

**DINAMIKA PASAR KRIPIK TEDDOH UMKM: TANTANGAN DAN PELUANG
UNTUK PERTUMBUHAN BISNIS LOKAL**

Ncihur Fronika Solin¹

ncihursolin@gmail.com

Ibelala Gea²

Geaib.ig@gmail.com

Institut Agama Kristen Negeri Tarutung.

Abstrak

Desa Kuta Jungk Kecamatan Siempat Rube, Kabupaten Pakpak Bharat dengan salah satu UMKM nya yaitu keripik Teddoh yang dimiliki oleh ibu Ramiah Padang. Usaha ini masih dikerjakan secara individu dan memiliki nama atau merek yaitu “Keripik Teddoh”. dengan usaha dan modal yang dimiliki pemilik usaha ini dapat mejadi peluang usaha yang cukup menjanjikan jika dikerjakan dengan serius. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan melakukan wawancara dengan pemilik usaha dan studi kepustakaan dengan mendapatkan informasi dari jurnal, buku sebagai sumber literatur. Oleh pemilik usaha dikemukakan Terdapat beberapa masalah yang dihadapi oleh usaha keripik Teddoh ini dalam mengembangkan produk berpeluang ini. Tantangan yang dihadapi oleh pengelola usaha sampai sekarang belum bisa diatasi ialah keterbatasan alat dalam pengolahan produk karena masih menggunakan alat yang manual dan daya saing yang terletak karena produk sejenis sering menjadi saingan dari keripik teddoh dikarenakan menggunakan alat yang lebih modern sehingga lebih efisien dan efektif dalam proses produksi, berikutnya terkait dengan produk keripik teddoh sendiri yaitu kualitas produk, dimana produsen masih belum memiliki sertifikasi halal atau izin industri pangan jasa kesehatan, yang merupakan bagian dari kepercayaan konsumen. kualitas produk sangat berdampak bagi keputusan pembelian konsumen, hal tersebut menjadi nilai daya Tarik terhadap produk selain dari varian rasa dan harga yang terjangkau. proses pembuatan keripik teddoh juga dibuat secara langsung dengan bahan dasar yang dihasilkan langsung dari hasil tani di Desa Kuta Jungk. prinsip pekerja keras juga dibutuhkan untuk keberlanjutan usaha ini hal tersebut dapat tercermin dari kolose 3:23 dituliskan, apa pun juga yang kamu perbuat, perbuatlah dengan segenap hatimu seperti untuk Tuhan dan bukan untuk manusia.

Kata kunci: UMKM ,Tantangan,Peluang

Abstract

Kuta Jungk Village, Siempat Rube District, Pakpak Bharat Regency with one of its MSMEs, namely Teddoh chips owned by Mrs. Ramiah Padang. This business is still done individually and has a name or brand, namely "Teddoh Chips". with the business and capital owned by this business owner can become a promising business opportunity if done

seriously. The research method used is a qualitative approach by conducting interviews with business owners and literature studies by obtaining information from journals, books as literature sources. By business owners stated There are several problems faced by this Teddoh chip business in developing this opportunity product. The challenges faced by business managers until now have not been overcome are the limitations of tools in product processing because they still use manual tools and competitiveness located because similar products often become rivals of teddoh chips because they use more modern tools so that they are more efficient and effective in the production process, the next is related to teddoh chip products themselves, namely product quality, where producers still do not have halal certification or health service food industry permits, which are part of consumer confidence. product quality greatly impacts consumer purchasing decisions, it becomes the value of attractiveness to products other than flavor variants and affordable prices. the process of making teddoh chips is also made directly with basic ingredients produced directly from agricultural products in Kuta Jungak Village. the principle of hard work is also needed For the sustainability of this effort it can be reflected From Colossians 3:23 it is written, whatever you do, do it with all your heart as for God and not for man.

Key words: MSMEs, Challenges, Opportunities

PENDAHULUAN

Menurut Tambunan,(2012:22)UMKM adalah badan usaha produktif mandiri yang dikelola oleh perorangan atau perusahaan pada semua sektor perekonomian. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu cara untuk mempromosikan produk kreatif daerah. memberikan peluang usaha bagi pengusaha di wilayah tersebut. UMKM juga harus menjadi prioritas dalam pembangunan perekonomian nasional, karena UMKM merupakan tulang punggung perekonomian nasional, yang dapat mengurangi masalah kemiskinan, dan pengembangannya juga dapat memperluas basis perekonomian dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan perekonomian. Dalam era dinamika ekonomi saat ini, usaha mikro, kecil dan menengah memiliki peranan sentral sebagai pendorong pertumbuhan ekonomi.

