pengalaman individu.

2.5.1. Konsep Strategi

Strategi merupakan kumpulan rencana besar yang menunjukkan cara sebuah perusahaan harus beroperasi untuk mencapai tujuannya. Selain itu, strategi yang terwujud dapat muncul sebagai respons terhadap strategi yang ada dan dapat berkembang melalui proses perumusan yang diikuti oleh pelaksanaan.

Strategi, menurut Taufiqurokhman dalam Fitriana (2022), merupakan suatu proses yang merumuskan perencanaan bagi para top manajer yang bertujuan untuk mencapai tujuan jangka panjang perusahaan. Proses ini mencakup penyusunan langkah-langkah yang sistematis dalam upaya mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

2.5.2. Pengertian Strategi Pengembangan Usaha

Strategi pengembangan adalah suatu keputusan taktis dan strategis yang dibuat oleh manajemen puncak yang bertujuan mengarahkan dan memperluas usaha agar mencapai visi pertumbuhan dalam jangka panjang. Strategi ini diproyeksikan untuk memengaruhi keberlangsungan organisasi selama minimal lima tahun ke depan, sehingga seluruh aktivitas di dalamnya diarahkan secara proaktif menuju masa depan dan harus mempertimbangkan dinamika lingkungan usaha yang berubah (Afridal, 2017)

Pengembangan usaha adalah aktivitas memperbesar skala operasional, menciptakan inovasi produk, memperluas jangkauan pasar, serta melakukan dalam strategi pemasaran. Pengembangan merupakan suatu proses yang dilakukan secara sadar, terencana, terarah, sistematis, dan bertanggung jawab. Tujuannya adalah untuk memperkenalkan, menumbuhkan, mengarahkan, dan mengembangkan karakter secara seimbang, menyeluruh, dan harmonis sesuai dengan bakat, keinginan, serta kemampuan individu. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan dan mengembangkan potensi diri maupun lingkungan menuju pencapaian kemampuan optimal dan kualitas hidup yang bermartabat serta kemandirian karakter.

Untuk meningkatkan pendapatan perusahaan, dapat disimpulkan dari berbagai definisi mengenai pengembangan usaha bahwa pengembangan usaha berarti memperluas aktivitas bisnis, menciptakan atau menyempurnakan produk, meningkatkan penjualan, memperluas basis pelanggan, mendukung peningkatan keuntungan, serta menambah nilai dari produk yang ditawarkan.

2.5.3. Analisis Lingkungan Internal

Analisis internal dilakukan untuk melihat faktor-faktor apa saja yang menjadi kekuatan usaha dan bisa terus dimaksimalkan guna mengetahui bagian mana yang masih menjadi kelemahan dan perlu segera diperbaiki. Untuk merangkum faktor-faktor strategi internal tersebut, digunakan Matriks IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*). Melalui matriks IFAS, nilai yang dihasilkan dapat menunjukkan seberapa besar pengaruh kekuatan dan kelemahan terhadap keberlangsungan usaha, sekaligus menggambarkan bagaimana respon perusahaan dalam menghadapi kondisi internal tersebut (Cici, 2016).

Menurut David (2012), pendekatan berdasarkan fungsi bisnis bertujuan untuk mengenali dan menilai faktor-faktor internal dalam perusahaan, termasuk kemampuan serta keterbatasan yang dimiliki. Faktor-faktor ini umumnya dibagi ke dalam beberapa kategori, yaitu:

a) Manajemen

Manajemen adalah tingkat pengaturan organisasi yang melibatkan pengelolaan sistem produksi, pemasaran, sumber daya manusia, serta keuangan. Lima fungsi utama dalam manajemen meliputi perencanaan, pengorganisasian, pemberian motivasi, penempatan staf, dan pengawasan.

b) Pemasaran

Pemasaran mencakup proses mengidentifikasi, mengantisipasi, menciptakan, dan memenuhi kebutuhan serta keinginan konsumen terhadap barang dan jasa. Terdapat tujuh fungsi utama dalam pemasaran, yaitu analisis pelanggan, penjualan, perencanaan produk dan jasa, penetapan harga, distribusi, riset

pemasaran, serta analisis peluang. Pemahaman atas fungsi-fungsi ini sangat membantu dalam mengevaluasi keunggulan dan kelemahan pemasaran perusahaan.

c) Keuangan

Kondisi keuangan sering dijadikan indikator utama untuk menilai posisi bersaing suatu perusahaan. Selain itu, stabilitas keuangan juga menjadi faktor penarik bagi para investor. Oleh karena itu, mengenali kekuatan dan kelemahan finansial perusahaan sangat penting dalam merumuskan strategi yang efektif.

d) Produksi dan Operasi

Bagian produksi dan operasi meliputi seluruh aktivitas yang mengubah input menjadi output berupa barang atau jasa. Manajemen dalam bidang ini berhubungan erat dengan proses input, transformasi, dan hasil akhir produk atau layanan.

e) Penelitian dan Pengembangan

Kegiatan penelitian dan pengembangan biasanya difokuskan pada penciptaan produk baru sebelum pesaing melakukannya. Tujuannya adalah untuk mendukung kegiatan pemasaran dan menciptakan efisiensi biaya sehingga perusahaan dapat memperoleh keunggulan kompetitif.

2.5.4. Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis eksternal dilakukan untuk melihat peluang apa saja yang bisa dimanfaatkan perusahaan guna mengantisipasi ancaman agar tidak menghambat perkembangan usaha. Untuk merangkum berbagai faktor eksternal tersebut,

digunakan Matriks EFAS (*External Factors Analysis Summary*). Nilai yang dihasilkan dari matriks EFAS menunjukkan seberapa besar pengaruh peluang dan ancaman terhadap kelangsungan perusahaan, sekaligus menggambarkan bagaimana perusahaan merespons kondisi eksternal yang dihadapi (Cici, 2016)

Menurut Lestari (2011), Lingkungan eksternal terdiri dari empat komponen utama, yaitu:

a) *Scanning*

Tahap awal untuk mengenali tanda-tanda munculnya perubahan serta tren yang berkembang di lingkungan eksternal.

b) *Monitoring*

Melibatkan kegiatan pemantauan secara terus-menerus terhadap perubahan dan tren lingkungan untuk mendeteksi perkembangan yang signifikan.

c) *Forecasting*

Proses meramalkan dan menyusun prediksi berdasarkan tren yang telah teridentifikasi, dengan tujuan mengantisipasi dampaknya di masa depan.

d) *Assessing*

Tahap ini berfokus pada penilaian terhadap dampak serta signifikansi dari perubahan dan tren lingkungan terhadap strategi serta pengelolaan perusahaan.

2.5.5. Analisis SWOT

Menurut Riyanto (2021), Analisis SWOT adalah alat yang sederhana namun sangat berguna untuk mengidentifikasi kekuatan suatu organisasi, mengatasi kelemahan, mengurangi ancaman, dan memanfaatkan peluang yang

ada. SWOT merupakan metode perencanaan yang terstruktur yang menganalisis empat unsur dari organisasi, proyek, atau usaha bisnis. Analisis SWOT dilakukan dengan cara mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh organisasi, serta peluang dan ancaman yang berada dari lingkungan eksternal.

Menurut Hamidah (2019), Analisis SWOT adalah suatu metode yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang berperan dalam merumuskan strategi perusahaan. Metode ini didasarkan pada logika yang bertujuan untuk memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), sekaligus meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

2.5.6. Analisis QSPM

Menurut David dalam (Sari, 2019), Analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matriks*) merupakan suatu strategi berfungsi sebagai alat evaluasi objektif terhadap berbagai alternatif strategi. Matriks ini mempertimbangkan faktor-faktor internal dan eksternal yang relevan, yang sebelumnya telah diidentifikasi, sehingga memungkinkan pengusaha untuk merumuskan strategi yang paling sesuai dengan kondisi perusahaan.

Satoto (2021), mengemukakan bahwa matriks QSPM digunakan sebagai alat analisis dalam tahap pengambilan keputusan, Matriks QSPM memanfaatkan data dari matriks IFE dan EFE (tahap input), serta matriks IE dan SWOT (tahap pencocokan). Tujuannya adalah untuk menentukan strategi terbaik yang dapat diimplementasikan oleh perusahaan. Dengan demikian, QSPM menjembatani hasil analisis internal dan eksternal dengan pemilihan strategi yang paling sesuai.

QSPM bertujuan untuk menentukan alternatif strategi pemasaran yang paling optimal atau menjadi prioritas untuk diterapkan oleh perusahaan. Seperti halnya alat analisis lainnya, QSPM memerlukan pertimbangan dan penilaian yang baik. QSPM memiliki keunggulan, antara lain: (1) memungkinkan evaluasi strategi secara berurutan atau bersamaan; (2) tidak membatasi jumlah strategi yang dapat dievaluasi; dan (3) menuntut ketelitian dalam mengintegrasikan faktor-faktor internal dan eksternal yang relevan dalam proses pengambilan keputusan.

2.6. Penelitian Terdahulu

Dzulaiha dkk (2020), Melakukan penelitian “Strategi Pengembangan Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Di Kecamatan Mataram”. Adapun tujuan dari penelitian adalah untuk (1) mengidentifikasi kategori skala usaha agroindustri kerupuk kulit di Kecamatan Mataram, (2) merumuskan strategi pengembangan usaha kerupuk kulit. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Unit analisis dalam penelitian adalah produsenkerupuk kulit yang ada di Kecamatan Mataram. Penentuan daerah penelitian menggunakan metode purposive sampling yaitu dengan menentukan secara sengaja Karang Buaya di Kecamatan Mataram sebagai daerah penelitian. Penentuan jumlah responden dilakukan menggunakan metode sensus. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder. Jenis data yang dikumpulkan yaitu data kualitatif dan kuantitatif. Analisis data menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha kerupuk kulit dan analisis Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) untuk mendapatkan prioritas strategi

alternatif yang akan dinilai setelah mendapatkan skor pembobotan dari SWOT.

Berdasarkan hasil penelitian disimpulkan bahwa: (1) Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit di Kecamatan Mataram termasuk ke dalam kategori “usaha mikro”. (2) Strategi pengembangan Agroindustri Kerupuk Kulit di Kecamatan Mataram adalah mempertahankan kualitas produk dengan melihat selera konsumen di pasaran, mempertahankan kualitas produksi kerupuk kulit sehingga mampu bersaing di pasaran, meningkatkan kinerja tenaga kerja dari internal keluarga untuk memaksimalkan hasil produksi, dan mengefisienkan penggunaan bahan baku untuk menghasilkan produk yang berdaya saing tinggi.

Suprianto (2020), melakukan penelitian dengan judul “Analisis Efisiensi Dan Nilai Tambah Produk Agroindustri Olahan Kerupuk Kulit Sapi (Studi Kasus Di Seganteng Kota Mataram)”. Penelitian ini dilakukan dengan mengambil 6 unit usaha yaitu usaha pengolahan kerupuk sapi di Seganteng Kecamatan Sandubaya, Kota Mataram yang ditentukan dengan sengaja. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis tingkat biaya dan pengeluaran produksi, efisiensi biaya dan nilai tambah atau Value Added Ratio (RNT). Secara keseluruhan dari 6 unit usaha agroindustri pembuatan kerupuk, sedangkan tingkat rasio usaha (R / C Ratio) rata-rata nilainya diatas 1 atau R / C . Rasionya > 1 yang dimaksud dengan kedua usaha pengolahan kerupuk kulit (R / C Ratio = 2,43) artinya usaha ini menguntungkan untuk dilaksanakan, dengan pendapatan rata-rata yang diperoleh industri kerupuk kulit dalam sekali proses produksi sebesar Rp. 7.163.263. Nilai tambah usaha pengolahan kerupuk kulit sebesar Rp 7.663.263 dan nilai tambah

per kg dalam proses produksinya sebesar (7.633.263: 141 kg) Rp58.844,33 yang artinya setiap 1 kg kulit sapi yang diolah menjadi kerupuk kulit sapi dapat diberikan nilai tambah 58.844. 33. Rasio pertambahan nilai (RNT) sebesar 63% artinya nilai tambah tinggi karena $RNT > 50\%$. Sarana Usaha Agroindustri Pembuatan kerupuk kulit sapi memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan. Untuk lebih meningkatkan nilai tambah usaha agroindustri pengolahan (usaha kerupuk kulit sapi) perlu lebih meningkatkan biaya operasional seperti penggunaan bahan bakar, penggunaan listrik, pembelian bahan penolong. Selain itu perlu adanya inovasi baru dalam menciptakan produk baru yang lebih menarik bagi daya beli konsumen.

Sugara dan Wahyudy (2022), melakukan penelitian dengan judul “Analisis Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru Provinsi Riau”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis: (1) karakteristik pengusaha dan profil usaha; (2) proses produksi dan penggunaan input; (3) biaya produksi, produksi, pendapatan, dan efisiensi usaha; dan (4) nilai tambah yang dihasilkan pada agroindustri kerupuk kulit di Kecamatan Tampan. Responden penelitian dipilih secara sensus sebanyak 3 orang pengusaha kerupuk kulit. Penelitian ini menggunakan metode survey, yang berlokasi di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder. Adapun tujuan penelitian dianalisis dengan analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif.

Hasil penelitian menunjukkan: (1) Karakteristik pengusaha agroindustri kerupuk kulit menunjukkan bahwa: rata-rata berumur 49,00 tahun (produktif),

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

lama pendidikan 8,00 tahun (setara SMP), pengalaman berusaha 15,67 tahun (tinggi), tanggungan keluarga sebanyak 5 orang (sedang). Karakteristik tenaga kerja menunjukkan bahwa: rata-rata berumur 27,86 tahun (produktif), lama pendidikan 11,86 tahun (setara SMA), pengalaman berusaha 8,00 tahun (tinggi), tanggungan keluarga sebanyak 1 orang (rendah). Profil usaha menunjukkan: usaha agroindustri kerupuk kulit tergolong pada usaha mikro dengan omzet penjualan sebesar R 794.760.000/tahun, modal sebesar Rp 5.923.333, dan jumlah tenaga kerja sebanyak 3 orang. (2) Penggunaan input terdiri dari kulit sapi sebanyak 92,00 kg/proses produksi, bahan penunjang terdiri dari garam sebanyak 1,75 kg/proses produksi, minyak goreng 35,00 liter/proses produksi, dan air sebanyak 178,00 liter/proses produksi; bahan bakar terdiri dari gas LPG 6,33 kg/proses produksi, kayu bakar 1,27 m³/proses produksi; plastik kemasan 3,67 lembar/proses produksi; dan tenaga kerja sebanyak 4,19 HOK/proses produksi. Proses produksi kerupuk kulit terdiri dari 9 tahapan kerja yaitu pembersihan, pengerokan kulit, perebusan, pembakaran bulu, pencincangan, penjemuran, pengungkepan, dan penggorengan. (3) Biaya produksi kerupuk kulit senilai Rp 4.161.052/proses produksi, yang terdiri dari biaya variabel Rp 4.154.284/proses produksi dan biaya tetap R 6.769/proses produksi. Produksi diperoleh sebanyak 29,83 kg/proses produksi dan harga jual Rp 185.000/kg. Pendapatan kotor diperoleh sebesar Rp 5.519.167/proses produksi dan pendapatan bersih sebesar R 1.358.114/proses produksi. Efisiensi usaha (RCR) diperoleh sebesar 1,33, artinya menguntungkan dan layak untuk diusahakan. (4) Nilai tambah yang diperoleh dari

pengolahan setiap 1 kg kulit sapi basah adalah sebesar Rp. 21.588, atau dengan rasio nilai tambah sebesar 35,99% terhadap nilai produk (keripik kulit sapi).

Situmorang (2019), melakukan penelitian “Analisis Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru (Kasus Pada Usaha “Mamak Kito”). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis: 1) Karakteristik responden dan profil usaha, 2) Penggunaan bahan baku, tenaga kerja teknologi, dan proses produksi, perhitungan biaya, produksi, harga, pendapatan, efisiensi, Break Event Point (BEP) usaha serta 3) nilai tambah yang diperoleh Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mamak Kito di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Penelitian menggunakan metode survey kasus pada usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mama Kito di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Penelitian dilakukan selama enam bulan yaitu bulan Mei 2019 sampai Oktober 2019. Responden dalam penelitian ini adalah pengusaha dan 4 orang tenaga kerja. Selanjutnya penelitian ini dianalisis secara deskriptif kualitatif yaitu menggambarkan analisis usaha dan analisis kuantitatif berupa perhitungan nilai tambah menggunakan metode hayami.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data skunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik pengusaha dengan umur pengusaha yaitu 62 tahun. Lama pendidikan pengusaha 6 tahun Pengalaman berusaha pengusaha 12 tahun. Tanggungan keluarga pengusaha 4 jiwa. Profil usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mamak Kito berdiri pada tahun 2007 hingga saat ini. Skala usaha yang dilakukan adalah skala kecil. Besarnya modal kekayaan yang dimiliki usaha mamak kito yaitu sebesar Rp. 105.117.354. Rata-rata

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

penggunaan bahan baku kulit sapi adalah sebesar 164 kg/proses produksi. Penggunaan bahan penunjang adalah sebesar Rp. 1.484.400/ proses produksi. Penggunaan tenaga kerja sebesar 11,88 HOK/proses produksi Sedangkan teknologi yang digunakan pada usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mamak Kito teknologi tradisional. Total biaya produksi dalam pengolahan agroindustri kerupuk kulit sapi Mamak Kito adalah sebesar Rp. 7.904.813 /proses produksi. Produk yang dihasilkan adalah sebanyak 102,5 kg/proses produksi dengan harga jual 90.000/kg. Pendapatan kotor per proses produksi yang diterima pengusaha sebesar Rp. 9.225.000 dan pendapatan bersih sebesar Rp. 1.337.587/proses produksi. Efisiensi usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mamak Kito (RCR) sebesar 1.17. Break Event Point (BEP) usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mama Kito berdasarkan produksi unit adalah sebanyak 87,94 kg dan BEP berdasarkan harga adalah sebesar Rp. 77.212. Nilai lambah yang diperoleh dari pengolahan kulit sapi menjadi kerupuk kulit sapi adalah sebesar Rp. 10.768/kg dengan rasio nilai tambah 19,14%. Sehingga usaha mamak kito layak dikembangkan untuk selanjutnya.

Ramadhani (2024), melakukan penelitian “Pengembangan Usaha Kerupuk Kulit (Jangek) Khas Sumatera Barat (Studi Kasus: UMKM Kerupuk Jangek In Jepang)”. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan strategi bisnis baru guna meningkatkan penjualan kerupuk jangek di UMKM In Jepang. Penelitian ini menggunakan metode Value Proposition Canvas (VPC) dan Business Model Canvas (BMC). Data dikumpulkan melalui wawancara terstruktur untuk mengidentifikasi pekerjaan, kesulitan, dan keuntungan yang diharapkan

pelanggan. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi bisnis.

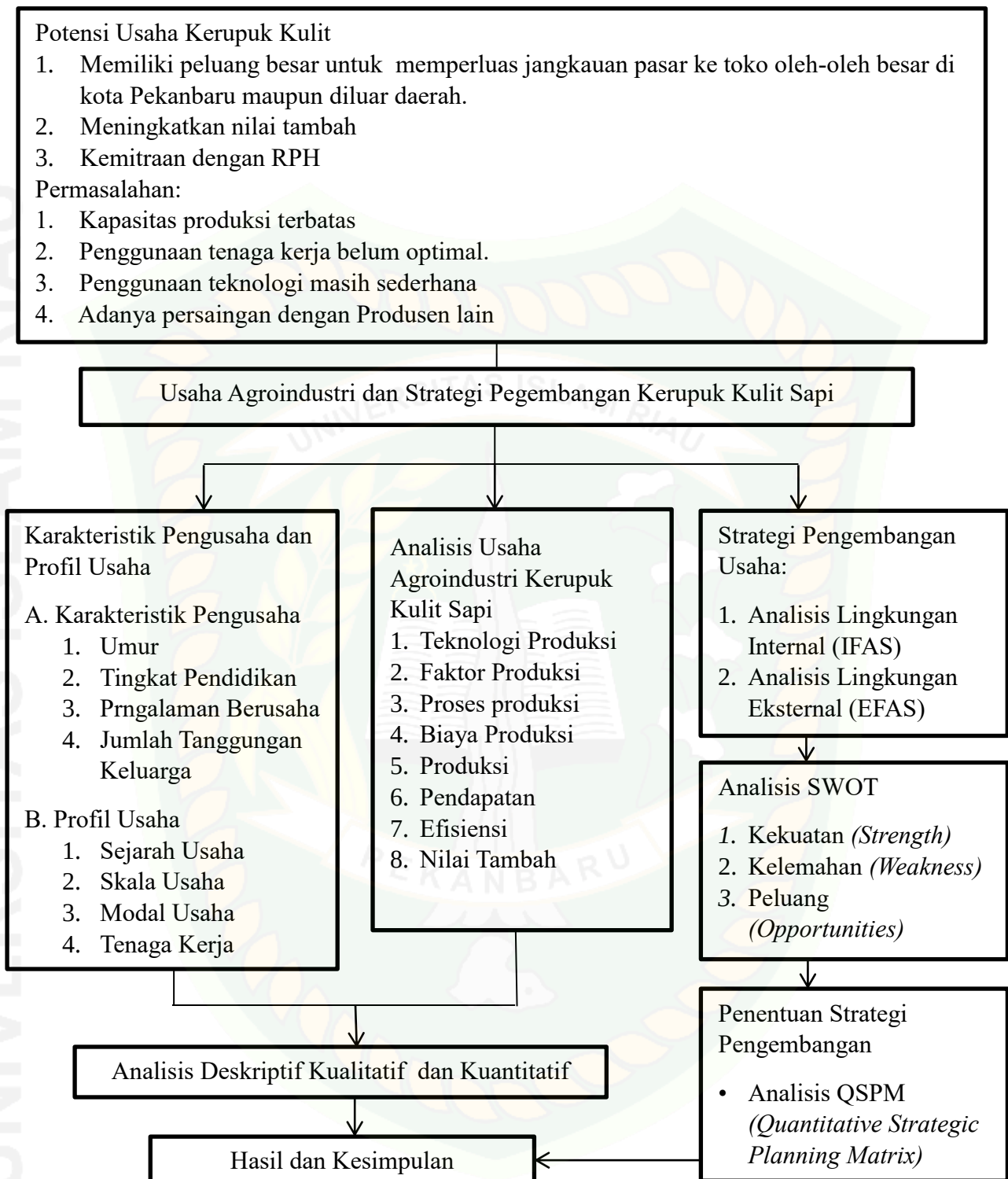
Hasil pemetaan Business Model Canvas saat ini menunjukkan beberapa area yang memerlukan perbaikan, terutama dalam segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran, hubungan pelanggan, aktivitas kunci, sumber daya kunci, struktur biaya, dan hubungan pelanggan. Analisis profil pelanggan mengidentifikasi pekerjaan, kesulitan, dan keuntungan spesifik yang diharapkan oleh pelanggan. Analisis SWOT mengungkapkan peluang signifikan untuk pertumbuhan bisnis dan ancaman yang perlu diatasi. Strategi bisnis yang diusulkan mencakup rekomendasi detail untuk meningkatkan proposisi nilai dan model bisnis, sesuai dengan kebutuhan pelanggan dan kondisi pasar. Strategi pengembangan usaha alternatif lain berupa penerapan perluasan skala usaha dengan bentuk bisnis baru, yaitu berfokus pada proses packaging dan penjualan dalam pasar yang lebih besar dibandingkan pasar sebelumnya.

