

**TANTANGAN PENINGKATAN USAHA MASYARAKAT  
LOKAN *CRISPY* DI DESA PULO SAROK KECAMATAN  
SINGKIL KABUPATEN ACEH SINGKIL**

**SKRIPSI**

Diajukan Oleh:

**NADYATUL AFLAH**

**NIM. 190404002**

**Program Studi Pengembangan Masyarakat Islam**



**FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY**

**BANDA ACEH**

**1445 H/2024**

# SKRIPSI

Telah Dinilai oleh Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi  
Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Ar-Raniry  
dan Dinyatakan Lulus serta Disahkan sebagai  
Tugas Akhir untuk Memperoleh Gelar  
Sarjana S-1 Ilmu Dakwah  
Prodi Pengembangan Masyarakat Islam (PMI)

Diajukan Oleh:

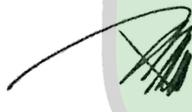
**NADYATUL AFLAH**  
**NIM. 190404002**

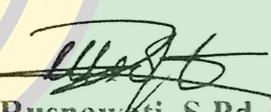
Pada Hari/Tanggal  
Senin, 29 April 2024 M  
20 Syawal 1445 H

Di  
Darussalam-Banda Aceh  
Panitia Sidang Munaqasyah

Ketua

Sekretaris

  
**Dr. T. Lembong Misbah, MA**  
**NIP. 197405222006041002**

  
**Rusnawati, S.Pd., M.Si**  
**NIP. 197703092009122003**

Anggota I

Anggota II

  
**Dr. Rasyidah, S.Ag., M.Ag**  
**NIP. 197309081998032002**

  
**Marini Kristina Situmeang, M.Sos., M.A**  
**NIP. 199111272020122017**



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi  
UIN Ar-Raniry

  
**Prof. Dr. Kusmawati Hatta, M.Pd**  
**NIP. 196412201984122001**

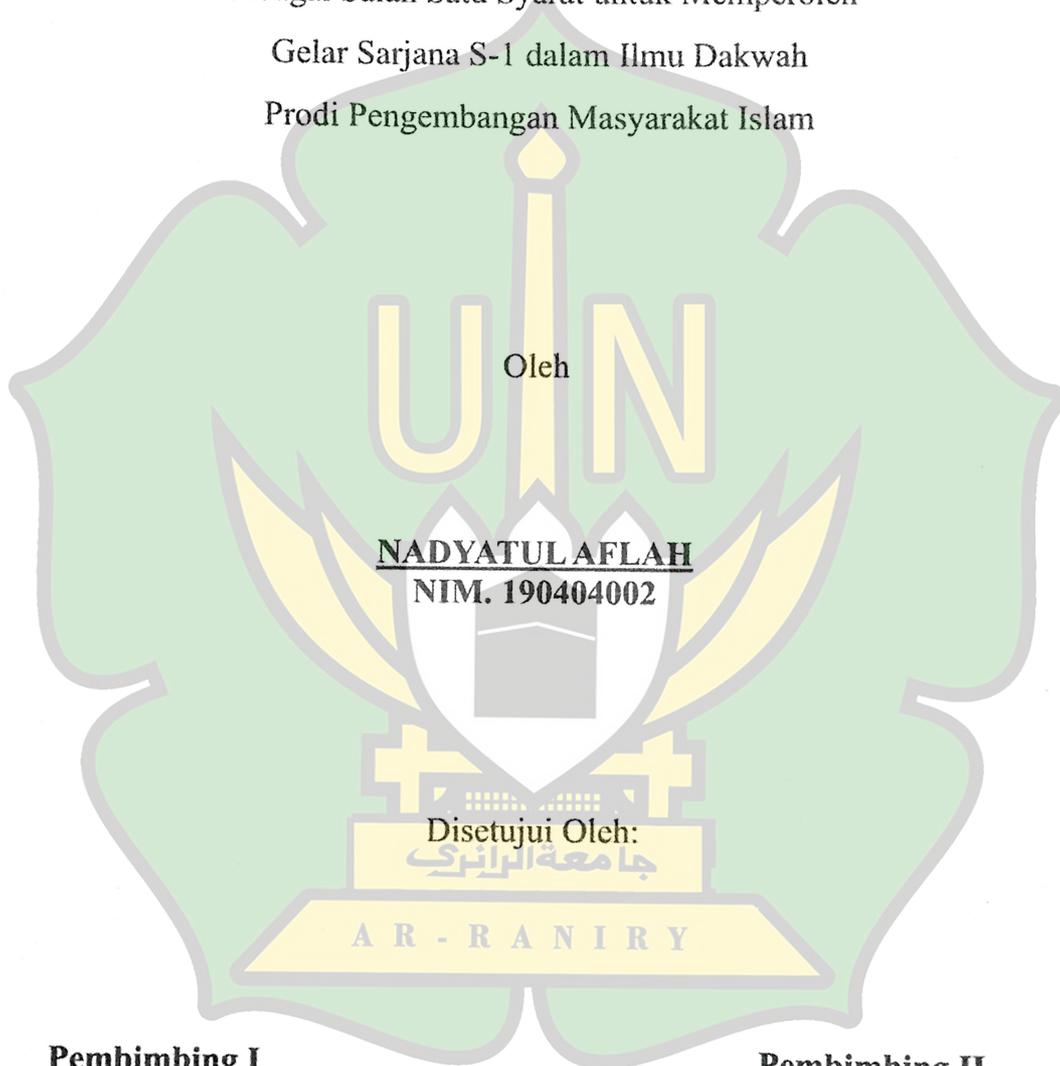
## SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi (FDK)  
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh

Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana S-1 dalam Ilmu Dakwah

Prodi Pengembangan Masyarakat Islam



**Pembimbing I**

**Pembimbing II**

**Dr. T. Lembong Misbah, MA**  
NIP. 197405222006041002

**Rusnawati, S.Pd., M.Si**  
NIP. 197703092009122003

## PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya:

Nama : Nadyatul Aflah

NIM : 190404002

Jenjang : Sarjana Srata Satu (S-1)

Jurusan/Prodi : Pengembangan Masyarakat Islam

Menyatakan bahwa dalam Skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dirujuk dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka. Jika di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap menerima sanksi berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Ar-Raniry.

Banda Aceh, 1 Mei 2024  
Yang Menyatakan,



Nadyatul Aflah

AR - RANIRY

## MOTTO

“Allah tidak mengatakan hidup ini mudah. Tetapi Allah berjanji, bahwa sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan.”

(Q.S. Al-Insyirah : 5-6)

*“What’s meant for you, it will come to you.”*

(Ali Bin Abi Thalib)

*“Long Story Short, I Survived”*

(Taylor Swift)

“Selalu ada harga dalam sebuah proses. Nikmati saja lelah-lelah itu. Lebarakan lagi rasa sabar itu. Semua yang kau investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kau impikan, mungkin tidak akan selalu berjalan lancar. Tapi gelombang-gelombang itu yang bisa kau ceritakan.”

(Boy Candra)

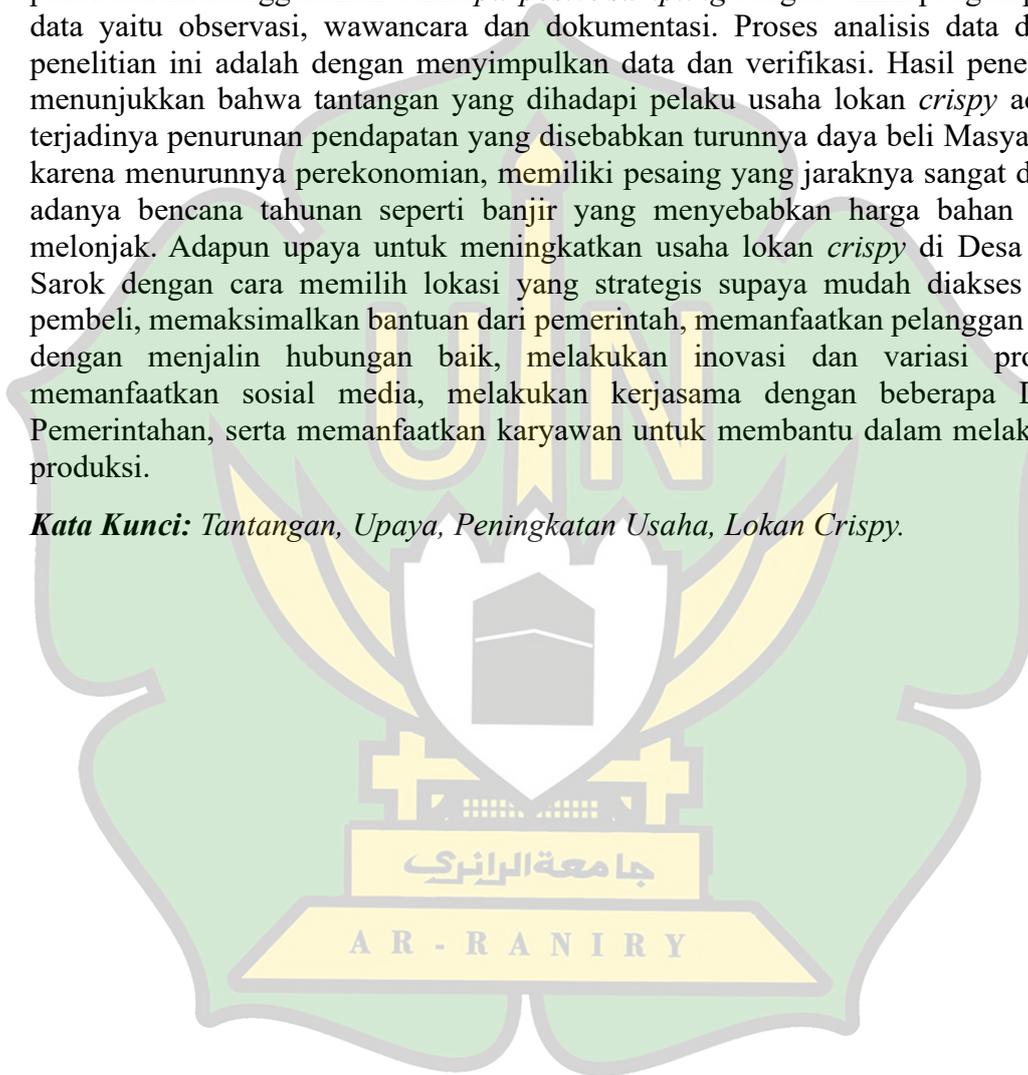
جامعة الرانيري

A R - R A N I R Y

## ABSTRAK

Penelitian ini mengangkat permasalahan tentang tantangan dan upaya pelaku usaha lokan *crispy* dalam mengembangkan usahanya di Desa Pulo Sarok Kecamatan Singkil Kabupaten Aceh Singkil. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tantangan dan upaya yang dihadapi pelaku usaha lokan *crispy*. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif. Teknik penarikan subjek pada penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* dengan teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Proses analisis data dalam penelitian ini adalah dengan menyimpulkan data dan verifikasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tantangan yang dihadapi pelaku usaha lokan *crispy* adalah terjadinya penurunan pendapatan yang disebabkan turunnya daya beli Masyarakat karena menurunnya perekonomian, memiliki pesaing yang jaraknya sangat dekat, adanya bencana tahunan seperti banjir yang menyebabkan harga bahan baku melonjak. Adapun upaya untuk meningkatkan usaha lokan *crispy* di Desa Pulo Sarok dengan cara memilih lokasi yang strategis supaya mudah diakses oleh pembeli, memaksimalkan bantuan dari pemerintah, memanfaatkan pelanggan tetap dengan menjalin hubungan baik, melakukan inovasi dan variasi produk, memanfaatkan sosial media, melakukan kerjasama dengan beberapa Dinas Pemerintahan, serta memanfaatkan karyawan untuk membantu dalam melakukan produksi.

**Kata Kunci:** *Tantangan, Upaya, Peningkatan Usaha, Lokan Crispy.*



## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji Syukur bagi Allah SWT atas limpahan Rahmat, Taufiq, hidayah dan inayah-Nya. Shalawat serta salam kepada Nabiullah Muhammad Saw. Nabi sekaligus rasul yang menjadi panutan kita semua. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Tantangan Peningkatan Usaha Masyarakat Lokan *Crispy* di Desa Pulo Sarok Kecamatan Singkil Kabupaten Aceh Singkil”** ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar “Sarjana Sosial” Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini, penulis banyak mendapatkan bimbingan, pengetahuan, dan tidak akan selesai tanpa bantuan dan dukungan dari banyak pihak yang tidak mungkin penulis sebutkan satu persatu. Pada kesempatan ini dengan hati tulus penulis menyampaikan ungkapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Kedua orang tua. Ayahanda Alm. Adnin Tanjung. Seseorang yang saya sebut Bapak, Alhamdulillah saya sudah berada ditahap menyelesaikan skripsi yang sangat sederhana ini sebagai perwujudan terakhir. Terimakasih telah mengantarkan saya berada di tempat ini, walaupun pada akhirnya saya berjuang sendiri tanpa sempat bapak temani. Ibunda Darosniar terimakasih atas kepercayaan yang telah diberikan kepada saya untuk melanjutkan pendidikan kuliah, serta cinta, do'a, motivasi, semangat, dan nasihat yang tidak hentinya diberikan kepada saya hingga bisa berada dititik ini. Sehat

selalu dan hiduplah lebih lama lagi, harus selalu ada disetiap perjalanan dan pencapaian hidup saya.

2. Bapak Prof. Dr. H. Mujiburrahman, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.
3. Ibu Prof. Dr. Kusmawati Hatta, M.Pd. selaku Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.
4. Ibu Dr. Rasyidah, M.Ag. selaku Ketua Prodi Pengembangan Masyarakat Islam Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.
5. Bapak Drs. Mahlil, M.A. dan sekarang sudah digantikan oleh Ibu Marini Kristina Situmeang, M.Sos., M.A. selaku dosen Penasihat Akademik (PA) yang telah banyak memberikan dorongan, arahan dan semangat bagi penulis selama proses perkuliahan.
6. Bapak Dr. T. Lembong Misbah, S.Ag., M.A. selaku Pembimbing Pertama yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis. Ibu Rusnawari, S.Pd., M.Si. selaku Pembimbing Kedua yang telah memberikan bantuan, arahan, dan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Bapak Azhari, S.Sos.I., M.Sos. yang sempat menjadi pembimbing kedua saya.
7. Kepada Kedua Dosen Penguji Ibu Dr. Rasyidah, M. Ag. dan Ibu Marini Kristina Situmeang, M.Sos., M.A. Terimakasih sudah bersedia meluangkan waktunya untuk menguji skripsi saya dan memberikan masukan serta

arahan sehingga saya dapat memperbaiki skripsi saya yang memiliki banyak kekurangan ini.

8. Kepada seluruh Dosen Program Studi Pengembangan Masyarakat Islam dan seluruh Civitas Akademik Fakultas Dakwah dan Komunikasi yang sudah banyak membantu penulis selama perkuliahan.
9. Kepada Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMK yang telah bersedia memberikan bantuan dan arahan.
10. Kepada pemilik usaha lokan *crispy* yang sudah meluangkan waktunya dan memberikan informasi dan arahan untuk penulis.
11. Kepada cinta kasih kedua saudara kandung dan ipar saya, Neni Widayanti, S.Pd. dan Adnan Mahmud, S.Pd, SD., MM. Nedi Wilianda dan Rini Suriyatni, A.Md. Keponakan-keponakan saya, Elmera Fahema Mahmud, Muhammad Alfariq Mahmud, Musyaffa Ulya Mahmud, dan Muhammad Aydan Razendra. Dan seluruh keluarga yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu. Terimakasih atas segala do'a, dan dukungan baik moril maupun materil yang telah diberikan kepada saya dalam proses pembuatan skripsi ini.
12. Kepada sahabat-sahabat saya, Siti Rahma Putri, S.E dan Anggun Permatasari Puteri Wang, S.M. Terimakasih banyak tak terhingga saya ucapkan karena telah bersedia memberi bantuan dan menghibur saya dimasa sulit mengerjakan skripsi ini dan terimakasih juga sudah meluangkan waktunya menemani saya selama melakukan penelitian.

13. Kepada sahabat seperjuangan saya, Tasya Amanda S.Sos, Efitamala S.Sos, dan Sapariani. Saya ucapkan terimakasih sebanyak-banyaknya sudah selalu ada disaat saya butuh bantuan atau kesulitan dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini. Dan kepada teman-teman Pengembangan Masyarakat Islam leting 2019.

14. Terakhir, kepada diri saya sendiri Nadyatul Aflah. Apresiasi sebesar-besarnya karena telah bertanggung jawab untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai. Terimakasih karena terus berusaha dan tidak menyerah, serta senantiasa menikmati setiap proses yang bisa dibilang tidak mudah. Terimakasih sudah bertahan.

Terimakasih kepada semua pihak-pihak yang sudah memberi bantuan kepada penulis semoga Allah SWT membalas segala kebaikan yang telah diberikan. Dengan demikian penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini tidak terlepas dari adanya kesalahan dan kesilapan, oleh karena itu penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca. Akhir kata semoga skripsi ini dapat menambahkan wawasan dan bermanfaat baik bagi penulis maupun pembaca.