Kehadiran produk yang mencerminkan kekayaan budaya dan kearifan lokal seperti Keripik Teddoh yang merupakan produk kuliner lokal yang terdiri dari cemilan kripiik yang terbuat dari pisang, bayam, ubi dan talas menjadi salah satu produk UMKM yang bertujuan untuk meningkatkan ekonomi Masyarakat didesa Kuta Jungak. Kripiik Tedoh, sebuah camilan tradisional yang telah mengakar dalam kearifan lokal, yang berasal dari Desa Kuta Jungak, Kabupaten Pakpak Bharat.¹Desa dengan potensi wisata yang sedang di

¹ deafani clara Sinaga and Nova Bernedeta Sitorus, "Analysis Of Tourism Potential At Kuta Jungak Village, Pakpak Bharat Regency Using 4A (Attraction, Accessibility, Amenities, Ancillary)," *Jurnal Ilmiah Global Education* 4, no. 2 (2023): 711–15.

kembangkan ini membuat peluang bagi produk cemilan lokal seperti keripik teddoh. kesadaran anak muda didaerah tersebut akan pertumbuhan ekonomi membuat Mereka memproduksi kripik teddoh sebagai bisnis yang dikelola dan dikembangkan sebagai salah satu produk UMKM yang menjanjikan dan bernilai ekonomis.pengembangan produk lokal yang sedang ditekuni ini memiliki tantangan yang menjadi penghambat diperlukan juga pemberdayaan terhadap Masyarakat agar menyadari peluang yang dapat dihasilkan dari produk lokal yang dikelola bagi pertumbuhan ekonomi. Menurut Undang-Undang Desa Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2014, pemberdayaan masyarakat yaitu suatu upaya untuk meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat desa melalui pelaksanaan kebijakan, program, dan kegiatan yang tepat. sifat dan prioritas permasalahannya. terhadap kebutuhan masyarakat desa.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan adalah kualitatif, dengan melakukan wawancara kepada pemilik usaha penghasil keripik teddoh dan menggunakan pendekatan penelitian kepustakaan, mengamati dan menganalisis informasi yang berkaitan dengan topik penelitian. Penelitian kepustakaan adalah suatu bentuk penelitian yang mengumpulkan informasi mendalam dari berbagai literatur, buku, catatan, jurnal dan bahan sumber lainnya serta hasil penelitian terdahulu yang signifikan untuk memberikan jawaban dan landasan teori terhadap topik-topik yang berkaitan dengan perpustakaan. pertanyaan suatu permasalahan yang perlu diselidiki (Indrawan dan Yaniawati, 2014). Topik utama penelitian ini adalah tantangan dan peluang pengembangan UMKM keripik Teddoh pada bisnis lokal.

Beberapa langkah yang dilakukan dalam artikel yang mengedepankan model pembelajaran perpustakaan, yaitu; Pertama, peneliti mengamati dan menganalisis fenomena yang berkaitan dengan topik penelitian. Kedua, menentukan fokus penelitian berdasarkan informasi yang diperoleh dan diperoleh dari tinjauan pustaka. Ketiga, sumber informasi yang dikumpulkan adalah informasi atau data yang diperoleh dari buku, majalah, laporan penelitian dan literatur lainnya, keempat, tinjauan berbagai sumber literatur untuk memperoleh hasil penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Desa Kuta Jungak ,Kabupaten Pakpak Bharat memiliki salah satu UMKM yang sangat berpotensi jika dapat dikembangkan lebih baik lagi.usaha tersebut yaitu UMKM keripik Teddoh yang dimiliki oleh ibu Ramiah padang.Usaha ini masih dikerjakan secara individu dan memiliki nama atau merek yaitu Keripik Teddoh.dengan usaha dan modal yang dimiliki pengelola usaha ini dapat mejadi peluang usaha yang cukup menjanjikan jika dikerjakan dengan serius dengan beberapa varian dari cemilan keripik teddoh yang termasuk cemilan sehat dengan olahan ubi,pisang,talas dan bayam. Oleh pemilik usaha dikemukakan Terdapat beberapa masalah yang dihadapi oleh usaha keripik Teddoh ini dalam mengembangkan produk berpeluang yang dimiliki.