2.7. Kerangka Berpikir Penelitian

Usaha agroindustri kerupuk kulit sapi di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru merupakan salah satu industri yang menghasilkan produk olahan kerupuk kulit yang banyak dikonsumsi masyarakat, terutama di pasar tradisional, rumah makan, dan konsumen rumahan (individu). Pengolahan kulit sapi menjadi kerupuk kulit merupakan salah satu tindakan yang tepat dalam pemanfaatan sumber daya, menciptakan peluang usaha, dan meningkatkan nilai tambah kerupuk kulit, sehingga menjadi produk yang dibutuhkan konsumen. Usaha kerupuk kulit sapi di Kelurahan Tangkerang Tengah

Kecamatan Marpoyan Damai memiliki potensi menjanjikan yang berguna untuk pertumbuhan dan keberlanjutan usaha seiring dengan bertambahnya populasi di Kota Pekanbaru, dengan meningkatnya populasi maka jumlah permintaan terhadap produk ini juga akan meningkat.

Analisis yang dilakukan dalam penelitian ini mencakup dua pendekatan, yaitu analisis deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk mengevaluasi karakteristik pengusaha (umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha, dan jumlah tanggungan keluarga). dan profil usaha (sejarah usaha, skala usaha, modal dan tenaga kerja) yang digunakan. Sedangkan analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk menilai berbagai aspek, termasuk biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi, dan nilai tambah. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada kerangka berpikir usaha agroindustri dan strategi pengembangan kerupuk kulit sapi “Mak Kaling” di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. Kerangka Pemikiran

BAB III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey. Lokasi ini dipilih karena di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai memiliki potensi yang dapat mendukung pengembangan usaha kerupuk kulit sapi dan mencerminkan kondisi nyata yang mampu menyediakan informasi yang relevan dan sesuai dengan tujuan penelitian ini.

Penelitian ini dilakukan selama 6 bulan, dimulai dari bulan Oktober hingga Maret 2026 dengan tahapan kegiatan yaitu penyusunan proposal, penelitian survey di lokasi penelitian, pengumpulan data primer dan data sekunder, analisis data dan penulisan laporan akhir.

3.2. Teknik Pengambilan Responden

Responden merupakan objek penting dalam sebuah penelitian karena berperan sebagai sumber data utama. Responden adalah orang-orang yang berada di lokasi penelitian yang dapat memberikan informasi terkait kondisi dan situasi di wilayah penelitian.

Responden dalam penelitian ini yaitu 1 pelaku usaha beserta istrinya, 3 orang tenaga kerja, dan 1 orang pihak terkait di dinas koperasi. Pemilik usaha dipilih karena memahami secara menyeluruh terkait kondisi internal usaha, tenaga kerja dipilih karena berperan langsung dalam produksi selama kegiatan berlangsung, sedangkan pihak dinas koperasi dipilih karena memiliki pengetahuan terkait kondisi eksternal yang terjadi di lapangan sehingga dapat memberikan

informasi yang akurat untuk menganalisis peluang dan tantangan bagi pengembangan usaha Mak Kaling.

3.3. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung kepada 1 pelaku usaha kerupuk kulit, 3 orang tenaga kerja, sedangkan data sekunder diperoleh dari pihak terkait di dinas koperasi dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) sebagai alat bantu yang sebelumnya telah disiapkan.

Data primer meliputi: karakteristik pengusaha (umur, pendidikan, pengalaman berusaha, dan jumlah tanggungan keluarga), ketersediaan bahan baku, penggunaan tenaga kerja, biaya-biaya yang dikeluarkan seperti biaya produksi dan jumlah produksi yang dihasilkan. Data sekunder diperoleh melalui studi pustaka pada beberapa instansi terkait seperti Badan Pusat Statistik (BPS), dinas koperasi, buku-buku, jurnal, dan beberapa literatur lain yang dapat mendukung data dari penelitian ini.

3.4. Konsep Operasional

Konsep operasional digunakan untuk mencegah terjadinya kesalahpahaman dalam analisis yang berkaitan dengan masalah dan tujuan penelitian, serta untuk menafsirkan variabel-variabel atau istilah-istilah yang digunakan dalam penelitian ini. Konsep operasional tersebut antara lain:

1. Kerupuk kulit adalah salah satu jenis makanan ringan yang berasal dari kulit hewan, umumnya kulit sapi atau kerbau, yang dibuat melalui proses perebusan, pengeringan, dan penggorengan hingga mencapai tekstur yang

renyah. Makanan ini dikenal memiliki rasa yang gurih dan sering disajikan sebagai camilan atau sebagai pendamping dalam hidangan lainnya.

2. Agroindustri kerupuk kulit adalah proses kegiatan di sektor industri yang mengolah kulit mentah menjadi kerupuk kulit dan memberikan nilai tambah pada bahan baku tersebut.
3. Karakteristik pengusaha, meliputi umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha, dan jumlah tanggungan keluarga (Tahun/Jiwa)
4. Umur adalah usia dari pengusaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai (Tahun).
5. Tingkat pendidikan adalah jumlah tahun yang diselesaikan oleh pengusaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling dalam jenjang pendidikan formal (Tahun).
6. Lama berusaha adalah lamanya dalam menjalankan usaha kerupuk kulit dari awal produksi sampai sekarang (Tahun).
7. Jumlah tanggungan keluarga adalah jumlah anggota keluarga yang menjadi beban tanggungan bagi pengusaha kerupuk kulit (Jiwa).
8. Sejarah usaha adalah rangkaian peristiwa yang menggambarkan perkembangan suatu usaha dari awal berdirinya.
9. Skala usaha adalah tingkat kemampuan pengusaha dalam menjalankan usahanya, yang diukur berdasarkan jumlah tenaga kerja dan aset yang dimiliki.
10. Modal adalah uang atau peralatan yang digunakan untuk memulai dan menjalankan suatu usaha setiap kali proses produksi kerupuk kulit (Rp).

11. Tenaga kerja adalah jumlah tenaga kerja yang tersedia dan digunakan dalam proses produksi kerupuk kulit (HOK).
12. Bahan baku adalah bahan dasar kulit sapi yang diolah melalui proses tertentu menjadi kerupuk kulit sapi. (Kg/Proses Produksi).
13. Teknologi produksi adalah alat yang digunakan selama proses produksi untuk menghasilkan suatu produk olahan kerupuk kulit sapi (Rp).
14. Bahan baku adalah bahan utama yang digunakan dalam proses produksi kerupuk kulit yaitu kulit sapi (Rp/lembar).
15. Bahan penunjang adalah bahan tambahan yang digunakan untuk mendukung proses produksi kerupuk kulit (Kg/proses produksi).
16. Biaya produksi adalah jumlah total pengeluaran yang dikeluarkan oleh pengusaha dalam proses pembuatan kerupuk kulit (Rp/proses produksi).
17. Biaya tetap adalah jenis biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha (tidak berubah) terlepas dari seberapa banyak jumlah kerupuk kulit yang dihasilkan dalam jangka waktu tertentu (Rp/proses produksi).
18. Biaya variabel adalah jenis biaya yang berubah dan habis dalam satu kali produksi yaitu meliputi biaya bahan baku (kulit sapi basah), biaya tenaga kerja dalam dan luar keluarga, dll. (Rp/proses produksi).
19. Biaya total adalah jumlah keseluruhan biaya yang dikeluarkan selama proses produksi kerupuk kulit (Rp).
20. Penyusutan alat adalah penurunan nilai dari alat-alat yang digunakan dalam kegiatan produksi usaha kerupuk kulit (Rp/proses produksi).

21. Harga adalah sejumlah nilai yang ditetapkan untuk penjualan kerupuk kulit (Rp/Kg)
22. Proses produksi adalah langkah-langkah atau tahapan untuk memproduksi bahan mentah (kulit sapi) menjadi produk akhir yang siap dipasarkan (Kg/proses produksi).
23. Teknologi produksi adalah alat yang digunakan dalam proses produksi kerupuk kulit sapi.
24. Pendapatan kotor adalah total pendapatan yang diperoleh dari jumlah produksi dikali dengan harga produk kerupuk kulit (Rp/proses produksi).
25. Pendapatan bersih adalah total keuntungan yang diperoleh setelah mengurangi semua biaya dan pengeluaran dari total pendapatan kerupuk kuli (Rp/proses produksi).
26. Efisiensi usaha adalah pengukuran kelayaan usaha agroindustri kerupuk kulit sapi yang dilakukan dengan membandingkan antara pendapatan kotor dengan biaya produksi (%)
27. Nilai tambah adalah selisih nilai produk kerupuk kulit dengan nilai bahan baku kulit sapi dan nilai bahan penunjang lainnya (Rp/Kg).
28. Strategi pengembangan adalah serangkaian langkah yang diambil oleh pelaku usaha untuk meningkatkan keuntungan, menambah nilai produk, dll.
29. Faktor Lingkungan Internal adalah seluruh faktor yang berasal dari dalam usaha itu sendiri dengan menyusun profil kekuatan dan kelemahan dari usaha kerupuk kulit.

30. Faktor Lingkungan Eksternal adalah seluruh faktor yang berasal dari luar usaha itu sendiri dengan menyusun profil peluang dan ancaman dari usaha kerupuk kulit.
31. Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) adalah alat analisis yang digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dalam suatu usaha itu sendiri.
32. Matriks EFAS (*External Factor Analysis Summary*) alat analisis yang digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) dalam suatu usaha itu sendiri.
33. Analisis SWOT adalah alat yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman suatu usaha.
34. Analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matriks*) adalah alat analisis yang digunakan untuk menentukan strategi terbaik (prioritas).

3.5. Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan kemudian diolah melalui proses pentabulasian, dan selanjutnya dianalisis berdasarkan tujuan penelitian yang telah ditetapkan.

3.5.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling

Analisis karakteristik pengusaha (umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha, jumlah tanggungan keluarga) dan profil usaha (sejarah usaha, skala usaha, modal usaha, dan tenaga kerja) dianalisis secara deskriptif kualitatif, yaitu pendekatan yang menggambarkan suatu peristiwa dengan menjawab pertanyaan

yang muncul secara mendalam. Setelah data dikumpulkan, selanjutnya dilakukan tabulasi data yang kemudian disajikan dalam bentuk tabel sesuai kebutuhan, disertai dengan perhitungan jumlah, rata-rata, dan persentasenya.

3.5.2. Analisis Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling

Usaha agroindustri kerupuk kulit dianalisis menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif meliputi biaya produksi, pendapatan, produksi, efisiensi usaha, dan nilai tambah. Analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk menyajikan data dalam bentuk angka secara sistematis dan objektif guna menggambarkan karakteristik suatu fenomena, untuk analisis lebih jelasnya adalah sebagai berikut:

a. Analisis Teknologi Produksi

Analisis teknologi pada usaha kerupuk kulit sapi mak kaling meliputi alat – alat yang digunakan dalam proses produksi kerupuk kulit sapi dari pembersihan sampai proses pengemasan yang dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif.

b. Analisis Penggunaan Faktor Produksi

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian penggunaan faktor produksi adalah analisis deskriptif kuantitatif dan kualitatif, dengan tujuan untuk memberikan gambaran atau hasil penelitian yang telah dilakukan

c. Proses Produksi

Alat analisis proses produksi dilakukan secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif dengan tujuan untuk memberikan gambaran atau mendeskripsikan proses produksi.

d. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah seluruh pengeluaran yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi yang diperlukan dalam proses pembuatan barang-barang yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut (Zahara, 2020). Analisis biaya produksi secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan:

TC = Total Biaya Kerupuk Kulit (Rp/proses produksi)

TVC = Total Biaya Variabel Kerupuk Kulit (Rp/proses produksi)

TFC = Total Biaya Tetap Kerupuk Kulit (Rp/proses produksi)

1) Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya Tetap adalah total biaya pengeluaran yang jumlahnya tetap dan tidak mengalami perubahan, terlepas dari jumlah produksi yang dikeluarkan oleh pengusaha kerupuk kulit. Biaya tetap pada agroindustri kerupuk kulit sapi “Mak Kaling” mencakup biaya penyusutan alat (pisau, kompor, tabung gas, wadah penjemur, timbangan, wajan, serok goreng, dl), dan biaya sewa lahan.

2) Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

Biaya Variabel adalah total biaya pengeluaran pengeluaran yang dapat berubah sesuai dengan volume produksi kerupuk kulit yang dihasilkan. Dalam hal ini, biaya variabel akan mengalami peningkatan atau penurunan sesuai dengan jumlah kerupuk kulit yang diproduksi. Biaya variabel pada agroindustri kerupuk kulit sapi “Mak Kaling” mencakup biaya bahan baku (kulit sapi), biaya bahan

penunjang (minyak goreng, garam, air, kayu bakar, gas, plastik kemasan) dan upah tenaga kerja.

Adapun komponen penting dalam biaya variabel, meliputi biaya bahan baku (X1), bahan penunjang (X2), tenaga kerja (X3), luas lahan (X4). Sedangkan biaya tetap dalam penelitian ini meliputi biaya penyusutan alat dan biaya sewa lahan. Karena peralatan yang digunakan dalam kegiatan agroindustri biasanya tidak habis dalam satu kali proses produksi (lebih dari satu tahun), maka komponen biaya peralatan yang dihitung sebagai biaya produksi adalah nilai penyusutannya.

$$TC = (X1.P_{X1}) + (X2.P_{X2}) + (X3.P_{X3}) + (X4.P_{X4}) + \dots + D \dots \dots \dots (2)$$

Keterangan:

- TC = Biaya variabel (Rp/Proses Produksi)
- X1 = Jumlah bahan baku (Kg/Proses Produksi)
- P_{X1} = Harga bahan baku (Rp/Kg)
- X2 = Jumlah bahan penunjang (Kg/Proses Produksi)
- P_{X2} = Harga bahan penunjang (Rp/Kg)
- X3 = Jumlah tenaga kerja (HOK/Proses Produksi)
- P_{X3} = Upah tenaga kerja (Rp/HOK)
- X4 = Luas lahan (m²)
- P_{X4} = Biaya sewa lahan (Rp/Tahun)
- D = Nilai penyusutan alat (Rp/unit/tahun)

Untuk menghitung penyusutan alat digunakan rumus yang dikemukakan oleh Hernanto (1996) dengan rumus:

$$D = \frac{NB-NS}{UE} \dots \dots \dots (3)$$

Keterangan:

D = Penyusutan alat dan mesin (Rp/unit/tahun)

NB = Harga beli (Rp/unit)

NS = Nilai sisa 20% dari harga beli (Rp/unit/tahun)

UE = Umur ekonomis (Tahun)

e. Produksi

Menurut Soekartawi (2000), kegiatan produksi dipengaruhi oleh berbagai faktor produksi, yaitu seluruh pengorbanan yang dikeluarkan dalam rangka menghasilkan produk dengan kualitas yang baik. Secara matematis, proses produksi dapat dinyatakan dalam bentuk rumus sebagai berikut:

$$Y = f(X_1, X_2, X_3) \dots \dots \dots (4)$$

Keterangan:

Y = Jumlah produksi (Kg/proses produksi)

X₁ = Jumlah bahan baku (Kg/proses produksi)

X₂ = Jumlah bahan penunjang (Kg/proses produksi)

X₃ = Jumlah penggunaan tenaga kerja (HOK/proses produksi)

f. Pendapatan

Pendapatan adalah hasil akhir dari suatu proses produksi yang diperoleh setelah mengurangi seluruh biaya yang terkait. Tingkat pendapatan yang diterima sangat dipengaruhi oleh skala produksi yang dicapai, sehingga kenaikan produksi akan berdampak langsung pada peningkatan pendapatan (Syafar dan Lamusa, 2015).

1) Pendapatan Kotor

Pendapatan kotor usaha agroindustri kerupuk kulit sapi dapat dihitung dengan cara yaitu mengalikan jumlah produksi dengan harga jual yang berlaku dipasaran, yang dinyatakan dengan rumus sebagai berikut:

$$TR = P.Q \dots\dots\dots(5)$$

Keterangan:

TR = Total Penerimaan (Rp/proses produksi)

P = Harga (Rp/Kg)

Q = Jumlah produksi (Rp/proses produksi)

2) Pendapatan Bersih

Pendapatan bersih adalah pendapatan akhir yang diterima oleh pelaku usaha kerupuk kulit, yaitu selisih antara pendapatan kotor dengan total biaya produksi yang dikeluarkan. Menurut Soekartawi (1993), pendapatan bersih dinyatakan dengan rumus sebagai berikut:

$$\Pi = TR - TC \dots\dots\dots(6)$$

Keterangan:

Π = Pendapatan Bersih (Rp/proses produksi)

TR = Pendapatan Kotor (Rp/proses produksi)

TC = Biaya Produksi (Rp/proses produksi)

g. Efisiensi

Untuk menghitung efisiensi usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi di Kelurahan Tangkerang Tengah, analisis dilakukan dengan menggunakan *Return Cost Ratio (RCR)* yang dinyatakan dengan rumus menurut Damara dkk (2021) sebagai berikut:

$$RCR = \frac{TR}{TC} \dots\dots\dots(7)$$

Keterangan:

RCR = *Return Cost Ratio* (Rp/proses produksi)

TR = Pendapatan Kotor (Rp/proses produksi)

TC = Total Biaya Produksi (Rp/proses produksi)

Kriteria:

RCR > 1 : Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi “Mak Kaling” telah menunjukkan efisien dan menguntungkan.

RCR < 1 : Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi “Mak Kaling” tidak menguntungkan (Rugi).

RCR = 1 : Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi “Mak Kaling” berada pada posisi tidak untung dan tidak rugi berarti titik impas.

h. Nilai Tambah

Untuk mengetahui besarnya nilai tambah dan keuntungan yang diperoleh dari usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling, maka dilakukan analisis dengan menggunakan metode Hayami. Metode ini dipilih karena dapat mengukur peningkatan nilai ekonomi yang terjadi akibat proses pengolahan kulit sapi menjadi kerupuk kulit. Amalia dkk (2023), Besarnya nilai tambah diperoleh dari pengurangan biaya bahan baku dan biaya input lain, tidak termasuk biaya tenaga kerja, terhadap nilai produk yang dihasilkan. Nilai tambah merupakan imbalan bagi tenaga kerja dan keuntungan bagi produsen.

Perhitungan nilai tambah menggunakan metode Hayami tidak hanya digunakan untuk menilai besarnya keuntungan produsen, tetapi juga menjadi

sarana dalam menilai tingkat efisiensi kegiatan agroindustri. Melalui analisis tersebut dapat dilihat kontribusi proses pengolahan terhadap peningkatan nilai bahan baku, sekaligus menggambarkan proporsi pembagian imbalan antara produsen dan tenaga kerja. Oleh karena itu, metode Hayami dapat dijadikan dasar dalam perhitungan nilai tambah agroindustri dan strategi pengembangan usaha kerupuk kulit sapi di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru secara lebih kompetitif dan berkelanjutan. Dapat dilihat secara rinci pada Tabel 4 sebagai berikut.

Tabel 4. Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami.

Variabel	Nilai
1. Output, input dan harga	
1. <i>Output</i> (kg)/proses produksi	(1)
2. <i>Input</i> (kg)/proses produksi	(2)
3. Tenaga kerja (HOK)/proses produksi	(3)
4. Faktor konversi	$(4) = (1)/(2)$
5. Koefisien tenaga kerja (HOK)	$(5) = (3)/(2)$
6. Harga output (Rp/Kg)	(6)
7. Upah tenaga kerja langsung (Rp/HOK)	(7)
II. Pendapatan dan keuntungan	
8. Harga bahan baku (Rp/kg)	(8)
9. Sumbangan input lain (Rp/Kg)	(9)
10. Nilai output (Rp/kg)	$(10) = (4) \times (6)$
11. a. Nilai tambah (Rp/Kg)	$(11a) = (10) - (9) - (8)$
b. Rasio nilai tambah (%)	$(11b) = (11a)/(10) \times 100\%$
12. a. Pendapatan tenaga kerja langsung (Rp/kg)	$(12a) = (5) \times (7)$
b. Pangsa tenaga kerja (%)	$(12b) = (12a)/(11a) \times 100\%$
13. a. Keuntungan (Rp/kg)	$(13a) = (11a) - (12a)$
b. Tingkat keuntungan (%)	$(13b) = (13a)/(11a) \times 100\%$
III. Balas jasa pemilik faktor produksi	
14. Marjin (Rp/kg)	$(14) = (10) - (8)$
a. Pendapatan tenaga kerja langsung (%)	$(14a) = (12a)/(14) \times 100\%$
b. Sumbangan input lain (%)	$(14b) = (9)/(14) \times 100\%$
c. Keuntungan pemilik usaha	$(14c) = (13a)/(14) \times 100\%$

Sumber: Hayami (1987)

Berdasarkan Tabel 4. penjelasan mengenai perhitungan tersebut disusun secara operasional sebagai berikut:

1. Output adalah hasil akhir dalam satu kali proses produksi kerupuk kulit (Kg).
2. Input adalah bahan baku utama yang diperlukan berupa kulit sapi yang diolah menjadi kerupuk kulit setiap satu kali proses produksi (Kg).
3. Tenaga kerja adalah sumber daya manusia yang dibutuhkan untuk proses produksi kerupuk kulit sapi (HOK).
4. Faktor konversi adalah jumlah produk yang dihasilkan dari setiap bahan baku yang digunakan.
5. Koefisien tenaga kerja adalah ukuran yang menunjukkan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan disetiap proses pengolahan dalam proses produksi yang dilakukan (HOK/Kg).
6. Harga output adalah harga jual yang ditetapkan untuk kerupuk kulit sapi (Rp/Kg).
7. Upah tenaga kerja adalah hak yang diterima oleh pekerja berupa uang langsung yang dihitung berdasarkan jam kerja (Rp/HOK).
8. Harga bahan baku adalah nilai yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku kulit sapi per lembar (Rp/Lembar).
9. Harga input lain adalah biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh bahan penunjang yang diperlukan dalam proses produksi (Rp/proses produksi).
10. Nilai output menunjukkan keseluruhan nilai output kerupuk kulit yang diperoleh dari satu kali proses produksi (Rp/Kg).