Banda Aceh, 22 Januari 2024  
Penulis,

Nadyatul Aflah

## DAFTAR ISI

COVER	
LEMBAR PENGESAHAN	
LEMBAR PENGESAHAN SIDANG	
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	
MOTTO	
ABSTRAK .....	i
KATA PENGANTAR .....	ii
DAFTAR ISI .....	vi
DAFTAR TABEL .....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	ix
DAFTAR LAMPIRAN .....	x
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	6
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>7</b>
A. Penelitian Sebelumnya yang Relevan .....	7
B. Tantangan.....	12
1. Tantangan Internal .....	12
2. Tantangan Eksternal.....	14
C. Wirausaha .....	15
D. Lokan <i>Crispy</i> .....	32
1. Pengertian Lokan.....	32
2. <i>Crispy</i> .....	33
3. Cara Pengolahan Lokan <i>Crispy</i> .....	33
<b>BAB III METODELOGI PENELITIAN .....</b>	<b>34</b>
A. Fokus dan Ruang Lingkup Penelitian .....	34
B. Pendekatan Dan Metode Penelitian .....	34
C. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	35
D. Subjek Penelitian .....	35
E. Teknik Pengumpulan Data .....	36
1. Observasi (Observation) .....	36
2. Wawancara .....	37
3. Dokumentasi .....	38
F. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data .....	38
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>40</b>
A. Profil Gampong Pulo Sarok.....	40
B. Tantangan Yang Dihadapi Pelaku Usaha Lokan <i>Crispy</i> .....	45

1. Perekonomian Yang Tidak Stabil .....	45
2. Persaingan .....	46
3. Bencana Alam dan Non-Alam .....	47
C. Upaya Pelaku Usaha Lokan Crispy Menghadapi Tantangan .....	49
1. Memilih Lokasi yang Strategis .....	49
2. Memaksimalkan Bantuan Modal Dari Pemerintah .....	50
3. Memaksimalkan Jumlah Pelanggan Tetap .....	52
4. Melakukan Inovasi Dan Variasi Produk .....	54
5. Memanfaatkan Teknologi Dalam Melakukan Promosi .....	55
6. Membangun Kemitraan .....	57
7. Meningkatkan Kualitas dan Kapasitas SDM .....	59
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>62</b>
A. Kesimpulan .....	62
B. Saran .....	63
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>65</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
<b>DOKUMENTASI PENELITIAN</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	



## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu .....	11
Tabel 4.1. Nama-Nama Kepala Dusun .....	43
Tabel 4.2. Perkembangan Jumlah Penduduk Desa Pulo Sarok Tahun 2018 - 2023 .....	43
Tabel 4.3. Komposisi Penduduk Desa Pulo Sarok Umur 15 Tahun Keatas Berdasarkan Mata Pencaharian .....	44



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1. Peta Pulo Sarok .....	42
Gambar 4.2. Statistik Tingkat Kesejahteraan Desa Pulo Sarok .....	42



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Keputusan Pembimbing Skripsi
- Lampiran 2 Surat Penelitian Ilmiah Mahasiswa
- Lampiran 3 Surat Selesai Penelitian Dari Dinas Perindustrian, Perdagangan,  
Koperasi dan UKM Aceh Singkil
- Lampiran 4 Pedoman Wawancara
- Lampiran 5 Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 6 Riwayat Hidup



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

UMKM memegang peran yang sangat penting di Indonesia, terutama sebagai penyedia lapangan pekerjaan dan pendapatan yang substansial. Hal ini sering disorot dalam acara seminar, lokakarya, dan menjadi berita utama di berbagai media massa di Indonesia. Kelompok usaha menjadi salah satu pekerjaan yang cukup menjanjikan dimana mayoritas lowongan pekerjaan saat ini memiliki syarat yang sangat tinggi untuk dipenuhi. Tetapi menjadi seorang pengusaha tidak semudah yang dilihat, menjadi seorang pengusaha juga memiliki banyak resiko kegagalan. Seperti sudah bertahun-tahun menjalani usaha tetapi modal belum juga kembali, kemudian saingan yang semakin banyak sehingga kita sebagai wirausaha harus pandai dalam melakukan inovasi terhadap produk yang dijual, sehingga produk yang dijual memiliki keunggulan dari produk pesaing, karena setiap harinya akan lahir usaha-usaha baru yang nantinya akan menjadi saingan. Seorang pengusaha juga harus memahami dan menyesuaikan diri dengan teknologi yang berkembang. Maka dari itu UMKM sangat diharapkan dapat berkembang secara optimal sehingga menjadi sebuah upaya dalam menanggulangi pengangguran yang jumlahnya yang meningkat setiap tahunnya.<sup>1</sup>

Berdasarkan Data Statistik tahun 2023, Banyaknya jumlah perusahaan Mikro Kecil pada tahun 2021 adalah sebanyak 4.162.688 usaha.<sup>2</sup> Berdasarkan data Sensus

---

<sup>1</sup> Tulus T.H. Tambunan, *UMKM di Indonesia Perkembangan, Kendala, dan Tantangan*, (2021). Diakses pada 20 Agustus 2022 melalui <https://www.perpusnas.go.id>

<sup>2</sup> Data Badan Pusat Statistik, 2023. Diakses pada 06 Juni 2023 melalui <https://www.bps.go.id/publication/2023/02/28/statistik-indonesia-2023.html>

Ekonomi pada tahun 2016, Adapun jumlah usaha UMK di Aceh sebanyak 422.469 Usaha.<sup>3</sup> Di kutip dari Lina Rifda Naufalin, Adapun Tantangan yang umum dihadapi oleh UMKM di Indonesia meliputi masalah dalam mencari pendanaan dan memasarkan produk mereka. Sekitar 17,50% UMKM mendapatkan dukungan keuangan dari lembaga perbankan, sementara 82,50% lainnya mengandalkan lembaga non-bank seperti koperasi, pinjaman dari individu, bantuan modal dari keluarga, modal ventura, dan sumber dana lainnya. UMKM sering menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan modal usaha, kurangnya manajemen SDM yang memadai, kesulitan dalam mengadopsi teknologi, keterbatasan akses terhadap sumber daya mentah, dan tantangan dalam strategi pemasaran.<sup>4</sup>

Dalam tiga tahun terakhir Indonesia sampai sekarang memiliki tantangan usaha kecil yang tidak hanya berasal dari faktor eksternal seperti kurangnya modal, kurangnya sumber daya manusia saja, tetapi juga terdapat faktor dari luar yaitu berawal dari Pandemi Covid-19. Covid-19 menyebabkan terhambatnya pertumbuhan ekonomi di semua negara khususnya di Indonesia, lemahnya pembelian masyarakat sangat berdampak pada pengusaha-pengusaha kecil. Tidak hanya itu penurunan pendapatan ekonomi daerah dan nasional menyebabkan kenaikan bahan-bahan baku seperti melonjaknya harga minyak goreng. Banyaknya saingan juga menjadi salah satu tantangan dalam berwirausaha dimana

---

<sup>3</sup> Data Badan Pusat Statistik, Sensus Ekonomi 2016. Diakses pada 5 Mei 2023 melalui <https://se2016.bps.go.id/umkumb/>

<sup>4</sup> Lina Rifda Naufalin, "Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Banyuma", *Jurnal Ekonomi, Bisnis, dan Akuntansi*, Vol.22, No.1 April (2020). Diakses Pada 06 Juni 2023.

banyaknya kesamaan produk yang kita jual dengan wirausaha lain. Maka dari itu kita sebagai seorang wirausaha harus pandai memutar otak dan mampu membuat varian-varian baru terhadap produk yang ingin dijual, sehingga produk yang dijual memiliki keunggulan tersendiri dari produk saingan dan itu menjadi sebuah tantangan bagi pengusaha UMKM maupun usaha-usaha kecil lainnya. Seperti di Kabupaten Aceh Singkil di mana di Aceh Singkil terdapat sebuah UMKM dibidang kuliner yaitu lokan *crispy* yang menjadi salah satu makanan khas Aceh Singkil.

Lokan/kijing/kerang sungai merupakan salah satu jenis kerang yang hidup di bawah lumpur yang ada di air tawar. Adapun cara mengambil lokan adalah masyarakat pencari lokan terlebih dahulu pergi ke sungai muara menggunakan boat kecil kemudian menyelam ke dalam dasar sungai, biasanya lokan bersembunyi di bawah lumpur-lumpur. Pada masyarakat Singkil lokan ini biasa dimasak dengan cara direndang atau digoreng untuk dijadikan lauk yang dimakan dengan nasi. Harga jual lokan mentah sendiri terbilang cukup rendah tidak sebanding dengan resiko pengambilan lokan tersebut karena konon katanya dimana banyak lokan di situ merupakan sarang buaya. Harga lokan mentah yang sudah di keluarkan dari cangkangnya berkisaran antara Rp. 15-20 rb/100 buah, lokan ini biasa dijumpai di pasar-pasar yang ada di Singkil. Kurangnya pengelolaan dari masyarakat dan pemerintah terkait membuat harga lokan masih terbilang rendah, padahal lokan merupakan komoditas perikanan yang cukup potensial di Aceh Singkil.<sup>5</sup> Adapun bahan baku pembuatan lokan *Crispy* dapat

---

<sup>5</sup> Hasil Observasi, pada tanggal 25 Juni 2022.

dibeli di pasar harian maupun mingguan, lokan yang telah dibeli, biasanya langsung dipisah daging dan cangkangnya oleh penjual lokan sehingga pembeli langsung mendapatkan daging lokan tanpa harus memisahkan lagi daging dan cangkangnya. Adapun cara pembuatan Lokan *Crispy* adalah daging lokan yang sudah dibersihkan dimasukan ke dalam adonan tepung yang sudah dibuat. Adonan lokan *crispy* terdiri dari adonan basah dan adonan kering. Kemudian Proses pengadonan dilakukan sampai semua daging lokan terbaluti dengan adonan basah dan adonan kering. Selanjutnya daging lokan digoreng menggunakan minyak goreng yang masih baru dengan api sedang sampai warna daging lokan berubah menjadi kecoklatan.<sup>6</sup> Lokan *Crispy* menjadi juara 1 makanan tradisional terbaik (*best traditional dishes*) dalam ajang Anugrah Pesona Indonesia 2022 yang dilaksanakan di Banda Aceh, pada tanggal 25 November 2022. Rasanya yang gurih dan memiliki rasa yang khas membuat Lokan *Crispy* menjadi juara 1 pada kategori makanan tradisional terbaik (*best traditional dishes*) dalam ajang Anugrah Pesona Indonesia 2022 yang dilaksanakan di Banda Aceh, 25 November 2022. Lokan merupakan salah satu komoditas perikanan yang cukup potensial di wilayah pesisir Aceh Singkil. Jika lokan dikelola dengan baik dan benar bisa menjadi sumber pendapatan yang cukup menjanjikan. Lokan (kerang sungai) sangat mudah ditemukan di Singkil karena lokan banyak dijual di pasar-pasar.<sup>7</sup>

Setelah dikaji lebih dalam lagi, ternyata masyarakat masih terbentur dengan berbagai hambatan dan tantangan dalam mengembangkan usaha lokan *crispy* ini,

---

<sup>6</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Erni Ayu Dewi, pemilik Usaha Lokan Crispy Dapu Kito pada Tanggal 09 Agustus 2022.

<sup>7</sup> Hasil Observasi, pada tanggal 25 Juni 2022.

misalnya dalam bidang pemasaran yang belum kreatif membuat lokan *crispy* hanya dikenal oleh masyarakat lokal saja dan hanya beberapa dari luar, selanjutnya pemilik lokan *crispy* belum mampu memenuhi permintaan pelanggan dengan jumlah banyak dikarenakan modal yang masih pas-pasan.<sup>8</sup> Maka di sini peneliti mencoba mengkaji tentang tantangan dalam peningkatan usaha Lokan *Crispy* dengan judul “*Tantangan Peningkatan Usaha Masyarakat Lokan Crispy di Desa Pulo Sarok Kecamatan Singkil Kabupaten Aceh Singkil*”.

### **B. Rumusan Masalah**

Untuk mengungkap permasalahan yang akan dikaji oleh peneliti maka berdasarkan latar belakang masalah di atas maka rumusan masalah yang akan diteliti adalah :

1. Bagaimana tantangan yang dihadapi pelaku usaha Lokan *Crispy* di Desa Pulo Sarok Kecamatan Singkil Kabupaten Aceh Singkil?
2. Bagaimana Upaya pelaku usaha Lokan *Crispy* di Desa Pulo Sarok Kecamatan Singkil Kabupaten Aceh Singkil dalam menghadapi tantangan?

### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian adalah pernyataan yang merinci pencapaian khusus yang ingin dicapai dalam suatu penelitian. Ini menyoroti area inti dari penelitian ini, tujuan penelitiannya adalah:

1. Untuk mengetahui tantangan yang dihadapi pelaku Usaha Lokan *Crispy* di Desa Pulo Sarok Kecamatan Singkil Kabupaten Aceh Singkil.

---

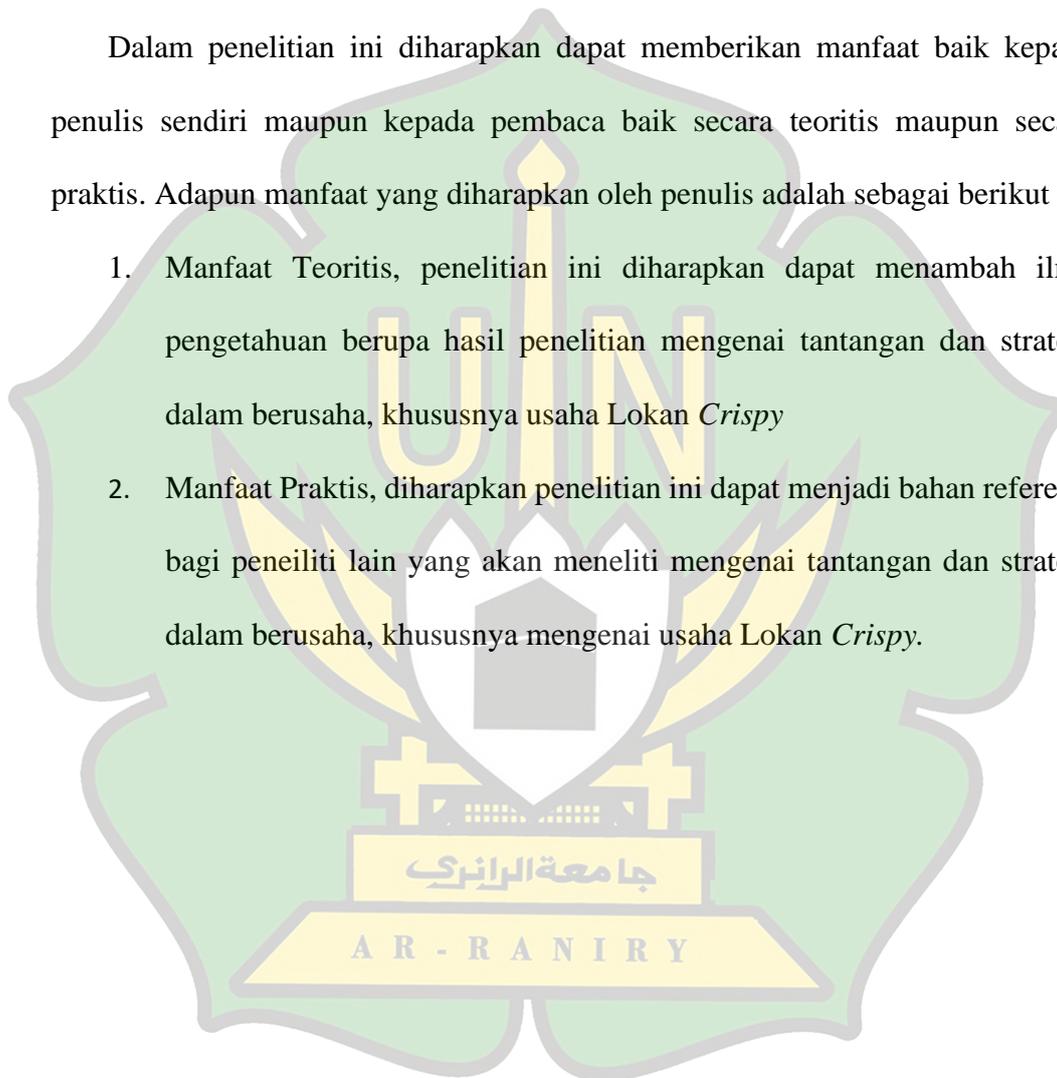
<sup>8</sup> Hasil Observasi, pada tanggal 25 juni 2022.

2. Untuk mengetahui upaya pelaku usaha Lokan Crispy di Desa Pulo Sarok Kecamatan Singkil Kabupaten Aceh Singkil dalam menghadapi tantangan.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik kepada penulis sendiri maupun kepada pembaca baik secara teoritis maupun secara praktis. Adapun manfaat yang diharapkan oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis, penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan berupa hasil penelitian mengenai tantangan dan strategi dalam berusaha, khususnya usaha Lokan *Crispy*
2. Manfaat Praktis, diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan referensi bagi peneliti lain yang akan meneliti mengenai tantangan dan strategi dalam berusaha, khususnya mengenai usaha Lokan *Crispy*.



## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Penelitian Sebelumnya yang Relevan

Dalam melakukan penelitian ini penulis membutuhkan beberapa referensi untuk memperkuat dalam penelitian ini yang berkaitan dengan judul yang akan diteliti yaitu mengenai Tantangan Peningkatan Usaha Masyarakat Loka *Crispy* di Desa Pulo Sarok Kecamatan Singkil Kabupaten Aceh Singkil. Adapun penelitian terdahulu yang berkaitan dengan judul yang peneliti lakukan adalah :

Yang pertama, ada penelitian dari Lili Marlinah, berjudul “Peluang dan Tantangan UMKM Dalam Upaya Memperkuat Perekonomian Nasional Tahun 2020 Ditengah Pandemi Covid 19”. Penelitian yang dilakukan oleh Lili Marlinah bertujuan untuk mengeksplorasi prospek dan kendala yang dihadapi oleh UMKM dengan tujuan memperkuat perekonomian bangsa di tengah pandemi Covid-19 yang melanda Indonesia dan masyarakat global tiga tahun yang lalu. Tantangan yang dihadapi oleh UMKM pada tahun 2020 tidak hanya terbatas pada dampak Covid-19. Perkembangan cepat ekonomi digital juga memberikan tantangan tambahan bagi UMKM, yang membutuhkan pemahaman yang mendalam terhadap teknologi informasi. Banyak pelaku UMKM yang belum memanfaatkan media sosial atau layanan internet, menyebabkan keterbatasan dalam ketersediaan produk. Meskipun produk mereka mungkin dijual atau diiklankan, mereka sering mengalami kesulitan dalam menjangkau pasar di luar wilayah mereka dan bersaing dengan perusahaan yang sudah mapan dan memiliki kehadiran di pasar. Namun, mereka dapat dengan mudah menarik pelanggan melalui jangkauan platform media

sosial yang luas. Temuan dari penelitian ini menyoroti bahwa pemerintah memberikan perhatian yang besar kepada pelaku UMKM dengan memberikan kesempatan untuk meningkatkan produksi mereka. Presiden Indonesia, Joko Widodo, telah menginstruksikan Menteri Keuangan untuk memberikan bantuan kepada UMKM dalam bentuk langkah-langkah keringanan, seperti subsidi bunga, penangguhan pembayaran pokok, dan tambahan modal kerja. Selain itu, ada prospek tambahan bagi UMKM dengan dimulainya upaya untuk mendorong kehadiran 100.000 UMKM secara online di 30 kota atau kabupaten di seluruh Indonesia. Langkah ini bertujuan untuk menjadikan Indonesia sebagai pusat digital terkemuka di Asia. Adapun perbedaan penelitian yang dilakukan penulis dengan penelitian sebelumnya adalah penelitian ini membahas tentang peluang dan tantangan UMKM di tengah pandemi Covid-19, sedangkan penelitian yang penulis lakukan adalah mengenai tantangan peningkatan usaha masyarakat lokan *crispy*. Selain itu perbedaan objek penelitian juga menjadi perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis. Perbedaan selanjutnya adalah Metode penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu adalah dengan metode Studi Kepustakaan dan Wawancara, sedangkan metode yang penulis lakukan adalah Observasi, Dokumentasi, dan Wawancara.<sup>9</sup>

Yang ke dua ada penelitian dari Indah Maulida dan Nabila Ukhty, yang berjudul “Kajian Implementasi *Good Manufacturing Practices* Pada Pengolahan Lokan *Crispy* Di KUB Rizki Sabena, Kabupaten Aceh Singkil”. Tujuan penelitian

---

<sup>9</sup> Lili Marlinah, “Peluang dan Tantangan UMKM Dalam Upaya Memperkuat Perekonomian Nasional Tahun 2020 Ditengah Pandemi Covid 19”, *Jurnal Ekonomi*, Vol.22, No.2 Juni (2020). Diakses pada tanggal 06 Juli 2022.

