ARZUSIN
Jurnal Manajemen dan Pendidikan Dasar

e-ISSN : 2809-4093
p-ISSN : 2809-4484

Terindeks: Sinta 5, Copernicus, Dimensions, Scilit, Lens, Semantic Scholar, Garuda, Google, Base, etc.

https://doi.org/10.58578/arzusin.v6i3.9785

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERUPUK NASI BUNGA SEROJA DI KAMPUNG LUBUK PASING, KEC. BAYANG, KAB. PESISIR SELATAN

Analysis of Business Development Strategy for the Bunga Seroja Rice Cracker Business in Kampung Lubuk Pasing, Bayang District, Pesisir Selatan Regency

Natasya Faradila & Rika Widianita
UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi
ntsyafrdila17@gmail.com; rikawidianita@uinbukittinggi.ac.id

Article Info:

Submitted:	Revised:	Accepted:	Published:
Mar 12, 2026	Apr 9, 2026	Apr 21, 2026	Apr 26, 2026

Abstract

The misuse of financing funds by MSME actors has become a focus in various previous studies; however, research that specifically discusses its implications for the welfare of business actors remains limited. This study aims to analyze the forms of misuse of financing funds, their causal factors, and their implications for the welfare of MSME actors at BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. This study employed a qualitative approach with a case study design. The research informants consisted of BPRS management and MSME actors selected through the purposive sampling technique. Data were collected through in-depth interviews, observation, and documentation and were then analyzed using thematic analysis through the stages of data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results show that the misuse of financing funds predominantly takes the form of using funds for nonproductive needs, lack of openness regarding business information, and noncompliance with financing contracts. These deviations

Arzusin is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License

have an impact on low business growth, income stagnation, the absence of asset growth, and increased risk of default. These findings contribute to the development of agency theory and broaden understanding of customer behavior in Islamic financing. The conclusion of the study emphasizes that supervision, financial literacy, and compliance with contracts are important factors in ensuring the effective use of financing funds. The practical implication is that Islamic financial institutions need to improve their monitoring systems and business assistance so that financing can contribute more optimally to the welfare of MSME actors.

Keywords: Financing Misuse; MSMEs; Welfare; BPRS; Islamic Finance.

Abstrak: Strategi pengembangan usaha UMKM telah menjadi perhatian dalam berbagai penelitian sebelumnya, namun kajian yang secara khusus membahas pengembangan usaha berbasis pangan tradisional dengan keterbatasan sumber daya internal masih terbatas. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan usaha Kerupuk Nasi Bunga Seroja di Kampung Lubuk Pasing, Kecamatan Bayang, Kabupaten Pesisir Selatan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain penelitian lapangan (*field research*). Informan penelitian terdiri atas pemilik usaha, karyawan, dan konsumen yang dipilih melalui teknik *purposive sampling*. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian dianalisis menggunakan teknik analisis interaktif melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha masih dilakukan secara konvensional dan belum terintegrasi secara optimal. Pada aspek produksi, proses usaha masih bergantung pada metode tradisional dan kondisi cuaca. Pada aspek pemasaran, jangkauan distribusi masih terbatas pada pasar lokal. Pada aspek modal usaha, sistem pembayaran tempo menyebabkan perputaran modal menjadi lambat. Sementara itu, pada aspek sumber daya manusia, penggunaan tenaga kerja lepas menyebabkan ketidakstabilan produksi dan kualitas produk. Temuan ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan kajian strategi usaha, khususnya dalam konteks UMKM berbasis pangan tradisional. Simpulan penelitian menegaskan bahwa integrasi aspek produksi, pemasaran, modal, dan sumber daya manusia diperlukan untuk mendukung keberlanjutan usaha. Implikasi praktisnya, pelaku usaha dan pemerintah perlu merancang strategi pengembangan yang lebih efektif melalui penguatan kapasitas produksi, perbaikan manajemen modal, stabilisasi tenaga kerja, dan perluasan akses pasar.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan Usaha; UMKM; Pangan Tradisional; Modal Usaha; Keberlanjutan Usaha.