11. Nilai tambah adalah jumlah nilai yang dihasilkan dari proses produksi setelah dikurangi dengan biaya input lain yang diperlukan (Rp/Kg).
12. Rasio nilai tambah adalah perbandingan antara nilai tambah yang dihasilkan dan jumlah nilai produk (%).
13. Pendapatan tenaga kerja adalah sejumlah upah yang diterima langsung oleh tenaga kerja dalam satu kali proses produksi (Rp).
14. Pangsa tenaga kerja adalah persentase dari total pendapatan yang diperoleh tenaga kerja dibandingkan dengan nilai tambah yang dihasilkan (Rp).
15. Keuntungan adalah bagian yang diterima oleh pengusaha kerupuk kulit dari penjualan produk (Rp/Kg).
16. Tingkat keuntungan adalah persentase keuntungan yang diperoleh dari nilai produk (%).

Kriteria nilai tambah menurut Aprilia, Affandi, dan Kasymir (2021) adalah sebagai berikut:

1. Jika $NT > 0$, maka pengembangan agroindustri kerupuk kulit menunjukkan bahwa nilai tambah yang dihasilkan adalah positif.
2. Jika $NT < 0$, maka pengembangan agroindustri kerupuk kulit menunjukkan bahwa nilai tambah yang dihasilkan adalah negatif.

Indikator nilai tambah dalam agroindustri dapat dibagi menjadi tiga kategori menurut Rianti (2021), yaitu:

- Jika rasio nilai tambah $< 15\%$, maka nilai tambah tersebut tergolong rendah.
- Jika rasio nilai tambah berada di antara $15\% - 40\%$, maka nilai tambah tersebut dianggap sedang.

- Jika rasio nilai tambah $> 40\%$, maka nilai tambah tersebut dikategorikan tinggi.

3.5.3. Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling

Sebagai salah satu produk olahan yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan, Kerupuk kulit sapi Mak Kaling ini perlu didukung dengan strategi pengembangan yang tepat. Oleh karena itu, penulis melakukan analisis terhadap faktor internal, faktor eksternal, menggunakan analisis SWOT, dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) untuk menentukan posisi usaha dan menentukan langkah-langkah strategis yang dapat diambil untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

1. Analisis Lingkungan Strategi Internal

Matriks IFAS merupakan alat analisis untuk mengidentifikasi dan menilai berbagai faktor internal yang memengaruhi suatu usaha dan kemudian dihitung untuk mengetahui seberapa besar pengaruhnya terhadap perkembangan usaha. Adapun langkah-langkah dalam mengidentifikasi faktor lingkungan internal dalam matriks IFAS yaitu sebagai berikut:

1. Membuat daftar faktor internal utama yang telah diidentifikasi 5-10 faktor internal.
2. Setiap faktor yang telah diidentifikasi diberikan bobot yang berkisar antara 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting). Bobot ini mencerminkan tingkat kepentingan relatif dari setiap faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam industri yang bersangkutan. Penting untuk memastikan bahwa jumlah total bobot dari semua faktor adalah 1,0.

3. Memberikan peringkat dari 1 hingga 4, yang menunjukkan apakah faktor tersebut sangat lemah (peringkat = 1), lemah (peringkat = 2), kuat (peringkat = 3), atau sangat kuat (peringkat = 4). Dalam hal ini, kekuatan harus mendapatkan peringkat 3 atau 4, sedangkan kelemahan harus mendapatkan peringkat 1 atau 2. Peringkat ini bersifat spesifik untuk perusahaan, sedangkan bobot ditentukan berdasarkan industri.
4. Mengalikan masing-masing bobot faktor dengan peringkat yang diberikan untuk menghitung rata-rata tertimbang untuk setiap variabel.
5. Jumlahkan rata-rata tertimbang dari semua variabel untuk menentukan total rata-rata tertimbang bagi organisasi. Skor bobot total berkisaran antara 1,0 sebagai titik rendah dan 4,0 sebagai titik tertinggi. Adapun bentuk tabel dari faktor internal pada agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling dapat dilihat pada Tabel 5 berikut:

Tabel 5. Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

No	Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan				
1	Tersedianya bahan baku			
2	Proses produksi sederhana			
3	Harga produk terjangkau			
4	Pemilik memiliki pengalaman bertahun-tahun dalam produksi kerupuk			
5	Lokasi usaha strategis dekat pasar tradisional			
Kelemahan				
1	Jumlah tenaga kerja terbatas			
2	Akses terhadap modal terbatas			
3	Teknologi produksi masih sederhana			
4	Manajemen usaha belum tertata			
5	Kurangnya promosi terhadap produk			
	Total	= 1,00		

2. Analisis Lingkungan Strategi Eksternal

Matriks EFAS berguna untuk mengevaluasi kondisi eksternal melalui identifikasi peluang dan ancaman, sehingga dapat menjadi bahan pertimbangan dalam menyusun strategi pengembangan. Adapun langkah-langkah dalam mengidentifikasi faktor lingkungan eksternal dalam matriks EFAS yaitu sebagai berikut:

1. Mencatat daftar faktor-faktor eksternal yang telah diidentifikasi melalui proses audit eksternal.
2. Setiap faktor yang terdaftar kemudian diberikan bobot yang berkisar antara 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting). Bobot ini mencerminkan tingkat kepentingan relatif dari setiap faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam industri yang bersangkutan. Penting untuk memastikan bahwa jumlah total bobot dari semua faktor adalah 1,0.
3. Memberikan peringkat dari 1 hingga 4, yang menunjukkan seberapa efektif strategi perusahaan saat ini dalam merespons faktor tersebut. Peringkat tersebut, yaitu 4 untuk respon perusahaan yang superior, 3 untuk respon di atas rata-rata, 2 untuk respon rata-rata, dan 1 untuk respon yang buruk. Peringkat ini didasarkan pada efektivitas strategi perusahaan, sedangkan bobot ditentukan berdasarkan konteks industri.
4. Mengalikan masing-masing bobot faktor dengan peringkat yang diberikan untuk menghitung nilai tertimbang bagi setiap variabel.
5. Jumlahkan nilai tertimbang dari semua variabel untuk menentukan total nilai tertimbang bagi organisasi. Nilai tertimbang tertinggi adalah 4,0 dan nilai

terendah adalah 1,0. Total nilai tertimbang rata-rata adalah 2,5. Total nilai tertimbang sebesar 4,0 menunjukkan bahwa organisasi merespons dengan sangat baik terhadap peluang dan ancaman yang ada dalam industrinya. Adapun bentuk tabel dari faktor eksternal pada agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling dapat dilihat pada tabel 5 berikut:

Tabel 6. Matriks EFAS (*External Factor Analysis Summary*)

No	Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang				
1	Segmentasi pasar yang luas			
2	Pesaing lokal masih sedikit			
3	Perkembangan teknologi dan digital marketing			
4	Meningkatnya tren oleh-oleh			
5	Potensi kemitraan			
Ancaman				
1	Persaingan pasar meningkat			
2	Fluktuasi harga bahan baku dan bahan penunjang			
3	Perubahan iklim/cuaca			
4	Penurunan minat beli konsumen			
5	Tidak ada bantuan pemerintah dalam UMKM			
	Total	= 1,00		

Setelah faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dianalisis, kemudian dilakukan perumusan strategi pengembangan dengan Matriks SWOT untuk meningkatkan produksi krupuk kulit sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru.

3. Analisis SWOT

Potensi dan permasalahan pengolahan yang ada di dalam usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling dianalisis menggunakan analisis SWOT (*strengths, weaknesses,*

opportunities, threat). Analisis SWOT dimulai dengan mengenali faktor internal dari sisi kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) usaha, kemudian dilanjutkan dengan melihat faktor eksternal seperti peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threat*) yang dapat memengaruhi perkembangan usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling. Analisis ini digunakan untuk mempermudah penilaian usaha yang diperlukan dalam matriks SWOT.

Matriks SWOT digunakan untuk merumuskan strategi yang akan diterapkan, dengan mempertimbangkan kondisi internal dan eksternal yang ada saat ini. Matriks SWOT dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki, dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Model Matriks SWOT

IFAS EFAS	Strengths (S) Menentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	Weakness (W) Menentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
	Strategi S-O Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi W-O Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan Peluang
Threats (T) Menentukan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal	Strategi S-T Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi W-T Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

a. Strategi (SO)

Strategi ini memanfaatkan seluruh kekuatan internal yang dimiliki untuk mengambil keuntungan dari peluang eksternal yang ada.

b. Strategi (ST)

Strategi ini menggabungkan kekuatan yang ada untuk mengatasi ancaman eksternal yang dihadapi.

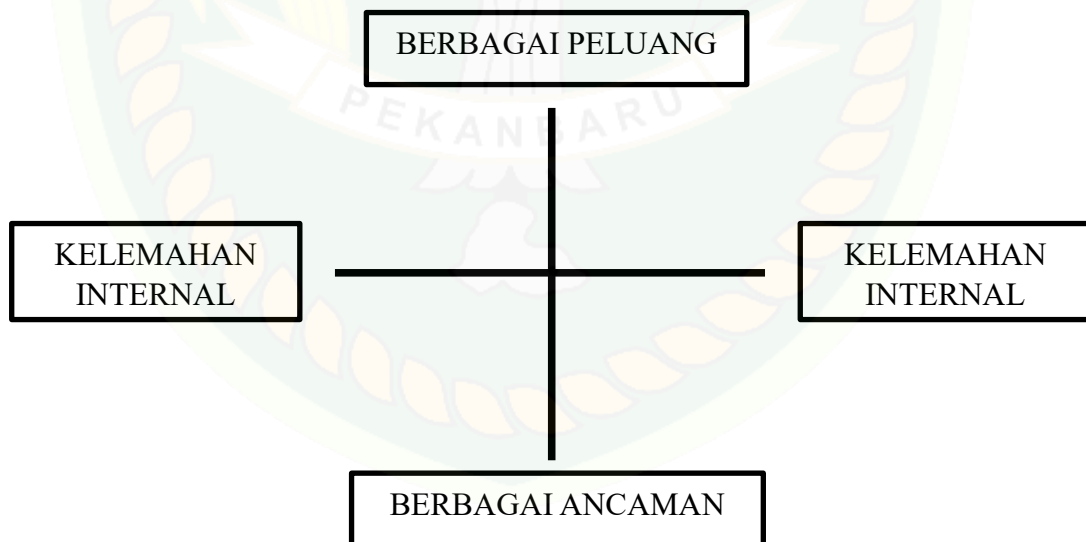
c. Strategi (WO)

Strategi ini diterapkan dengan memanfaatkan peluang eksternal yang tersedia untuk mengatasi kelemahan internal yang dimiliki.

d. Strategi (WT)

Strategi ini diterapkan sebagai upaya untuk meminimalkan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal yang akan terjadi.

Untuk menentukan strategi yang akan digunakan, maka perlu dilihat posisi strategi di dalam kuadran analisis, sehingga dapat memahami strategi apa yang harus digunakan pada usaha olahan kerupuk kulit sapi. Bentuk kuadran dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Diagram Analisis SWOT

Kuadran I : Perusahaan berada pada situasi yang sangat menguntungkan, karena memiliki kekuatan yang kuat dan peluang pasar yang terbuka lebar.

Strategi yang tepat digunakan adalah mendorong pertumbuhan usaha secara agresif dengan memanfaatkan seluruh keunggulan yang dimiliki.

Kuadran II: Perusahaan menghadapi sejumlah ancaman eksternal, namun masih memiliki kekuatan internal yang cukup solid. Strategi yang dapat digunakan adalah memanfaatkan keunggulan yang ada untuk mencari peluang jangka panjang, seperti diversifikasi produk atau perluasan pasar.

Kuadran III: Perusahaan menghadapi peluang pasar yang besar, tetapi masih dibatasi oleh kelemahan internal. Strategi yang dapat digunakan adalah memperbaiki kelemahan agar peluang pasar yang besar tadi dapat dimanfaatkan secara maksimal.

Kuadran IV: Perusahaan berada dalam situasi yang paling tidak menguntungkan, karena menghadapi ancaman eksternal sementara kondisi internal juga masih lemah. Strategi yang dapat digunakan adalah memperbaiki internal secara bertahap sambil mengurangi potensi ancaman dari luar.

4. Analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)

Analisis QSPM digunakan untuk menentukan alternatif strategi pemasaran yang paling baik atau yang menjadi prioritas utama untuk dijalankan oleh usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling. QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) tersusun atas beberapa komponen utama, meliputi alternatif strategi yang dievaluasi, faktor kunci keberhasilan, bobot, skor, daya tarik (*Attractiveness*

Score/AS), skor total daya tarik (*Total Attractiveness Score/TAS*), dan total keseluruhan skor daya tarik. Proses pengembangan QSPM melibatkan serangkaian langkah yang sistematis untuk menentukan skor AS, TAS, dan total skor daya tarik secara komprehensif, yaitu sebagai berikut:

1. Membuat daftar peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal perusahaan, yang ditempatkan pada kolom kiri matriks.
2. Setiap faktor eksternal dan internal tersebut diberi bobot yang mencerminkan tingkat kepentingannya.
3. Berdasarkan hasil analisis pada tahap pencocokan strategi, diidentifikasi berbagai alternatif strategi yang layak dipertimbangkan oleh perusahaan.
4. Diberikan skor daya tarik (*Attractiveness Score/AS*) pada setiap strategi alternatif, yang merepresentasikan daya tarik relatifnya.
5. Dihitung total skor daya tarik (*Total Attractiveness Score/TAS*) untuk masing-masing strategi.
6. Dilakukan perhitungan total keseluruhan skor daya tarik untuk menentukan strategi yang paling menarik berdasarkan analisis kuantitatif.

Tabel 8. Matriks QSPM

Faktor-faktor sukses strategi	Bobot	Strategi Alternatif					
		Strategi I		Strategi II		Strategi III	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Kekuatan 1. Tersedianya bahan baku 2. Proses produksi sederhana 3. Harga produk terjangkau 4. Pemilik memiliki pengalaman bertahun-tahun dalam produksi kerupuk 5. Lokasi usaha strategis dekat pasar tradisional							
Kelemahan 1. Jumlah tenaga kerja terbatas 2. Akses terhadap modal terbatas 3. Teknologi produksi masih sederhana 4. Manajemen usaha belum tertata 5. Kurangnya promosi terhadap produk							
Peluang 1. Segmentasi pasar yang luas 2. Pesaing lokal masih sedikit 3. Perkembangan teknologi dan digital marketing 4. Meningkatnya tren oleh-oleh 5. Potensi kemitraan							
Ancaman 1. Persaingan pasar meningkat 2. Fluktuasi harga bahan baku dan bahan penunjang 3. Perubahan iklim/cuaca 4. Penurunan minat beli konsumen 5. Tidak ada bantuan pemerintah dalam UMKM							
Jumlah Total Nilai Daya Tarik							

IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1. Letak Geografis

Kelurahan Tangkerang Tengah merupakan salah satu kelurahan yang berada di wilayah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Provinsi Riau, yang terdiri dari 91 RT dan 21 RW. Kelurahan Tangkerang Tengah terbentuk pada tahun 1992 dan sebelum terbentuknya kecamatan Marpoyan Dami, Kelurahan Tangkerang Tengah termasuk dalam wilayah Kecamatan Bukit Raya, yang kemudian dimekarkan berdasarkan Peraturan Daerah Kota Pekanbaru. Saat ini, Kelurahan Tangkerang Tengah memiliki luas wilayah sekitar 464 Ha dengan luas masing-masing kelurahan sebagai berikut:

Batas-batas wilayah Kelurahan Tangkerang Tengah, Kecamatan Marpoyan Damai adalah:

Sebelah Timur : Berbatasan dengan Kelurahan Tangkerang Selatan

Sebelah Barat : Berbatasan dengan Kelurahan Tangkerang Barat

Sebelah Utara : Berbatasan dengan Kelurahan Wonorejo

Sebelah Selatan : Berbatasan dengan Kelurahan Sidomulyo Timur

4.2. Demografis

Demografis juga mencakup karakteristik sosial-ekonomi penduduk seperti usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan, dan pekerjaan. Perubahan demografis berdampak langsung terhadap kebutuhan pangan, tenaga kerja, serta perencanaan pembangunan wilayah.

4.2.1. Jumlah Penduduk Berdasarkan Umur

Kelurahan Tangkerang Tengah menjadi salah satu wilayah yang menerima arus penduduk dari berbagai daerah, seperti Minangkabau, Batak, Jawa, dan Bugis, yang kemudian berbaur dengan masyarakat asli Melayu Riau. Keberagaman asal-usul tersebut melahirkan masyarakat dengan latar belakang bahasa, adat, dan kebudayaan yang berbeda, di antaranya Melayu, Minang, Jawa, Batak, Tionghoa, dan Bugis.

Keadaan penduduk yang heterogen ini sekaligus mencerminkan potensi sumber daya manusia yang besar, sehingga dapat menjadi tenaga kerja yang penting dalam menunjang dan menggerakkan pembangunan wilayah. Oleh karena itu, memahami tingkat perkembangan penduduk menjadi hal yang penting dalam menentukan strategi pembangunan, khususnya pada agribisnis di daerah tersebut. Jumlah penduduk di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru 2023 berjumlah 34.030 jiwa. Dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin Menurut Kelurahan di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru, Tahun 2023

No	Jenis Kelamin	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Persentase (%)
1	Laki-Laki	16.429	48,27
2	Perempuan	17.601	51,72
	Total	34.030	100,00

.Sumber: Kelurahan Tangkerang Tengah, 2024

Pada Tabel 8 dapat dilihat bahwa total penduduk Kelurahan Tangkerang Tengah berjumlah 34.030 jiwa. Dari jumlah tersebut, penduduk perempuan mencapai 51,72%, sedangkan penduduk laki-laki berjumlah 48,27%. Hal ini

menunjukkan bahwa komposisi penduduk relatif seimbang, meskipun perempuan memiliki jumlah yang sedikit lebih tinggi.

Dengan demikian hasil perhitungan dari jumlah penduduk laki-laki dan perempuan (*sex ratio*) diperoleh sebesar 93,34. Angka ini menggambarkan bahwa untuk setiap 100 jiwa penduduk perempuan terdapat sekitar 93 jiwa penduduk laki-laki.

Umur merupakan salah satu faktor yang berkaitan erat dengan kemampuan kerja dalam melaksanakan suatu kegiatan. Jumlah penduduk Kelurahan Tangkerang Tengah Kota Pekanbaru yaitu sebanyak 33.994 jiwa. Berikut ini sebaran penduduk di Kelurahan Tangkerang Tengah Kota Pekanbaru menurut kelompok umur dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Distribusi Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur di Kelurahan Tangkerang Tengah Kota Pekanbaru Tahun 2023.

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	0 – 14	8.040	23,65
2	15 – 64	25.250	74,28
3	> 65	704	2,07
Jumlah		33.994	100,00

Sumber: Kelurahan Tangkerang Tengah, 2024

Berdasarkan Tabel 10, menunjukkan bahwa tidak semua penduduk yang tercatat atau terklasifikasi dalam kelompok umur, sehingga kelompok umur memperoleh jumlah lebih kecil. Penduduk yang rentang usia belum produktif berjumlah (0 – 14 tahun) sebanyak 8.040 jiwa, usia produktif (15 – 64 tahun) adalah sebanyak 25.250 jiwa dan penduduk yang tidak produktif (>65 tahun) sebanyak 704 jiwa. Dengan ini menunjukkan bahwa Kelurahan Tangkerang

Tengah Kota Pekanbaru terdapat lebih banyak penduduk usia produktif sehingga berpotensi mendukung kegiatan usaha di wilayah tersebut.

4.2.2. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pendidikan merupakan faktor penting dalam menunjang pembangunan, karena semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka semakin besar pula kemampuannya dalam meningkatkan produktivitas. Peningkatan produktivitas tersebut berdampak pada bertambahnya pendapatan serta mendukung keberlangsungan usaha di masa depan. Untuk jumlah penduduk menurut tingkat pendidikan di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Kota Pekanbaru dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Jumlah Penduduk Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2023.

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Tidak/Belum Sekolah	5.809	17,07
2	Tidak/Belum Tamat SD	2.934	8,62
3	Tamat SD Sederajat	4.275	12,55
4	SLTP	5.798	17,03
5	SLTA	11.749	34,50
6	Diploma I/III	1.308	3,83
5	Akademi Strata I	1.870	5,48
6	Strata II	284	0,82
7	Strata III	3	0,1
Jumlah		34.030	100,00

Sumber: Kelurahan Tangkerang Tengah, 2024

Berdasarkan Tabel 11, dapat dilihat tingkat pendidikan masyarakat Kelurahan Tangkerang Tengah didominasi oleh lulusan Sekolah Menengah Atas (SLTA) sekitar 34,50%, yang mencerminkan bahwa sebagian besar penduduk telah menyelesaikan pendidikan menengah. Namun, proporsi masyarakat yang melanjutkan hingga jenjang perguruan tinggi masih relatif rendah, dimana lulusan Diploma I/III sebesar 3,83%, Strata I sebesar 5,48%, Strata II sebesar 0,82%,

Strata III sebesar 0,1%. Hal ini menunjukkan masih terbatasnya akses atau minat terhadap pendidikan tinggi di wilayah tersebut.

4.3. Mata Pencaharian

Mata pencaharian merupakan pekerjaan yang menjadi pokok kehidupan, mata pencaharian diartikan pula sebagai segala aktivitas manusia dalam memberdayakan potensi sumber daya alam.

Tabel 12. Mata Pencaharian Penduduk Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2023.