ini adalah untuk mempelajari lebih lanjut penerapan sistem penjaminan mutu pada usaha KUB Rizki Sabena untuk mencegah kesalahan. Produk berkualitas hanya dapat diperoleh jika sistem penjaminan mutu diterapkan dari atas hingga bawah. Oleh karena itu, terdapat tanggung jawab langsung dari pengelola industri pangan untuk melaksanakan program produksi pangan yang baik dan benar atau *Good Manufacturing Practices (GMP)*. *Good Manufacturing Practices (GMP)* adalah landasan utama yang diikuti oleh industri makanan untuk memastikan produksi produk makanan berkualitas tinggi dan aman. Pada tahun 2020, KUB Rizki Sabena secara resmi terdaftar di Dinas Perikanan Kabupaten Aceh Singkil sebagai hasil langsung dari penelitian ini. KUB Rizki Sabena merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang produksi dan penjualan lokan krispi. Terletak di Desa Ketapang Indah, Kabupaten Aceh Singkil, KUB Rizki Sabena berlokasi di sisi kanan area unit pengolahan, menghadap langsung ke jalan raya dan berdekatan dengan hutan. Fasilitas ini memiliki taman yang terpisah dari area industri dan tempat pembuangan limbah. Bangunan KUB Rizki Sabena terdiri dari dua lantai dengan dinding beton kuat dan atap seng bergelombang, strategis berdekatan dengan bahan baku utama untuk produksi lokan renyah. Penelitian ini berfokus pada evaluasi penerapan GMP dalam industri rumah tangga, khususnya pada produksi lokan renyah di KUB Rizki Sabena Kabupaten Aceh Singkil. Adapun penelitian yang penulis lakukan adalah mengidentifikasi permasalahan dan upaya

yang harus dilakukan oleh pengusaha lokan *crispy* dalam mengembangkan usahanya.<sup>10</sup>

Yang ketiga Mardiana, berjudul “Peningkatan Ekonomi Keluarga Melalui Usaha Telur Asin (Studi Kasus di Gampong Cot Lamme Kecamatan Kuta Baro Kabupaten Aceh Besar)”. Peningkatan yang dimaksud adalah meningkatnya ekonomi keluarga serta juga dapat mengembangkan skill masyarakat. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana proses pengelolaan telur asin ini bisa berkembang sehingga dapat meningkatkan ekonomi keluarga. Yang kedua untuk mengetahui bagaimana kontribusi usaha telur asin dalam meningkatkan ekonomi keluarga khususnya di Gampong Cot Lamme. Dan yang terakhir untuk mengetahui apa saja hambatan yang di hadapi usaha telur asin tersebut memberikan dampak positif terhadap peningkatan ekonomi keluarga di Gampong Cot Lamme.<sup>11</sup> Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian Lokan Crispy adalah penelitian ini menjelaskan apakah usaha Lokan Crispy ini dapat meningkatkan ekonomi para pencari lokan di Kecamatan Singkil Kabupaten Aceh Singkil.

Berdasarkan beberapa penelitian yang telah dianalisis sebelumnya, maka terdapat beberapa persamaan dan perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya, untuk memudahkan pembaca melihat persamaan dan perbedaan berikut adalah tabel persamaan dan perbedaannya:

---

<sup>10</sup> Indah Maulida dan Nabila Ukhty, “Kajian Implementasi Good Manufacturing Practices Pada Pengolahan Lokan *Crispy* Di KUB Rizki Sabena, Kabupaten Aceh Singkil”, *Jurnal Perikanan Terpadu*, Vol 3, No. 2. Desember (2022). Diakses pada tanggal 06 Juli 2023.

<sup>11</sup> Mardiana, “Peningkatan Ekonomi Keluarga Melalui Usaha Telur Asin (Studi Kasus di Gampong Cot Lamme Kecamatan Kuta Baro Kabupaten Aceh Besar)”, *Skripsi UIN Ar-raniry Banda Aceh*.

Tabel 2.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu.

No	Nama Peneliti/ Tahun	Judul Skripsi	Persamaan	Perbedaan
1.	Lili Marlinah	Peluang dan Tantangan UMKM Dalam Upaya Memperkuat Perekonomian Nasional Tahun 2020 Ditengah Pandemi Covid-19.	Membahas tentang peluang dan tantangan UMKM.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penelitian ini membahas tentang peluang dan tantangan UMKM di tengah pandemi Covid-19</li> <li>• Objek Penelitian</li> <li>• Metode Penelitian</li> </ul>
2.	Indah Maulida dan Nabila Ukhty	Kajian Implementasi <i>Good Manufacturing Practices</i> Pada Pengolahan Lokan <i>Crispy</i> Di KUB Rizki Sabena Kabupaten Aceh Singkil.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokasi penelitian terletak di kabupaten yang sama.</li> <li>• Objek Penelitian</li> </ul>	Tujuan Penelitian
3.	Mardiana	Peningkatan Ekonomi Keluarga Melalui Usaha Telur Asin (Studi Kasus di Gampong Cot Lamme Kecamatan Kuta Baro Kabupaten Aceh Besar).	Meneliti tentang produk UMKM	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tujuan Penelitian.</li> <li>• Objek Penelitian.</li> </ul>

## **B. Tantangan**

Tantangan merupakan segala sesuatu yang memberikan dorongan kepada kita untuk meningkatkan kemampuan kita dalam menghadapi rintangan, menunjukkan sesuatu yang memperkuat tekad kita dalam menaklukkan suatu masalah, menyelesaikan suatu tugas, atau mencapai tujuan tertentu.<sup>12</sup> Jadi tantangan adalah sebuah tekad untuk mengatasi sebuah masalah demi mendapatkan sebuah hasil yang ingin dicapai.

Jika dilihat secara umum ada dua tantangan yang harus dihadapi dalam berbisnis yaitu eksternal dan internal. Tantangan internal yaitu tantangan yang sering kali muncul pada pribadinya seseorang yaitu berupa semangat atau etos bisnis, keahlian dalam berbisnis seperti memproduksi, pemasaran, keuangan, inovasi, kreasi negosiasi serta semua hal yang berkaitan dengan diri sendiri. Tantangan internal berpengaruh kepada pengelolaan diri dan pemikirannya yang harus dikelola dan dijaga apabila terjadi kesalahan atau masalah yang berasal dari diri sendiri. Sedangkan tantangan eksternal yaitu tantangan berasal dari luar kendali diri yaitu berupa iklim yang berubah-ubah serta tantangan yang berasal dari regulasi ekonomi seperti adanya riba di dalam transaksi, adanya riswah (sogokmenyogok) faktor eksternal ini lebih berpengaruh pada lingkungan sekitar sehingga harus menyeimbangkan dengan keadaan yang terjadi.<sup>13</sup>

### **1. Tantangan Internal**

#### **a. Permasalahan Faktor Manusia**

---

<sup>12</sup> Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)

<sup>13</sup> Dena Ayu Dan Syahrul Anwar. "Etika Bisnis Ekonomi Islam Dalam Menghadapi Tantangan Perekonomian di Masa Depan" *Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Islam (online)*, Vol. 07 No. 01 Juni (2022). Diakses 01 Mei 2024.

Kesulitan personel dapat menyebabkan tantangan di tempat kerja. Pekerja yang sakit atau cedera serta tidak mampu bekerja dapat menyebabkan menurunnya produktivitas. Berikut ini adalah contoh tantangan faktor manusia:

- 1) Pemogokan oleh serikat pekerja
- 2) Ketidakjujuran karyawan
- 3) Manajemen atau kepemimpinan yang tidak efektif
- 4) Kegagalan produsen atau pemasok eksternal
- 5) Tunggakan konsumen dan pelanggan atau tidak membayar sama sekali

b. Tantangan Teknologi

Bisnis saat ini tidak lepas dari digitalisasi atau pemanfaatan teknologi informasi berbasis internet. Efisiensi menjadi suatu keharusan dengan adanya fungsi teknologi agar pekerjaan dapat dilakukan lebih cepat, mudah dan murah dalam skala yang semakin luas. Era digital merupakan tantangan besar bagi para pelaku bisnis saat ini dan penggunaan digitalisasi dalam bisnis akan semakin kuat di masa depan.<sup>14</sup>

c. Tantangan Fisik

Hilangnya atau rusaknya asset suatu Perusahaan disebut dengan tantangan fisik. Melakukan lindung nilai terhadap ketiga kategori permasalahan ini dapat membantu Perusahaan mengurangi tantangan internal. Misalnya, dapat membeli kredit untuk rekening mereka yang

---

<sup>14</sup> Anang Martoyo, dkk. *Manajemen Bisnis*, (Makassar: CV. Tohar Media, 2022), hal. 13.

diperoleh dari pialang asuransi, yang melindungi mereka dari pelanggan yang tidak membayar tagihannya. Asuransi kredit umumnya komprehensif dan melindungi terhadap pembayaran utang karena berbagai alasan, termasuk hampir semua alasan bisnis atau politik untuk tidak membayar.

## **2. Faktor Tantangan Eksternal**

### **a. Tantangan Perekonomian Yang Tidak Stabil**

Kondisi perekonomian yang terus berubah dapat berdampak langsung pada daya beli konsumen. Perubahan kondisi pasar merupakan salah satu tantangan perekonomian. Kemerosotan ekonomi secara umum, misalnya dapat mengakibatkan hilangnya pendapatan secara tiba-tiba dan tidak terduga. Belanja konsumen akan menderita jika Perusahaan menjual ke pelanggan di Amerika Serikat dan kepercayaan konsumen rendah karena krisis ekonomi atau meningkatnya pengangguran.

### **b. Persaingan**

Pesaing dengan karakteristik berbeda-beda semakin bertambah setiap harinya, dan semua ini bisa berbahaya bagi pemasar yang senang dengan pencapaiannya. Kehadiran banyak pesaing selalu menjadi ancaman bagi setiap pedagang yang menguasai pasar. Sikap apatis menjadi jalan bagi kompetitor untuk dengan kejam merebut pangsa pasar dan menghancurkan perusahaan yang telah dibangun bertahun-tahun.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> Anang Martoyo, dkk. *Manajemen Bisnis*, (Makassar: CV. Tohar Media, 2022), hal. 13.

### c. Tantangan Alam

Bencana Alam yang mengganggu operasional rutin bisnis merupakan contoh tantangan alam. Gempa bumi, misalnya, dapat menyulitkan sebuah toko untuk tetap buka selama beberapa hari atau minggu, sehingga menyebabkan penurunan tajam dalam penjualan bulanan. Hal ini juga dapat merusak bangunan dan peralatan.

## C. Wirausaha

### 1. Pengertian Wirausaha

Secara harafiah wira dapat diartikan sebagai seseorang yang gagah berani, terhormat, mulia, gagah, unggul, atau kesatria. Sedangkan, bisnis merujuk pada kegiatan berkelanjutan yang melibatkan pengelolaan sumber daya dengan efisien untuk menciptakan dan menjual barang atau jasa demi mendapatkan keuntungan finansial.

Secara harfiah, wira artinya utama, gagah, luhur, berani, teladan atau pejuang. Jadi wirausaha adalah pejuang yang jadi teladan dalam bidang usaha.<sup>16</sup> Menurut Geoffrey G. Meredith yang dikutip dari buku Pandji Anoraga dan Djoko Sudanto yang berjudul *Koperasi kewirausahaan* mengatakan bahwa wirausaha adalah orang yang memiliki kemampuan untuk mengenali dan menilai peluang bisnis, memperoleh sumber daya yang dibutuhkan untuk memanfaatkannya, dan mengambil langkah-langkah yang tepat untuk menjamin keberhasilan.<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup> Pandji Anoraga dan Djoko Sudantoko (Mengutip Geoffrey G. Meredith), *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*, (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2002), hal. 137.

<sup>17</sup> *Ibid.*

## 2. Ciri-Ciri Wirausaha

Terdapat beberapa jiwa entrepreneur yang melekat dalam diri seseorang, antara lain :

### a. Percaya Diri (*self confidence*)

Rasa percaya diri adalah kombinasi dari sikap dan keyakinan individu ketika menghadapi tugas atau pekerjaan. Ini adalah aspek internal yang sangat subjektif dan terus berubah. Rasa percaya diri sangat dipengaruhi oleh kemampuan seseorang dalam memulai, melaksanakan, dan menyelesaikan suatu tugas. Keyakinan diri memiliki dampak yang signifikan terhadap gagasan, inisiatif, kreativitas, keberanian, ketekunan, semangat kerja, dan prestasi individu. Kesadaran diri sangat penting untuk mencapai kesuksesan dalam dunia bisnis. Oleh karena itu, wirausahawan sukses adalah individu yang memiliki otonomi dan keyakinan pada diri sendiri.<sup>18</sup>

### b. Berorientasi Tugas dan Hasil

Individu yang konsisten memprioritaskan tugas dan pencapaian hasil adalah mereka yang secara konsisten menekankan nilai-nilai motivasi untuk sukses, orientasi pada keuntungan, ketekunan, dan keteguhan hati. Dalam konteks kewirausahaan, peluang muncul melalui demonstrasi inisiatif. Sikap inisiatif umumnya berkembang melalui pelatihan dan pengalaman yang luas, dan pertumbuhannya dicapai

---

<sup>18</sup> Pandji Anoraga dan Djoko Sudantoko, *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*, (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2002), hal. 54.

melalui pengendalian diri, pemikiran analitis, reaktivitas yang penuh semangat, dan dorongan menuju kesuksesan.<sup>19</sup>

c. Keberanian Mengambil Risiko

Wirausahawan adalah mereka yang tertarik pada usaha dengan tingkat ketidakpastian yang lebih tinggi dalam mencapai kesuksesan atau kegagalan, dibandingkan dengan usaha yang memiliki risiko yang lebih rendah. Pengusaha menghindari situasi dengan risiko yang rendah dalam upaya meraih kesuksesan. Dalam hal ini, mereka dihadapkan pada dua pilihan: mengambil risiko atau memilih tindakan yang lebih hati-hati.<sup>20</sup>

Keputusan tentang risiko dipengaruhi oleh:

- 1) Daya tarik dari setiap pilihan yang tersedia
- 2) Kesiapan untuk menghadapi kegagalan
- 3) Penilaian terhadap kemungkinan keberhasilan atau kegagalan relatif dari berbagai alternatif

Selain itu, kemampuan untuk mengambil risiko ditentukan oleh:

- 1) Tingkat kepercayaan pada diri sendiri
- 2) Kesiapan untuk memanfaatkan keterampilan dalam mencari peluang dan potensi untuk mendapatkan keuntungan finansial
- 3) Kemampuan untuk mengevaluasi risiko dalam situasi dunia nyata.

---

<sup>19</sup> M. Hamdani, *Entrepreneurship : Kiat Melihat & Memberdayakan Potensi Bisnis*, (Yogyakarta: Starbooks, 2014), hal. 54-55.

<sup>20</sup> *Ibid.* hal. 54-55.

d. Kepemimpinan

Seorang wirausahawan perlu memiliki sifat kepemimpinan yang kuat, inovatif, dan luar biasa. Mereka terus-menerus menghadirkan produk dan layanan baru yang berbeda, menempatkan diri mereka sebagai pelopor baik dalam produksi maupun pemasaran. Mereka selalu melihat perbedaan sebagai suatu keuntungan.<sup>21</sup>

e. Berorientasi ke Masa Depan

Seorang pengusaha harus memiliki pola pikir yang progresif dan visi masa depan. Kemampuan untuk menghasilkan ide-ide kreatif dan unik yang berbeda dari keadaan saat ini sangat penting.<sup>22</sup>

f. Keorisinilan Kreativitas dan Inovasi

Seorang wirausahawan yang inovatif adalah individu yang memiliki karakteristik sebagai berikut:

- 1) Berusaha terus-menerus untuk melakukan perbaikan, bahkan jika metode yang sudah ada terbukti efektif.
- 2) Konsisten dalam menyuntikkan imajinasi dalam karyanya.
- 3) Selalu ingin menonjolkan keunikan atau secara konsisten mengeksplorasi celah-celah pasar.

Kewirausahaan melibatkan proses pemahaman dan penerapan ide-ide baru atau restrukturisasi konsep-konsep yang ada secara inovatif.<sup>23</sup>

---

<sup>21</sup> M. Hamdani, *Entrepreneurship : Kiat Melihat & Memberdayakan Potensi Bisnis*, (Yogyakarta: Starbooks, 2014), hal. 55.

<sup>22</sup> *Ibid.* hal. 55.

<sup>23</sup> *Ibid.* hal. 56.

### 3. Karakteristik Kewirausahaan

#### a. Motif Berprestasi Tinggi

Menurut para ahli, motivasi individu untuk terlibat dalam wirausaha seringkali dipicu oleh insentif tertentu, terutama motif pencapaian. Gede Anggan Suhandi menjelaskan bahwa motif prestasi adalah nilai sosial yang menekankan keinginan untuk mencapai keunggulan demi memenuhi kepuasan pribadi. Penentu fundamental adalah persyaratan esensial yang harus terpenuhi.<sup>24</sup>

#### b. Memiliki Prespektif Masa Depan

Seorang wirausahawan perlu memiliki kemampuan untuk membayangkan masa depan dengan optimisme yang tinggi. Mereka harus melatih kesabaran dan menggunakan upaya kognitif untuk mengantisipasi masa depan. Dengan memanfaatkan peluang secara penuh melalui perhitungan yang hati-hati, mereka dapat menjadi individu yang berorientasi pada masa depan. Dengan pola pikir yang progresif dan pandangan proaktif terhadap masa depan, mereka akan terus mencari tujuan dan berinovasi. Kemampuan untuk menghasilkan sesuatu yang baru dan unik dari yang sudah ada sebelumnya menjadi faktor kunci dalam mencapai kesuksesan.<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> M. Hamdani, *Entrepreneurship : Kiat Melihat & Memberdayakan Potensi Bisnis*, (Yogyakarta: Starbooks, 2014), hal. 51.

<sup>25</sup> *Ibid.* hal. 53.

#### 4. Tipe Utama Wirausaha

Ada tiga tipe utama dari wirausaha yaitu :

a. Wirausaha Ahli (*Craftman*)

Pengusaha ahli atau inventor yang berpengalaman memiliki dorongan untuk merancang proses produksi, sistem produksi, dan inovasi lainnya. Mereka sering terlibat dalam penelitian dan pengembangan model eksperimental di laboratorium, bersama dengan aktivitas lainnya. Selain itu, mereka berhasil mengontrakkan atau melisensikan ide-ide mereka untuk dikembangkan menjadi produk komersial. Keterampilan mereka lebih cenderung pada aspek teknis produksi daripada manajemen dan pengelolaan keuangan.<sup>26</sup>

b. *The Promoter*

*The Promoter* adalah individu yang telah memiliki pengalaman sebelumnya dalam bidang penjualan atau pemasaran, yang kemudian memutuskan untuk mendirikan perusahaannya sendiri. Keterampilan yang dimilikinya sering menjadi faktor kunci dalam mendorong pertumbuhan perusahaan yang baru saja didirikannya.<sup>27</sup>

c. *General Manager*

*General Manager* adalah seseorang ideal yang berhasil bekerja di suatu perusahaan, ia telah menguasai banyak keterampilan di bidang produksi, pemasaran, permodalan dan pengawasan.<sup>28</sup>

---

<sup>26</sup> Buchari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2017), hal. 35.