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi merupakan indikator penting dalam menilai tingkat kesejahteraan suatu negara, yang tercermin dari peningkatan *output* per kapita serta daya beli masyarakat yang semakin meningkat. Dalam konteks ini, sektor perdagangan memiliki peran strategis sebagai penggerak utama aktivitas ekonomi, terutama dalam mendorong pertumbuhan usaha di berbagai skala, termasuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Seiring dengan perkembangan zaman dan dinamika globalisasi, dunia bisnis mengalami perubahan yang sangat pesat, ditandai dengan meningkatnya jumlah pelaku usaha

serta semakin ketatnya persaingan dalam memenuhi kebutuhan konsumen yang semakin beragam dan selektif (OECD, 2021; World Bank, 2022). Kondisi ini menuntut setiap pelaku usaha untuk mampu beradaptasi melalui inovasi serta penerapan strategi yang tepat agar dapat bertahan dan berkembang secara berkelanjutan.

UMKM memiliki kontribusi signifikan dalam perekonomian nasional, baik dalam menciptakan lapangan kerja maupun dalam meningkatkan Produk Domestik Bruto (PDB). Di Indonesia, UMKM terbukti memiliki ketahanan yang kuat, terutama saat menghadapi krisis ekonomi, seperti yang terjadi pada tahun 1997, di mana sektor ini tetap mampu bertahan dibandingkan perusahaan besar (Tambunan, 2019). Selain itu, dukungan pemerintah melalui berbagai kebijakan, seperti Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, menunjukkan komitmen dalam mendorong pertumbuhan sektor ini. Namun demikian, dalam praktiknya, UMKM masih menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan akses pasar, permodalan, serta kualitas sumber daya manusia yang belum optimal (Ayyagari et al., 2020; BPS, 2023). Kondisi ini juga tercermin pada usaha Kerupuk Nasi Bunga Seroja yang berlokasi di Kampung Lubuk Pasing, Kecamatan Bayang, Kabupaten Pesisir Selatan, yang masih menghadapi berbagai permasalahan dalam pengembangan usahanya.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara awal dalam penelitian ini, usaha Kerupuk Nasi Bunga Seroja menghadapi beberapa kendala utama, yaitu terbatasnya jangkauan pemasaran yang masih bersifat tradisional, sistem pembayaran konsumen secara tempo yang menghambat perputaran modal, serta penggunaan tenaga kerja lepas yang menyebabkan ketidakstabilan produksi dan kualitas produk. Selain itu, fluktuasi penjualan dalam beberapa tahun terakhir menunjukkan bahwa kapasitas produksi dan strategi pengelolaan usaha masih belum optimal. Fenomena ini menunjukkan bahwa pengembangan usaha tidak hanya bergantung pada potensi produk, tetapi juga pada kemampuan pelaku usaha dalam merancang dan menerapkan strategi yang tepat (David & David, 2017; Kotler & Keller, 2022).

Dalam perspektif teoritis, strategi pengembangan usaha merupakan serangkaian tindakan yang dirancang untuk mencapai tujuan jangka panjang melalui pemanfaatan sumber daya secara efektif dan efisien. Teori strategi menekankan pentingnya perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan dalam mencapai keunggulan kompetitif (Porter, 2018). Selain itu, dalam konteks UMKM, pengembangan usaha mencakup beberapa aspek utama, seperti pengembangan produk, pengembangan pasar, penguatan modal usaha,

serta peningkatan kualitas sumber daya manusia (Hisrich et al., 2020). Oleh karena itu, fenomena yang terjadi pada usaha Kerupuk Nasi Bunga Seroja menjadi penting untuk dikaji secara mendalam, karena mencerminkan tantangan nyata yang dihadapi oleh UMKM dalam mempertahankan keberlanjutan usahanya di tengah persaingan yang semakin ketat.

Sejumlah penelitian terdahulu telah mengkaji strategi pengembangan usaha pada berbagai jenis UMKM. Penelitian oleh Ginting et al. (2021) menunjukkan bahwa pengembangan usaha dapat dilakukan melalui inovasi produk dan pemasaran digital, meskipun masih terdapat kendala dalam kapasitas produksi. Sementara itu, Putri dan Oktafia (2022) menekankan pentingnya strategi pemasaran syariah dalam meningkatkan daya saing UMKM, khususnya melalui pemanfaatan teknologi digital. Penelitian lain oleh Marnida et al. (2023) menemukan bahwa strategi agresif berbasis pemanfaatan peluang pasar dapat meningkatkan daya saing usaha rumah tangga. Namun demikian, sebagian besar penelitian tersebut berfokus pada usaha yang telah berkembang atau telah memanfaatkan teknologi digital, sehingga belum banyak yang mengkaji secara mendalam strategi pengembangan usaha pada UMKM tradisional yang masih menghadapi keterbatasan internal, seperti sistem pembayaran tempo, tenaga kerja tidak tetap, serta pemasaran konvensional.