No	Pekerjaan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Pegawai Negeri Sipil (PNS)	746	6,77
2	Karyawan Swasta	2.677	24,31
3	Buruh Harian Lepas	914	8,30
4	Guru	298	2,71
5	Pedagang	1.129	10,25
6	Wiraswasta	5.249	47,66
Jumlah		11.013	100,00

Sumber: Kelurahan Tangkerang Tengah, 2024

Berdasarkan Tabel 12, sektor wiraswasta menjadi mata pencaharian dominan di Kelurahan Tangkerang Tengah, dengan proporsi hampir separuh dari total penduduk yang bekerja (47,66%). Hal ini mencerminkan kuatnya orientasi ekonomi masyarakat terhadap usaha mandiri, yang mungkin didorong oleh keterbatasan lapangan kerja formal, tingginya semangat kewirausahaan lokal, serta dukungan lingkungan perkotaan yang memungkinkan berkembangnya berbagai jenis usaha mikro, kecil, dan menengah. Sebaliknya, profesi guru hanya mencakup 2,71% dari total tenaga kerja, mengindikasikan bahwa sektor pendidikan formal bukan menjadi pilihan utama atau mungkin telah mencapai titik jenuh dalam penyerapan tenaga kerja di wilayah tersebut.

4.4. Sarana dan Prasarana

Sarana dan prasarana merupakan unsur penting dalam mendukung aktivitas sosial, ekonomi, dan pelayanan dasar masyarakat di suatu wilayah. Ketersediaan infrastruktur yang memadai mencerminkan tingkat pembangunan serta komitmen pemerintah daerah dalam meningkatkan kualitas hidup warganya. Kelurahan Tangkerang Tengah memiliki sarana dan prasarana yang dapat digunakan oleh masyarakat setempat yaitu sebagai berikut:

Tabel 13. Sarana dan Prasarana di Kelurahan Tangkerang Tengah, Tahun 2023.

No	Sarana dan Prasarana	Jumlah
1	Tempat Ibadah	
	Masjid	13
	Musholla	3
2	Pendidikan	
	SD	4
	SLTP	2
	SLTA	1
3	Kesehatan	
	Puskesmas	1
	Posyandu	11
4	Ekonomi	
	Pasar Pagi	1
	Toko – toko	10

Sumber: Kelurahan Tangkerang Tengah, 2024.

4.5. Potensi Pertanian

Secara geografis, Kelurahan Tangkerang Tengah berada di wilayah perkotaan dengan dominasi lahan terbangun, sehingga ruang untuk pengembangan pertanian konvensional relatif terbatas. Namun, potensi pertanian masih dapat dikembangkan melalui sistem pertanian perkotaan (urban farming), seperti budidaya sayuran organik dalam polybag, hidroponik, atau pekarangan pangan lestari (p2l). Aktivitas ini tidak hanya berkontribusi pada ketahanan pangan rumah tangga, tetapi juga berpeluang menjadi sumber pendapatan tambahan bagi

masyarakat, khususnya yang tergabung dalam kelompok wanita tani atau komunitas lingkungan.

4.6. Sarana dan Prasarana Peternakan

Sarana dan prasarana peternakan merupakan faktor penting dalam mendukung keberlangsungan agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah, Kecamatan Marpoyan Damai, Kota Pekanbaru. Keberadaan sarana dan prasarana ini berperan dalam menjamin ketersediaan bahan baku berupa kulit sapi serta kelancaran distribusi hasil peternakan.

Secara umum, sarana peternakan meliputi berbagai alat dan bahan yang digunakan dalam kegiatan budidaya ternak, seperti bibit ternak, pakan, obat-obatan, serta peralatan pemeliharaan (Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan, 2020). Bibit sapi umumnya diperoleh dari daerah sekitar maupun dari luar daerah, mengingat pasokan ternak di Kota Pekanbaru sebagian masih bergantung pada daerah lain. Selain itu, pakan ternak terdiri dari hijauan dan pakan tambahan (konsentrat) yang diperoleh dari toko pakan ternak.

Di Kota Pekanbaru, keberadaan RPH memiliki peran strategis dalam penyediaan daging dan kulit sapi. Aktivitas pemotongan sapi menunjukkan adanya ketersediaan bahan baku yang cukup untuk mendukung kegiatan agroindustri, meskipun sebagian pasokan ternak masih berasal dari luar daerah (Badan Pusat Statistik, 2023). Selain itu, pemerintah daerah juga terus melakukan peningkatan sarana dan prasarana peternakan guna mendukung pengembangan sektor peternakan.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling.

Karakteristik pengusaha yang akan dianalisis dalam penelitian ini meliputi: umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga.

5.1.1. Karakteristik Pengusaha dan Tenaga Kerja Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling.

Identitas seorang pengusaha dapat memberikan gambaran umum mengenai keberadaan dan kemampuan mereka dalam menjalankan suatu usaha. Keberhasilan dalam mengelola usaha agroindustri kerupuk kulit sapi dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti usia, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, dan pengalaman dalam menjalankan usaha tersebut. Berikut ini disajikan karakteristik pengusaha dan pekerja pada usaha agroindustri kerupuk kulit sapi.

Tabel 14. Distribusi Pengusaha dan Tenaga Kerja Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling, Tahun 2025

Nama Responden	Umur (Tahun)	Pendidikan (Tahun)	Pengalaman Usaha (Tahun)	Jumlah Tanggungan Keluarga (Jiwa)
Pengusaha	45	12	19	5
Tenaga kerja 1	30	12	5	2
Tenaga kerja 2	28	9	4	0
Tenaga kerja 3	27	12	5	0
Rata -Rata	32	11	8	2

a. Umur

Berdasarkan Tabel 14. Menunjukkan bahwa pengusaha dan tenaga kerja dalam penelitian ini memiliki rata – rata 32 tahun, yang berarti kelompok umur yang produktif dalam menjalankan usaha kerupuk kulit sapi mak kaling dan dapat

mendukung kelancaran kegiatan usaha, terutama dalam memenuhi permintaan pasar. Usia produktif dapat memberikan keuntungan karena pada rentang umur tersebut individu umumnya memiliki kemampuan fisik yang masih baik dan semangat kerja yang tinggi dalam menjalankan proses produksi.

Umur 15-64 tahun digolongkan usia petani yang produktif untuk bekerja sebab dalam rentang usia tersebut dianggap mampu menghasilkan barang atau jasa, umur yang produktif merupakan salah satu faktor keberhasilan dalam kegiatan berusahatani, pada usia produktif tersebut petani lebih rendah menerima teknologi baru, bila dibandingkan dengan usia non produktif (Manyamsari, 2014).

b. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan memiliki peran penting dalam menentukan kemampuan seseorang dalam berpikir. Semakin tinggi pendidikan seseorang, maka semakin luas juga wawasan dan kemampuan pengusaha dalam menghadapi berbagai permasalahan usaha, serta akan mampu menerapkan inovasi baru yang dapat meningkatkan pendapatan dan produktivitas untuk keberlanjutan usaha kedepannya.

Pada Tabel 14 dapat dilihat bahwa tingkat pendidikan pengusaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling adalah 12 tahun atau setara SMA. Sedangkan tingkat pendidikan seluruh tenaga kerja adalah 9 dan 12 tahun atau setara SMP dan SMA. Hal ini menunjukkan bahwa pekerja sudah dikatakan produktif, tetapi meskipun pengusaha memiliki pendidikan yang lebih rendah dibandingkan tenaga kerja, pengalaman dan pemahaman lapangan yang luas menjadi modal penting sehingga mampu mengelola usaha agroindustri dengan baik.

c. Pengalaman Berusaha

Pengalaman berusaha merupakan salah satu faktor penting yang memengaruhi kemampuan pengusaha dalam mengelola usahanya. Berdasarkan Tabel 14, dapat dilihat bahwa agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling sudah menjalankan usahanya cukup lama dan berpengalaman yaitu 19 tahun. Hal ini menjadi modal dasar serta kelebihan pengusaha dalam mengelola dan mempertahankan keberlangsungan usahanya. Begitu juga pengalaman usaha tenaga kerja yang terlibat dalam usaha kerupuk kulit sapi yaitu berada pada tingkat 4 sampai 5 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa tenaga kerja dapat bekerja dengan baik pada usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling dan cukup berpengalaman dalam mengelola usaha tersebut agar berjalan dengan lebih lancar dan efisien.

Pengalaman berusaha yang dimiliki oleh pengusaha dan tenaga kerja dapat mendukung keberlanjutan usaha dan meningkatkan kemampuan dalam menghadapi persaingan dengan produsen lain dan mengatasi berbagai permasalahan yang timbul.

d. Jumlah Tanggungan Keluarga

Berdasarkan hasil penelitian pada Tabel 14, dapat dilihat jumlah tanggungan keluarga pengusaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling adalah 5 jiwa, sedangkan jumlah tanggungan keluarga tenaga kerja adalah 0-2 jiwa. Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha memiliki beban ekonomi yang perlu dipenuhi melalui kegiatan usaha yang dijalani. Jumlah tanggungan keluarga dapat mempengaruhi motivasi

dalam bekerja, dimana semakin banyak tanggungan keluarga maka semakin besar pula keinginan untuk meningkatkan pendapatan.

5.1.2. Profil Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling

Profil usaha terdiri dari beberapa komponen penting, yaitu: sejarah usaha, skala usaha, dan modal usaha.

A. Sejarah Usaha

Objek penelitian dari usaha agroindustri ini adalah usaha Bapak Destizal yang berlokasi di jalan Gelatik Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru. Usaha ini berdiri sejak tahun 2006 dan masih berjalan sampai saat ini, modal yang digunakan pada awal memulai usaha ini adalah modal sendiri. Usaha agroindustri kerupuk kulit ini berbentuk usaha rumah tangga yang bertujuan untuk membuka lapangan pekerjaan dan meningkatkan kesejahteraan keluarga.

Pada awalnya, usaha ini hanya memproduksi kerupuk kulit sapi dengan skala kecil dan hanya memasarkan produknya di sekitar daerah Kelurahan Tangkerang Tengah. Usaha agroindustri ini sudah cukup dikenal di sekitar Kelurahan Tangkerang Tengah dan bahkan pemasarannya telah berkembang sampai ke berbagai rumah makan di wilayah Rumbai dan sekitarnya, dan banyak juga konsumen yang datang langsung ke rumah produksi kerupuk kulit ataupun memesan kerupuk untuk nantinya diantarkan ke konsumen.

B. Skala Usaha

Industri adalah kegiatan ekonomi yang bertujuan untuk mengubah bahan mentah menjadi barang setengah jadi atau barang jadi yang memiliki nilai guna

lebih tinggi. Dalam penelitian ini, bentuk usaha yang dilakukan yaitu mengolah kulit sapi mentah menjadi produk makanan berupa kerupuk kulit sapi.

Menurut data dari BPS (2010), perusahaan industri pengolahan dibedakan menjadi 4 komponen, yaitu: 1) Industri besar dengan jumlah tenaga kerja minimal 100 orang, 2) industri menengah dengan tenaga kerja antara 20-90 orang, 3) industri kecil yang memiliki tenaga kerja antara 5-19 orang, 4) industri rumah tangga dengan jumlah tenaga kerja antara 1-4 orang.

Dari hasil penelitian menunjukkan usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling milik pak Destizal termasuk dalam usaha industri rumah tangga, berdasarkan dari penjelasan industri menurut Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2010, yang menyebutkan bahwa industri rumah tangga memiliki tenaga kerja antara 1-4 orang.

C. Modal Usaha

Usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai tergolong dalam usaha kecil atau disebut sebagai usaha mandiri karena usaha ini sepenuhnya menggunakan modal sendiri untuk memulai usahanya tanpa adanya bantuan dari lembaga keuangan ataupun pinjaman kredit. Modal awal yang dikeluarkan untuk memulai usaha ini yaitu sebesar Rp. 50.000.000, yang berasal dari hasil tabungan pribadi dan dukungan keluarga. Dana tersebut digunakan untuk membeli peralatan produksi, membeli bahan baku dan bahan penunjang, membayar upah tenaga kerja, dll

5.2. Analisis Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi

Untuk kelancaran dan keberhasilan suatu usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru diperlukan pengelolaan yang baik terhadap seluruh faktor produksi. Setiap komponen seperti bahan baku, bahan penunjang, teknologi yang digunakan, tenaga kerja, serta proses produksi memiliki peran penting dalam menentukan kualitas dan keberlanjutan usaha.

5.2.1. Teknologi Produksi

Dalam usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling, untuk proses produksi masih menggunakan teknologi yang sederhana dengan peralatan tradisional. Peralatan yang digunakan antara lain pisau kikis untuk membersihkan dan mengikis sisa daging atau lemak pada kulit sapi, drum besi sebagai wadah perebusan digunakan untuk merebus kulit sapi hingga empuk. Pada tahap pemotongan, menggunakan alat pemotong manual dan proses pengeringan kulit juga masih mengandalkan sinar matahari. Penggorengan kerupuk dilakukan menggunakan wajan besar berbahan besi yang dipanaskan di atas tungku kayu bakar, Tenaga kerja yang terlibat dalam proses produksi sepenuhnya mengandalkan keterampilan manual tanpa bantuan mesin modern. Proses sortasi dan pengemasan akhir pun dilakukan secara manual oleh pekerja lokal yang telah terbiasa menangani produk ini sejak lama. Keterbatasan modal menjadi salah satu faktor utama yang menyebabkan pelaku usaha belum mampu mengadopsi teknologi yang lebih efisien. Meskipun demikian, kualitas rasa dan tekstur kerupuk kulit sapi tetap terjaga berkat penerapan resep turun-temurun dan

pengawasan langsung oleh pemilik usaha. Untuk peralatan yang digunakan dalam proses agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling dapat dilihat pada Tabel 15.

Tabel 15. Distribusi Penggunaan Peralatan Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru, Tahun 2025

No	Peralatan	Jumlah (Unit)	Umur Ekonomis (Tahun)	Nilai (Rp)
1	Pisau Pengikis	5	2	100.000
2	Parang	2	3	240.000
3	Keranjang Plastik	4	1	240.000
4	Ember Plastik	2	2	700.000
5	Drum	2	5	300.000
6	Timbangan 30 Kg	1	5	500.000
7	Kuali Besar	3	5	3.000.000
8	Sendok Penggorengan	5	3	350.000
9	Penyaring	3	3	135.000
10	Jerigen	6	5	210.000
11	Solder	1	5	500.000
12	Tabung Gas 3 Kg	4	5	720.000
13	Tungku	3	6	1.650.000
14	Alat Pemotong Kulit	3	3	1.050.000
15	Kompor	1	10	250.000
	Rata – Rata	3	4	663.000

Peralatan yang digunakan dalam usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling adalah sebagai berikut:

- Pisau pengikis digunakan untuk mengikis sisa bulu dari kulit sapi hingga bersih.
- Parang digunakan untuk memotong atau mencincang kulit menjadi bagian yang lebih kecil.
- Keranjang peniris kerupuk digunakan untuk meniriskan minyak saat kerupuk kulit sudah digoreng

- d. Ember plastik digunakan untuk tempat wadah air atau tempat penampungan kulit sapi dari hasil proses perebusan.
- e. Drum besi digunakan untuk wadah penampungan air.
- f. Timbangan digunakan untuk menimbang kulit sapi kering yang akan digoreng dan dijual
- g. Kualiti besar digunakan untuk menggoreng kerupuk kulit sapi yang sebelumnya sudah dijemur.
- h. Sendok penggorengan digunakan untuk mengaduk dan mengangkat kerupuk kulit yang ada dalam kualiti besar
- i. Penyaringan yaitu alat yang digunakan untuk mengambil dan menyaring kulit sapi yang sudah melalui tahap proses penggorengan pertama.
- j. Jerigen digunakan untuk wadah penyimpanan minyak goreng.
- k. Alat solder adalah alat yang digunakan untuk membakar bulu-bulu halus yang ada pada kulit sapi sebelum di cincang.
- l. Tabung Gas LPG 3 Kg digunakan sebagai sumber bahan bakar untuk menggoreng kerupuk kulit sapi.
- m. Tungku digunakan sebagai tempat penyanggah kualiti besar untuk memasak kerupuk kulit, yang berupa batu berbentuk setengah lingkaran yang memiliki tinggi 1 meter dan diameternya 60 cm.
- n. Alat pemotong kulit digunakan untuk memotong kulit sapi
- o. Kompor alat yang digunakan untuk memasak dan merebus kulit sapi

5.2.2. Penggunaan Faktor Produksi

a. Tempat Usaha

Usaha agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling beroperasi dari sebuah unit produksi sederhana yang terletak di Kelurahan Tangkerang Tengah, Kecamatan Marpoyan Damai, Kota Pekanbaru. Lokasi ini dipilih secara strategis, mengingat kemudahan akses transportasi serta kedekatannya dengan titik distribusi utama, termasuk beberapa gerai penjualan dan area aktivitas Masyarakat seperti tempat nongkrong remaja maupun pusat keramaian harian.

Bangunan yang digunakan sebagai pusat kegiatan produksi memiliki luas 16 m² (4 × 4 meter) dan berfungsi multifungsi: sebagai ruang persiapan bahan baku (kulit sapi, bumbu, dan minyak), area pengolahan (pencucian, perebusan, pemotongan, penjemuran, penggorengan), hingga pengemasan awal sebelum produk didistribusikan. Meskipun berskala kecil, tata letak ruang diatur secara efisien untuk mendukung kelancaran alur kerja dan menjaga kebersihan proses produksi faktor penting dalam menjaga kualitas dan keamanan pangan produk olahan tradisional.

b. Tenaga Kerja

Tenaga kerja dalam proses produksi sangat menentukan hasil dari produk agroindustri tersebut. Dikarenakan tenaga kerja merupakan salah satu faktor yang mengelola input menjadi output. Sebagai pelaku utama, tenaga kerja memiliki kontribusi terhadap peningkatan pendapatan usaha agroindustri kerupuk kulit sapi. Penggunaan tenaga kerja pada usaha agroindustri kerupuk kulit sapi mak kaling dapat dilihat pada Tabel 16.

Tabel 16. Jumlah Tenaga Kerja Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Pada Tahun 2025.

No	Kegiatan	TKDK	TKLK	Total HOK/Periode Produksi
1	Pencucian		0,50	0,5
2	Perebusan Tahap 1		1,13	1,13
3	Pembersihan Bulu		0,94	0,94
4	Perebusan Tahap 2		0,50	0,5
5	Penghilangan Sisa Daging		0,25	0,25
6	Pemotongan Kulit Sapi		1,13	1,13
7	Penjemuran Kulit Sapi		1,50	1,5
8	Penggorengan tahap 1	1,31	2,63	3,94
9	Penggorengan tahap 2	1,31	2,63	3,94
10	Pengemasan	0,25	0,50	0,75
Jumlah		2,88	11,69	14,56
Rata – rata		0,96	1,17	1,46

Tabel 16 menunjukkan jumlah tenaga kerja yang digunakan dalam setiap tahapan produksi agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah, Kecamatan Marpoyan Damai, Kota Pekanbaru, pada tahun 2025. Data disajikan dalam bentuk Hari Orang Kerja (HOK) per periode produksi, yang mencerminkan intensitas penggunaan tenaga kerja baik tenaga kerja dalam keluarga (TKDK) maupun tenaga kerja luar keluarga (TKLK) dalam satu siklus produksi.

Berdasarkan tabel, total kebutuhan tenaga kerja dalam satu periode produksi mencapai 14,56 HOK, dengan kontribusi TKDK sebesar 2,88 HOK (14,67 %) dan TKLK sebesar 11,69 HOK (85,33%). Hal ini mengindikasikan bahwa usaha ini sangat mengandalkan tenaga kerja dari luar keluarga, yang mencerminkan skala usaha yang telah melampaui batas usaha rumah tangga dan cenderung beroperasi secara semi-komersial atau komersial.

Distribusi HOK tertinggi terjadi pada tahap penggorengan 1 dan 2 (3,94 HOK), yang merupakan tahap paling padat karya karena memerlukan pengawasan intensif, pengaturan suhu minyak, dan penggorengan berulang dalam skala batch. Disusul oleh tahap penjemuran kulit sapi (1,50 HOK), yang meskipun bersifat alami (mengandalkan sinar matahari), memerlukan tenaga untuk pengaturan posisi, pembalikan, dan pengawasan terhadap cuaca

c. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang

Bahan baku merupakan salah satu komponen penting yang akan menentukan kualitas produk akhir dalam suatu proses produksi. Bahan baku yang digunakan yaitu kulit sapi, yang diperoleh dari Rumah Potong Hewan (RPH), dimana kulit sapi telah dipisahkan dari dagingnya dan kulit tersebut memiliki tekstur yang tebal, elastis, dan menghasilkan kerupuk dengan cita rasa renyah setelah digoreng.

Bahan baku kulit sapi berasal dari Rumah Potong Hewan (RPH) yang berlokasi di Kelurahan Tuah Karya Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Pengusaha memperoleh bahan baku langsung dari petugas RPH tersebut. Jumlah bahan baku yang digunakan oleh pengusaha sebanyak 72 Kg kulit sapi basah per proses produksi.

Bahan penunjang merupakan bahan tambahan yang digunakan untuk membantu proses produksi kerupuk kulit sapi Mak Kaling. Dalam memperoleh bahan penunjang tidak terdapat kendala yang berarti, meskipun harga bahan penunjang dapat mengalami peningkatan pada waktu-waktu tertentu. Walaupun bukan bahan utama, peran dari bahan penunjang sangat penting dalam

menghasilkan produk yang berkualitas dan sesuai dengan selera konsumen. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 17.

Tabel 17. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Per Roses Produksi Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru, Tahun 2025.