<sup>27</sup> *Ibid.* hal. 36.

<sup>28</sup> *Ibid.* hal. 36.

## 5. Peluang-peluang Wirausaha

Di era saat ini, para wirausahawan memiliki akses ke berbagai peluang dan tantangan yang dapat mereka manfaatkan. Berikut adalah beberapa peluang yang tersedia:

- a. Kemajuan pesat dalam ilmu pengetahuan dan teknologi telah mempercepat akses informasi. Masyarakat kini memiliki kemampuan untuk mengumpulkan informasi dengan cepat, serta memprosesnya secara selektif untuk menentukan relevansi dan kepentingannya.<sup>29</sup>
- b. Pendapatan per kapita dan jumlah penduduk terus meningkat, sehingga meningkatkan permintaan akan barang dan layanan yang memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen (*satisfaction*).<sup>30</sup>
- c. Tingkat pendidikan global sedang meningkat, dengan semakin banyak individu yang memperoleh gelar sarjana. Pendidikan menjadi faktor penting dalam meningkatkan kesejahteraan individu secara keseluruhan, mendorong pertumbuhan pribadi, perubahan perilaku, dan peningkatan kualitas hidup secara keseluruhan.<sup>31</sup> Bahkan banyak universitas yang membuka penerimaan mahasiswanya dua kali dalam setahun. Karena pendidikan merupakan wadah untuk mengembangkan potensi diri secara formal, sebagai proses merintis, membudayakan dan memberdayakan peserta didik generasi

---

<sup>29</sup> Irham Fahmi, *Kewirausahaan Teori, Kasus, dan Solusi*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hal. 3-4.

<sup>30</sup> *Ibid.* hal. 4.

<sup>31</sup> Azhari Zulkifli, "Konseling Kelompok Dengan Pendekatan Cognitive Behavior Therapy (CBT) Untuk Meningkatkan Kesadaran Pendidikan", Vol. 3, No. 1, Juni 2020.

Indonesia.<sup>32</sup> Kondisi ini juga memengaruhi cara produk dievaluasi dengan lebih bijaksana. Individu memiliki kemampuan untuk melihat dan menilai secara lebih mendalam manfaat dan risiko yang terkait dengan suatu produk. Contohnya, individu mulai memberikan prioritas pada kesehatan mereka dengan memperhatikan aspek seperti latihan fisik, komposisi makanan, kebersihan, ergonomi tempat kerja, dan faktor-faktor terkait lainnya. Seorang wirausahawan perlu memiliki kemampuan untuk mengidentifikasi dan memahami sepenuhnya peluang-peluang yang bermanfaat, termasuk mengembangkan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan harapan dari target audiens.<sup>33</sup>

- d. Wirausahawan memiliki peran penting dalam menciptakan lapangan kerja melalui pendirian perusahaan mereka sendiri, sehingga berkontribusi pada pengurangan tingkat pengangguran. Hal ini dapat secara mandiri mengurangi tekanan pada pemerintah.<sup>34</sup>

## 6. Kelemahan Wirausaha

Setiap pengusaha pasti mengalami kendala atau tantangan dalam mengembangkan usahanya. Untuk mengatasi tantangan ini, wirausahawan perlu memiliki tekad dan kemauan untuk belajar. Mereka juga harus terbuka untuk meminta nasihat dan bimbingan dari para ahli di bidangnya. Selain itu,

---

<sup>32</sup> Azhari Zulkifli, "Implementasi Konseling Kelompok Untuk Mengatasi Praktik Bullying", *Jurnal Dakwah (Online)*, Vol. 2019.

<sup>33</sup> Irham Fahmi, *Kewirausahaan Teori, Kasus, dan Solusi*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hal. 3-4.

<sup>34</sup> *Ibid.*

mereka harus bersedia mengambil risiko dan mengambil keputusan yang mungkin berada di luar zona nyamannya. Dengan melakukan hal ini, mereka dapat meningkatkan peluang keberhasilan dan mencapai tujuan mereka.

Menurut Mulyadi Nitisusantoro, dalam bukunya yang berjudul “Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil”, usaha kecil atau UMK mempunyai kelemahan yang disebabkan oleh karakteristik ukurannya yang kecil.<sup>35</sup> Adapun kelemahan-kelemahan UMK antara lain yaitu :

a. Lemahnya Keterampilan Manajemen.

Artinya seorang wirausaha mempunyai mentalitas yang sedikit. Ketidaksiapan tersebut tidak hanya dari segi modal atau perlengkapan lainnya, namun juga ketidaksiapan penguasaan kompetensi bidang usaha dan kurangnya kemampuan manajemen. Ketidakmampuan dalam keterampilan manajerial sering kali menyebabkan ketidakseimbangan antara tahap perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan. Perencanaan dan pelaksanaan sering kali dilakukan tanpa mempertimbangkan ketersediaan sumber daya yang diperlukan. Di banyak perusahaan kerajinan, seringkali terjadi surplus barang jadi, sementara upaya pemasaran sering diabaikan. Begitu juga dalam perusahaan yang memproduksi makanan lokal, produk-produk tersebut cenderung memiliki masa simpan yang pendek. Kurangnya kemampuan manajemen

---

<sup>35</sup> Mulyadi Nitisusantoro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Bandung: Alfabeta, 2017), hal. 40-41.

juga mengakibatkan tidak adanya pencatatan pembelian barang yang kita kenal sebagai belanja modal.<sup>36</sup>

b. Tingkat Kegagalan dan Penyebabnya.

Siropolis menyatakan bahwa tingkat kegagalan yang tinggi, mencapai 44%, dalam usaha kecil disebabkan oleh kurangnya keterampilan dalam bisnis. Kompetensi di sini tidak hanya merujuk pada pemahaman dasar tentang operasi perusahaan, tetapi juga kemampuan untuk menjalankan tugas bisnis secara efektif. Alasan kedua untuk kegagalan, sebesar 17% dari total, adalah karena kurangnya kemahiran manajerial yang memadai. Sedangkan alasan ketiga adalah kurangnya jaringan atau koneksi yang kuat. Kesalahpahaman yang dimaksud di sini tidak mencakup aktivitas keseimbangan produksi, keuangan, pemasaran, dan belanja. Penyebab kegagalan di atas adalah akibat dari internal pelaku usaha. Sedangkan penyebab kegagalan usaha yang bersifat eksternal berasal dari kondisi lingkungan makro dan lingkungan industri itu sendiri. Yang dimaksud dengan lingkungan makro adalah kondisi persaingan perdagangan antar negara.<sup>37</sup>

c. Keterbatasan Sumber Daya

Keterbatasan sumber daya bagi pelaku usaha tidak hanya dari segi permodalan, peralatan fisik, namun juga dari segi informasi. Artinya adalah kurangnya wawasan yang dimiliki seorang pengusaha mengenai

---

<sup>36</sup> Mulyadi Nitisusantoro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Bandung: Alfabeta, 2017), hal. 40-41.

<sup>37</sup> *Ibid.* hal. 41-42.

gambaran kegiatan usaha yang akan dijalankan. Dimana kegiatan usaha tersebut dilakukan secara sembarangan dan belum mencapai tingkat kepuasan pembeli.<sup>38</sup> Huduke dan Ryan (2006), dalam bukunya yang berjudul *Small Business, an Entrepreneurs Business*, mengatakan ada sepuluh faktor yang menyebabkan wirausahawan mengalami kegagalan dalam berbisnis.<sup>39</sup> Antara lain:

- 1) Pribadi yang lemah
- 2) Sikap suka menyendiri
- 3) Gagasan yang samar dalam berbisnis
- 4) Tidak memiliki rencana
- 5) Dukungan dana yang terlalu kecil
- 6) Kesulitan dalam arus kas
- 7) Tidak memiliki strategi
- 8) Tidak ada pengendalian
- 9) Penempatan orang yang salah
- 10) Memandang rendah pada pesaing

#### **7. Risiko Kewirausahaan**

Menurut Pandji Anoraga dan Djoko Sudantoko, dalam bukunya yang berjudul “Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil” ada tiga penyebab yang menjadi alasan kegagalan dalam berwirausaha, yaitu :

---

<sup>38</sup> Mulyadi Nitisusantoro (Mengutip Siropolis), *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Bandung: Alfabeta, 2017), hal. 41-42.

<sup>39</sup> *Ibid.* hal. 41-42.

- a. Mereka memasuki bisnis terlalu cepat. Mereka terjun ke pekerjaan baru yang berisiko terlalu terburu-buru, tanpa melakukan perencanaan yang mendalam.
- b. Mereka kehabisan uang. Jika Anda tidak dapat menyelaraskan penggajian/upah atau membayar rekening Anda, Anda akan gulung tikar. Merencanakan kebutuhan uang yang realistis sangatlah penting. Memperkirakan kebutuhan uang tunai adalah prioritas utama sebelum memulai bisnis ini.
- c. Kegagalan dalam merencanakan jelas merupakan sebuah kesalahan. Rencana bisnis yang terperinci mendorong wirausahawan untuk berpikir ke depan, melakukan refleksi, dan memutuskan bagaimana melangkah ke depan. Rencana bisnis ini harus dibuat secara tertulis.<sup>40</sup>

Pandji Anoraga dan Djoko Sudantoko, dalam bukunya yang berjudul “Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil” juga menyebutkan kerentanan usaha kecil karena investasi awal mereka rentan terhadap kerugian. Faktor-faktor eksternal tertentu, seperti perubahan tren, kebijakan pemerintah, persaingan pasar, dan kekhawatiran tenaga kerja, berpotensi menghambat usaha pengusaha meskipun berada di luar kendali mereka. Selain itu, bisnis tertentu mungkin juga mengalami fluktuasi pendapatan, yang mengakibatkan pemiliknya tidak dapat memperoleh keuntungan yang stabil. Menjalankan

---

<sup>40</sup> Pandji Anoraga dan Djoko Sudantoko, *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002), hal. 151.

bisnis sendiri berarti menghabiskan banyak waktu pribadi, yang mungkin menyisakan sedikit waktu untuk keluarga dan kegiatan kreatif. Terkadang, aspek penting dari kehidupan ini harus dikorbankan untuk memastikan kelancaran operasional organisasi.<sup>41</sup>

Mengutip dari ketetapan MPR-RI, sehubungan dengan amanat Ketetapan Majelis Permusyawaratan Rakyat Republik Indonesia Nomor XVI/MPR-RI/1998 tentang politik ekonomi dalam rangka demokrasi ekonomi usaha mikro, kecil, dan menengah serta Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah, dijelaskan bahwa penting untuk memberdayakan sektor ini sebagai bagian esensial dari ekonomi rakyat. Mereka memiliki posisi, peran, dan potensi strategis yang diperlukan untuk mewujudkan pertumbuhan dan perkembangan ekonomi nasional yang lebih maju, berkembang, dan adil.<sup>42</sup>

Mengutip dari data Kementerian Koperasi dan UKM RI bahwa pada tahun 2017, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) menyumbang hampir 99,99% (62,9 juta unit) dari total jumlah usaha di Indonesia. Sementara itu, perusahaan besar hanya mencakup sekitar 0,01% atau sekitar 5400 unit. Usaha mikro sendiri mempekerjakan sekitar 107,2 juta pekerja, yang mencakup 89,2% dari total angkatan kerja. Usaha kecil dan menengah masing-masing mempekerjakan 5,7 juta dan 3,73 juta pekerja, yang mewakili

---

<sup>41</sup> Pandji Anoraga dan Djoko Sudantoko, *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002), hal. 151.

<sup>42</sup> Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah. Diakses melalui <https://www.ojk.go.id/sustainable-finance/id/peraturan/undang-undang>.

4,74% dan 3,11% dari angkatan kerja. Di sisi lain, perusahaan besar hanya mempekerjakan sekitar 3,58 juta orang. Data ini menunjukkan bahwa lebih dari 97% angkatan kerja nasional di Indonesia dipekerjakan oleh UMKM, sementara perusahaan besar hanya mempekerjakan sekitar 3% dari total angkatan kerja nasional.<sup>43</sup>

## 8. Kendala Perkembangan UMKM

Menurut Subanar kendala yang menjadi kelemahan bagi UMKM berasal dari faktor intern serta faktor ekstern, yaitu diantaranya:<sup>44</sup>

- a. Kurangnya keyakinan atau pengertian bahwa melakukan studi kelayakan, riset pasar, analisis arus kas, dan penelitian lainnya adalah suatu keharusan atau belum pernah dilakukan oleh perusahaan.
- b. Kekurangan sistem perencanaan jangka panjang, akuntansi yang memadai, alokasi anggaran untuk modal, struktur organisasi, delegasi kekuasaan, dan alat manajemen lainnya yang umumnya dibutuhkan oleh bisnis yang berorientasi pada keuntungan.
- c. Sikap yang terbatas pada kebutuhan mendesak dan kurang memperhatikan masa depan, sering kali dipandu oleh keinginan untuk memperoleh hasil segera.
- d. Tingginya tingkat perputaran tenaga kerja, terutama akibat PHK, yang berdampak signifikan.

---

<sup>43</sup> Data Kementerian Koperasi dan UKM RI.

<sup>44</sup> Harimurti Subanar, *Manajemen Usaha Kecil*. (Yogyakarta: BPFE 2001). Mengutip Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis dan Akuntansi (JEBA) Vol. 22, No 1 Tahun 2020. Diakses 24 Januari 2024.

- e. Pengeluaran yang tidak terkelola dengan baik dan utang yang tidak diperlukan.
- f. Pembagian tugas yang tidak merata atau tidak efisien.
- g. Keterbatasan dalam menyusun strategi dan memanfaatkan sumber daya yang ada secara efektif.

Jatmika menemukan permasalahan yang dihadapi UMKM dari penelitian yang dilakukan, antara lain permasalahan di bidang sumber daya manusia yaitu pelaku UMKM memerlukan pendidikan mengenai permodalan, pemasaran dan keterampilan yang harus dimiliki seorang wirausaha.<sup>45</sup>

Sementara itu, Adawiyah menyatakan, faktor penghambat pertumbuhan UMKM antara lain faktor internal dan eksternal, antara lain faktor keuangan, faktor manajerial, dan kurangnya jaringan usaha yang dimiliki UMKM.<sup>46</sup>

## **9. Upaya Pelaku Usaha Menghadapi Tantangan**

### **a. Lokasi yang strategis**

Lokasi merupakan wilayah geografis spesifik atau ruang fisik di mana bisnis beroperasi atau melakukan kegiatan. Kotler menyatakan bahwa salah satu faktor penting dalam mencapai kesuksesan adalah pemilihan lokasi, yang dimulai dengan memilih komunitas yang tepat.<sup>47</sup>

Kesinambungan opsi ini tergantung pada faktor-faktor seperti potensi

---

<sup>45</sup> Rahmat Taupiq Dwi Jatmika. *Masalah yang dihadapi Usaha Kecil Menengah Di Indonesia*. (2016) Mengutip Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis dan Akuntansi (JEBA) Vol. 22, No 1 Tahun 2020. Diakses 24 Januari 2024.

<sup>46</sup> Wiwiek Rabiatul Adawiyah. *Faktor Penghambat Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) : Studi di Kabupaten Banyumas. Sustainable Competitive Advantage*. (2013) Mengutip Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis dan Akuntansi (JEBA) Vol. 22, No 1 Tahun 2020. Diakses 24 Januari 2024.

<sup>47</sup> P. Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia, 2008), hal. 51.

ekonomi, stabilitas, tingkat persaingan, iklim politik, dan pertimbangan relevan lainnya. Penjualan sangat dipengaruhi oleh lokasi, dengan kedekatannya dengan jalan utama berhubungan langsung dengan potensi pertumbuhan perusahaan.<sup>48</sup>

b. Memaksimalkan Bantuan Modal dari Pemerintah

Selain modal pribadi, modal juga diperoleh dari pemerintah dalam bentuk Kredit Usaha Rakyat (KUR). Pemerintah juga bertanggung jawab terhadap keberlangsungan usaha mikro, kecil, dan menengah.<sup>49</sup> Pengusaha memanfaatkan bantuan modal yang diberikan pemerintah untuk meningkatkan produksi dan keuntungan.

c. Memaksimalkan Jumlah Pelanggan Tetap.

Dengan memaksimalkan keunggulan internal seperti kemampuan untuk memenuhi permintaan pelanggan, menjaga konsistensi dalam memenuhi permintaan yang ada, memperluas basis pelanggan yang kecil tetapi setia, dan membangun hubungan pelanggan yang kokoh, faktor-faktor ini dapat dijadikan aset berharga. Dengan memanfaatkan peluang saat ini, terutama melalui hubungan yang sudah terjalin. Dengan membangun pada kepercayaan yang sudah ada, bisnis dapat memperkuat hubungan mereka dengan pembeli/pelanggan dan mengubah mereka menjadi pelanggan jangka panjang.

---

<sup>48</sup> Alyas dan Muhammad Rakib, "Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros)" *Jurnal Sosiohumaniora (Online)*, Vol.19 No. 2 Juli (2017). Diakses 08 Oktober 2023.

<sup>49</sup> *Ibid.*

d. Melakukan Inovasi dan Variasi Produk

Berkembangnya pesaing baru menuntut adanya inovasi dan variasi produk. Sangat penting untuk meningkatkan penjualan dan menarik minat pelanggan. Langkah-langkah ini termasuk dalam diversifikasi rasa dan perluasan ragam produk yang tersedia di toko.

e. Pemanfaatan Teknologi Dalam Melakukan Promosi yang Intensif

Dengan melaksanakan kampanye pemasaran yang lebih agresif, kami dapat mengatasi kelemahan lokasi yang kurang strategis, yang terletak jauh dari jalan utama, serta kekurangan yang disebabkan oleh kurangnya upaya promosi aktif kami. Dengan melaksanakan kegiatan promosi, kami akan memaksimalkan dan memanfaatkan potensi wilayah yang strategis. Alih-alih hanya mengamati pengusaha lain, seseorang harus berusaha untuk berpartisipasi aktif dan memanfaatkan setiap peluang yang ada.

f. Penerapan Sistem Manajemen Usaha Terutama Dalam Segi Pencatatan Keuangan dan Administrasi.

Pengelolaan usaha merupakan salah satu unsur penting dalam menjalankan dan menjaga keberlangsungan usaha. Dengan melakukan pencatatan yang baik maka pengusaha akan mengetahui secara tertulis apakah biaya yang dikeluarkan oleh UKM sudah efisien, dan juga dapat mengetahui item biaya apa saja yang tidak efisien sehingga margin usaha dapat meningkat.

g. Peningkatan Kualitas SDM Guna Memaksimalkan Kapasitas Produksi.