Aspek Tantangan Dan Peluang Bisnis Lokal Produk UMKM

Aspek Produksi

Keterbatasan modal mejadi tantangan bagi pengelola untuk mengembangkan usaha sehingga hal ini menjadi sumber penghambat untuk pertumbuhan usaha. aspek keuangan tentu menjadi pendukung peningkatan UMKM keripik teddoh.²penguatan keuangan menjadi sektor terpenting untuk pembiayaan UMKM. Sampai saat ini, akses permodalan menjadi sumber yang terbatas terhadap UMKM .Rendahnya akses UMKM mendapat sumber modal usaha, termasuk ketidakmampuan mengembangkan usaha untuk memenuhi permintaan atau kebutuhan masyarakat; kesulitan dalam meningkatkan kualitas produk dan inovasi serta kesulitan meningkatkan ketersediaan sumber daya manusia.sehingga pemodal untuk penyediaan alat menjadi kendala,keterbatasan alat yang digunakan dalam memproduksi olahan keripik teddoh diakui oleh pengelola usaha sebagai faktor yang menghambat perkembangan usaha keripik teddoh.pengerjaan yang masih menggunakan alat yang sederhana dan manual tentu membutuhkan waktu yang lama dan hasil pengerjaannya tentu berbeda dengan produk sejenis yang sudah menggunakan alat yang lebih modern.

Namun pengerjaan yang masih manual dalam produksi keripik teddoh ini juga membuka peluang untuk ketenagakerjaan sehingga membuka lapangan pekerjaan bagi Masyarakat dikuta jungak dan rumah produksinya yang berlokasi di Kuta Jungak juga membeli hasil tani dari Masyarakat untuk bahan dasar keripik teddoh.proses produksi

² Sri Maulida et al., "Peluang Dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dari Berbagai Aspek Ekonomi," n.d.

pengemasan keripik teddoh juga sudah semakin berkembang menggunakan kemasan dalam bentuk pouch standing kemasan ini dipilih karena jika produk keripik teddoh dikemas dengan kemasan tersebut maka produk akan terlihat lebih menarik sehingga dapat menarik perhatian konsumen untuk membeli meskipun harganya akan lebih tinggi dibandingkan dengan kemasan plastik konvensional. Menurut Danger, kemasan adalah suatu wadah atau selubung yang digunakan untuk mengangkut, mendistribusikan, menyimpan, menjual dan menyiapkan barang untuk digunakan. Penggunaan wadah atau pembungkus dapat membantu mencegah atau mengurangi kerusakan, melindungi produk secara internal, melindungi dari bahaya kontaminasi dan gangguan fisik (gesekan, guncangan dan getaran). Pengemasan merupakan salah satu tantangan terbesar yang dihadapi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia. Padahal kemasan menjadi kunci untuk “menjual” suatu produk lebih banyak dan menciptakan nilai tambah, semakin baik kemasannya maka semakin tinggi pula nilai beli dan jualnya.

Sumber daya manusia atau aspek SDM dianggap sebagai salah satu hambatan pertumbuhan untuk menjalankan usaha meskipun sudah pernah mengalami penurunan pengelola usaha. Ibu Ramiah Padang mencoba untuk menjalankan UMKM sebagai bisnis lokal yang dikelola dengan serius. Selain aspek produksi memiliki pengetahuan yang memadai mengenai keuangan dan manajemen, keterampilan bisnis (misalnya pemodelan keuangan, perencanaan dan penganggaran masa depan) dan pengetahuan tentang tindakan dan peraturan pemerintah dapat mempengaruhi bisnis yang dikelola.