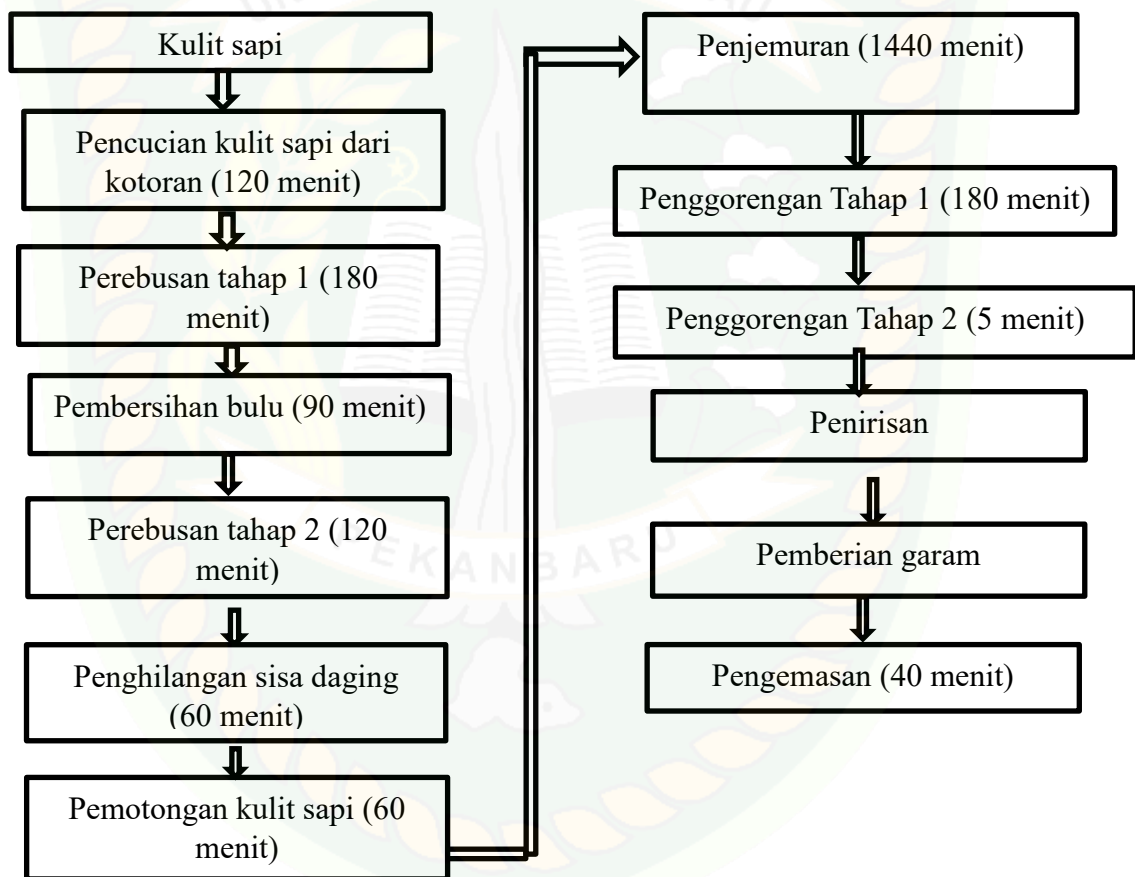
No	Uraian	Satuan	Jumlah	Total Biaya (Rp/Periode Produksi)
Bahan Baku				
1	Kulit Sapi	Kg	72	2.150.000
Bahan Penunjang				
1	Minyak Goreng	Liter	33,33	600.000
2	Garam	Kg	1,73	27.733
3	Air	Liter	178,33	44.583
Jumlah			213	672.316
Bahan Bakar				
1	Minyak Tanah	Liter	0,93	9.333
2	Gas Lpg	Kg	6,17	45.220
3	Kayu Bakar	M3	1,33	186.667
Jumlah			8,43	241.220
Kemasan				
1	Plastik	Pcs	4,67	32.667
Tenaga Kerja				
1	Tenaga Kerja	Hok	1,46	116.875
Total				3.213.078

pada Tabel 17. Dapat dilihat untuk bahan baku dalam setiap kali proses produksi kerupuk kulit sapi menggunakan sebanyak 72 Kg kulit sapi. Terdapat juga bahan penunjang yang digunakan selama proses produksi, yaitu minyak goreng, garam, dan air sebesar Rp.672.316. Biaya bahan bakar yang terdiri dari minyak tanah, gas LPG, dan kayu bakar sebesar 241.220. Kemudian digunakan juga plastik kemasan sebanyak 4,67 pcs dalam setiap kali proses produksi untuk mengemas kerupuk kulit yang telah jadi. Biaya tenaga kerja yang

digunakan dalam proses produksi sebesar Rp.116.875 dengan total yang dikeluarkan sebesar Rp.3.213.078/proses produksi.

5.2.3. Proses Produksi Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling

Berdasarkan hasil penelitian proses produksi kerupuk kulit sapi mak kaling masih dilakukan secara tradisional (manual) mulai dari pencucian bahan baku kulit sapi, pembersihan bulu, penjemuran hingga menjadi kerupuk kulit sapi. Untuk proses pengolahan kerupuk kulit sapi disajikan pada gambar 4.



Gambar 4. Diagram Alur Proses Pembuatan Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling

Proses pembuatan kerupuk kulit sapi adalah sebagai berikut:

1. Kulit Sapi Mentah

Kulit sapi mentah yang digunakan untuk membuat kerupuk kulit diperoleh pengusaha dari Rumah Pemotongan Hewan (RPH) yang berada di Kota Pekanbaru. Dalam satu kali produksi, pengusaha mengolah kulit sapi mentah menjadi kerupuk sebanyak 4 lembar kulit sapi dengan berat 30 Kg per lembar.

2. Pencucian Kulit dari Kotoran

Pada tahap awal pengolahan ini dilakukan dengan mencuci kulit sapi menggunakan air bersih hingga kulit sapi menjadi bersih. Pencucian kulit sapi bertujuan untuk membersihkan kulit sapi dari kotoran dan bakteri yang masih menempel, karena jika pencucian tidak dilakukan dengan bersih maka akan menyebabkan kuman-kuman berkembang biak dan dapat menimbulkan bau yang tidak sedap sehingga akan mempengaruhi hasil produksi dari kerupuk kulit sapi itu sendiri. Proses pencucian dilakukan secara berurutan untuk setiap lembar kulit sapi dengan waktu sekitar 30 menit per lembar agar kulit sapi benar-benar bersih.



Gambar 5. Pencucian kotoran dari kulit sapi

3. Perebusan Tahap 1

Setelah proses pencucian selesai, kulit sapi yang sudah bersih kemudian direbus dengan suhu air 250°C selama 35 menit untuk 1 lembar kulit sapi. Dalam satu kali proses perebusan, dilakukan untuk 4 lembar kulit sapi dan membutuhkan

waktu 180 menit. Adapun tujuan dari perebusan tahap 1 ini yaitu untuk mempermudah menghilangkan bulu yang masih menempel dibagian luar kulit sapi.



Gambar 6. Perebusan Tahap 1

4. Pembersihan Bulu Pada Kulit Sapi

Proses pembersihan bulu pada bagian luar kulit sapi dilakukan dengan cara mengerok permukaan kulit dengan pisau hingga bulu benar-benar terangkat seluruhnya. Proses ini memerlukan waktu 120 menit untuk 4 lembar kulit sapi, yang dimana bertujuan untuk memastikan kulit bersih dari bulu-bulu dan kotoran sehingga mempermudah tahap pengolahan kerupuk kulit sapi.



Gambar 7. Pembersihan Bulu

5. Perebusan Tahap 2

Perebusan tahap dua ini dilakukan selama 90 menit untuk 4 lembar kulit sapi. Dalam 1 kali perebusan, dengan suhu air 90°C. Adapun tujuan dari perebusan

tersebut yaitu untuk mematangkan kulit dan menghilangkan sisa daging yang ada di kulit sapi bagian dalam.



Gambar 8. Perebusan Tahap 2.

6. Penghilangan Sisa Daging

Setelah kulit sapi direbus tahap selanjutnya adalah membersihkan sisa daging dan lemak yang masih menempel pada permukaan kulit bagian dalam dengan menggunakan pisau. Tujuannya yaitu untuk mengikis bulu-bulu yang ada di kulit sapi sampai bersih, tahapan ini memerlukan waktu 60 menit untuk 4 lembar kulit sapi agar kulit benar-benar bersih dari sisa daging, lemak dan bulu.



Gambar 9. Penghilangan Sisa Daging Pada Permukaan Kulit Bagian Dalam

7. Pemotongan Kulit Sapi

Setelah kulit sapi dibersihkan dari sisa daging, lemak dan bulu, tahap berikutnya yaitu proses pemotongan atau perajangan kulit sapi. Pemotongan biasa dilakukan secara manual oleh 3 orang tenaga kerja dan membutuhkan waktu 60

menit untuk 4 lembar kulit sapi. Pemotongan dilakukan dengan cara mencincang kulit dengan menggunakan parang pencincang yaitu dengan ukuran 2 x 2 cm, ini dilakukan untuk menyeragamkan ukuran dari kerupuk kulit sehingga kerupuk yang dihasilkan menjadi menarik, renyah dan mudah saat menggoreng.



Gambar 10. Pencincangan Kulit Sapi Menjadi Lebih Kecil

8. Penjemuran

Langkah berikutnya yaitu proses penjemuran dilakukan selama 3 hari dibawah terik matahari. Proses penjemuran sangat bergantung terik matahari, jika cuaca mendung maka pengusaha akan kesulitan untuk menjemur kulit sapi sehingga akan dapat menghambat proses produksi kerupuk kulit. penjemuran ini menggunakan alat irok jaring yaitu alat yang terbuat dari kayu dan tengahnya diberikan jaring yang berguna agar pada saat penjemuran kulit tersebut cepat kering. Adapun tujuan penjemuran ini yaitu agar kerupuk kulit sapi dapat mengembang dengan baik pada saat proses penggorengan.



Gambar 11. Penjemuran Kulit Sapi

9. Penggorengan Tahap 1

Pada penggorengan tahap 1 ini dilakukan dengan perbandingan 50 kg minyak goreng dan suhu minyak goreng 80°C selama 180 menit secara bertahap hingga menjadi setengah matang dengan tekstur kaku dan kering. Adapun tujuan dari penggorengan tahap 1 agar pada saat penggorengan tahap 2 kerupuk kulit sapi dapat mengembang secara sempurna.



Gambar 12. Penggorengan Tahap 1

10. Penggorengan Tahap 2

Setelah penggorengan tahap 1 selesai, maka selanjutnya dilakukan penggorengan tahap 2 dengan suhu $160\text{-}180^{\circ}\text{C}$ selama 5 menit secara bertahap untuk setiap kali penggorengan sampai kerupuk kulit benar-benar mengembang sempurna dan memiliki tekstur yang renyah.



Gambar 13. Penggorengan Tahap 2

11. Penirisan

Setelah tahap penggorengan, dimana kerupuk yang baru diangkat dari minyak panas dibiarkan agar minyaknya menetes dan berkurang sebelum melakukan proses pengemasan atau pendinginan. Penirisan dilakukan dengan meletakkan kerupuk kulit yang telah digoreng di atas wadah kayu berbentuk persegi panjang yang dilapisi saringan kawat, agar minyak dapat tertampung di bagian bawah wadah. Proses ini dilakukan selama 5 menit, dan setelah ditiriskan kemudian kerupuk kulit siap untuk diberi garam.



Gambar 14. Penirisan Kerupuk Kulit Sapi

12. Pemberian Garam

Setelah melalui tahap penirisan, selanjutnya dilakukan tahap pemberian garam agar kerupuk kulit menjadi gurih dan nikmat sehingga dapat dinikmati. Garam yang digunakan sebanyak 11 bungkus dalam satu kali proses produksi dengan ukuran kemasan 500 gr/bungkus.



Gambar 15. Pemberian Garam Pada Kerupuk Kulit Sapi

13. Pengemasan

Pengemasan dilakukan selama 40 menit setelah melalui proses penirisan dan pemberian garam sebagai perasa. Selanjutnya kerupuk kulit diukur dengan menggunakan kaleng dan kerupuk dimasukkan kedalam plastik, dalam satu kantong plastik berisi 2 kaleng kerupuk kulit dan kemudian diikat dan siap dipasarkan.



Gambar 16. Pengemasan Kerupuk Kulit Sapi

5.2.4. Biaya Produksi

Dalam suatu kegiatan agroindustri, besaran input yang digunakan—baik bahan baku, tenaga kerja, maupun peralatan secara langsung memengaruhi struktur biaya produksi. Pada usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling, komponen biaya produksi dikelompokkan menjadi dua kategori utama: biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya variabel merupakan pengeluaran yang berfluktuasi sejalan dengan volume produksi, meliputi: (1) biaya bahan baku utama (kulit sapi segar), (2) bahan penunjang (bumbu, garam, minyak goreng), (3) bahan kemasan, serta (4) upah tenaga kerja. Sementara itu, biaya tetap adalah penyusutan peralatan produksi. Penyusutan dihitung berdasarkan umur ekonomis masing-masing aset serta harga perolehannya, sesuai pendekatan akuntansi sederhana untuk UMKM.

Pendekatan ini memungkinkan pelaku usaha memperkirakan alokasi nilai aset secara merata selama masa pakainya tanpa menggunakan metode kompleks seperti garis lurus terkoreksi atau *declining balance*. Peralatan seperti drum perebus, wajan besar, dan meja pemotongan diperkirakan memiliki umur ekonomis antara 3 hingga 5 tahun, tergantung pada intensitas penggunaan dan perawatan. Meskipun tidak selalu dicatat secara formal dalam pembukuan harian, estimasi penyusutan ini penting untuk menilai keberlanjutan usaha dan perencanaan penggantian aset. Dengan demikian, biaya tetap memberikan gambaran mengenai beban jangka panjang yang harus ditanggung usaha, meskipun volumenya tidak berubah seiring produksi. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 18.

Table 18. Total Biaya Produksi Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru, Tahun 2025.

No	Uraian	Satuan	Jumlah (Satuan/ PP)	Harga (Rp/Unit)	Nilai (Rp/PP)	Persentase (%)
A	Biaya Tetap					
	Penyusutan Alat	Rp		663.000	11.456	0,36
	Total Biaya Tetap			663.000	11.456	0,36
B	Biaya Variabel					
1	Bahan Baku					
	A. Kulit Sapi	Kg	72	30.000	2.150.000	66,68
2	Bahan Penunjang					
	A. Minyak Goreng	Liter	33,33	18.000	600.000	18,61
	B. Garam	Kg	1,73		27.733	0,86
	C. Air	Liter	178,33		44.583	1,38
3	Bahan Bakar					
	A. Gas Lpg	Kg	6	7.333	45.220	1,40
	B. Minyak Tanah	Liter	0,93	10.000	9.333	0,29
	Kayu Bakar	M3	1,33	140.000	186.667	5,79
4	Plastik Kemasan	PCS	4,67	7.000	32.667	1,01
5	Tenaga Kerja	HOK	1,46	100.000	116.875	3,62
	Total Biaya Variabel				3.213.078	99,64
	Total Biaya Produksi				3.224.534	100,00
3	Produksi	Kg	48,50			
4	Harga	Rp/kg		150.000		
5	Penerimaan	Rp			7.275.000	
6	Pendapatan	Rp			4.050.466	
7	Rcr				2,25	

Berdasarkan Tabel 18, dapat dilihat bahwa biaya variabel memiliki biaya yang paling besar yang dikeluarkan oleh pengusaha kerupuk kulit sapi dengan nilai rata – rata sebesar Rp. 3.213.078 dari seluruh total biaya produksi. Sedangkan biaya tetap yang terdiri dari penyusutan alat produksi dikeluarkan pengusaha sebesar Rp. 11.456 dari total biaya produksi.

5.2.5. Produksi

Produksi merupakan output akhir dari seluruh rangkaian kegiatan agroindustri. Dalam upaya memperoleh hasil optimal, pengusaha Mak Kaling berupaya mengalokasikan faktor-faktor produksi secara efisien, sehingga tidak hanya meningkatkan volume output, tetapi juga berkontribusi pada peningkatan keuntungan. Besarnya produksi turut menentukan strategi penetapan harga dan volume penjualan, yang pada akhirnya memengaruhi total penerimaan usaha.

Berdasarkan pada Tabel 17 menunjukkan bahwa rata – rata jumlah produksi kerupuk kulit sapi yang dihasilkan oleh agroindustri kerupuk kulit mak kaling yaitu sebesar 48,50 Kg/proses produksi dengan harga 150.000 Kg/proses produksi.

5.2.6. Pendapatan

Pendapatan merupakan jumlah uang yang diterima oleh pengusaha yang diperoleh dari setiap produksi. Pendapatan terbagi menjadi dua yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor diperoleh dari jumlah produksi dikali dengan harga jual. Sedangkan pendapatan bersih didapat dari pendapatan kotor dikurangi dengan total biaya produksi

Pada Tabel 17, dapat dilihat pendapatan kotor yang diterima pengusaha dari hasil pengolahan kulit sapi sebanyak 72 Kg kemudian diolah menjadi kerupuk kuli menghasilkan sebanyak 48,50 Kg, maka pendapatan kotor yang diterima oleh pengusaha sebesar Rp. 7.275.000/proses produksi. Sedangkan pendapatan bersih nya sebesar Rp. 4.050.466/proses produksi.

5.2.7. Efisiensi

Efisiensi pada usaha agroindustri kerupuk kulit sapi mak kaling dianalisis menggunakan rumus *Return Cost Ratio* (RCR). RCR adalah perbandingan antara penerimaan dengan total biaya yang digunakan. Perhitungan rcr penting dilakukan sebagai penilaian terhadap keputusan pengusaha dengan kemungkinan pengusaha untuk mengembangkan usahanya.

Berdasarkan dari hasil penelitian, perbandingan nilai penerimaan dengan total biaya produksi maka diperoleh RCR usaha kerupuk kulit sapi sebesar 2,25 yang artinya bahwa setiap Rp 1 biaya produksi yang dikeluarkan maka akan mendapatkan penerimaan sebesar 1,25. Dilihat dari kriteria RCR, usaha kerupuk kulit sapi mak kaling sudah menguntungkan secara ekonomis dan layak untuk dikembangkan karena dapat menguntungkan bagi pengusaha

5.2.8. Nilai Tambah

Nilai tambah yang dihasilkan oleh usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling mencerminkan peningkatan ekonomi yang tercipta melalui proses pengolahan kulit sapi menjadi produk siap konsumsi. Berdasarkan analisis, nilai tambah diperoleh dari transformasi bahan baku primer yang relatif murah dan belum sepenuhnya dimanfaatkan secara optimal menjadi produk bernilai komersial tinggi, baik dari segi harga maupun daya simpan.

Dalam hal ini, kulit sapi yang awalnya hanya bernilai sebagai limbah rumah potong (atau bahan baku bernilai rendah) mengalami peningkatan nilai hingga berkali lipat setelah melalui serangkaian proses: perebusan, pembersihan, pemotongan, penjemuran, penggorengan, dan pengemasan. Selain meningkatkan

harga jual, proses tersebut juga menciptakan lapangan kerja, memperpanjang masa simpan produk, serta menyesuaikan bentuk dan rasa sesuai preferensi konsumen lokal. Nilai tambah agroindustri kerupuk kulit sapi mak kaling dapat dilihat pada Tabel 19.

Tabel 19. Analisis Nilai Tambah Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru, Tahun 2025.

No.	Variabel	Nilai
I.	Output, Input, dan Harga	
	1. Output (Kg)	49
	2. Input (Kg)	72
	3. Tenaga Kerja (HOK)	14,56
	4. Faktor Konversi	0,68
	5. Koefisien Tenaga Kerja (HOK/Kg)	0,20
	6. Harga Output (Rp/Kg)	150.000
	7. Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK)	100.000
II.	Pendapatan dan Keuntungan	
	8. Harga Bahan Baku (Rp/Kg)	30.000
	9. Sumbangan Input Lain (Rp/Kg)	4.729
	10. Nilai Output (Rp/Kg)	102.000
	11. a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	67.271
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	65,95
	12. a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	20.000
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	29,73
	13. a. keuntungan (Rp/Kg)	47.271
	b. Tingkat Keuntungan (%)	70,26
III.	Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi	
	14. Margin (Rp/Kg)	72.000
	a. Pendapatan Tenaga Kerja (%)	27,77
	b. Sumbangan Input Lain (%)	6,56
	c. Keuntungan Pemilik Usaha (%)	65,65

Pada Tabel 19, nilai tambah agroindustri kerupuk kulit sapi mak kaling menghasilkan output kerupuk kulit sapi sebanyak 49 Kg/proses produksi dengan bahan baku yang digunakan sebanyak 72 Kg/proses produksi. 14,56 HOK tenaga

kerja yang digunakan dalam kegiatan usaha agroindustri kerupuk kulit sapi mak kaling. Faktor konversi 0,68 diperoleh dari hasil output dibagi dengan input, artinya banyak nya output yang dihasilkan dari satu – satuan input. 0,20 HOK merupakan koefisien tenaga kerja dibagi dengan input. Harga output kerupuk kulit sapi Rp. 150.000/Kg dengan upah tenaga kerja sebanyak Rp.100.000/HOK. Nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan kulit sapi per proses produksi menjadi kerupuk kulit Rp 67.271. Kg bahan baku.

5.3. Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling

Dalam menyusun strategi pengembangan usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling, perlu dilakukan analisis terhadap kondisi usaha secara menyeluruh. Analisis ini diawali dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal usaha Mak Kaling. Selanjutnya, faktor-faktor tersebut dianalisis menggunakan metode SWOT untuk menghasilkan berbagai alternatif strategi, dan kemudian metode QSPM untuk merumuskan strategi prioritas pada usaha Mak Kaling.

5.3.1. Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal Usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling

Berdasarkan hasil penelitian terdapat beberapa faktor dari lingkungan internal dan eksternal untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling. Faktor-faktor internal dan eksternal tersebut kemudian akan dianalisis menggunakan analisis SWOT dan QSPM.

1. Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal dilakukan untuk mengidentifikasi berbagai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling.

Informasi yang diperoleh mengenai kekuatan dan kelemahan akan menjadi masukan penting dalam merumuskan strategi pengembangan usaha yang lebih efektif. Faktor-faktor internal yang menjadi keunggulan atau kekuatan bagi usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling yaitu:

a. Kekuatan

1. Tersedianya bahan baku

Bahan baku sangat menentukan kelancaran produksi kerupuk kulit sapi. Jumlah bahan baku yang tersedia akan sangat memengaruhi keberlangsungan dan perkembangan usaha kerupuk kulit. Berdasarkan hasil penelitian, pengusaha memperoleh pasokan bahan baku dari Rumah Pemotongan Hewan (RPH). Penggunaan bahan baku kulit sapi yaitu 180 kg dalam setiap kali proses produksi dan mampu menghasilkan 30 kg kerupuk kulit sapi yang sesuai dengan kapasitas produksi.

2. Proses produksi sederhana

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, proses produksi kerupuk kulit sapi pada usaha ini masih tergolong sederhana. Tahapan pengolahan mulai dari pembersihan kulit, perebusan, penjemuran, hingga penggorengan dilakukan secara manual sehingga dapat lebih mudah dipahami dan dijalankan oleh tenaga kerja tanpa pelatihan khusus serta tetap mampu menghasilkan produk dengan kualitas dan cita rasa yang baik.