Menjaga hubungan baik dan loyalitas dengan seluruh pegawai serta motivasi yang tinggi perlu dimaksimalkan dengan melakukan upaya peningkatan keterampilan pegawai melalui pendidikan dan pelatihan. Wahyuningtias menyatakan, dengan peningkatan kualitas pegawai diharapkan juga dapat bersinergi dengan peningkatan kapasitas produksi, antara lain keterbatasan modal, lemahnya sistem pengelolaan usaha, terbatasnya kualitas dan kuantitas sumber daya manusia, pemasaran (promosi) yang belum intensif, dan alat produksi pendukung masih terbatas.<sup>50</sup>

#### **D. Lokan Crispy**

##### **1. Pengertian Lokan**

Lokan merupakan salah satu jenis kerang yang hidup di sungai, yang hidup di dasar air atau di bawah lumpur. Biasanya lokan yang digunakan adalah lokan yang berasal dari sungai. Lokan biasanya banyak ditemukan di pasar tradisional dan cukup mudah ditemukan di pasar. Proses pencarian atau pengambilan lokan sendiri cukup beresiko karena dalam proses pencarian lokan harus menyelam terlebih dahulu hingga ke dasar sungai, dan cerita yang beredar di kalangan masyarakat sekitar adalah lokan adalah sarang buaya. Banyak juga korban pencarian joran yang hilang, biasanya korban hilang saat mengumpulkan lokan, dan biasanya nelayan yang hilang saat mengambil lokan disebabkan karena terseret atau digigit buaya.<sup>51</sup>

---

<sup>50</sup> Wahyuningtias,D. “Perencanaan Strategik Usaha Kecil Menengah Jenis Usaha Kue dan Roti”. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. Vol. 2 No. 1 (2011), hal. 564-570.

<sup>51</sup> Hasil Observasi, pada tanggal 25 Juni 2022.

Biasanya di Kecamatan Singkil lokan diolah dengan cara direbus terlebih dahulu agar cangkangnya terbuka dan isinya dapat diambil kemudian diolah menjadi berbagai masakan. Masakan yang biasa dimasak menggunakan lokan adalah Rendang Lokan, Gulai Lokan yang dimakan dengan roti jala, kemudian ada Lokan Goreng.<sup>52</sup>

## 2. *Crispy*

*Crispy* berasal dari Bahasa Inggris yang artinya renyah. Pada lokan *crispy* ini lokan yang sudah dikeluarkan dari cangkangnya kemudian dibersihkan selanjutnya lokan akan dibaluti dengan tepung yang telah diberi bumbu kemudian digoreng hingga kering di dalam minyak yang panas.<sup>53</sup>

## 3. Cara Pengolahan Lokan *Crispy*

Adapun cara pembuatan Lokan *Crispy* adalah daging lokan dimasukkan ke dalam adonan. Adonan lokan *crispy* terdiri dari adonan basah dan adonan kering. Kemudian Proses pengadonan dilakukan sampai semua daging lokan terbaluti dengan adonan basah dan adonan kering. Selanjutnya daging lokan digoreng menggunakan minyak goreng yang masih baru dengan api sedang sampai warna daging lokan berubah menjadi kecoklatan.<sup>54</sup>

---

<sup>52</sup> Hasil Observasi, pada tanggal 25 Juni 2022.

<sup>53</sup> *Ibid.*

<sup>54</sup> *Ibid.*

### BAB III

#### METODE PENELITIAN

##### A. Fokus dan Ruang Lingkup Penelitian

Fokus penelitian ini adalah tantangan dan strategi dari pelaku usaha Lokan *Crispy* dalam meningkatkan dan mengembangkan usahanya. Sedangkan ruang lingkup pada penelitian ini adalah pelaku usaha Lokan *Crispy* yang mengalami tantangan dalam mengembangkan usahanya.

##### B. Pendekatan dan Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang melibatkan pengumpulan data di lapangan, pengelolaan, analisis, dan penarikan kesimpulan dari data tersebut. Subjek penelitian ditentukan menggunakan teknik *purposive sampling* dengan pertimbangan tertentu.<sup>55</sup> Karena penelitian ini mengkaji tentang tantangan dalam meningkatkan usaha lokan *crispy*. Penelitian Kualitatif adalah pendekatan penelitian yang menekankan pada kualitas atau hal terpenting tentang sifat suatu barang atau jasa.<sup>56</sup> Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif, tujuannya adalah untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai tantangan dalam meningkatkan dan mengembangkan usaha lokan *crispy* berdasarkan fakta yang terlihat di lapangan. Metode deskriptif juga merupakan penilaian terhadap permasalahan berupa fakta-fakta terkini dari suatu populasi yang meliputi kegiatan menilai sikap atau pendapat terhadap individu, organisasi, situasi atau

---

<sup>55</sup> Manan, A., Umar, M. N., & Misbah, T. L. (2023). Peran Dai Perbatasan Aceh dalam Pembinaan Akhlak Masyarakat di Kecamatan Danau Paris Aceh Singkil. *Tadabbur: Jurnal Peradaban Islam*, 5(1), 555-567.

<sup>56</sup> Djama'an Satori dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung : Alfabeta, 2020), hal. 29.

prosedur. Tujuan penelitian deskriptif adalah menjawab pertanyaan tentang objek yang akan diteliti.<sup>57</sup>

### C. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Pulo Sarok Kecamatan Singkil Kabupaten Aceh Singkil. Desa Pulo Sarok merupakan daerah dataran rendah serta daerah pesisir dengan ketinggian  $\pm$  50 meter dari permukaan laut. Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 29 November-18 Desember 2023.

### D. Subjek Penelitian

Subyek penelitian disebut juga informan, yaitu “orang yang memberikan informasi tentang data yang diinginkan peneliti yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukannya”.<sup>58</sup> Untuk memperoleh data yang akurat perlu ditentukan informan penelitian (subyek penelitian) yang mempunyai kompetensi untuk diminta informasi yang berhubungan langsung dengan judul penelitian yaitu usaha lokan *crispy*. Dalam penelitian ini, sebagai penelitian kualitatif, teknik penarikan informan (subyek penelitian) yang dapat digunakan adalah teknik *purposive sampling*.

*Purposive Sampling* yaitu menentukan subjek/objek sesuai tujuan.<sup>59</sup> Agar dapat memilih informasi yang dianggap mengetahui segala informasi dan masalah secara mendalam dan dapat dipercayakan sebagai sumber dalam mencari data yang diinginkan. Dalam pelaksanaan pengumpulan data, pilihan informasi dapat

---

<sup>57</sup> Nasir Budiman, dkk. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, cet. I (Banda Aceh: Ar-Raniry, 2004), hal. 23.

<sup>58</sup> Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 1998), Hal. 35.

<sup>59</sup> Djama'an Satori dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung : Alfabeta, 2020), hal. 60.

dikembangkan sesuai dengan kebutuhan peneliti dalam mencari dan memperoleh suatu data.<sup>60</sup>

Adapun subjek dalam penelitian ini adalah pelaku usaha lokan *crispy*. Pada peneliti tersebut dilakukan beberapa wawancara kepada pemilik usaha lokan *crispy* yang berjumlah 3 orang yaitu Lokan Crispy Nabhan, Lokan Crispy Dapu Kito, dan Lokan Crispy Mak Utet. Kepada kepala dan staff Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Aceh Singkil.

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan sebuah teknik yang dilakukan oleh peneliti untuk memudahkan peneliti dalam mencari data yang akan digunakan untuk membuat karya ilmiah, ada beberapa tehnik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini, yaitu:

##### **1. Observasi (*observation*)**

Observasi merupakan suatu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara melakukan pengamatan, dan disertai catatan mengenai keadaan atau perilaku objek yang akan diteliti.<sup>61</sup> Dalam observasi ini peneliti terlibat dengan aktivitas sehari-hari orang yang diteliti atau sebagai sumber data penelitian, sehingga peneliti dapat merasakan dan memahami fenomena yang diteliti sehingga memperoleh informasi yang lebih mendalam. Dalam penulisan skripsi ini peneliti menggunakan teknik observasi non partisipan yang dilakukan secara cermat. Dalam hal ini peneliti tidak terlibat langsung

---

<sup>60</sup> Iman Suprayogo Tobroni, *Metode Penelitian Sosial Agama*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2003), hal. 165.

<sup>61</sup> Abdurrahman Fatoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*. (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), hal. 104.

dalam kegiatan masyarakat tetapi melakukan observasi langsung. Peneliti mengamati kemasan atau merek, alat-alat yang digunakan, serta persyaratan dan perizinan yang dimiliki oleh pengusaha Masyarakat Lokan *Crispy* Di Desa Pulo Sarok Kecamatan Singkil Kabupaten Aceh Singkil.

## 2. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan gagasan melalui tanya jawab, sehingga dapat dibangun makna atas suatu topik tertentu. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data jika peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, namun juga jika peneliti ingin mengetahui sesuatu dari responden secara lebih mendalam.<sup>62</sup>

Adapun penelitian ini menggunakan wawancara terstruktur dimana peneliti telah terlebih dahulu mempersiapkan pedoman wawancara kepada para pihak yang terlibat seperti pihak yang akan di tunjukkan kepada pemilik usaha Lokan *Crispy* yang ada di Desa Pulo Sarok. Akan tetapi sebelum peneliti melakukan wawancara dan membahas tentang Lokan *Crispy* tersebut peneliti melakukan pendekatan terlebih dahulu seperti perkenalan diri, dan meminta izin dalam melakukan penelitian ini, kemudian baru peneliti melakukan wawancara. Wawancara mengadakan tanya jawab melalui tatap muka langsung, dengan beberapa subjek untuk memperoleh informasi-informasi yang berhubungan dengan permasalahan yang ingin diketahui

---

<sup>62</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2011), hal. 231.

dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan 3 orang pemilik usaha lokan crispy yaitu Bapak Herman pemilik usaha Lokan Crispy Nabhan, Ibu Butet yaitu pemilik usaha Lokan Crispy Mak Utet, Ibu Erni pemilik usaha Lokan Crispy Dapu Kito dan 2 orang dari Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM yaitu Kepala Disperindagkop Bapak H. Malim Dewa S.E., M.Si dan Kabid UKM Ibu Nana Diana, S.Kom.

### **3. Dokumentasi**

Dokumen yang digunakan untuk mendukung dan menambah bukti yang diperoleh dari sumber yang lain misalnya kebenaran data hasil wawancara. Dokumen yang digunakan pada penelitian ini berupa kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan penyusunan skripsi ini, seperti data keluarga yang memiliki usaha lokan *crispy*, data lokasi, dan data-data yang diperlukan untuk mendukung penelitian ini dari hasil observasi secara langsung. Adapun data yang peneliti dapatkan pada penelitian ini adalah berupa sertifikat halal, BPOM, NIB, PIRT.

### **F. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data**

Analisis data merupakan upaya yang dilakukan dengan cara mengolah data, menganalisis data, memilahnya menjadi satuan-satuan yang dapat dikelola, mensintesisnya, mencari dan menemukan pola dan hubungan serta menemukan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain. Data dalam penelitian ini bersifat

deskriptif analisis yaitu menggambarkan secara tepat ciri-ciri individu, kondisi atau gejala tertentu dan hubungan atau gejala yang berkaitan dengan judul.<sup>63</sup>

Proses analisis data dalam penelitian adalah menyimpulkan data dan verifikasi. Peneliti menarik kesimpulan berdasarkan data-data yang telah ada, kesimpulan ini dibuktikan dengan cara menafsirkan berdasarkan data-data yang ada sehingga dapat diketahui tantangan dan strategi yang dilakukan pemilik usaha Lokan *Crispy* dalam meningkatkan dan mengembangkan usahanya.



---

<sup>63</sup> Koentjaraningrat, *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*, (Jakarta: Gramedia Pusaka Utama, 1991), hal. 29.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Profil Desa Pulo Sarok

##### 1. Sejarah Desa Pulo Sarok

Menurut H. Syahbudin MY selaku Mukim, dahulu ada sebuah pulau kecil di pinggir Pantai yang tertimbun oleh sampah-sampah atau sarok-sarok. Dalam Bahasa Singkil sarok artinya sampah. Akibatnya pulau yang tertimbun sampah yang diakibatkan oleh banjir dari Sungai tersebut lama-kelamaan menghilang dan tersisa nama Pulo Sarok. Pada tahun 1980-an kolonial Belanda membangun fasilitas keperluan Masyarakat, salah satunya Lampu Bageleng yang dapat dilihat di sekitar Tempat Pemakaman Umum, Menara atau Mercusuar yang terletak di tepi Pantai, dan ada kuburan belanda.

##### 2. Kondisi Geografis

Desa Pulo Sarok terletak di Kecamatan Singkil, Kabupaten Aceh Singkil. Desa Pulo Sarok terdiri dari 5 Dusun, yaitu Dusun Perdamaian, Dusun Bahari, Dusun Kurnia, Dusun Pendidikan, dan Dusun Rahmat. Desa Pulo Sarok termasuk dalam kategori Daerah dataran rendah serta daerah Pesisir dengan ketinggian  $\pm 50$  meter dari permukaan laut. Adapun batas-batas wilayah Desa Pulo Sarok Kecamatan Singkil Kabupaten Aceh Singkil adalah sebagai berikut, :

- a. Sebelah Utara : Desa Selok Aceh Kec. Singkil
- b. Sebelah Timur : Samudera Indonesia
- c. Sebelah Selatan : Desa Pasar, Kec. Singkil
- d. Sebelah Barat : Perumahan Caritas, Kec. Singkil, Kab. Aceh Singkil

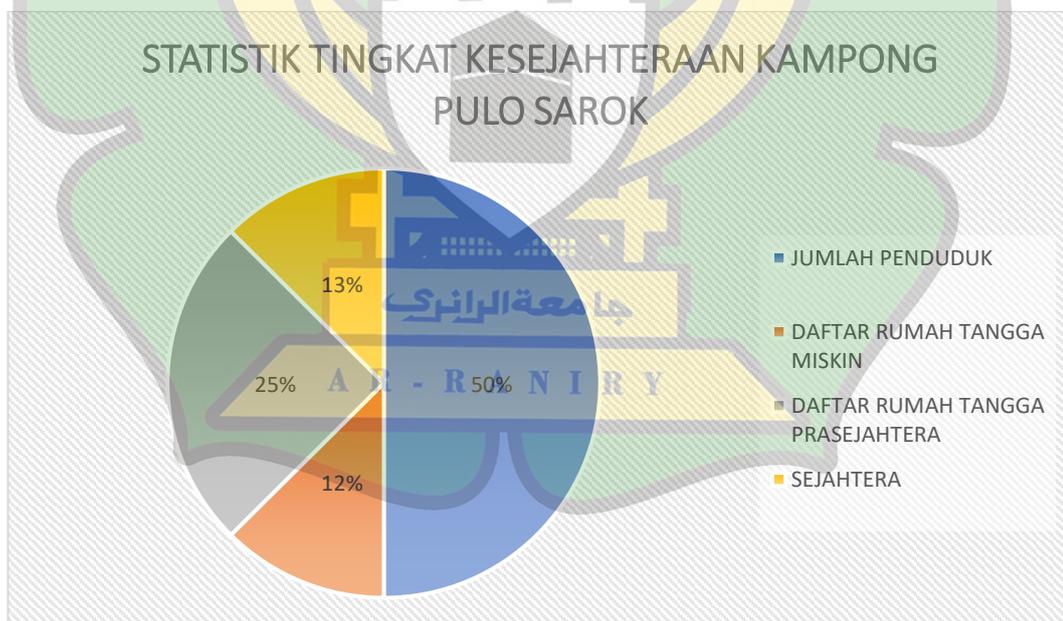
### 3. Luas Wilayah

Adapun luas wilayah Desa Pulo Sarok adalah  $\pm$  2.906 Ha yang terdiri dari :

- a. Luas Pemukiman : 700 Ha/m<sup>2</sup>
- b. Luas Persawahan : 0 Ha
- c. Luas Perkebunan : 200 Ha
- d. Luas Kuburan : 1 Ha
- e. Luas Perkarangan : 146 Ha
- f. Luas Taman : 2 Ha
- g. Luas Perkantoran : 200 Ha
- h. Luas Prasarana Umum Lainnya : 1.647 Ha
- i. Luas Tanah Rawa : 10 Ha



**Gambar 4.1. Peta Pulo Sarok**



**Gambar 4.2. Statistik Tingkat Kesejahteraan Desa Pulo Sarok**

Terkait dengan administrasi pemerintahan, wilayah Desa Pulo Sarok terbagi ke dalam wilayah Dusun. Adapun jumlah Dusun, sebagaimana tercantum dalam

Tabel 4.1 nama-nama Kepala Dusun berikut ini :

No	Dusun	Kepala Dusun	Kode Dusun
1	Dusun Perdamaian	Masdar Mulyadi	01
2	Dusun Pendidikan	Khairuman	02
3	Dusun Kurnia	Supaidi	03
4	Dusun Bahari	Efendi	04
5	Dusun Rahmat	Kamaruzzaman	05

*Sumber Data: Profil Desa Pulo Sarok*

Tabel 4.2 Perkembangan Jumlah penduduk Desa Pulo Sarok Tahun 2018-2023

No	Tahun	Jenis Kelamin		Jumlah	Perubahan	Pertumbuhan%	Kepadatan /km <sup>2</sup>
		L	P				
1	2018	2.291	2.342	4.633	13	0,28	-
2	2019	2.300	2.350	4.650	17	0,30	-
3	2020	2.350	2.384	4.734	84	0,80	-
4	2021	2.365	2.401	4.766	32	0,47	-
5	2022	2.375	2.421	4.796	30	0,45	-
6	2023	2.386	2.438	4.824	28	0,41	-

*Sumber Data: Sekretariat Desa Pulo Sarok*

#### 4. Kondisi Demografi

##### a. Laju Pertumbuhan dan Kepadatan Penduduk

Penduduk Desa Pulo Sarok terus mengalami pertumbuhan, dari tahun 2011 sebanyak 4.610 jiwa mengalami pertumbuhan sebesar 0,80% sampai dengan tahun 2015 menjadi sebesar 4.734 jiwa. Data tersebut menunjukkan bahwa jumlah penduduk Desa Pulo Sarok selama 5 tahun terjadi penambahan 124 jiwa dengan pertumbuhan rata-rata 0,20%.

### b. Jenis Pekerjaan

Penduduk usia kerja adalah penduduk usia 15 tahun ke atas. Jenis pekerjaan di Desa Pulo Sarok pada tahun 2010 sampai dengan tahun 2011 dominan pada jenis mata pencaharian PNS, Buruh dan Nelayan. Berikut disajikan data mata pencaharian penduduk umur 15 tahun ke atas di Desa Pulo Sarok pada tahun 2018-2022, sebagaimana table 4.3 berikut ini :

Tabel 4.3. Komposisi Penduduk Desa Pulo Sarok Umur 15 Tahun Keatas Berdasarkan Mata Pencaharian.