Aspek Pemasaran

Berlokasi didesa wisata usaha keripik teddoh ini juga mencoba untuk mempromosikan olahan lokal ini pada Masyarakat luar distribusi produk UMKM ini selain didesa Kuta Jungk seperti diWSJ atau wisata sabah jehe produk ini juga selalu dipasok di Medan pengelola mendirikan sebuah gerai karena pengelola juga ingin menarik peminat pembeli lebih luas lagi. Salah satu cara dari pengelolaan keripik teddoh agar menarik perhatian pembeli yaitu dengan memvariasikan rasa dari olahan keripik teddoh. mempromosikan produk agar dikenal dan banyak peminat juga memerlukan kerja sama tim yang baik dalam usaha dalam produksi sampai pendistribusian meski memiliki pekerjaan yang berbeda tapi memiliki satu tujuan yang sama, hal ini dapat menjadi refleksi dari Roma 12:4-5 mengatakan, “Sebab sama seperti di dalam satu tubuh kita mempunyai banyak anggota, dan anggota-anggota itu tidak mempunyai tugas yang sama, demikian

juga kita sekalipun banyak, adalah satu tubuh di dalam Kristus, dan anggota yang seorang di antara kita adalah adalah anggota yang lain.

Tabel 1

UMKM	Varian rasa
Keripik singkong	Asin, pedas, manis,
Keripik pisang	barbeque, jagung
Keripik bayam	manis, balado
Keripik talas	

Pengelola usaha juga mengemukakan ingin menambah varian rasa untuk produk keripik teddoh ini agar tidak kalah dengan produk sejenis karena bahan dasar olahan dari usaha keripik teddoh memang sudah banyak, tapi pengelola usaha mencoba untuk menciptakan ciri khas dari produk yang dihasilkan baik itu dari cita rasa, kualitas, maupun kemasan. Olahan keripik teddoh ini selalu mengutamakan kualitas dilihat dari slogan yang selalu menjadi ciri khasnya yaitu sebagai “cemilan sehat”. Dari produk olahan yang dihasilkan yang menjadi center dan yang paling diminati adalah keripik talas setelah melakukan tes cita rasa yang diminati dipasaran pemilik usaha tertarik membuat keripik dari talas dengan beberapa varian rasa selain itu pengelola usaha juga mengatakan olahan keripik talas memang ramai peminat karena selain dari bahan dasar organik keripik aman dikonsumsi orang tua, remaja atau anak-anak sebagai target pasar karena ³Talas memiliki kandungan nutrisi dan tinggi kalori tetapi rendah gula. Harga jual keripik Teddoh bervariasi mulai dari Rp 7.000 hingga Rp 35.000 tergantung ukuran kemasannya.

UMKM Keripik teddoh ini dengan kesederhanaannya dalam menjalankan usaha juga menyesuaikan perkembangan zaman saat ini yang dimana sudah masuk di era industri terutama dalam memanfaatkan teknologi dalam pemasarannya. Strategi berbasis digital marketing harus diterapkan di era digitalisasi untuk mencapai tujuan lebih cepat dan akurat (Ascharisa, 2018). pemilik usaha menggunakan digital marketing di social media dengan membuat akun Instagram (@keripik_teddoh95) dan keripik teddoh juga mengikuti acara-acara pameran untuk mempromosikan produk yang dikelola. Akun social media yang dibuat diharapkan bisa membuat produk umkm keripik teddoh lebih dikenal luas oleh masyarakat, karena dengan social media produk dapat menjangkau konsumen lebih luas

³ Selvia Oktaviani, “Analisis Mutu Kerupuk Talas Dengan Perlakuan Bahan Dasar Dan Penambahan NaHCO₃” V, no. 1 (2018).

tidak hanya di daerah lokal saja.⁴ Penggunaan e-commerce telah meningkat khususnya di Indonesia, yang berarti bahwa penggunaan Internet dalam bisnis telah dianggap sebagai isu penting. Saat ini dalam dunia bisnis, e-commerce sangat diperlukan bagi suatu perusahaan untuk mengembangkan usahanya karena e-commerce memiliki banyak keunggulan. Diantaranya, konsumen tidak harus datang langsung ke toko untuk memilih barang yang akan dibeli. Sehingga masyarakat atau konsumen tidak perlu keluar rumah untuk membeli produk cukup berbelanja online.