Berdasarkan kajian tersebut, terdapat kesenjangan penelitian *(research gap)* yang menunjukkan bahwa masih terbatasnya studi yang secara spesifik menganalisis strategi pengembangan usaha pada UMKM berbasis pangan tradisional dengan pendekatan kualitatif deskriptif yang berfokus pada kondisi nyata di lapangan. Penelitian ini hadir untuk mengisi kesenjangan tersebut dengan mengkaji secara komprehensif strategi pengembangan usaha Kerupuk Nasi Bunga Seroja, yang memiliki karakteristik sebagai usaha mikro rumahan dengan berbagai keterbatasan sumber daya. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya memberikan kontribusi empiris, tetapi juga memperkaya literatur terkait strategi pengembangan UMKM dalam konteks lokal.

Kebaruan *(novelty)* dari penelitian ini terletak pada pendekatan analisis yang mengintegrasikan teori strategi pengembangan usaha dengan kondisi riil UMKM tradisional, serta mempertimbangkan aspek nilai-nilai ekonomi Islam dalam praktik bisnis. Dalam perspektif Islam, kegiatan usaha harus dilandasi prinsip keadilan, kejujuran, dan saling ridha, sebagaimana tercantum dalam Al-Qur'an Surah An-Nisa ayat 29. Prinsip ini menegaskan bahwa aktivitas ekonomi tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga pada keberkahan dan kesejahteraan bersama (Chapra, 2016; Dusuki, 2020). Oleh karena itu, penelitian ini juga memberikan kontribusi teoritis dengan mengaitkan strategi pengembangan

usaha dengan prinsip-prinsip syariah, sehingga menghasilkan pendekatan yang lebih holistik dalam pengembangan UMKM.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini difokuskan pada analisis strategi pengembangan usaha Kerupuk Nasi Bunga Seroja di Kampung Lubuk Pasing, Kecamatan Bayang, Kabupaten Pesisir Selatan. Secara khusus, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana strategi pengembangan usaha yang diterapkan, serta mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan kendala dalam pengembangan usaha tersebut. Dengan demikian, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis bagi pelaku usaha dalam merumuskan strategi yang lebih efektif, serta menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya dalam bidang pengembangan UMKM.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif, yaitu penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan secara rinci fenomena yang dialami oleh subjek penelitian berdasarkan kondisi nyata di lapangan. Pendekatan ini dipilih karena mampu memberikan pemahaman yang mendalam terhadap strategi pengembangan usaha yang diterapkan pada usaha Kerupuk Nasi Bunga Seroja di Kampung Lubuk Pasing, Kecamatan Bayang, Kabupaten Pesisir Selatan. Penelitian kualitatif berfokus pada eksplorasi makna, pengalaman, serta interpretasi subjek terhadap fenomena yang diteliti, sehingga sangat relevan untuk mengkaji dinamika usaha mikro secara kontekstual (Creswell & Creswell, 2018; Merriam & Tisdell, 2016). Karakteristik utama penelitian kualitatif terletak pada proses pengumpulan data yang dilakukan secara naturalistik, di mana peneliti berperan sebagai instrumen utama dalam menggali informasi melalui interaksi langsung dengan informan. Dalam penelitian ini, peneliti mengamati, mewawancarai, serta mendokumentasikan kondisi usaha secara langsung untuk memperoleh data yang autentik dan mendalam. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk memahami secara komprehensif strategi pengembangan usaha yang diterapkan, termasuk faktor internal dan eksternal yang memengaruhi keberlangsungan usaha (Denzin & Lincoln, 2018; Yin, 2018).

Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah desain deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi lapangan *(field research)*. Desain ini bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai kondisi usaha serta strategi pengembangan yang diterapkan oleh pelaku usaha Kerupuk Nasi Bunga Seroja. Penelitian

dilakukan dengan cara mengumpulkan data langsung dari lokasi penelitian melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, sehingga menghasilkan gambaran yang utuh mengenai fenomena yang diteliti. Desain deskriptif kualitatif dipilih karena sesuai dengan tujuan penelitian yang tidak hanya ingin mengetahui fenomena secara permukaan, tetapi juga menggali makna di balik fenomena tersebut. Dalam konteks ini, penelitian tidak bertujuan untuk menguji hipotesis, melainkan untuk memahami dan menganalisis strategi pengembangan usaha berdasarkan kondisi riil yang terjadi di lapangan. Dengan demikian, desain ini memungkinkan peneliti untuk mengidentifikasi permasalahan, mengeksplorasi solusi, serta memberikan rekomendasi yang relevan bagi pengembangan usaha (Miles et al., 2019; Maxwell, 2017).