Lapangan Pekerjaan	Tahun				
	2018	2019	2020	2021	2022
Pertanian	45	45	45	45	45
Bangunan & Pertukangan	31	31	33	33	33
Perdagangan	0	0	1	1	1
PNS	522	522	522	522	522
TNI/POLRI	52	52	53	53	53
Karyawan Swasta	470	470	472	472	472
Pensiunan	25	26	27	27	27
Nelayan	145	145	147	147	147
Tukang Kayu	22	22	23	24	24
Tukang Besi	1	1	2	3	3
Tukang Jahit	5	5	6	7	7

*Sumber Data: Sekretariat Desa Pulo Sarok*

### c. Sumber Daya alam

Kondisi topografi, Desa Pulo Sarok memiliki relief daerah Pesisir dan Perkebunan. Desa Pulo Sarok merupakan salah satu desa yang tiang penyangga ekonominya berada pada sector Kelautan,

Transportasi Pelabuhan. Melihat kondisi seperti ini, maka jenis Komoditi yang cukup produktif untuk dikembangkan adalah Pertenakan, Perikanan dan Transportasi Kepulauan.

## **B. Tantangan Yang dihadapi Pelaku Usaha Lokan Crispy**

### **1. Perekonomian Yang Tidak Stabil**

Kondisi perekonomian yang terus berubah dapat berdampak langsung pada daya beli konsumen. Perubahana kondisi pasar merupakan salah satu tantangan perekonomian. Kemerostan ekonomi secara umum, misalnya dapat mengakibatkan hilangnya pendapatan secara tiba-tiba dan tidak terduga. Berdasarkan hasil wawancara bersama Ibu Erni pemilik usaha Lokan *Crispy* Dupu kito juga mengatakan bahwa:

“Waktu sebelum covid ibu masak banyak, dan tiap hari harus dimasak. Tapi semenjak ekonomi agak menurun disitulah susahnya kita jualan. Daya beli masyarakat kurang karena orang jarang keluar kota jadi jarang yang beli. jadi pendapatan menurun dan dan loakn crispy tidak bisa kita buat ready selalu, karena takut rugi.”<sup>64</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu erni mengatakan bahwa sejak Indonesia dilanda wabah Covid-19 pada tahun 2020 lalu terjadi penurunan ekonomi yang mengakibatkan turunnya daya beli dari Masyarakat. Pemilik usaha lokan *crispy* Dupu Kito tidak berani memproduksi lokan *crispy* secara banyak karena takut rugi.

Berdasarkan hasil wawancara bersama Ibu Butet pemilik usaha Lokan *Crispy* Mak Utet mengatakan bahwa:

---

<sup>64</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Erni (Pemilik Usaha Lokan Crispy Dupu Kito) Senin 11 Desember 2023.

“Sekarang ibu lagi tidak ada produksi lokan crispy, karena sekarang apa-apa mahal, dulu orang masih sering beli lokan crispy kirim untuk anak-anaknya, sekarang dibeli satu bungkus sudah berapa duit. Sekarang kalau masak 3000 lokan untungnya sedikit, karena bahan-bahan sudah melonjak. Kalau banyak diproduksi baru dapat keuntungan cukup banyak, tapi kalau diolah banyak habisnya lama.”<sup>65</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa pemilik usaha lokan crispy memiliki tantangan tentang perekonomian baik itu penjual maupun pembeli memiliki keadaan ekonomi yang tidak stabil sehingga berdampak pada pendapatan usaha lokan *crispy*.

## 2. Persaingan.

Memiliki pesaing juga menjadi tantangan bagi pemilik usaha dalam mengembangkan usahanya. Menghadapi persaingan yang ketat dari pesaing yang mungkin memiliki produk atau layanan yang lebih. Bapak Herman selaku pemilik usaha Lokan *Crispy* Nabhan juga mengatakan :

“Saya memiliki pesaing yang jaraknya tidak terlalu jauh dari rumah saya sekitar 300 meter. Dan rata-rata tempat kita meletakkan jualan kita itu sama, seperti di swalayan dan di pondok kopi. Tapi saya utamakan produk saya dan dia berbeda, beda rasa, beda merek, beda kemasan. Jadi tinggal pembeli saja yang menilai. saya tetap dengan mutu produk saya, dari segi rasa tidak akan saya kurangi, kalau saya kurangi bisa menyebabkan pelanggan akan lari. Contohnya saya jualan sudah dari 2019 dan pelanggan saya tetap dan selalu memesan berkali-kali, kalau yang jualannya atau kurang bagus biasanya pelanggan akan berganti-ganti.”<sup>66</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Herman pemilik usaha lokan crispy mengatakan memiliki pesaing yang jaraknya sangat dekat

<sup>65</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Butet (Pemilik Usaha Lokan Crispy Mak Utet) Senin 11 Desember 2023.

<sup>66</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Herman (Pemilik Usaha Lokan Crispy Nabhan) Senin 18 Desember 2023.

dengan rumah Pak Herman tidak menyurutkan tekatnya untuk mundur, sebaliknya Bapak Herman meningkatkan kualitas produknya sehingga pelanggan tidak berpaling ke pesaing.

Berdasarkan hasil wawancara bersama Ibu Butet pemilik usaha Lokan *Crispy* Mak Utet mengatakan bahwa:

“Sekarang udah banyak yang menjual lokan *crispy*, jadi ibu sekarang membuat lokan *crispy* ini hanya untuk orang yang memesan saja.”<sup>67</sup>

Berdasarkan wawancara Ibu Butet karena sudah banyaknya pesaing yang menjual lokan *crispy*, ibu butet memilih untuk memproduksi lokan *crispy* hanya untuk yang memesan saja, dan tidak lagi menjual di *mini market* atau pondok kopi. Alasan lainnya juga diungkapkan oleh Ibu Butet bahwa faktor usia juga mempengaruhi produksi lokan *crispy* menjadi lebih terbatas.

### 3. Bencana Alam dan Non-Alam.

Bencana Alam yang mengganggu operasional rutin bisnis merupakan contoh tantangan alam. Gempa bumi, misalnya, dapat menyulitkan sebuah *took* untuk tetap buka selama beberapa hari atau minggu, sehingga menyebabkan penurunan tajam dalam penjualan bulanan. Hal ini juga dapat merusak bangunan dan peralatan. Berdasarkan hasil wawancara bersama Ibu Erni pemilik usaha Lokan *Crispy* Dapu kito juga mengatakan bahwa :

”Saat ini pembelian orang sangat menurun, lain halnya sebelum covid. Dulu ibu buat lokan *crispy* yang ready selalu, jadi kalau ada

---

<sup>67</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Butet (Pemilik Usaha Lokan *Crispy* Mak Utet) Senin 11 Desember 2023.

orang yang mau pergi keluar kota udah ga perlu lagi memesan dulu, langsung ada. Waktu sebelum covid ibu masak banyak, dan tiap hari harus dimasak. Tapi semenjak ekonomi agak menurun disitulah susahnya kita jualan.”<sup>68</sup>

Berdasarkan hasil wawancara bersama Ibu Butet pemilik usaha

Lokan *Crispy* Mak Utet mengatakan bahwa :

“Akhir-akhir inikan banjir harga lokan semakin melonjak karena lokan susah dicari. Jadi ibu sekarang hanya masak untuk yang memesan dalam jumlah yang banyak saja”<sup>69</sup>

Bapak Herman selaku pemilik usaha Lokan *Crispy* Nabhan juga mengatakan :

“Kalau kendala lain ada yaitu banjir, karena kalo banjirkan lokan susah dicari jadi sekarang makin naik harganya.”<sup>70</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas pemilik usaha lokan *crispy* mengalami penurunan pendapatan akibat covid-19 dan banjir yang melanda di setiap akhir tahun. Salah satu pemilik usaha lokan *crispy* yaitu ibu erni mengalami penurunan pendapatan akibat penurunan permintaan pelanggan. Selain itu banjir yang melanda wilayah Aceh Singkil setiap akhir tahun mengakibatkan bahan baku berupa lokan susah dicari sehingga mengakibatkan melonjaknya harga lokan dipasaran. Karena modal yang dimiliki masih pas-pasan dan berasal dari pribadi membuat salah satu pengusaha lokan *crispy* yaitu ibu butet memilih untuk berhenti sejenak

<sup>68</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Erni (Pemilik Usaha Lokan Crispy Dapu Kito) Senin 11 Desember 2023.

<sup>69</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Butet (Pemilik Usaha Lokan Crispy Mak Utet) Senin 11 Desember 2023.

<sup>70</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Herman (Pemilik Usaha Lokan Crispy Nabhan) Senin 18 Desember 2023.

dalam memproduksi lokan *crispy*. Ibu butet hanya memproduksi lokan *crispy* jika ada yang memesan dalam jumlah banyak saja.

### C. Upaya Pelaku Usaha Lokan *Crispy* Dalam Menghadapi Tantangan

#### 1. Memilih Lokasi Yang Strategis

Lokasi merupakan letak atau tempat dimana suatu usaha tersebut dijalankan. Menurut Kotler “Salah satu kunci menuju sukses adalah lokasi, lokasi dimulai dengan memilih komunitas”.<sup>71</sup> Keputusan ini sangat bergantung pada potensi pertumbuhan ekonomis dan stabilitas, persaingan, iklim politik, dan sebagainya. Lokasi sangat mempengaruhi angka penjualan usaha Lokan *Crispy* di Desa Pulo Sarok. Semakin dekat dengan jalan poros maka semakin besar peluang suatu usaha untuk dapat berkembang.<sup>72</sup> Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan Bapak Herman selaku pemilik usaha Lokan *Crispy* Nabhan mengatakan :

“Tempat saya meletakkan jualan saya itu merupakan jalan raya yang banyak dilalui oleh orang-orang sehingga sangat mudah didatangi oleh pembeli. Saya meletakkan jualan saya di swalayan seperti Dhifa Souraya dan Adma Jaya. Saya juga meletakkan jualan saya di Meet Point Caffe dan berjualan Online”<sup>73</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan Ibu Erni selaku pemilik usaha Lokan *Crispy* Dapu Kito :

“ibu meletakkan jualan ibu di dhifa souraya, ke meet point, pondok kopi, karena disitukan orang ramai berdatangan, orang yang baru

<sup>71</sup> P. Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia, 2008), hal. 51.

<sup>72</sup> Alyas dan Muhammad Rakib, “Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros)” *Jurnal Sosiohumaniora (Online)*, Vol.19 No. 2 Juli (2017). Diakses 08 Oktober 2023.

<sup>73</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Herman (Pemilik Usaha Lokan *Crispy* Nabhan) Senin 18 Desember 2023.

pulang dari pulau banyak juga ramaikan yang berbelanja dan beristirahat, jadi banyak yang membeli.”<sup>74</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan Ibu Butet selaku pemilik usaha Lokan *Crispy* Mak Utet :

“saya meletakkan jualan saya ada di adma jaya, difa souraya, di Facebook, di Instagram. Disitu orang ramai berdatangan, dikarenakan orang sering berbelanja kesitu jadi Alhamdulillah banyak juga yang beli. Awalnya hanya dari mulut ke mulut saja.”<sup>75</sup>

Lokasi yang strategis dan mudah diakses oleh pelanggan mempengaruhi angka penjualan lokan *crispy*, lokasi yang mudah diakses oleh pembeli dapat menarik lebih banyak pelanggan dan dapat meningkatkan penjualan. Lokasi penjualan lokan *crispy* yang dipilih oleh para pengusaha lokan ini merupakan tempat yang banyak didatangi oleh orang-orang dan merupakan jalan utama. Lokasi tersebut merupakan area yang dilalui oleh masyarakat karena merupakan tempat perbelanjaan dan tempat orang-orang menghabiskan waktu luang sehingga peluang lokan *crispy* dibeli dan dikenali oleh orang-orang menjadi lebih besar.

## **2. Memaksimalkan Bantuan dari Pemerintah.**

Selain dari modal pribadi, modal juga didapat dari pemerintah. Pemerintah juga ikut bertanggungjawab dalam keberlangsungan usaha mikro kecil dan menengah.<sup>76</sup> Pemilik usaha Lokan *Crispy* yang menerima

---

<sup>74</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Erni (Pemilik Usaha Lokan Crispy Dapu Kito) Senin 11 Desember 2023.

<sup>75</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Butet (Pemilik Usaha Lokan Crispy Mak Utet) Senin 11 Desember 2023.

<sup>76</sup> Alyas dan Muhammad Rakib, “Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros)” *Jurnal Sosiohumaniora (Online)*, Vol.19 No. 2 Juli (2017). Diakses 08 Oktober 2023.

bantuan dari pemerintah memanfaatkan bantuan yang diberi untuk mengembangkan usaha misalnya dengan cara memperbanyak jumlah produksi, memperbarui kemasan menjadi lebih menarik. Sehingga bantuan yang diberikan dapat dimanfaatkan dengan semaksimal mungkin. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan Ibu Butet selaku pemilik usaha Lokan *Crispy* Mak Utet mengatakan :

“Ibu sudah berjualan dari 2012 dan pemerintah tidak pernah memberi bantuan berupa modal, dulu Bank Aceh memberikan pinjaman kepada pemilik usaha-usaha kecil, tapi tidak ibu ambil karena itu akan menjadi beban buat ibu. Tapi bantuan peralatan ada. Alhamdulillah bantuan berupa peralatan yang diberikan oleh pemerintah sangat bermanfaat dan sangat membantu. Karena kalau beli alat-alat sendiri juga sangat mahal sedangkan modal saya juga pas-pasan.”<sup>77</sup>

Kepala Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM mengatakan bahwa :

“Kalau bantuan modal sampai saat ini belum ada, tapi bantuan peralatan ada. Seperti mesin press, kual, mesin pengering, kompor, oven, dan blender.”<sup>78</sup>

Bapak Herman selaku pemilik usaha Lokan *Crispy* Nabhan mengatakan bahwa :

“Bantuan ada berupa mesin press, oven, blender, kual, saringan, kompor.”<sup>79</sup>

<sup>77</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Butet (Pemilik Usaha Lokan Crispy Mak Utet) Senin 11 Desember 2023.

<sup>78</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Malim Dewa (Kepala Dinas Perindustrian Perdagangan, Koperasi dan UMKM Aceh Singkil) Rabu 29 November 2023.

<sup>79</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Herman (Pemilik Usaha Lokan Crispy Nabhan) Senin 18 Desember 2023.

Ibu Erni selaku pemilik usaha Lokan *Crispy* Dapu Kito mengatakan bahwa :

“Ibu ndak ada dapat modal dari pemerintah, cuma ada berupa barang. Tapi kalau uang belum ada. Barangnya berupa pengering, penggorengan, kompor.”<sup>80</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, pemilik usaha lokan *crispy* sampai saat ini belum ada menerima bantuan berupa modal yang diberikan oleh pemerintah. Ibu Butet selaku pemilik usaha lokan *crispy* mak utet mengatakan bahwa Bank Aceh sempat menawarkan para pengusaha berupa pinjaman tetapi tidak diambil karena menurut ibu butet itu hanya akan menjadi beban saja. Tetapi pemerintah telah memberikan pemilik usaha lokan *crispy* berupa peralatan yang digunakan dalam mengelola lokan *crispy*. Seperti mesin press, kual, mesin pengering, kompor, oven dan blender.

### **3. Memaksimalkan Jumlah Pelanggan Tetap.**

Dengan memanfaatkan kekuatan internal berupa faktor kemampuan memenuhi permintaan sesuai dengan kebutuhan konsumen, mampu menjaga kontinuitas untuk memenuhi permintaan yang ada, sudah mempunyai pelanggan tetap tapi masih sedikit jumlahnya, dan terjalinnya hubungan yang baik dengan semua pelanggan bisa menjadi modal untuk memanfaatkan peluang yang ada yaitu hubungan baik dengan pembeli/pelanggan, dengan memanfaatkan kepercayaan yang ada bisa

---

<sup>80</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Erni (Pemilik Usaha Lokan Crispy Mak Utet) Senin 11 Desember 2023.

ditingkatkan menjadi pelanggan tetap usaha Lokan *Crispy* di Desa Pulo Sarok. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan Bapak Herman selaku pemilik usaha Lokan *Crispy* Nabhan mengatakan :

“Alhamdulillah ada reseller saya menjadi pelanggan tetap yang berasal dari luar seperti Subulussalam, Rimo dan Banda Aceh. Dan untuk mempertahankan pelanggan tetap itu, saya sebisa mungkin menjaga kualitas produk jualan saya, seperti produk jangan dikurangi rasanya, mutu, dan kemasannya.”<sup>81</sup>

Berdasarkan hasil wawancara bersama Ibu Erni pemilik usaha Lokan *Crispy* Dapu kito juga mengatakan bahwa :

“Ibu Insyaa Allah ada pelanggan tetap. Cara mempertahankannya dengan cara memasaknya jangan dikurangi, misalnya lokannya rapuh, bersih dan orang yang merasa punya kita itu tidak berpasir pasti orang balik lagi dengan kita.”<sup>82</sup>

Berdasarkan hasil wawancara bersama Ibu Butet pemilik usaha Lokan *Crispy* Mak Utet juga mengatakan bahwa :

“Ibu ada pelanggan tetap dari pemerintah, dari bank aceh. Waktu ibu bekerja di rumah sekda tiap mereka mau pergi keluar kota disuruh buatin sebagai oleh-oleh. Waktu ulang tahun Aceh Singkil dijual di stan Darma Wanita dan alhamdulillah laku, nampaklah ke Dekranas, waktu Dekranas ada undangan ke Banda Aceh dibuatlah lokan *crispy*. Sampai dibawa ke luar negeri untuk dijadikan oleh-oleh.”<sup>83</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha lokan *crispy* dapat disimpulkan bahwa semua pemilik usaha lokan *crispy* sudah mempunyai pelanggan tetap yang berasal dari berbagai kabupaten, dengan adanya pelanggan tetap pemilik usaha lokan *crispy* menggunakan berbagai

---

<sup>81</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Herman (Pemilik Usaha Lokan Nabhan) Senin 18 Desember 2023.

<sup>82</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Erni (Pemilik Usaha Lokan Crispy Dapu Kito) Senin 11 Desember 2023.

<sup>83</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Butet (Pemilik Usaha Lokan Crispy Mak Utet) Senin 11 Desember 2023.

cara untuk mempertahankan pelanggan mereka dan menerima setiap keluhan yang disampaikan oleh para pelanggan sehingga keluhan-keluhan tersebut menjadi masukan bagi pengusaha lokan *crispy* untuk dapat memperbaiki produk lokan *crispy* sehingga para pelanggan akan tetap bertahan dan akan kembali lagi membeli produk mereka.