Kendala yang dihadapi oleh produsen keripik teddoh dikecamatan Siempat Rube kabupaten pakpak Bharat yang umum terjadi ialah peralatan yang masih sederhana sehingga kurang efisien dan efektif dalam pengerjaannya. Kendala selanjutnya terkait dengan produk keripik Teddoh itu sendiri yaitu kualitas produknya, dimana sebagian produsen masih belum memiliki sertifikat halal atau izin industri pangan dari Dinas Kesehatan sebagai bagian dari peningkatan kepercayaan konsumen. tentunya dalam pengelolaan UMKM keripik teddoh ini tidak lepas dari kepemimpinan dari pemilik usaha yang tekun dalam menjalankan usahanya seperti yang dituliskan dalam Lukas 16:10 "Barang siapa setia dalam perkara kecil, ia setia juga dalam perkara-perkara besar. Dan barang siapa tidak benar dalam perkara-perkara kecil, ia tidak benar juga dalam perkara-perkara besar. Meskipun dalam mengelola usaha keripik teddoh tentu pernah mengalami penurunan tapi pemilik usaha berani mengambil tantangan prinsip ini juga dapat direfleksikan dari Yesaya 41:10 janganlah takut sebab Aku menyertai engkau, janganlah bimbang, sebab aku ini Allahmu; Aku akan meneguhkan, bahkan akan menolong engkau; Aku akan memegang engkau dengan tangan kanan-Ku yang membawa kemenangan.

KESIMPULAN

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tantangan yang dihadapi oleh pengelola usaha sampai sekarang belum bisa diatasi ialah keterbatasan alat dalam pengolahan produk karena masih menggunakan alat yang manual dan daya saing yang terletak karena produk sejenis sering menjadi saingan dari keripik teddoh karena menggunakan alat yang

⁴ Alfa Narendra et al., "Jurnal Bina Desa E-Commerce Pada UMKM Produksi Keripik Singkong : Upaya Peningkatan Perekonomian Masyarakat Di Masa Pandemi Covid-19 Pendahuluan" 3, no. 3 (2021): 181–86.

lebih modern sehingga lebih efisien dan efektif dalam proses produksi . kualitas produk sangat berdampak bagi keputusan pembelian konsumen pada produk Selain itu,ketertarikan Masyarakat dengan menyediakan berbagai macam varian rasa yang ditawarkan juga menjadi penarik minat konsumen.ketertarikan terhadap produk keripik teddoh karena selain dari varian rasa dan harga yg terjangkau, tetapi juga proses pembuatan yang dibuat secara langsung dengan bahan dasar yang dihasilkan langsung dari hasil tani di Desa Kuta Jungak sehingga produk yang dihasilkan fresh.prinsip pekerja keras juga dibutuhkan untuk keberlanjutan usaha seperti yang dituliskan dalam kolose 3:23 apa pun juga yang kamu perbuat, perbuatlah dengan segenap hatimu seperti untuk Tuhan dan bukan untuk manusia.

DAFTAR PUSTAKA

- Jatiningrum, Citrawati, Lusy Tunik Muharlisiani, Sri Rahayu, and Ajeng Nur Ramadhani. "Pengembangan UMKM Melalui Peningkatan Pemasaran Produk Kripik Tempe Di Desa Wonoharjo Kabupaten Tanggamus" 1, no. 1 (2021): 1–6.
- Maulida, Sri, S E Sy, M E I H Ahmad Yunani, M Si, Fakultas Ekonomi, Dan Bisnisuniversitas, and Lambung Mangkurat. "Peluang Dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dari Berbagai Aspek Ekonomi," n.d.
- Narendra, Alfa, Ardimas Ferdian, Surya Prasetya, and Choirul Shaleh Gini. "Jurnal Bina Desa E-Commerce Pada UMKM Produksi Keripik Singkong : Upaya Peningkatan Perekonomian Masyarakat Di Masa Pandemi Covid-19 Pendahuluan" 3, no. 3 (2021): 181–86.
- Oktaviani, Selvia. "Analisis Mutu Kerupuk Talas Dengan Perlakuan Bahan Dasar Dan Penambahan NaHCO₃" V, no. 1 (2018).
- Sinaga, deafani clara, and Nova Bernedeta Sitorus. "Analysis Of Tourism Potential At Kuta Jungak Village, Pakpak Bharat Regency Using 4A (Attraction,Accessibility,Amenities,Ancillary)." Jurnal Ilmiah Global Education 4, no. 2 (2023): 711–15.
- Zaelani, Iwan Ridwan. "Peningkatan Daya Saing Umkm Indonesia: Tantangan Dan Peluang Pengembangan Iptek." Jurnal Transborders 3, no. 1 (2019): 15.