3. Harga produk terjangkau

Dari hasil penelitian, harga kerupuk kulit sapi Mak Kaling masih tergolong terjangkau bagi kalangan konsumen, sehingga minat masyarakat terhadap produk

ini cukup tinggi. Kerupuk kulit dijual dengan harga Rp.150.000,00/kg, banyak pembeli yang membeli kerupuk kulit secara eceran baik untuk dijual kembali maupun untuk dikonsumsi pribadi. Harga produk yang relatif rendah bagi masyarakat menjadi peluang usaha untuk menarik lebih banyak konsumen dan dapat memperluas jangkauan pasar.

4. Pengalaman usaha yang sudah lama

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, pengalaman usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling di Kelurahan Tangkerang Tengah umumnya memiliki pengalaman usaha yang cukup panjang. Pengalaman tersebut dapat dilihat dari kemampuan dalam mengolah kulit sapi menjadi kerupuk kulit dengan cita rasa yang konsisten, meskipun masih menggunakan teknologi yang sederhana (tradisional). Lamanya pengalaman juga menjadi faktor penting dalam membangun kepercayaan konsumen dan menjaga keberlanjutan usaha.

5. Lokasi Usaha Strategis

Berdasarkan hasil penelitian lapangan, pengusaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling memiliki tempat usaha yang strategis yaitu terletak di pemukiman yang ramai dan berdekatan dengan pasar tradisional dupa serta toko oleh-oleh Pekanbaru sehingga mudah dijangkau oleh konsumen dan dapat meningkatkan peluang penjualan.

Dalam usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling terdapat juga beberapa kelemahan dalam usahanya yaitu:

b. Kelemahan

1. Tenaga kerja terbatas

Keterbatasan tenaga kerja pada usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling menyebabkan proses produksi yang dilakukan belum dapat berjalan maksimal. Jumlah pekerja yang sedikit menyebabkan pembagian tugas kurang merata, sehingga beberapa tahapan proses produksi membutuhkan waktu yang lebih lama, terutama ketika permintaan produk meningkat tetapi teknologi yang digunakan masih sederhana.

2. Terbatasnya akses terhadap modal

Berdasarkan hasil penelitian lapangan, pengusaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling mengalami kendala dalam menambah modal usaha dikarenakan sumber modal yang diperoleh pengusaha berasal dari modal sendiri, sementara pendapatan dari penjualan hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan produksi.

3. Teknologi produksi masih sederhana

Usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling masih menggunakan teknologi yang sederhana. Peralatan yang digunakan dalam proses pengolahan masih menggunakan peralatan rumah tangga dan dilakukan secara manual. Keterbatasan teknologi ini dapat menghambat peningkatan kapasitas produksi kerupuk kulit sapi sehingga berdampak pada pengembangan usaha.

4. Manajemen usaha belum tertata

Pengelolaan manajemen dalam usaha berfungsi untuk mengatur dan mengarahkan kegiatan usaha agar berjalan teratur sesuai tujuan. Pengelolaan manajemen pada usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling masih belum tertata dengan baik. Pencatatan keuangan dan pengelolaan stok bahan baku masih

dilakukan secara manual dan tidak konsisten, sehingga data yang diperoleh menjadi kurang akurat.

5. Kurangnya promosi digital terhadap produk

Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan pengusaha kerupuk kulit untuk mengenalkan dan memasarkan produk kepada konsumen dengan memanfaatkan media sosial (Facebook, Instagram, WatsApp), dan Marketplace (Shopee, Tokopedia). Saat ini promosi pada usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling masih terbatas, pengusaha hanya mengandalkan pelanggan tetap untuk mengenalkan produk kepada konsumen baru melalui informasi dari mulut ke mulut, tanpa memanfaatkan sosial media atau platform digital sebagai sarana promosi.

Tabel 20. Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) Usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling

No	Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan				
1	Tersedianya bahan baku	0,15	4,00	0,61
2	Proses produksi sederhana	0,15	4,00	0,61
3	Tenaga kerja dari lingkungan sekitar	0,13	3,40	0,44
4	Pemilik memiliki pengalaman bertahun-tahun dalam produksi kerupuk	0,14	3,80	0,55
5	Lokasi usaha strategis dekat pasar tradisional	0,12	3,20	0,39
	Jumlah	0,70		2,58
Kelemahan				
1	Jumlah tenaga kerja terbatas	0,07	1,8	0,12
2	Akses terhadap modal terbatas	0,05	1,4	0,07
3	Teknologi produksi masih sederhana	0,06	1,6	0,10
4	Manajemen usaha belum tertata	0,06	1,6	0,10
5	Kurangnya promosi digital terhadap produk	0,06	1,6	0,10
	Jumlah	0,30		0,49
	Total	1,00		3,07

Berdasarkan Tabel 20 dapat dilihat bahwa penilaian terhadap faktor internal usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling terdiri dari dua komponen, yaitu kekuatan dan kelemahan. Dari hasil perhitungan, menunjukkan nilai untuk faktor kekuatan adalah 2,58 dan kelemahan adalah 0,49. Dari perbandingan kedua nilai menunjukkan bahwa usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling mampu memanfaatkan kekuatan dan mengurangi kelemahan sehingga usaha dapat terus berkembang dengan baik.

Total keseluruhan skor faktor internal adalah 3,07, menunjukkan bahwa faktor kekuatan lebih besar dibandingkan faktor kelemahan. Nilai kelemahan yang relatif kecil dapat diminimalkan dengan cara mengoptimalkan usaha yang dapat menurunkan potensi risiko pada kegiatan produksi usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling. Artinya faktor-faktor kekuatan harus dijadikan sebagai dasar dalam menentukan langkah strategis untuk mendukung perencanaan pengembangan usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling di masa mendatang. Hal tersebut perlu mempertimbangkan faktor peluang dan ancaman agar usaha dapat mencapai keuntungan, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

5.3.2. Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal dilakukan untuk mengidentifikasi berbagai peluang dan ancaman yang dimiliki oleh usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling. Informasi yang diperoleh mengenai peluang dan ancaman akan menjadi masukan penting dalam merumuskan strategi pengembangan usaha yang lebih efektif. Faktor-faktor eksternal yang memberikan peluang dan ancaman yang berpotensi

menghambat keberlangsungan usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling yaitu:

a. Peluang

1. Segmentasi pasar yang luas

Segmentasi pasar merupakan kegiatan membagi konsumen ke dalam kelompok tertentu berdasarkan kebutuhan, karakteristik dan minat masing-masing. Dengan adanya segmentasi pasar, pengusaha lebih mudah menentukan konsumen yang akan menjadi sasaran penjualan. Usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling memiliki jangkauan pasarnya sangat luas dikarenakan kerupuk kulit sapi dapat dikonsumsi oleh siapa saja tanpa membedakan usia, pekerjaan, maupun tingkat pendidikan.

2. Pesaing lokal masih sedikit

Menurut hasil penelitian di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai, usaha agroindustri kerupuk kulit sapi masih didominasi oleh Mak Kaling. Hal ini dapat menjadi peluang yang besar karena minimnya pesaing lokal sehingga Mak Kaling dapat memproduksi kerupuk kulit sapi secara konsisten dan memperluas pangsa pasar tanpa dan meningkatkan penjualan.

3. Perkembangan teknologi dan digital marketing

Menurut penelitian di lapangan, usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling masih belum memanfaatkan media sosial dan platform digital lainnya sebagai sarana promosi. Sebagian besar masyarakat mengetahui usaha Mak Kaling melalui konsumen lama yang mengenalkan produk ke konsumen baru atau dari mulut ke mulut. Sementara itu perkembangan teknologi saat ini memberikan peluang besar

bagi pengusaha untuk memperluas pemasaran dan meningkatkan penjualan kerupuk kulit.

4. Meningkatnya tren oleh-oleh

Pembelian oleh-oleh di kalangan masyarakat semakin meningkat dan sudah menjadi tren karena kebiasaan membawa buah tangan ketika berkunjung ke suatu daerah. Keunikan rasa dan ciri khas dari produk kerupuk kulit sapi dapat dijadikan pilihan oleh-oleh yang berbeda dari produk lainnya. Dengan penerapan strategi yang tepat, peluang bagi usaha Mak Kaling dalam menjadikan produk sebagai oleh-oleh dapat meningkatkan minat konsumen terhadap kerupuk kulit sapi dipasaran.

5. Potensi kemitraan

Potensi kemitraan merupakan peluang yang dapat mendukung pengembangan usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling. Di tengah kondisi ekonomi yang tidak stabil dan persaingan pasar yang semakin ketat, kerja sama dengan berbagai pihak dapat menjadi langkah strategis untuk memberikan nilai tambah bagi usaha. Melalui kemitraan yang saling menguntungkan, usaha Mak Kaling berpeluang untuk berkembang lebih cepat serta mampu menyesuaikan diri dengan perubahan pasar yang terjadi.

b. Ancaman

1. Persaingan pasar meningkat

Meskipun saat ini usaha kerupuk kulit sapi di Kelurahan Tangkerang Tengah masih didominasi oleh usaha Mak Kaling, terdapat potensi munculnya persaingan di masa mendatang, terutama di pasar tradisional dupa dekat dengan

rumah industri. Persaingan dapat berasal dari produsen lain yang menawarkan produk sejenis dengan harga terjangkau dan kualitas yang lebih baik. Oleh karena itu pengusaha perlu mengantisipasi dengan meningkatkan kualitas produk dan strategi pemasaran yang tepat.

2. Fluktuasi harga bahan baku dan bahan penunjang

Harga bahan baku sangat memengaruhi jumlah produksi yang akan dihasilkan oleh usaha Mak Kaling. Ketika harga bahan baku tidak stabil, keuntungan usaha bias berkurang karena pengusaha tetap berusaha mempertahankan harga jual agar pelanggan tidak beralih ke tempat lain. Pengusaha lebih memilih menerima keuntungan yang lebih kecil demi mempertahankan kualitas produk dan tetap menjaga kepercayaan konsumen.

3. Perubahan iklim/cuaca

Cuaca merupakan salah satu faktor penting yang menentukan kelancaran proses produksi kerupuk kulit sapi. Perubahan cuaca akan berpengaruh langsung terhadap tahap pengeringan. Saat ini pengusaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling masih mengandalkan cara tradisional yaitu penjemuran dengan bantuan sinar matahari. Ketika memasuki musim hujan, proses penjemuran menjadi terhambat, bahkan dapat terhenti sementara, karena seluruh proses produksi sangat bergantung pada tahap penjemuran yang mengandalkan dari panas matahari.

4. Penurunan minat beli konsumen

penurunan minat beli konsumen dapat menjadi ancaman bagi keberlangsungan usaha. Perubahan selera masyarakat, munculnya produk sejenis yang lebih menarik, dan kondisi perekonomian yang belum stabil membuat daya beli

menurun dan berdampak pada berkurangnya permintaan terhadap kerupuk kulit sapi.

5. Tidak ada bantuan pemerintah dalam UMKM

Usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling saat ini belum menerima dukungan atau fasilitas dari pemerintah daerah. Seluruh modal dan peralatan yang digunakan masih berasal dari pemilik usaha itu sendiri. Hal ini dapat menjadi ancaman dan usaha akan tertinggal dari UMKM lain yang sudah menerima bantuan dari pemerintah.

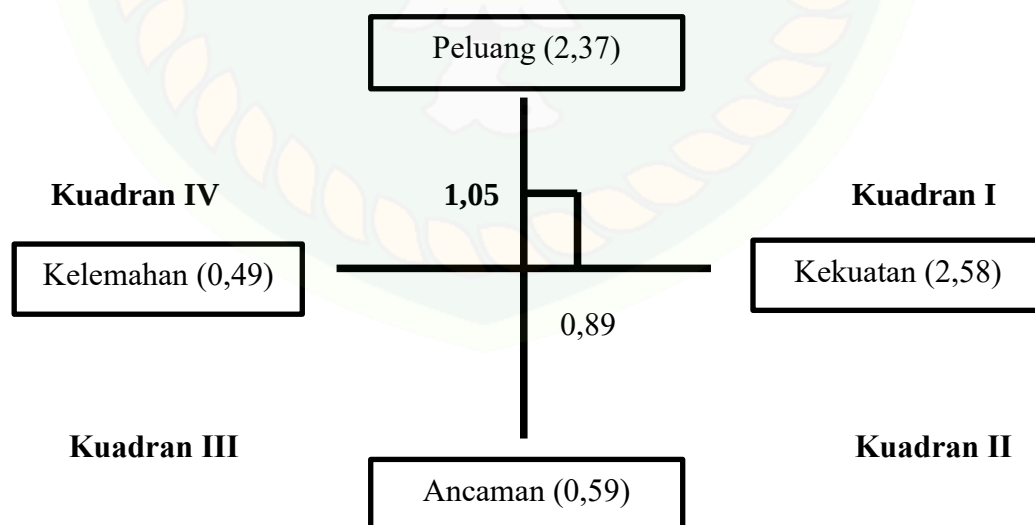
Tabel 21. Matriks EFAS (*External Factor Analysis Summary*) Usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling

No	Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang				
1	Segmentasi pasar yang luas	0,14	3,60	0,51
2	Pesaing lokal masih sedikit	0,13	3,40	0,45
3	Perkembangan teknologi dan digital marketing	0,13	3,40	0,45
4	Meningkatnya tren oleh-oleh	0,13	3,40	0,45
5	Potensi kemitraan	0,14	3,60	0,51
	Jumlah	0,68		2,37
Ancaman				
1	Persaingan pasar meningkat	0,11	2,8	0,31
2	Fluktuasi harga bahan baku dan bahan penunjang	0,05	1,2	0,06
3	Perubahan iklim/cuaca	0,05	1,4	0,08
4	Penurunan minat beli konsumen	0,05	1,4	0,08
5	Tidak ada bantuan pemerintah dalam UMKM	0,05	1,4	0,08
	Jumlah	0,32		0,59
	Total	1,00		2,96

Berdasarkan Tabel 21 dapat dilihat bahwa penilaian terhadap faktor eksternal usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling terdiri dari dua komponen, yaitu peluang dan ancaman. Dari hasil perhitungan, skor untuk faktor peluang adalah

2,37 dan ancaman adalah 0,59. Total keseluruhan skor dari faktor eksternal adalah 2,96. Hal ini menunjukkan bahwa faktor peluang yang ada pada usaha kerupuk kulit sapi masih lebih besar dibandingkan ancaman yang dihadapi sehingga peluang dapat dimanfaatkan dengan baik untuk mendorong pengembangan usaha, sementara ancaman yang muncul masih dapat diantisipasi meskipun tetap membutuhkan strategi yang tepat agar dapat diminimalkan. Artinya, peluang yang tersedia harus dijadikan sebagai dasar dalam menentukan langkah strategis untuk mendukung perencanaan pengembangan usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling di ke depan. Hal tersebut perlu mempertimbangkan faktor peluang dan ancaman agar usaha dapat mencapai keuntungan, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Setelah dilakukan pembobotan terhadap faktor internal dan eksternal, diperoleh nilai yang menggambarkan posisi strategi usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling. Kemudian nilai-nilai tersebut dipetakan ke dalam diagram SWOT sebagai berikut:



Gambar 17. Diagram Analisis SWOT Usaha Kerupuk Kuit Sapi Mak Kaling

Dari hasil perhitungan antara skor faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, maka diperoleh koordinat faktor internal dan eksternal sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Koordinat Faktor Internal} &= (\text{Skor Kekuatan} - \text{Skor Kelemahan}) \\ &= 2,58 - 0,49 = 2,09\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Koordinat Faktor Eksternal} &= (\text{Skor Peluang} - \text{Skor Ancaman}) \\ &= 2,37 - 0,59 = 1,78\end{aligned}$$

Dari hasil analisis pada matriks SWOT diperoleh koordinat (2,09 : 1,78) yang mana koordinat tersebut berada pada kuadran I (satu), yang menunjukkan bahwa kekuatan usaha lebih besar dibandingkan kelemahannya dan peluang yang dimiliki juga lebih tinggi daripada ancaman yang dihadapi. Usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling berada dalam situasi yang sangat menguntungkan karena memiliki kekuatan yg dapat digunakan untuk memanfaatkan peluang yang ada yaitu strategi SO (*strength dan opportunities*).

Faktor peluang pada usaha pengembangan agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling adalah 2,37 menunjukkan bahwa kondisi lingkungan eksternal memberikan banyak kesempatan bagi usaha untuk berkembang yang didukung oleh faktor internal yaitu kekuatan sebesar 2,58. Sementara itu, faktor ancaman memperoleh nilai sebesar 0,59 menunjukkan bahwa meskipun terdapat risiko dari luar, ancaman tersebut masih berada pada tingkat yang dapat dihadapi selama usaha mampu menyusun strategi yang tepat.

Kuadran I (satu) menunjukkan bahwa usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling memiliki kekuatan dan peluang yang sangat menguntungkan, sehingga

pengusaha perlu menyusun langkah strategis baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang agar potensi yang ada dapat dimanfaatkan secara maksimal.

Adapun strategi pengembangan usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling dapat dilihat pada matriks SWOT Tabel 22 sebagai berikut

Tabel 22. Matriks SWOT Usaha Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling

IFAS EFAS	Strengths (S) 1. Tersedianya bahan baku 2. Proses produksi sederhana 3. Tenaga kerja dari lingkungan sekitar 4. Pemilik memiliki pengalaman bertahun-tahun dalam produksi kerupuk 5. Lokasi usaha strategis dekat pasar tradisional	Weakness (W) 1. Jumlah tenaga kerja terbatas 2. Akses terhadap modal terbatas 3. Teknologi produksi masih sederhana 4. Manajemen usaha belum tertata 5. Kurangnya promosi digital terhadap produk
Opportunities (O) 1. Segmentasi pasar yang luas 2. Pesaing lokal masih sedikit 3. Perkembangan teknologi dan digital marketing 4. Meningkatnya tren oleh-oleh 5. Potensi kemitraan	Strategi S-O 1. Mempertahankan kualitas dan memanfaatkan perkembangan digital marketing untuk meningkatkan jumlah konsumen (S4, O3) 2. Menjalin kerja sama untuk memperluas jaringan pemasaran (S2, S3, O5)	Strategi W-O 1. Memperbaiki manajemen usaha dengan memanfaatkan teknologi digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas (W4, O1, O3) 2. Membangun kerja sama dengan lembaga keuangan atau mitra usaha untuk memperluas akses permodalan (W2, O5)
Threats (T) 1. Persaingan pasar meningkat 2. Fluktuasi harga bahan baku dan bahan penunjang 3. Perubahan iklim/cuaca 4. Penurunan minat beli konsumen 5. Tidak ada bantuan pemerintah dalam UMKM	Strategi S-T 1. Mengoptimalkan bahan baku dengan memanfaatkan pengalaman pemilik agar usaha tetap stabil saat harga bahan baku berfluktuasi (S1, S4, T2) 2. Memanfaatkan lokasi usaha yang strategis untuk mempertahankan keunggulan ketika pesaing baru mulai bermunculan (S5, T1)	Strategi W-T 1. Meningkatkan promosi dengan menggunakan media sosial (W5, W2, T4) 2. Menggunakan teknologi yang lebih modern untuk mengurangi ketergantungan pada cuaca (W3, T3)

Dari Tabel 22 diatas dapat dilihat bahwa analisis matriks SWOT yang menghasilkan delapan alternatif strategi bagi pengusaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling. Adapun alternatif-alternatif yang diperoleh sebagai berikut:

a. Strategi S-O (*strengths-Opportunities*)

Strategi S-O atau strategi kekuatan dan peluang yaitu strategi yang memanfaatkan kekuatan internal usaha untuk mengambil peluang yang ada. Strategi S-O pada usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling yaitu:

1. Mempertahankan kualitas dan memanfaatkan perkembangan digital marketing untuk meningkatkan jumlah konsumen.
2. Menjalin kerja sama untuk memperluas jaringan pemasaran.

b. Strategi W-O (*weakness-opportunities*)

Strategi W-O atau strategi kelemahan dan peluang yaitu langkah yang digunakan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan cara memanfaatkan peluang eksternal yang ada. Strategi W-O pada usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling yaitu Memperbaiki manajemen usaha dan membangun kerja sama dengan lembaga keuangan atau mitra usaha untuk memperluas akses permodalan.

c. Strategi S-T (*strengths-threats*)

Strategi S-T atau strategi kekuatan dan ancaman yaitu langkah yang digunakan dengan memanfaatkan kekuatan internal usaha untuk menghindari atau mengurangi ancaman eksternal. Strategi S-T pada usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling yaitu:

1. Mengoptimalkan bahan baku dengan memanfaatkan pengalaman pemilik agar usaha tetap stabil saat harga bahan baku berfluktuasi.

2. Memanfaatkan lokasi usaha yang strategis untuk mempertahankan keunggulan ketika pesaing baru mulai bermunculan.

d. Strategi W-T (*weakness-threats*)

Strategi W-T yaitu strategi yang bertujuan untuk meminimalkan kelemahan internal usaha dan menghindari dampak ancaman eksternal. Strategi W-T pada usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling yaitu:

1. Meningkatkan promosi dengan menggunakan media sosial.
2. Menggunakan teknologi yang lebih modern untuk mengurangi ketergantungan pada cuaca.

Berdasarkan hasil kuadran SWOT diatas, maka strategi yang paling tepat diterapkan dalam pengembangan usaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling adalah S-O (*Strengths-Opportunities*). Strategi ini mencoba memaksimalkan kekuatan internal yang dimiliki oleh pengusaha kerupuk kulit untuk memanfaatkan peluang eksternal yang sedang terbuka. Strategi S-O dapat dipahami sebagai langkah untuk memperkuat keberlanjutan usaha kerupuk kulit sapi dimasa mendatang sehingga mampu memberikan dampak positif bagi perkembangan usaha maupun peningkatan perekonomian bagi pengusaha kerupuk kulit.