#### 4. Melakukan Inovasi dan Variasi Produk

Banyaknya kompetitor yang bermunculan mendorong perlunya sebuah inovasi dan variasi produk. Hal ini diperlukan guna memaksimalkan penjualan dan menarik perhatian pelanggan. Inovasi ini diantaranya adalah dengan melakukan variasi rasa, dan menambah ragam variasi produk yang ditawarkan ditoko. Berdasarkan hasil wawancara bersama Ibu Butet pemilik usaha Lokan *Crispy* Mak Utet mengatakan bahwa :

“kalau varian yang lain selain lokan *crispy* yang original ada juga lokan *crispy* yang balado atau lokan *crispy* yang menggunakan cabai giling kemudian digoreng. Tapi yang balado masih kurang tahan lama. Jadi jarang di buat.<sup>84</sup>

Berdasarkan hasil wawancara bersama Ibu Erni pemilik usaha Lokan *Crispy* Dapu kito juga mengatakan bahwa :

“selain ada yang original kita juga punya lokan *crispy* yang pedas, kalau yang pedas itu dibuat menggunakan cabai merah, jadi kalau ada yang bosan dengan yang original bisa beli yang lokan *crispy* pedas. Untuk mendapatkan ide tersebut ibu otodidak, belajar sendiri. Jadi nanti kalau udah jadi satu varian baru, anak-anak dan keluarga ibu

---

<sup>84</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Butet (Pemilik Usaha Lokan *Crispy* Mak Utet) Senin 11 Desember 2023.

dulu yang mencoba nanti kalau dirasa sudah layak untuk dijual baru ibu promosikan ke social media.”<sup>85</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan Bapak Herman selaku pemilik usaha Lokan *Crispy* Nabhan mengatakan :

“saya punya beberapa varian yang pertama original, pedas, dan serundeng lokan. Kalau ide baru dapat dari dibuat sendiri, atau mengikuti pelatihan-pelatihan.”<sup>86</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas pemilik usaha lokan crispy mendapatkan ide-ide baru dengan cara otodidak atau belajar sendiri, varian-varian baru yang dihasilkan berawal dari mencoba-coba dan kemudian baru dijual kepada pelanggan. Selain yang original pemilik lokan crispy juga mempunyai varian pedas dan serundeng lokan.

##### **5. Memanfaatkan Teknologi Dalam Melakukan Promosi Yang Intensif.**

Dengan melakukan promosi lebih agresif, usaha Lokan *Crispy* di Desa Pulo Sarok bisa mengatasi kelemahan tempat yang kurang strategis karena lokasinya jauh dari jalan utama, juga kelemahan belum dilakukannya promosi secara agresif. Sehingga dengan dilakukannya promosi akan lebih memaksimalkan dan memanfaatkan potensi lokasi yang startegis. Tidak hanya menjadi penonton saja diantara pengusaha yang lain, tetapi bisa menjadi pemain yang mampu mengambil peluang

---

<sup>85</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Erni (Pemilik Usaha Lokan Crispy Dapu Kito) Senin 11 Desember 2023.

<sup>86</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Herman (Pemilik Usaha Lokan Crispy Nabhan) Senin 18 Desember 2023.

yang ada. Berdasarkan hasil wawancara bersama Ibu Butet pemilik usaha Lokan *Crispy* Mak Utet mengatakan bahwa :

“Awalnya hanya dari mulut ke mulut. Dan sekarang teknologi sudah berkembang jadinya sekarang cara promosinya sudah menggunakan sosial media seperti dari Facebook, dan Instagram.”<sup>87</sup>

Berdasarkan hasil wawancara bersama Ibu Erni pemilik usaha Lokan *Crispy* Dapu kito juga mengatakan bahwa :

“Kalau menarik pelanggan baru kita upload produk kita, seperti di E-Commerce, Instagram, Facebook juga, kemudian ibu buat alamat di Google, paling cuma itu cara ibu untuk mempromosikan jualan ibu.”<sup>88</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan Bapak Herman selaku pemilik usaha Lokan *Crispy* Nabhan mengatakan :

“Strategi menarik pelanggan yaitu dengan cara promosi, di Facebook, Instagram, dan di Tiktok mereka sudah terdaftar, halal, bpom, pirt sudah terdaftar.”<sup>89</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas pemilik usaha lokan *crispy* memanfaatkan teknologi berupa social media yang digunakan untuk melakukan promosi produk mereka. Memanfaatkan teknologi berupa social media seperti facebook, Instagram, tiktok, dan *e-commerce* dapat meningkatkan penjualan lokan *crispy* karena pelanggan bisa mengakses produk lokan *crispy* kapan saja dan dimana saja sehingga peluang lokan

---

<sup>87</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Butet (Pemilik Usaha Lokan Crispy Mak Utet) Senin 11 Desember 2023.

<sup>88</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Erni (Pemilik Usaha Lokan Crispy Dapu Kito) Senin 11 Desember 2023.

<sup>89</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Herman (Pemilik Usaha Lokan Crispy Nabhan) Senin 18 Desember 2023.

*crispy* dapat dikenali dan diminati oleh orang luar kota lebih besar, jadi pelanggan loka *crispy* tidak hanya berasal dari lokasi sekitar saja tapi juga bisa sampai ke luar kota. Selain itu mereka juga mendaftarkan perizinan-perizinan seperti NIB, halal, dan juga mendaftarkan merek untuk menarik pelanggan, sehingga pelanggan lama maupun baru percaya akan produk loka *crispy* yang dihasilkan.

#### **6. Membangun Kemitraan.**

Kemitraan di sini mengacu pada pengertian berkerjasama dengan pengusaha lain dengan tingkat yang berbeda. Secara konseptual, pengusaha besar memperoleh manfaat berupa skala usaha yang semakin besar, sedangkan pengusaha kecil memanfaatkan kemajuan teknologi dan jaringan perusahaan besar. Dalam penelitian ini konsep membangun kemitraan yang dimaksud adalah berkerjasama dengan dinas-dinas seperti Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM. Kepala Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM. Bapak Malim Dewa, S.E., M.Si. mengatakan bahwa :

“Itu selalu kita bawa pada pameran-pameran keluar daerah, kemaren kita bawa ke Meulaboh ada pameran dari kodim, kemaren kita bawa lagi ke PKA 8, setelah itu di KPK, selalu kita bawa itu. Loka ini kan memang ciri khas Aceh Singkil dan kita berkerja sama dengan Dinas Pariwisata. Itu udah kita lakukan, masing-masing dinas setiap ada kegiatan diluar kota itu dibawa semua, termasuk Dinas Pariwisata, Kepolisian APH, termasuk di PKA 8.”<sup>90</sup>

---

<sup>90</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Malim Dewa (Kepala Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMKM) Rabu 29 November 2023.

Berdasarkan hasil wawancara bersama Ibu Butet pemilik usaha Lokan *Crispy* Mak Utet mengatakan bahwa :

“Waktu ulang tahun Aceh Singkil dijual di stan Darma Wanita dan Alhamdulillah laku, nampaklah ke dekranas, waktu dekranas ada undangan ke banda aceh dibuatlah lokan *crispy*. Sampai dibawa ke luar negeri untuk dijadikan oleh-oleh.”<sup>91</sup>

Kepala Bidang UMK Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM. mengatakan bahwa :

“Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi UMK dan Dinas Pariwisata bekerja sama untuk mendaftarkan Lokan *Crispy* di acara Award dan menjadi juara 1 dalam kategori makanan tradisional terbaik (*best traditional dishes*) dalam Ajang Anugerah Pesona Indonesia 2022 yang dilaksanakan di Banda Aceh, pada tanggal 25 November 2022.”<sup>92</sup>

Berdasarkan hasil wawancara diatas pemilik usaha lokan *crispy* bekerjasama dengan Dinas Perdagangan, Perindustrian, Koperasi dan UMK dan Dinas Pariwisata untuk mempromosikan lokan *crispy* sebagai makanan khas atau makanan tradisional kepada masyarakat luar dengan cara membawa produk lokan *crispy* ke acara-acara kebudayaan seperti PKA-8 yang diadakan di Banda Aceh tahun 2023, dibawa ke acara-acara HUT pemerintah dan mendaftarkan ke acara award sehingga masyarakat luar bisa mengenal lokan *crispy*.

---

<sup>91</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Butet (Pemilik Usaha Lokan Crispy Mak Utet) Senin 11 Desember 2023.

<sup>92</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Nana Diana (Kepala Bidang UMK Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM) Rabu 29 November 2023.

## 7. Meningkatkan Kualitas dan Kapasitas.

Terjaganya hubungan baik dan loyalitas dengan semua karyawan, serta motivasi yang tinggi perlu dimaksimalkan lagi dengan melakukan upaya peningkatan keterampilan karyawan melalui pendidikan dan pelatihan. Wahyuningtias mengemukakan bahwa dengan adanya peningkatan kualitas karyawan ini diharapkan juga dapat bersinergi dengan peningkatan kapasitas produksi meliputi modal yang terbatas, sistem manajemen usaha yang masih lemah, kualitas dan kuantitas SDM yang terbatas, pemasaran (promosi) yang belum intensif, serta alat produksi pendukung masih terbatas.<sup>93</sup> Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan Bapak Herman selaku pemilik usaha Lokan *Crispy* Nabhan mengatakan :

“karena memasaknya harus higienis dan prosesnya panjang jadi untuk sekarang perlahan-lahan kita mulai latih karyawan, dan mengikuti pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh dinas misalnya Disperindag, supaya nanti kalau ada pesanan banyak bisa membantu.”<sup>94</sup>

Berdasarkan hasil wawancara bersama Ibu Butet pemilik usaha Lokan *Crispy* Mak Utet mengatakan bahwa :

“waktu awal-awal kita jualan lokan *crispy* itu tidak bisa bertahan lama, kurang dari sebulan lokannya sudah lunak. Sekarang kita sudah punya mesin press dan mesin spinner jadi minyak-minyak sisa goreng dapat keluar membuat lokan *crispy* tahan lama.”<sup>95</sup>

<sup>93</sup> Wahyuningtias,D. “Perencanaan Strategik Usaha Kecil Menengah Jenis Usaha Kue dan Roti”. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. Vol. 2 No. 1 (2011), hal. 564-570.

<sup>94</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Herman (Pemilik Usaha Lokan *Crispy* Nabhan) Senin 18 Desember 2023.

<sup>95</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Butet (Pemilik Usaha Lokan *Crispy* Mak Utet) Senin 11 Desember 2023.

Berdasarkan hasil wawancara bersama Ibu Erni pemilik usaha Lokan

*Crispy* Dupu kito juga mengatakan bahwa :

“dulu kemasan kita hanya menggunakan printan kertas biasa, seiring berjalannya waktu teknologi semakin berkembang Alhamdulillah sekarang kemasan kita sudah jauh lebih bagus lagi.”<sup>96</sup>



Berdasarkan hasil wawancara diatas pemilik usaha lokan *crispy* memiliki perkembangan dari awal mereka berjualan baik yang

---

<sup>96</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Erni (Pemilik Usaha Lokan Crispy Dupu Kito) Senin 11 Desember 2023.

menggunakan karyawan ataupun tidak. Salah satu pemilik usaha lokan *crispy* yaitu Ibu Erni mengatakan perkembangan kemasan yang mereka miliki sudah sangat bagus, yang awalnya hanya menggunakan kertas print saja sekarang sudah memiliki kemasan yang jauh lebih bagus. Memiliki karyawan dan memiliki perkembangan peralatan dapat memproduksi lokan *crispy* menjadi lebih banyak lagi, selain dapat mempersingkat waktu juga dapat menambah tenaga kerja sehingga produk yang akan dihasilkan jumlahnya bisa meningkat.



## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan rumusan permasalahan yang telah dikembangkan pada bab I kemudian didasari hasil kajian Pustaka pada bab II dan didukung hasil penelitian lapangan pada bab IV yang telah dilakukan maka kesimpulan yang dapat peneliti ambil adalah :

1. Tantangan yang dihadapi pelaku usaha lokan *crispy* adalah
  - a. Terjadinya penurunan pendapatan dan menurunnya daya beli masyarakat yang disebabkan oleh menurunnya perekonomian masyarakat khususnya pada saat terjadinya wabah Covid-19 pada tahun 2020.
  - b. Memiliki pesaing yang jaraknya dekat, mengharuskan pemilik-pemilik usaha lokan *crispy* mencari ide untuk membuat produk mereka lebih menonjol dari pesaing.
  - c. Adanya bencana tahunan seperti banjir yang mengakibatkan harga bahan baku pembuatan lokan *crispy* melonjak.
2. Strategi untuk meningkatkan usaha Lokan *Crispy* di Desa Pulo Sarok adalah
  - a. Memilih lokasi yang strategis, , lokasi yang mudah diakses oleh pembeli dapat menarik lebih banyak pelanggan dan dapat meningkatkan penjualan.

- b. Memaksimalkan bantuan dari pemerintah sampai saat ini pemerintah baru memberikan bantuan berupa alat-alat untuk menunjang usaha lokan crispy seperti kualii, kompor, oven, ciller, kulkas dan mesin press.
- c. Memanfaatkan pelanggan tetap dengan menjalin hubungan baik dan mampu menjaga kualitas dan kuantitas produk lokan crispy.
- d. Dengan melakukan inovasi dan variasi produk pelanggan tidak akan merasa bosan dengan varian yang itu-itu saja. Ide-ide inovasi dan variasi bisa didapat dimana saja bisa belajar sendiri atau mengikuti pelatihan-pelatihan.
- e. Memanfaatkan social media seperti Facebook, Instagram, Tiktok, dan e-commerce untuk melakukan promosi produk lokan *crispy*. Sehingga pelanggan yang datang bisa dari berbagai kota tidak hanya dari lokasi sekitar saja.
- f. Melakukan Kerjasama dengan beberapa dinas pemerintahan untuk memperkenalkan lokan *crispy* ke Masyarakat luas dengan cara mengikuti acara-acara yang dilaksanakan.
- g. Memanfaatkan karyawan untuk membantu dalam melakukan produksi lokan *crispy* dapat meringankan pekerjaan dan dapat mempersingkat waktu, sehingga jumlah produk yang dihasilkan bisa lebih banyak.

## **B. Saran**

Adapun beberapa hal yang menjadi saran dari peneliti adalah :

1. Kepada Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMK

Saran peneliti kepada Disperindagkop untuk lebih merangkul pengusaha-pengusaha kecil khususnya lokan *crispy*, pemilik usaha lokan *crispy* masih sangat kekurangan modal dan masih mengandalkan modal sendiri. Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan lokan *crispy* merupakan salah satu produk yang cukup potensial jika dikembangkan dengan baik dapat meningkatkan ekonomi daerah. Selain itu saran peneliti adalah memberikan pelatihan dan pembinaan kepada pengusaha lokan *crispy* khususnya dalam hal pencatatan keuangan dan lebih memanfaatkan teknologi agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas.

## 2. Kepada Pemilik Usaha Lokan *Crispy*

Saran peneliti kepada pemilik usaha lokan *crispy* agar dapat mempromosikan usahanya mengikuti perkembangan zaman dengan mengikuti perkembangan teknologi, sehingga jangkauannya lebih luas. Serta memperbanyak wawasan dalam mengembangkan sebuah usaha, baik itu dalam pemasaran, kemitraan, kondisi pasar. Dengan wawasan yang dimiliki usaha yang sedang dijalankan akan berkembang dari hari ke hari sampai bisa meningkatkan perekonomian.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Alma, Buchari. (2017). *Kewirausahaan*. Bandung : Alfabeta
- Anoraga, Pandji dan Djoko Sudantoko. (2002). *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil*. Jakarta : PT. Rineka Cipta.
- Astamon, Moko P. (2005). *Entrepreneurship Dalam Perspektif Kondisi Bangsa Indonesia*. Bandung : Alfabeta.
- Azwar, Saifuddin. (1998) *Metode Penelitian*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Budiman, Nasir dkk. (2004). *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, Banda Aceh: Ar-Raniry.
- Fahmi, Irham. (2016). *Kewirausahaan : Teori, kasus, dan solusi*, Bandung : Alfabeta.
- Fatoni, Abdurrahman. (2011). *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Hamdani, M. (2014) *Enterepreneurship : Kiat Melihat dan Memberdayakan Potensi Bisnis*, Yogyakarta : Strabooks.
- Kimbal, Rahel Widiawati. (2015) *Modal Sosial dan Ekonomi Industri Kecil*, Yogyakarta: Deepublish.
- Koentjaraningrat. (1991). *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*. Jakarta: Gramedia Pusaka Utama.
- Kotler, P. (2008). *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- Narwoko, J. Dwi dan Bagong Suyanto. (2007) *Sosiologi Teks Pengantar dan Terapan*, Jakarta: Kencana.
- Nitisusantoro, Mulyadi. (2017). *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Bandung : Alfabeta.
- Salim, Peter dan Yenny Salim. (2002). *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*, Jakarta: Modern English Press.
- Satori, Djama'an dan Aan Komariah. (2020). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung : Alfabeta.

Subanar, Harimurti. (2001). *Manajemen Usaha Kecil*, Yogyakarta: BPFE.

Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta.

### **Jurnal dan Skripsi**

Alyas dan Muhammad Rakib. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros). *Jurnal*.

Ayu, Dena Dan Syahrul Anwar. (2022). Etika Bisnis Ekonomi Islam Dalam Menghadapi Tantangan Perekonomian di Masa Depan. *Jurnal*.

Manan, A., Umar, M. N., & Misbah, T. L. (2023). Peran Dai Perbatasan Aceh dalam Pembinaan Akhlak Masyarakat di Kecamatan Danau Paris Aceh Singkil. *Tadabbur: Jurnal Peradaban Islam*, 5(1).

Mardiana, (2020). Peningkatan Ekonomi Keluarga Melalui Usaha Telur Asin (Studi Kasus di Gampong Cot Lamme Kecamatan Kuta Baro Kabupaten Aceh Besar)". *Skripsi*.

Marlinah, L. (2020). Peluang dan Tantangan UMKM Dalam Upaya Memperkuat Perekonomian Nasional Tahun 2020 Ditengah Pandemi Covid 19, *Jurnal*

Maulida, Indah dan Nabila Ukhty, Kajian Implementasi Good Manufacturing Practice Pada Pengelolaan Lokan Crispy di KUB Rizki Sabena Kabupaten Aceh Singkil, *Jurnal*.

Naufalin, L. R. (2020) Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Banyumas, *Jurnal*.

Sari, Septyana Luckyta. Motivasi dan Tantangan Menjadi Wirausaha (Studi Kuantitatif pada Mahasiswa UNIPMA), *Jurnal*.

Sukma, Yulfa Virginia. (2023) Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Untuk Meningkatkan Ekonomi Masyarakat (Studi Pada Dinas Koperasi UKM dan Perdagangan Kota Banda Aceh), *Skripsi*.

Wahyuningtias, D. (2011). Perencanaan Strategik Usaha Kecil Menengah Jenis Usaha Kue dan Roti. *Jurnal*

Zulkifli, Azhari. (2019). Implementasi Konseling Kelompok Untuk Mengatasi Praktik Bullying, UIN Ar-Raniry Banda Aceh: *Jurnal*

Zulkifli, Azhari. (2020). Konseling Kelompok Dengan Pendekatan Cognitive Behavior Therapy (CBT) Untuk Meningkatkan Kesadaran Pendidikan, UIN Ar-Raniry Banda Aceh: *Jurnal*.

Zulkifli, Azhari dkk. (2022). Strategi Bimbingan Orang Tua Dalam Meminimalisir Penyalahgunaan Sosial Media Pada Remaja Di Gampong Bundar Kecamatan Karang Baru Kabupaten Aceh Tamiang. UIN Ar-Raniry Banda Aceh : *Jurnal*.

### **Referensi Lain**

Data Kementerian Koperasi dan UKM RI

Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah.

Undang-undang Republik Indonesia Nomor 24 Tahun 2007 Tentang Penanggulangan Bencana.

### **Wawancara**

Hasil wawancara dengan Bapak Malim Dewa selaku Kepala Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM pada Rabu 29 November 2023.

Hasil wawancara dengan Ibu Nana Diana selaku Kepala Bidang UMK Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM pada Rabu 29 November 2023.

Hasil wawancara dengan Ibu Erni selaku Pemilik Usaha Lokan *Crispy* Dapu Kito pada Senin 11 Desember 2023.

Hasil wawancara dengan Ibu Butet selaku Pemilik Usaha Lokan *Crispy* Mak Utet pada Senin 11 Desember 2023.

Hasil wawancara dengan Bapak Herman selaku Pemilik Usaha Lokan *Crispy* Nabhan pada Senin 18 Desember 2023.





**KEMENTERIAN AGAMA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY**  
**FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI**  
Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh  
Telepon : 0651- 7557321, Email : uin@ar-raniry.ac.id

Nomor : B.2986/Un.08/FDK-I/PP.00.9/11/2023  
Lamp : -  
Hal : **Penelitian Ilmiah Mahasiswa**

Kepada Yth,

1. Kepala Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Aceh Singkil
2. Staff/Karyawan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Aceh Singkil
3. Pemilik Usaha Lokan Crispy

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Pimpinan Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Ar-Raniry dengan ini menerangkan bahwa:

Nama/NIM : **NADYATUL AFLAH / 190404002**  
Semester/Jurusan : IX / Pengembangan Masyarakat Islam  
Alamat sekarang : Lr. Banna, Rukoh, Kec. Syiah Kuala, Banda Aceh

Saudara yang tersebut namanya diatas benar mahasiswa Fakultas Dakwah dan Komunikasi bermaksud melakukan penelitian ilmiah di lembaga yang Bapak/Ibu pimpin dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul **Tantangan Peningkatan Usaha Masyarakat Lokan Crispy di Desa Pulo Sarok Kecamatan Singkil Kabupaten Aceh Singkil**

Demikian surat ini kami sampaikan atas perhatian dan kerjasama yang baik, kami mengucapkan terimakasih.

Banda Aceh, 13 November 2023  
an. Dekan  
Wakil Dekan Bidang Akademik dan  
Kelembagaan,



Berlaku sampai : 30 Desember  
2023

Dr. Mahmuddin, M.Si.

AR - RANIRY



PEMERINTAH KABUPATEN ACEH SINGKIL  
**DINAS PERINDUSTRIAN, PERDAGANGAN, KOPERASI DAN UKM**

Jl. Singkil – Rimo No. Telp. (0658) 21282 Fax. (06580 21282

**SINGKIL**

Singkil, 20 November 2023

Nomor : 070/4341/2023  
Lampiran : -  
Perihal : Penelitian Ilmiah Mahasiswa

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi  
Universitas Islam Negri AR-RANIRY  
Banda Aceh  
di-

Tempat

Dengan hormat

Sehubungan surat Dekan Fakultas Dakwah dan Komuikasi Universitas Islam Negri AR-RANIRY No.B.2986/Un.08/FDK-1/PP.00.9/11/2023 tanggal 13 November 2023 perihal Penelitian Ilmiah Mahasiswa.

Menindak lanjuti perihal tersebut diatas dengan ini kami memberikan Ijin Penelitian dan Pengumpulan Data berkenaan dengan kegiatan Penyusunan skripsi kepada Mahasiswa :

Nama : NADYATUL AFLAH  
NIM : 190404002  
Semester : IX  
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi  
Jurusan : Pengembangan Masyarakat Islam  
Judul Skripsi : Tantangan Peningkatan Usaha Masyarakat Loka Crispy di Desa Pulo Sarok Kecamatan Singkil Kabupaten Aceh Singkil.

Demikian disampaikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

KEPALA DINAS PERINDUSTRIAN PERDAGANGAN  
KOPERASI DAN UKM  
KABUPATEN ACEH SINGKIL

**H. MALIM DEWA, SE. M.Si**  
Pembina Utama Muda (IV/c)  
NIP. 19651020 200112 1 001

جامعة الرانيري  
AR - RANIR

## PEDOMAN WAWANCARA

### Wawancara Untuk Kepala Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMK Kabupaten Aceh Singkil.

1. Bagaimana pandangan Bapak terkait perkembangan usaha lokan crispy di wilayah ini?
2. Apa peran utama Dinas dalam mendukung dan memfasilitasi perkembangan usaha Lokan Crispy?
3. Apa langkah konkret yang telah diambil oleh Dinas untuk membantu mengatasi tantangan atau kendala yang dihadapi oleh pengusaha Lokan Crispy?
4. Bagaimana Dinas memberikan bantuan teknis atau pelatihan kepada pelaku usaha Lokan Crispy untuk meningkatkan kualitas produk mereka?
5. Bagaimana peran Dinas dalam mendukung pengembangan dan pertumbuhan usaha lokan crispy?
6. Bagaimana dinas membantu mengatasi tantangan dalam hal perizinan yang mungkin dihadapi oleh pengusaha lokan crispy?
7. Apakah ada program khusus yang diberikan dinas untuk usaha makanan seperti lokan crispy?
8. Apakah dinas perdagangan merencanakan kolaborasi dengan pihak lain, seperti dinas pariwisata atau pemerintah daerah lainnya, untuk mempromosikan lokan crispy sebagai produk unggulan daerah?
9. Apakah dinas perdagangan memiliki rencana promosi khusus untuk meningkatkan citra dan popularitas produk lokan crispy?

## **Wawancara Untuk Karyawan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMK.**

1. Bagaimana Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, dan UKM melihat potensi usaha Lokan Crispy dalam konteks pengembangan ekonomi lokal?
2. Bagaimana Dinas merencanakan untuk mempromosikan produk Lokan Crispy dari daerah ini secara lebih luas?
3. Apakah ada program atau insentif khusus yang diberikan kepada pelaku usaha Lokan Crispy?
4. Apa hambatan utama yang diidentifikasi Dinas dalam upaya meningkatkan usaha Lokan Crispy ini?
5. Bagaimana Dinas bekerja sama dengan pemerintah desa dan instansi lainnya untuk mendukung pengembangan usaha ini?
6. Apakah dinas memiliki rencana untuk memasarkan produk lokal seperti lokan crispy di tingkat nasional atau internasional?
7. Bagaimana cara dinas mendukung pelaku usaha khususnya lokan crispy dalam menghadapi persaingan di pasar lokal atau nasional?

## **Wawancara Untuk Pemilik Usaha Lokan Crispy**

1. Kenapa memilih lokan untuk dijadikan usaha?
2. Dimana saja bapak/ibu memasarkan produk lokan crispy?
3. Apakah lokasi pemasaran lokan crispy mudah diakses oleh pelanggan?
4. Apakah ada faktor-faktor yang bapak/ibu pertimbangkan dalam memilih lokasi tersebut?

5. Apakah ada usaha lokan crispy lain di sekitar lokasi usaha bapak/ibu?  
Bagaimana cara bapak ibu mengatasinya?
6. Apakah dalam menjalankan usaha lokan crispy bapak/ibu mendapat modal bantuan dari pemerintah?
7. Bagaimana bapak/ibu memanfaatkan program-program pemerintah tersebut?
8. Berapa kapasitas penjualan perbulan?
9. Bagaimana cara bapak/ibu memastikan kualitas produk tetap konsisten saat kapasitas produksi meningkat?
10. Bagaimana strategi pemasaran bapak/ibu untuk menarik pelanggan baru?
11. Apakah bapak/ibu memiliki pelanggan tetap?
12. Bagaimana cara bapak/ibu mempertahankan pelanggan tetap?
13. Bagaimana cara bapak/ibu berkomunikasi dengan pelanggan untuk menawarkan produk atau promosi special kepada pelanggan?
14. Bagaimana cara bapak/ibu mengatasi keluhan dari pelanggan?
15. Bagaimana cara bapak/ibu mendapat ide-ide untuk varian rasa atau produk baru?
16. Apakah bapak/ibu memiliki rencana untuk menguji produk baru atau varian rasa baru dengan pelanggan?
17. Bagaimana bapak/ibu melakukan komunikasi dengan pelanggan tentang produk baru atau varian rasa yang ditawarkan?
18. Bagaimana cara bapak/ibu mempromosikan usaha lokan crispy ini?
19. Apakah bapak/ibu memanfaatkan media social untuk mempromosikan usaha ini?

20. Apa target pasar utama bapak/ibu?
21. Apakah dalam usaha lokan crispy bapak/ibu membuat buku keuangan?
22. Apakah ada tantangan dalam mengelola keuangan?
23. Dalam menjalankan usaha ini apakah bapak/ibu menjalin kerja sama dengan yang lain?
24. Sebelum melakukan kerja sama apakah bapak/ibu membuat perjanjian seperti pembagian keuntungan?
25. Apakah bapak/ibu memiliki tim kerja atau karyawan?
26. Apakah tantangan utama yang dialami dalam merekrut karyawan?
27. Bagaimana bapak/ibu mengatasi situasi darurat seperti absensi tiba-tiba dari karyawan?
28. Bagaimana bapak/ibu mengukur kemajuan dan peningkatan kualitas SDM/karyawan dalam pengaturan produksi?
29. Apa kendala utama yang Bapak/ibu hadapi dalam mengembangkan usaha Lokan Crispy?
30. Bagaimana Bapak/ibu memulai dalam usaha Lokan Crispy ini, dan apa yang menjadi motivasi Bapak/ibu memilih Lokan crispy menjadi usaha?
31. Bagaimana Bapak/ibu mengatasi kendala-kendala tersebut dalam usaha yang dijalani?
32. Apakah ada faktor-faktor tertentu seperti permodalan, bahan baku, atau pemasaran yang menjadi tantangan dalam mengelola usaha lokan crispy ini?
33. Bagaimana bapak/ibu berkerjasama dengan masyarakat setempat untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi Lokan Crispy?

34. Apakah bapak/ibu memiliki rencana atau ide untuk lebih mengembangkan produk atau menjangkau pasar yang lebih luas?
35. Bagaimana bapak/ibu melihat peran pemerintah dan lembaga terkait dalam membantu pertumbuhan usaha Lokan Crispy?



## DOKUMENTASI PENELITIAN



Pelatihan pembuatan lokan *crispy* dengan Masyarakat Ujung oleh Bapak Herman selaku pemilik Usaha Lokan Crispy Nabhan



Penyerahan bantuan secara simbolis yang diberikan oleh Kepala Dinas Perindustrian, perdagangan, koperasi dan UKM



Kemasan Lokan *Crispy* Mak Utet milik Ibu Butet



Kemasan Lokan *Crispy* Nabhan milik Bapak Herman



Kemasan Lokan *Crispy* Dapu Kito milik Ibu Erni



Makanan tradisional terbaik dalam acara Anugerah Pesona Indonesia tahun 2022



Sosial Media pemilik usaha Lokan Crispy



BADAN POM

## BADAN PENGAWAS OBAT DAN MAKANAN

Jl. Percetakan Negara No. 23 Jakarta Pusat 10560 Indonesia  
Telp. (021) 4244691, 4209221, 4263333, 4244755, 4241781, 4244819, Fax: 4245139  
Email: halobpom@pom.go.id, Website: www.pom.go.id

### BADAN PENGAWAS OBAT DAN MAKANAN REPUBLIK INDONESIA

Sesuai dengan Peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan RI Nomor 10 tahun 2021 tentang Standar Kegiatan Usaha dan Produk Pada Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko Sektor Obat dan Makanan dan Nomor 22 Tahun 2021 tentang Tata Cara Penerbitan Izin Penerapan Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik, dengan ini diberikan:

#### IZIN PENERAPAN

##### Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik

Nomor : PW-S.04.09.2B.02B2.03.23-1438.PU  
Nama Sarana Produksi : HERMANSYAH  
Alamat : Kampong Jawa, Kelurahan Pulo Sarok, Kecamatan Singkil, Kabupaten Aceh Singkil, Provinsi Aceh, 24785, Indonesia  
Jenis Pangan : Pangan kategori 9 risiko rendah lainnya  
Berlaku sampai dengan : 19 Maret 2028

Izin Penerapan CPPOB untuk UMK yang Memproduksi Pangan Risiko Rendah digunakan sebagai bukti penyampaian komitmen pelaku usaha dalam hal penerapan CPPOB di sarana produksi UMK di wilayah Negara Indonesia yang melakukan produksi Pangan Risiko Rendah, dengan ketentuan:

1. Pelaku usaha wajib mengajukan permohonan pemeriksaan sarana produksi dalam jangka waktu 12 (dua belas) bulan dari tanggal terbit Izin Penerapan CPPOB dengan Komitmen ini.
2. Jika ditemukan pelanggaran terhadap keamanan pangan berdasarkan pengawasan produk yang beredar (post market), maka Pemeriksaan Sarana Produksi dapat dilakukan sewaktu-waktu.
3. Apabila setelah melewati jangka waktu 12 (dua belas) bulan pelaku usaha tidak mengajukan permohonan pemeriksaan sarana produksi, maka akan dikenakan sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan.

Izin Penerapan ini dapat dibatalkan, apabila terjadi perubahan yang mengakibatkan tidak terpenuhinya persyaratan Penerapan Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik dan peraturan perundangan di bidang pangan.



### PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

#### PERIZINAN BERUSAHA UNTUK MENUNJANG KEGIATAN USAHA IZIN PENERAPAN CARA PRODUKSI PANGAN OLAHAN YANG BAIK LAMPIRAN

PBUMKU:027301022084600010001

1. Nomor : PW-S.04.09.2B.02B2.03.23-1437.PU  
2. Kepada : HERMANSYAH  
3. Status Usaha : Usaha Mikro Kecil (UMK)  
4. Alamat : Kampong Jawa, Kelurahan Pulo Sarok, Kecamatan Singkil, Kabupaten Aceh Singkil, Provinsi Aceh, 24785, Indonesia  
5. Jenis Pangan : Pangan kategori 9 risiko rendah lainnya  
6. Risiko Produk : Pangan Risiko Rendah  
7. Berlaku sampai dengan : 19 Maret 2028

Izin Penerapan ini dapat dibatalkan, apabila terjadi perubahan yang mengakibatkan tidak terpenuhinya persyaratan Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik dan peraturan perundangan di bidang pangan.

REPUBLIK INDONESIA  
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

SERTIFIKAT MEREK

Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia atas nama Negara Republik Indonesia berdasarkan Undang-undang Nomor 20 Tahun 2016 Tentang Merek, memberikan hak Merek kepada:

Nama dan alamat Pemegang Merek : HERMANSYAH, SP  
Kampung Jawa  
Desa Pulo Sarok  
Kecamatan Singkil,  
Kabupaten Aceh Singkil, Aceh,  
Indonesia, 24785

Tanggal Penerimaan : 31 Maret 2022

Nomor Pendaftaran : IDM001039088

Etiket Merek :



Perlindungan hak atas Merek tersebut diberikan untuk jangka waktu 10 (sepuluh) tahun terhitung sejak tanggal penerimaan sampai dengan tanggal 31 Maret 2032, dan jangka waktu perlindungan itu dapat diperpanjang. (Pasal 35)

Sertifikat merek ini dilampiri dengan contoh merek dan jenis barang/jasa yang tidak terpisahkan dari sertifikat ini.



a.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA  
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL  
u.b

DIREKTUR MEREK DAN INDIKASI GEOGRAFIS



*Murman*  
Murman Telaumbanua, S.H., M.Hum

PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA UNTUK MENUNJANG KEGIATAN USAHA  
IZIN PENERAPAN CARA PRODUKSI PANGAN OLAHAN YANG BAIK  
PB-UMKU: 027301022084600010001

Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Perizinan Berusaha Untuk Menunjang Kegiatan Usaha (PB-UMKU), yang merupakan Izin Penerapan Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik kepada Pelaku Usaha berikut ini:

1. Nama Pelaku Usaha	HERMANSYAH
2. Nomor Induk Berusaha (NIB)	0273010220846
3. Alamat Kantor	KAMPONG JAWA, Desa/Kelurahan Pulo Sarok, Kec. Singkil, Kab. Aceh Singkil, Provinsi Aceh
4. Status Penanaman Modal	Kode Pos: Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN)
5. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI)	: 10794 - Industri Kerupuk, Keripik, Payek Dan Sejenisnya
6. Lokasi Usaha	: Jawa Desa/Kelurahan Pulo Sarok, Kec. Singkil, Kab. Aceh Singkil, Provinsi Aceh Kode Pos: 24785

Telah memenuhi persyaratan:

1. Penerapan CPPPOB pada Sarana Produksi Pangan Olahan dalam rangka pendaftaran, eksportasi atau hygiene sanitasi, baik permohonan baru, perubahan, dan/atau perpanjangan, dengan memenuhi :

1. Standar dan Persyaratan Izin Penerapan Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik
2. Standar Pedoman Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik berdasarkan hasil pemeriksaan oleh lembaga pemerintah yang menyelenggarakan urusan pemerintah di bidang pengawasan Obat dan Makanan

Lampiran Perizinan Berusaha Untuk Menunjang Kegiatan Usaha ini memuat data teknis yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen ini. Pelaku Usaha tersebut di atas wajib menjalankan kegiatan usahanya sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

Diterbitkan tanggal: 20 Maret 2023

a.n. Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan  
Menteri Investasi/  
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 20 Maret 2023



Perizinan yang sudah dimiliki pemilik usaha lokan *crispy*



Wawancara dengan Kepala Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan  
UKM



Wawancara dengan Kepala Bidang UMK Dinas Perindustrian, Perdagangan,  
Koperasi dan UKM



Wawancara dengan Ibu Erni pemilik usaha Lokan *Crispy* Dapu Kito



Wawancara dengan Ibu Butet pemilik usaha Lokan *Crispy* Mak Utet



Wawancara dengan Bapak Herman pemilik usaha Lokan *Crispy* Nabhan

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Nadyatul Aflah
2. Tempat/Tgl. Lahir : Singkil/ 14 Oktober 2001  
Kecamatan Singkil/ Kabupaten Aceh Singkil
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Agama : Islam
5. NIM : 190404002
6. Kebangsaan : Indonesia
7. Alamat : Lr. Banna, Gampong Rukoh
  - a. Kecamatan : Syiah Kuala
  - b. Kabupaten : Kota Banda Aceh
  - c. Provinsi : Aceh
8. No. Telp/HP : 085361732131

### Riwayat Pendidikan

1. SD/MI : MIN 1 Aceh Singkil Tahun Lulus 2013
2. SMP/MTs : MTsN 1 Aceh Singkil Tahun Lulus 2016
3. SMA/MA : MAN Aceh Singkil Tahun Lulus 2019
4. Universitas : UIN Ar-Raniry Banda Aceh Tahun Lulus 2024

### Orang Tua/Wali

1. Nama Ayah : Alm. Adnin Tanjung
2. Nama Ibu : Darosniar
3. Pekerjaan Orang Tua : - / Ibu Rumah Tangga
4. Alamat Orang Tua : Jln. H.M Taher Dusun Rintis, Kampung Ujung
  - a. Kecamatan : Singkil
  - b. Kabupaten : Aceh Singkil
  - c. Provinsi : Aceh

Banda Aceh, 23 Januari 2024

Peneliti

Nadyatul Aflah