5.3.2. Analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)

Dari hasil analisis SWOT yang telah dilakukan, diperoleh 8 alternatif yang dapat digunakan oleh pengusaha kerupuk kulit sapi Mak Kaling. Metode QSPM akan menilai seberapa besar daya tarik relatif dari setiap strategi dengan pertimbangan seberapa jauh pengaruh faktor strategi internal dan eksternal dapat dioptimalkan. QSPM memperlihatkan tingkat prioritas strategi melalui penilaian

daya tarik (*Attractiveness Score/AS*), dimana strategi dengan nilai tertinggi menjadi strategi yang paling diprioritaskan. Nilai kemudian ditentukan oleh *Sum Total Attractiveness Score* (STAS). Berdasarkan pada perhitungan QSPM, maka urutan prioritas strategi yang direkomendasikan untuk pengembangan usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling dapat dilihat pada Tabel 23 sebagai berikut:

Tabel 23. Hasil Analisis QSPM Pada usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Mak Kaling Tahun 2025.

No	Prioritas Strategi	STAS	Peringkat
1	Mempertahankan kualitas dan memanfaatkan perkembangan digital marketing untuk meningkatkan jumlah konsumen	6,28	V
2	Menjalin kerja sama untuk memperluas jaringan pemasaran	5,92	VIII
3	Memperbaiki manajemen usaha dengan memanfaatkan teknologi digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas	6,82	I
4	Membangun kerja sama dengan lembaga keuangan atau mitra usaha untuk memperluas akses permodalan	6,52	II
5	Mengoptimalkan bahan baku dengan memanfaatkan pengalaman pemilik agar usaha tetap stabil saat harga bahan baku berfluktuasi	6,09	VI
6	Memanfaatkan lokasi usaha yang strategis untuk mempertahankan keunggulan ketika pesaing baru mulai bermunculan	5,93	VII
7	Meningkatkan promosi dengan menggunakan media sosial	6,30	IV
8	Menggunakan teknologi yang lebih modern untuk mengurangi ketergantungan pada cuaca	6,37	III

Berdasarkan Tabel 23 dijelaskan sebagai berikut:

1. Memperbaiki manajemen usaha dengan memanfaatkan teknologi digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas (STAS: 6,82)

Strategi ini mencerminkan kebutuhan mendesak akan transformasi digital dalam tata kelola usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Dalam konteks usaha kerupuk kulit sapi, penerapan sistem digital seperti aplikasi pencatatan keuangan, manajemen stok bahan baku, hingga integrasi dengan platform pemasaran daring tidak hanya meningkatkan akurasi dan efisiensi operasional, tetapi juga membuka peluang penetrasi pasar di luar wilayah Pekanbaru, bahkan hingga ke tingkat nasional. Selain itu, pendekatan ini selaras dengan tren konsumen modern yang semakin mengandalkan transaksi digital, sehingga menjadi fondasi penting bagi pertumbuhan jangka panjang usaha.

2. Membangun kerja sama dengan lembaga keuangan atau mitra usaha untuk memperluas akses permodalan (STAS: 6,52)

Keterbatasan modal sering kali menjadi penghambat utama dalam upaya peningkatan kapasitas produksi, diversifikasi produk, maupun investasi pada peralatan modern. Melalui kemitraan strategis baik dengan bank perkreditan rakyat, lembaga pembiayaan syariah, maupun program pemerintah seperti KUR (Kredit Usaha Rakyat) usaha dapat memperoleh suntikan modal yang tidak hanya bersifat finansial, tetapi juga disertai pendampingan manajerial. Hal ini sangat relevan bagi usaha agroindustri skala UMKM yang membutuhkan dukungan berkelanjutan untuk meningkatkan daya saing di tengah persaingan yang semakin ketat.

3. Menggunakan teknologi yang lebih modern untuk mengurangi ketergantungan pada cuaca (STAS: 6,37)

Proses produksi kerupuk kulit sapi secara tradisional masih sangat bergantung pada sinar matahari untuk tahap pengeringan, sehingga musim hujan atau cuaca mendung berkepanjangan dapat mengganggu kelancaran produksi dan bahkan menurunkan kualitas akhir produk. Dengan mengadopsi teknologi pengering buatan berbasis energi listrik atau biomassa, usaha dapat menjaga konsistensi kualitas, mempercepat waktu produksi, serta menghindari risiko kerusakan akibat kelembapan. Inovasi teknologi ini juga berpotensi meningkatkan citra usaha sebagai pelaku industri yang adaptif dan profesional.

4. Meningkatkan promosi dengan menggunakan media sosial (STAS: 6,30)

Di era digital saat ini, media sosial seperti Instagram, Facebook, TikTok, dan WhatsApp Business telah menjadi saluran pemasaran yang sangat efektif bagi UMKM. Melalui konten visual yang menarik seperti proses pembuatan, testimoni pelanggan, hingga paket promosi usaha dapat membangun hubungan emosional dengan konsumen, meningkatkan kesadaran merek, dan mendorong pembelian ulang. Lebih dari itu, media sosial memungkinkan interaksi dua arah yang cepat dan personal, sehingga usaha dapat merespons kebutuhan pasar secara real-time serta mengembangkan strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran.

5. Mempertahankan kualitas dan memanfaatkan perkembangan digital marketing untuk meningkatkan jumlah konsumen (STAS: 6,28)

Strategi ini menekankan keseimbangan antara prinsip produksi tradisional yang menjaga cita rasa autentik dan pendekatan pemasaran modern yang responsif terhadap dinamika konsumen. Kualitas produk tetap menjadi fondasi utama loyalitas pelanggan, namun tanpa strategi pemasaran digital yang memadai,

potensi pasar yang lebih luas sulit dijangkau. Oleh karena itu, integrasi antara konsistensi rasa, kebersihan, dan kemasan dengan kampanye digital yang terarah menjadi kunci dalam memperluas basis konsumen tanpa mengorbankan identitas produk lokal.

6. Mengoptimalkan bahan baku dengan memanfaatkan pengalaman pemilik agar usaha tetap stabil saat harga bahan baku berfluktuasi (STAS: 6,09)

Pengalaman panjang pemilik usaha dalam mengelola rantai pasok—mulai dari pemilihan pemasok kulit sapi berkualitas, negosiasi harga, hinggaantisipasi kenaikan musiman merupakan bentuk pengetahuan lokal yang bernilai tinggi. Dalam situasi ketika harga bahan baku melonjak akibat faktor eksternal seperti krisis logistik atau kebijakan impor, kemampuan adaptif ini memungkinkan usaha untuk tetap menjaga margin keuntungan melalui strategi substitusi, pengaturan stok, atau efisiensi penggunaan bahan. Hal ini menunjukkan bahwa kearifan lokal tetap relevan bahkan dalam ekosistem bisnis yang semakin modern.

7. Memanfaatkan lokasi usaha yang strategis untuk mempertahankan keunggulan ketika pesaing baru mulai bermunculan (STAS : 5,93)

Lokasi usaha Mak Kaling yang berada di kawasan dengan aksesibilitas tinggi misalnya dekat pusat permukiman, jalur distribusi utama, atau destinasi wisata kuliner memberikan keuntungan kompetitif dalam menarik pembeli langsung. Namun, seiring munculnya pesaing baru yang meniru resep atau model bisnis serupa, keunggulan geografis saja tidak cukup. Oleh karena itu, lokasi strategis perlu dikombinasikan dengan diferensiasi produk, pelayanan prima, dan identitas merek yang kuat agar tetap menjadi pilihan utama konsumen.

8. Menjalin kerja sama untuk memperluas jaringan pemasaran (STAS : 5,92)

Meskipun kolaborasi dengan toko oleh-oleh, pasar tradisional, supermarket lokal, atau platform e-commerce dapat memperluas saluran distribusi, strategi ini dinilai kurang atraktif karena melibatkan ketergantungan pada pihak ketiga, negosiasi margin yang kompleks, serta risiko kehilangan kendali atas citra merek. Selain itu, dalam praktiknya, banyak mitra distribusi yang cenderung memprioritaskan produk dengan volume penjualan tinggi, sehingga produk UMKM skala kecil seperti kerupuk kulit sapi mungkin kurang mendapat perhatian optimal.

Hasil QSPM menegaskan bahwa arah pengembangan usaha agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling sebaiknya difokuskan pada penguatan kapasitas internal melalui adopsi teknologi, peningkatan manajemen, dan pemanfaatan aset lokal secara strategis. Strategi-strategi tersebut tidak hanya menjawab tantangan eksternal seperti persaingan dan fluktuasi pasar, tetapi juga membuka peluang pertumbuhan yang berkelanjutan dalam ekosistem ekonomi digital yang terus berkembang. Dengan demikian, rekomendasi strategis ini diharapkan dapat menjadi panduan operasional yang konkret bagi pemilik usaha dalam merancang langkah-langkah pengembangan jangka menengah hingga panjang.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan maka dapat diambil Kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengusaha dan tenaga kerja tergolong produktif, dengan rata – rata umur pengusaha 32 tahun, Tingkat Pendidikan 11 tahun atau SMA, pengalaman usaha 8 tahun dan jumlah tanggungan keluarga 2 orang. Usaha ini termasuk usaha rumah tangga dengan jumlah tenaga kerja 3 orang dan didirikan sejak tahun 2006 dengan modal sendiri tanpa Lembaga yang membantu.
2. Total biaya produksi yang digunakan dalam produksi kerupuk kulit sapi sebesar Rp.3.224.534/periode produksi. Kerupuk kulit yang dihasilkan sebesar 48,50 kg dengan harga jual Rp. 150.000/kg. pendapatan kotor yang dihasilkan usaha agroindustri kerupuk kulit sapi sebesar Rp. 7.275.000/periode produksi dan pendapatan bersihnya sebesar 4.050.466/periode produksi dengan efisiensi usahanya adalah 2,25 yang berarti usaha tersebut efisien atau menguntungkan dengan nilai tambah Rp 67.271/Kg.
3. Hasil analisis menunjukkan bahwa skor faktor internal sebesar 3,07 (kekuatan 2,58 dan kelemahan 0,49), yang berarti usaha mampu memanfaatkan kekuatan dan menekan kelemahan. Skor faktor eksternal sebesar 2,96 (peluang 2,37 dan ancaman 0,59) menunjukkan peluang lebih besar dibandingkan ancaman. Koordinat SWOT (2.09 : 1,78) berada pada kuadran I (strategi SO), sehingga strategi yang diterapkan adalah memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang,

seperti mempertahankan kualitas, memanfaatkan digital marketing, dan memperluas jaringan pemasaran. Berdasarkan analisis QSPM, strategi prioritas adalah memperbaiki manajemen usaha berbasis teknologi digital dengan nilai STAS sebesar 6,82

6.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka adapun saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Secara ekonomi usaha agroindustri kerupuk kulit sapi mak kaling mampu mendatangkan nilai tambah bagi pengusaha.
2. Pengusaha kerupuk kulit disarankan menggunakan teknologi yang lebih modern untuk kemajuan usahanya dan mengatasi kelemahan pada kurangnya menerapkan standar kualitas yang baik. Sedangkan ancaman munculnya pesaing dengan usaha yang sejenis, persaingan harga, maka sebaiknya pengusaha menggunakan teknologi agar mampu bersaing dengan pengusaha sejenis atau pun pengusaha lainnya. Serta membuat kemasan yang lebih menarik.
3. Untuk pemerintah, khususnya Dinas Perindustrian (*Disperindag*) Dinas Perindustrian dan Perdagangan di Kota Pekanbaru untuk dapat memberikan perhatian terhadap adanya pengusaha – pengusaha agroindustri dapat memberikan bantuan. Dengan adanya bantuan pemerintah terhadap agroindustri kecil maka perkembangan dari industri tersebut akan lebih baik dan mudah.

DAFTAR PUSTAKA

- Afridal, M. 2017. Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen. *Jurnal S. Pertanian* 1 (3) : 223-233.
- Al-Qur'an. *Al-Qur'an dan Terjemahannya: Edisi Penyempurnaan 2019*. Kementerian Agama Republik Indonesia. Surah Al-Baqarah 2:164. Diakses dari TafsirWeb: Surat Al-Baqarah Ayat 164.
- Al-Qur'an dan Terjemahannya. Jakarta: *Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an*, Kementerian Agama Republik Indonesia, 2019. Surah al-An'ām 6:141.
- Amalia, D. I., S, Widayant., dan D, Atasa. 2023. Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Agroindustri Siwalan di Desa Hendrosari, Kecamatan Menganti, Kabupaten Gresik. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi* 23 (1): 999-1011.
- Aprilia, N., M, I. Affandi., dan E, Kasymir. 2021. Analisis Rantai Pasok Dan Nilai Tambah Agroindustri Kelanting Di Desa Gantimulyo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis: Journal of Agribusiness Science*, 9 (1): 177-182
- Assauri, S. (2016). *Manajemen Operasi Produksi: Pencapaian Sasaran Organisasi Berkesinambungan* (Edisi 3). Bandung: Rajawali Pers.
- Budiartami, N. K., dan I, W. K. Wijaya. 2019. Analisis Pengendalian Proses Produksi Untuk Meningkatkan Kualitas Produk Pada Cv.Cok Konfeksi Di Denpasar. *Jurnal MBE* 5 (2): 161 - 166
- Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Riau. 2018. *Riau dalam Angka*. Pekanbaru.
- Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Pekanbaru 2022. *Kota Pekanbaru dalam Angka*. Pekanbaru.
- Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Pekanbaru 2023. *Kota Pekanbaru dalam Angka*. Pekanbaru.
- Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Pekanbaru 2024. *Kota Pekanbaru dalam Angka*. Pekanbaru.
- Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Pekanbaru 2024. *Kecamatan Marpoyan Damai Dalam Angka Pekanbaru*.
- David, dan R, Fred. 2012. *Strategic Management Concepts & Cases. Pearson Academic; 14th edition*.
- Damara, D. E., D, Rahajuni., dan G, Binardjo. 2021. Efisiensi Usaha dan Tingkat Kesejahteraan Pengrajin Tape Ketan Di Kabupaten Kuningan. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, 21(1): 61-67.
- Dina, F. M. 2013. *Pengaruh Keberadaan Kelompok Tani Terhadap Pendapatan Usaha Tani*. Magelang.

- Dwiyono, K. 2019. Agroindustri. Lembaga Penerbitan Universitas Nasional (LPU-UNAS). Jakarta Selatan.
- Dzulaiha, S. M., L, Sukardi., dan A, P. Hadi. 2020. Strategi Pengembangan Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Di Kecamatan Mataram. *Agroteksos*, 30 (3): 149-160.
- Fahrial dan Zira. 2023. Analisis Usaha Agroindustri Dan Pemasaran Tas Lidi Sawit (Ikm Rumah Tamadun) Di Kelurahan Bagan Kota Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir Provinsi Riau. *Jurnal Dinamika Pertanian*, 39 (3): 261-272.
- Fitriana, V. N., Wulandari., dan A, H. Dito. 2022. Analisis Swot Dan Sap Etap Pemasaran Buah Lokal Pt Hortimart Agro Center. *Jurnal Arimbi (Applied Research In Management And Business)*, 2 (2): 11-21.
- Hamidah, N., dan M, S. Haqi. 2019. Strategi Pemasaran dan Analisis SWOT sebagai Pengembangan Usaha Kedai (Studi Literatur dan Perancangan Bisnis Kedai *Loss Caffé*). *MARGIN ECO : Jurnal Bisnis dan Perkembangan Bisnis*, 3 (2): 14-29.
- Hasyim, H. 2006. Analisis Hubungan Karakteristik Petani Kopi Terhadap Pendapatn (Studi Kasus: Desa Dolok Seribu Kecamatan Paguran Kabupaten Tapanuli Utara). *Jurnal Komunikasi Penelitian*. Lembaga Penelitian. Universitas Sumatera Utara.
- Hidayah, I., Yulhendri., dan N, Susanti. 2022. Peran Sektor Pertanian dalam Perekonomian Negara Maju dan Negara Berkembang : Sebuah Kajian Literatur. *Jurnal Salingka Nagari*, 1 (1): 28-37.
- Hermanto. 1996. Analisa Usahatani. Bina Aksara. Jakarta.
- Ikhwan, J., dan H, Aryanti. 2018. Analisis Pengaruh Faktor Produksi Dan Tingkat Produktivitas Kelapa Sawit Di Kabupaten Seluma. *EQUITY*, 6 (2): 31-37.
- Junianto, A., S, Hartiyah., dan K, Mutmainah. 2023. Pengaruh Pengalaman Usaha, Skala Usaha, Pengetahuan Akuntansi, Dan Perspektif Informasi Terhadap Penerapan Sistem Informasi Akuntansi (Studi Empiris UMKM Di Kecamatan Wonosobo). *Jurnal Akuntansi, Manajemen & Perbankan Syariah*, 2 (2): 78-88.
- Karmini. 2018. Ekonomi Produksi Pertanian. Mulawarman University Press. Samarinda.
- Lestari, dan E, Prapti. 2011. Pemasaran Strategik Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Lukman., Yuliati, N., Priyanto, E. 2021. Analisis Profitabilitas Dan Efisiensi Biaya Usaha Mikro Kecil Menengah Pengolahan Salak “Wedi” Di Desa Wedi

Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh, 8 (3): 833-843.

Maryam, D., I, Setiawan., dan A, Y. Isyanto.2020. Analisis Nilai Tambah Agroindustri Keripik Beledag Di Desa Citeureup Kecamatan Kawali Kabupaten Ciamis. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh, 7 (3): 789-796.

Mubyarto. (2006). Pengantar Ekonomi Pertanian. Jakarta: LP3ES.

Muharam, E. R., P. D. Wulansari, dan F, Ardigurnita. 2023. Analisis Kelayakan Usaha Agro Industri Kikil Kulit Sapi Pada Pd.Bilal Putra Leather Tasikmalaya Dilihat Dari Aspek Teknis, Lingkungan dan Pasar. *Tropical Livestock Science Journal*, 2 (1): 57-62.

Mursalini, W. I. 2019. analisis pengaruh tenaga kerja dan jam kerja terhadap produksi tahu di kota solok. Jurnal manajemen dan kewirausahaan, 10 (4): 1-8.

Mustofa, A. W., Trisnarningsih, S. 2021. Analisis Faktor –Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Informasi Akuntansi Pelaku UMKM. Jurnal Akuntansi Profesi, 12 (1): 30-42.

Nabilla, Z. S., Nursanti, Y. B. 2024. Penerapan Limit Fungsi Mencari Keuntungan Maksimum dari Biaya Marginal. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 13 (2): 168-176.

Parinding, I., L, K. Wibosono., dan A, C. Rambulangi. 2025. Analisis Persediaan Bahan Pendukung pada Produksi Air Minum dalam Kemasan Wainta di Toraja Utara. Jurnal Bisnis Mahasiswa, 5 (2): 679-687.

Peraturan Menteri Perindustrian Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2021. Tentang Pusat Penyedia Bahan Baku Atau Bahan Penolong Impor Untuk Industri Kecil Dan Industri Menengah. Kementerian Perindustrian Republik Indonesia.

Putri, D. L., Nurmansyah., dan Aznuryandi. 2022. Metode Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel dalam Perhitungan Break Even Point pada PT. Rotte Ragam Rasa. Jurnal Akuntansi Kompetif, 5 (1): 95-101.

Putri, D. D. M., dan T, Wijayanti. 2023. Analisis Nilai Tambah Pada Usaha Pengolahan Cabai Rawit (*Capsicum Frutescens* L.) Menjadi Sambal Kemasan (Studi Kasus Umkm Dapoer Ikan Diana). Prosiding Seminar Nasional Pertanian, 3 (1): 1-7.

Ramadhan, A., R, Rahim., dan N, N. Utami. 2023. Teori Pendapatan (Studi Kasus: Pendapatan Petani Desa Medan Krio). Tahta Media Grup.

- Ramadhani, P., S. 2024. Pengembangan Usaha Kerupuk Kulit (Jangek) Khas Sumatera Barat (Studi Kasus: UMKM Kerupuk Jangek In Jepang). Skripsi. Fakultas Teknik. Universitas Andalas.
- Rianti, T. S. M. 2021. Analisis Nilai Tambah Agroindustri Ting-Ting Kacang. *Media Agribisnis*, 5 (1): 60 - 66.
- Riyanto, S., M, N. L. Aziz., dan A, R. Putera. 2021. Analisis Swot Sebagai Penyusunan Strategi Organisasi. Bintang Pustaka Madani.
- Rotinsulu, M. D., E, S. Tangkere., S, Sakul., R, Hadju., dan W, Utiah. 2023. Pengamatan Kerusakan Kulit Sapi di Kota Bitung. *Jurnal Sains Peternakan*, 11(1): 58-62.
- Safira, S. 2021. Analisis Nilai Tambah Bandeng Krispi Studi Kasus pada UD. Bunda Food di Kecamatan Tanggulangin. *Agriscience*, 2 (2): 444-457.
- Sari, M. W. 2019. analisis strategi pemasaran dengan menggunakan metode *quantitative strategic planning matrix* (QSPM) pada usaha kecil menengah (UKM) (Studi Kasus pada Roman Indah Ukm di Padang). *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 1 (1): 86-96.
- Satoto, H. F., dan F, Norhabiba. 2021. Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha dengan Metode *Quantitative Strategic Planning Matriks* Studi Kasus UD. Intansari Raya. *Tiarsie*, 18 (4): 109-115.
- Sari, M., Ernawati., dan R, Wilis. 2018. Studi Produksi Industri Kerupuk Kulit Di Jorong Kapalo Koto Nagari Tanjung Barulak Kecamatan Batipuh Kabupaten Tanah Datar. *Jurnal Buana*. 2 (1): 2018.
- Sentosa, E., dan E, Trianti. 2017. Pengaruh Kualitas Bahan Baku, Proses Produksi Dan Kualitas Tenaga Kerja Terhadap Kualitas Produk Pada Pt Delta Surya Energy Di Bekasi. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 13 (2): 62-71.
- Situmorang, S. U. 2019. Analisis Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru (Kasus Pada Usaha “Mamak Kito”). Skripsi, Universitas Islam Riau, Pekanbaru.
- Soekartawi, 1993. Risiko dan Ketidakpastian Dalam Agribisnis. Bpfe. Jakarta.
- Soekartawi, 1999. Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian. UI Press. Jakarta.
- Soekartawi, 2000. Analisis Usahatani, Penerbit Universitas Indonesia (UI- Pres), Jakarta.
- Soekartawi. 2006. Analisis Usahatani. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Sugara, B. 2022. Agroindustri Kerupuk Kulit di Keccamatan Tampan Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Islam Riau.

- Sukardi. 2011. Formulasi Definisi Agroindustri dengan Pendekatan *Backward Tracking*. PANGAN, 20. (3): 269-282.
- Sulistioningrum, Y. D., K, Murniati., dan A, Nugraha. 2022. Analisis Pengadaan Bahan Baku, Keuntungan, Saluran Pemasaran, Dan Jasa Layanan Pendukung Agroindustri Keripik Singkong Dikelurahan Ganjar Asrikecamatanmetro Baratkota Metro. Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis: *Journal of Agribusiness Science*, 10 (1): 94-100.
- Suprianto., L, Hakim., dan Sujadi. 2020. Analisis Efisiensi Usaha dan Nilai Tambah Agroindustri Olahan di Kota Mataram. Jurnal Ekonomi Pembangunan, 2 (1): 30-42.
- Syafar, M. N., dan A, Lamusa. 2015. Analisis Pendapatan Usaha Abon Ikan Tenggiri Pada Industri Rumah Tangga “Althaf Food” Di Kota Palu. e-J Agrotekbis, 3 (2): 255-260.
- Tambunan, F. 2019. Pengaruh Pengetahuan Akuntansi Dan Pengalaman Usaha Terhadap Pengembangan Usaha Dan Penggunaan Informasi Akuntansi Sebagai Variabel Intervening (Kajian Empiris Pada Pelaku Usaha Kecil dan Menengah di Kelurahan Tanjung Rejo Kecamatan Medan Sunggal). *At:Tawassuth: Jurnal Ekonomi Islam*, 4(2): 371–394.
- Utami, W. B., E, S. Sobriani., dan Darmanto. 2023. Pengaruh Modal Usaha, Jam Kerja Dan Unit Terjual Terhadap Pendapatan Pelaku Umkm Sektor Perdagangan Di Kecamatan Banjarsari, Kota Surakarta. *JAP*, 23 (2): 1-19.
- Wahyudi, R. 2021. Analisis kelayakan finansial usaha kerupuk kulit di Desa Sentosa Kecamatan Mutiata Barat Kabupaten Pidie. Jurnal Sains Pertanian, 4 (1): 21-27.
- Wintolo, K., S, Jumiyati., dan S, A. Rasyid. 2018. Menejemen Ketersediaan Bahan Baku Agroindustri Tahu Kota Palu (Studi Kasus Pada Ukm Mitra Cemangi). Jurnal Kolaboratif Sains, 1 (1): 98-111.
- Yosifani, D.Y., R, Satriani., dan D, D. Putri. 2021. Nilai Tambah Kedelai Menjadi Tahu Kuning Dan Faktor-Faktor Yang Memengaruhinya. *SEPA*, 18 (1): 101-111.
- Yulianti, T., dan T, M. Prihtanti. 2020. Analisis Usaha Dan Nilai Tambah Agroindustri Keripik Tempe Di Kedungjenar, Kabupaten Blora, Jawa Tengah. Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (*JEPA*), 4 (4): 882-892.
- Zaeni, N. D. R., G, Fitralisma., dan S, Ikhwan. 2021. Analisis Metode Material Requirement Planning Pada Persediaan Bahan Baku Produk Vdrip Coffee di Rajaswa Coffee. *Journal Economics and Management*, 1 (2): 25-36.
- Zahara, M. E., dan C, J. Anwar. 2020. Mikroekonomi (Sebuah Pengantar). Media Sains Indonesia, Bandung.

Zikwan, M., dan D, Susanti. 2020. Produksi Kerupuk Kedelai Dalam Prespektif Produksi Islami Pada Cv Muzaffer Arjasa Situbondo. *Jurnal al-Idarah*, 1 (1):84-97.



LAMPIRAN

Lampiran 1. Karakteristik Pengusaha dan Tenaga Kerja Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2025.

Nama Responden	Umur (Tahun)	Pendidikan (Tahun)	Pengalaman Usaha (Tahun)	Jumlah Tanggung Keluarga (Jiwa)
Pengusaha				
Destizal	45	12	19	5
Tenaga Kerja				
Anas	30	12	5	2
Rio	28	9	4	0
Ilham	27	12	5	0
Total	130	45	33	7
Rata -Rata	32	11	8	2

Lampiran 2. Profil Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2025.

Pengusaha	Skala usaha	Tenaga Kerja	Proses Produksi	Modal
Destizal	Rumah Tangga	3	Sederhana (manual)	Sendiri

Lampiran 3. Jumlah Tenaga Kerja Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tanjungsari Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2025.

Tahapan Pengerjaan	Penggunaan Tenaga Kerja Agroindustri Kerupuk Kulit								Jumlah
	Tkdk				Tklk				
	Jumlah Orang	Jumlah Jam/Hari	Jumlah Hari	Hok	Jumlah Orang	Jumlah Jam/Hari	Jumlah Hari	Hok	
Pencucian					2	2	1	0,5	
Perebusan Tahap 1					3	3	1	1,13	
Pembersihan Bulu					3	2,5	1	0,94	
Perebusan Tahap 2					2	2	1	0,5	
Penghilangan Sisa Daging					2	1	1	0,25	
Pemotongan Kulit Sapi					3	3	1	1,13	
Penjemuran Kulit Sapi					1	4	3	1,50	
Penggorengan Tahap 1	1,00	3,5	3	1,31	2	3,5	3	2,63	
Penggorengan Tahap 2	1,00	3,5	3	1,31	2	3,5	3	2,63	
Pengemasan	1	2	1	0,25	2	2	1	0,50	
Jumlah	3	9	7	2,88	22	26,5	16	11,69	
Rata - Rata	1	3	2,33	0,96	2,20	2,65	1,60	1,17	

Lampiran 4. Penyusutan Alat Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tan Marpyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2025.

Alat Usaha Kerupuk Kulit						
No	Jenis Alat	Jumlah (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Nilai (Rp)	Ue (Tahun)	Ns 20%
1	Pisau Pengikis	5	20.000	100.000	2	20.000
2	Parang	2	120.000	240.000	3	48.000
3	Keranjang Plastik	4	60.000	240.000	1	48.000
4	Ember Plastik	2	350.000	700.000	2	140.000
5	Drum	2	150.000	300.000	5	60.000
6	Timbangan 30 Kg	1	500.000	500.000	5	100.000
7	Kuali Besar	3	1.000.000	3.000.000	5	600.000
8	Sendok Penggorengan	5	70.000	350.000	3	70.000
9	Penyaring	3	45.000	135.000	3	27.000
10	Jerigen	6	35.000	210.000	5	42.000
11	Solder	1	500.000	500.000	5	100.000
12	Tabung Gas 3 Kg	4	180.000	720.000	5	144.000
13	Tungku	3	550.000	1.650.000	6	330.000
14	Alat Pemotong Kulit	3	350.000	1.050.000	3	210.000
15	Kompor	1	250.000	250.000	10	50.000
Jumlah		45	4.180.000	9.945.000	63	1.989.000
Rata - Rata		3	278.667	663.000	4	132.600

Lampiran 5. Total Biaya Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling
Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota
Pekanbaru Tahun 2025.

Kulit Sapi				Gas Lpg			
No	Jumlah (Kg/Pp)	Harga (Rp/Unit)	Nilai (Rp/Pp)	No	Jumlah (Kg/Pp)	Harga (Rp/Unit)	Nilai (Rp/Pp)
1	85,00	30.000	2.550.000	1	8,00	7.333	58.664
2	50,00	30.000	1.500.000	2	4,50	7.333	32.999
3	80,00	30.000	2.400.000	3	6,00	7.333	43.998
Jumlah	215,00	90.000	6.450.000	Jumlah	18,50	21.999	135.661
Rata-Rata	71,67	30.000	2.150.000	Rata-Rata	6,17	7.333	45.220

Plastik Kemasan				Kayu Bakar			
No	Jumlah (Pcs/Pp)	Harga (Rp/Pcs)	Nilai (Rp/Pp)	No	Jumlah (M3/Pp)	Harga (Rp/Unit)	Nilai (Rp/Pp)
1	6,00	7.000	42.000	1	2,00	140.000	280.000
2	3,00	7.000	21.000	2	1,50	140.000	210.000
3	5,00	7.000	35.000	3	0,50	140.000	70.000
Jumlah	14,00	21.000	98.000	Jumlah	4,00	420.000	560.000
Rata-Rata	4,67	7.000	32.667	Rata-Rata	1,33	140.000	186.667

Minyak Tanah				Minyak Goreng			
No	Jumlah (Liter/Pp)	Harga (Rp/Liter)	Nilai (Rp/Pp)	No	Jumlah (Liter/Pp)	Harga (Rp/Liter)	Nilai (Rp/Pp)
1	1,50	10.000	15.000	1	45,00	18.000	810.000
2	0,5	10.000	5.000	2	30,00	18.000	540.000
3	0,80	10.000	8.000	3	25,00	18.000	450.000
Jumlah	2,80	30.000	28.000	Jumlah	100,00	54.000	1.800.000
Rata-Rata	0,93	10.000	9.333	Rata-Rata	33,33	18.000	600.000

Garam				Air			
No	Jumlah (Kg/Pp)	Harga (Rp/Kg)	Nilai (Rp/Pp)	No	Jumlah (Liter/Pp)	Harga (Rp/Liter)	Nilai (Rp/Pp)
1	3,00	16.000	48.000	1	185,00	250	46.250
2	1,50	16.000	24.000	2	260,00	250	65.000
3	0,70	16.000	11.200	3	90,00	250	22.500
Jumlah	5,20	48.000	83.200	Jumlah	535,00	750	133.750
Rata-Rata	1,73	16.000	27.733	Rata-Rata	178,33	250	44.583

Lampiran 6. Total Produksi Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2025.

Produksi			
No	Jumlah (Kg/Pp)	Harga Jual (Rp/Kg)	Penerimaan (Rp/Pp)
1	50,50	150.000	7.575.000
2	50,00	150.000	7.500.000
3	45,00	150.000	6.750.000
Jumlah	145,50	450.000	21.825.000
Rata-Rata	48,50	150.000	7.275.000

Lampiran 7. Nilai Tambah Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Di Kelurahan Tangkerang Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2025.

No.	Variabel	Nilai
I.	Output, Input, dan Harga	
	1. Output (Kg)	49
	2. Input (Kg)	72
	3. Tenaga Kerja (HOK)	14,56
	4. Faktor Konversi	0,68
	5. Koefisien Tenaga Kerja (HOK/Kg)	0,20
	6. Harga Output (Rp/Kg)	150.000
	7. Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK)	100.000
II.	Pendapatan dan Keuntungan	
	8. Harga Bahan Baku (Rp/Kg)	30.000
	9. Sumbangan Input Lain (Rp/Kg)	4.729
	10. Nilai Output (Rp/Kg)	102.000
	11. a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	67.271
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	65,95
	12. a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	20.000
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	29,73
	13. a. keuntungan (Rp/Kg)	47.271
	b. Tingkat Keuntungan (%)	70,26
III.	Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi	
	14. Margin (Rp/Kg)	72.000
	a. Pendapatan Tenaga Kerja (%)	27,77
	b. Sumbangan Input Lain (%)	6,56
	c. Keuntungan Pemilik Usaha (%)	65,65

Lampiran 8. Tabulasi Kuesioner Faktor Internal Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2025.

No	Faktor Strategi Internal	Ns 1	Ns 2	Ns 3	Ns 4	Ns 5	Jum
Strength (Kekuatan)							
1	Tersedianya Bahan Baku	4	4	4	4	4	
2	Proses Produksi Sederhana	4	4	4	4	4	
3	Harga Produk Terjangkau	4	3	4	3	3	
4	Pemilik Memiliki Pengalaman Bertahun-Tahun Dalam Produksi Kerupuk	4	3	4	4	4	
5	Lokasi Usaha Strategis Dekat Pasar Tradisional	3	3	4	3	3	
Total							
Weakness (Kelemahan)							
1	Jumlah Tenaga Kerja Terbatas	2	1	2	2	2	
2	Akses Terhadap Modal Terbatas	2	1	1	2	1	
3	Teknologi Produksi Masih Sederhana	2	1	1	2	2	
4	Manajemen Usaha Belum Tertata	1	1	2	2	2	
5	Kurangnya Promosi Terhadap Produk	2	1	2	1	2	
Total							
Total Keseluruhan							

Lampiran 9. Tabulasi Kuesioner Faktor Eksternal Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Mak Kaling Tengah Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Tahun 2025.

No	Faktor Strategi Eksternal	Ns 1	Ns 2	Ns 3	Ns 4	Ns 5	Jum
Opportunity (Peluang)							
1	Segmentasi Pasar Yang Luas	4	4	3	4	3	
2	Pesaing Lokal Masih Sedikit	4	3	4	3	3	
3	Perkembangan Teknologi Dan Digital Marketing	3	3	4	3	4	
4	Meningkatnya Tren Oleh-Oleh	4	3	4	3	3	
5	Potensi Kemitraan	4	3	4	4	3	
Total							
Treats (Ancaman)							
1	Persaingan Pasar Meningkat	2	4	2	4	2	
2	Fluktuasi Harga Bahan Baku Dan Bahan Penunjang	1	1	1	2	1	
3	Perubahan Iklim/Cuaca	1	1	2	1	2	
4	Penurunan Minat Beli Konsumen	2	1	1	2	1	
5	Tidak Ada Bantuan Pemerintah Dalam Umkm	1	2	1	1	2	
Total							
Total Keseluruhan							

Lampiran 10. Matrik *Quantitative Strategic Planning* (QSPM) Berdasarkan SO

Faktor Kunci	Bobot	Alternatif Strategi			
		I		Ii	
		Mempertahankan Kualitas Dan Memanfaatkan Perkembangan Digital Marketing Untuk Meningkatkan Jumlah Konsumen		Menjalin Kerja Sama Untuk Memperluas Jaringan Pemasaran	
		As	Tas	As	Tas
Tersedianya Bahan Baku	0,15	4	0,61	4	0,61
Proses Produksi Sederhana	0,15	4	0,61	3	0,45
Tenaga Kerja Dari Lingkungan Sekitar	0,13	4	0,52	4	0,52
Pemilik Memiliki Pengalaman Bertahun-Tahun Dalam Produksi Kerupuk	0,14	4	0,58	4	0,58
Lokasi Usaha Strategis Dekat Pasar Tradisional	0,12	3	0,36	4	0,48
Jumlah Tenaga Kerja Terbatas	0,07	2	0,14	3	0,20
Akses Terhadap Modal Terbatas	0,05	2	0,11	3	0,16
Teknologi Produksi Masih Sederhana	0,06	2	0,12	3	0,18
Manajemen Usaha Belum Tertata	0,06	1	0,06	2	0,12
Kurangnya Promosi Digital Terhadap Produk	0,06	2	0,12	1	0,06
Segmentasi Pasar Yang Luas	0,14	4	0,56	1	0,14
Pesaing Lokal Masih Sedikit	0,13	4	0,53	2	0,27
Perkembangan Teknologi Dan Digital Marketing	0,13	3	0,40	4	0,53
Meningkatnya Tren Oleh-Oleh	0,13	4	0,53	3	0,40
Potensi Kemitraan	0,14	4	0,56	3	0,42
Persaingan Pasar Meningkat	0,11	2	0,22	3	0,33
Fluktuasi Harga Bahan Baku Dan Bahan Penunjang	0,05	1	0,05	3	0,14
Perubahan Iklim/Cuaca	0,05	1	0,05	3	0,16
Penurunan Minat Beli Konsumen	0,05	2	0,11	2	0,11
Tidak Ada Bantuan Pemerintah Dalam Umkm	0,05	1	0,05	1	0,05
Stas			6,28		5,92

Lampiran 11. Matrik *Quantitative Strategic Planning* (QSPM) Berdasarkan WO

Faktor Kunci	Bobot	Alternatif Strategi			
		I		II	
		Memperbaiki manajemen usaha dengan memanfaatkan teknologi digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas		Membangun kerja sama dengan lembaga keuangan atau mitra usaha untuk memperluas akses permodalan	
		As	Tas	As	Tas
Tersedianya Bahan Baku	0,15	4	0,61	4	0,61
Proses Produksi Sederhana	0,15	4	0,61	3	0,45
Tenaga Kerja Dari Lingkungan Sekitar	0,13	4	0,52	3	0,39
Pemilik Memiliki Pengalaman Bertahun-Tahun Dalam Produksi Kerupuk	0,14	4	0,58	3	0,43
Lokasi Usaha Strategis Dekat Pasar Tradisional	0,12	4	0,48	4	0,48
Jumlah Tenaga Kerja Terbatas	0,07	3	0,20	3	0,20
Akses Terhadap Modal Terbatas	0,05	4	0,21	3	0,16
Teknologi Produksi Masih Sederhana	0,06	4	0,24	4	0,24
Manajemen Usaha Belum Tertata	0,06	3	0,18	2	0,12
Kurangnya Promosi Digital Terhadap Produk	0,06	3	0,18	3	0,18
Segmentasi Pasar Yang Luas	0,14	4	0,56	4	0,56
Pesaing Lokal Masih Sedikit	0,13	3	0,40	2	0,27
Perkembangan Teknologi Dan Digital Marketing	0,13	3	0,40	4	0,53
Meningkatnya Tren Oleh-Oleh	0,13	2	0,27	3	0,40
Potensi Kemitraan	0,14	3	0,42	3	0,42
Persaingan Pasar Meningkat	0,11	4	0,44	4	0,44
Fluktuasi Harga Bahan Baku Dan Bahan Penunjang	0,05	3	0,14	3	0,14
Perubahan Iklim/Cuaca	0,05	3	0,16	3	0,16
Penurunan Minat Beli Konsumen	0,05	2	0,11	4	0,22
Tidak Ada Bantuan Pemerintah Dalam Umkm	0,05	2	0,11	2	0,11
Stas			6,82		6,52

Lampiran 12. Matrik *Quantitative Strategic Planning* (QSPM) Berdasarkan ST

Faktor Kunci	Bobot	Alternatif Strategi			
		I		Ii	
		Mengoptimalkan bahan baku dengan memanfaatkan pengalaman pemilik agar usaha tetap stabil saat harga bahan baku berfluktuasi		Memanfaatkan lokasi usaha yang strategis untuk mempertahankan keunggulan ketika pesaing baru mulai bermunculan	
		As	Tas	As	Tas
Tersedianya Bahan Baku	0,15	3	0,45	4	0,61
Proses Produksi Sederhana	0,15	4	0,61	3	0,45
Tenaga Kerja Dari Lingkungan Sekitar	0,13	3	0,39	4	0,52
Pemilik Memiliki Pengalaman Bertahun-Tahun Dalam Produksi Kerupuk	0,14	4	0,58	3	0,43
Lokasi Usaha Strategis Dekat Pasar Tradisional	0,12	2	0,24	2	0,24
Jumlah Tenaga Kerja Terbatas	0,07	3	0,20	2	0,14
Akses Terhadap Modal Terbatas	0,05	3	0,16	3	0,16
Teknologi Produksi Masih Sederhana	0,06	4	0,24	2	0,12
Manajemen Usaha Belum Tertata	0,06	3	0,18	4	0,24
Kurangnya Promosi Digital Terhadap Produk	0,06	3	0,18	3	0,18
Segmentasi Pasar Yang Luas	0,14	2	0,28	4	0,56
Pesaing Lokal Masih Sedikit	0,13	4	0,53	2	0,27
Perkembangan Teknologi Dan Digital Marketing	0,13	3	0,40	4	0,53
Meningkatnya Tren Oleh-Oleh	0,13	2	0,27	2	0,27
Potensi Kemitraan	0,14	3	0,42	3	0,42
Persaingan Pasar Meningkat	0,11	4	0,44	2	0,22
Fluktuasi Harga Bahan Baku Dan Bahan Penunjang	0,05	3	0,14	3	0,14
Perubahan Iklim/Cuaca	0,05	3	0,16	4	0,22
Penurunan Minat Beli Konsumen	0,05	2	0,11	2	0,11
Tidak Ada Bantuan Pemerintah Dalam Umkm	0,05	2	0,11	2	0,11
Stas			6,09		5,93

Lampiran 13. Matrik *Quantitative Strategic Planning* (QSPM) Berdasarkan WT

Faktor Kunci	Bobot	Alternatif Strategi			
		I		Ii	
		Mempertahankan Kualitas Dan Memanfaatkan Perkembangan Digital Marketing Untuk Meningkatkan Jumlah Konsumen		Menjalin Kerja Sama Untuk Memperluas Jaringan Pemasaran	
		As	Tas	As	Tas
Tersedianya Bahan Baku	0,15	4	0,61	4	0,61
Proses Produksi Sederhana	0,15	3	0,45	3	0,45
Tenaga Kerja Dari Lingkungan Sekitar	0,13	4	0,52	3	0,39
Pemilik Memiliki Pengalaman Bertahun-Tahun Dalam Produksi Kerupuk	0,14	4	0,58	3	0,43
Lokasi Usaha Strategis Dekat Pasar Tradisional	0,12	3	0,36	4	0,48
Jumlah Tenaga Kerja Terbatas	0,07	2	0,14	3	0,20
Akses Terhadap Modal Terbatas	0,05	3	0,16	3	0,16
Teknologi Produksi Masih Sederhana	0,06	2	0,12	2	0,12
Manajemen Usaha Belum Tertata	0,06	3	0,18	3	0,18
Kurangnya Promosi Digital Terhadap Produk	0,06	3	0,18	3	0,18
Segmentasi Pasar Yang Luas	0,14	2	0,28	4	0,56
Pesaing Lokal Masih Sedikit	0,13	4	0,53	2	0,27
Perkembangan Teknologi Dan Digital Marketing	0,13	3	0,40	4	0,53
Meningkatnya Tren Oleh-Oleh	0,13	2	0,27	4	0,53
Potensi Kemitraan	0,14	4	0,56	3	0,42
Persaingan Pasar Meningkat	0,11	4	0,44	2	0,22
Fluktuasi Harga Bahan Baku Dan Bahan Penunjang	0,05	3	0,14	4	0,19
Perubahan Iklim/Cuaca	0,05	3	0,16	3	0,16
Penurunan Minat Beli Konsumen	0,05	2	0,11	2	0,11
Tidak Ada Bantuan Pemerintah Dalam Umkm	0,05	2	0,11	3	0,16
Stas			6,30		6,37

Lampiran 14. Dokumentasi Penelitian



1. Foto bersama pengawas dinas koperasi
UKM Kota Pekanbaru



2. Foto ditempat usaha kerupuk kulit



3. Wawancara bersama pemilik usaha



4. Foto bersama tenaga kerja usaha
kerupuk kulit sapi



5. foto proses pembersihan bulu kulit sapi



6. Foto penjemuran kulit sapi



6. proses penggorengan kulit sapi



7. pengemasan kerupuk kulit sapi