Partisipan dalam penelitian ini terdiri dari informan kunci dan informan tambahan yang memiliki keterkaitan langsung dengan usaha Kerupuk Nasi Bunga Seroja. Informan kunci dalam penelitian ini adalah pemilik usaha, yaitu pihak yang memiliki peran utama dalam perencanaan, pengambilan keputusan, serta pelaksanaan strategi pengembangan usaha. Sementara itu, informan tambahan terdiri dari karyawan yang terlibat dalam proses produksi serta konsumen atau pelanggan yang menggunakan produk tersebut. Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*, yaitu teknik pemilihan informan secara sengaja berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian. Teknik ini dipilih karena memungkinkan peneliti untuk memperoleh data yang lebih mendalam dan spesifik dari informan yang benar-benar memahami fenomena yang diteliti. Dalam penelitian kualitatif, pemilihan informan tidak didasarkan pada jumlah, melainkan pada kualitas informasi yang diperoleh (Palinkas et al., 2015; Etikan et al., 2016). Dengan demikian, partisipan yang dipilih diharapkan mampu memberikan informasi yang komprehensif mengenai strategi pengembangan usaha serta permasalahan yang dihadapi.

Instrumen utama dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri *(human instrument)*, yang berperan dalam merancang, mengumpulkan, serta menganalisis data. Selain itu, peneliti juga menggunakan instrumen pendukung berupa pedoman wawancara, lembar observasi, serta dokumentasi untuk memperkuat keabsahan data yang diperoleh. Penggunaan berbagai instrumen ini bertujuan untuk meningkatkan validitas data melalui teknik triangulasi (Flick, 2018; Patton, 2015).

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini meliputi: 1) Observasi dilakukan dengan cara mengamati secara langsung aktivitas produksi, pemasaran, serta kondisi operasional usaha Kerupuk Nasi Bunga Seroja. Observasi ini bertujuan untuk memperoleh

data faktual mengenai proses produksi dan pengelolaan usaha; 2) Wawancara dilakukan secara tidak terstruktur *(in depth interview)*, di mana peneliti mengajukan pertanyaan secara fleksibel sesuai dengan perkembangan informasi yang diperoleh dari informan. Teknik ini memungkinkan peneliti untuk menggali informasi secara lebih mendalam mengenai strategi pengembangan usaha serta kendala yang dihadapi; 3) Sementara itu, dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan data berupa foto, catatan, serta dokumen lain yang relevan dengan penelitian untuk mendukung hasil observasi dan wawancara (Creswell & Poth, 2018; Silverman, 2020).

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan model analisis interaktif yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman, yang meliputi tiga tahapan utama, yaitu: 1) Reduksi data, yaitu proses pemilihan, penyederhanaan, serta pengelompokan data yang relevan dengan tujuan penelitian. Pada tahap ini, data yang diperoleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi disaring untuk menghasilkan informasi yang fokus dan bermakna; 2) Penyajian data, yaitu proses menyusun data dalam bentuk narasi deskriptif yang sistematis sehingga mudah dipahami. Penyajian data dilakukan dengan mengorganisasi informasi berdasarkan tema-tema yang relevan dengan strategi pengembangan usaha; 3) Penarikan kesimpulan, yaitu proses interpretasi data untuk menemukan makna serta menjawab rumusan masalah penelitian. Kesimpulan yang dihasilkan bersifat sementara dan dapat berkembang seiring dengan proses pengumpulan data yang berlangsung (Miles et al., 2019; Saldaña, 2021). Penggunaan teknik analisis ini dinilai relevan karena mampu menggambarkan secara komprehensif fenomena yang diteliti, serta memberikan pemahaman yang mendalam mengenai strategi pengembangan usaha Kerupuk Nasi Bunga Seroja. Dengan demikian, hasil analisis diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dan praktis dalam pengembangan UMKM, khususnya pada usaha berbasis pangan tradisional.

HASIL

Hasil penelitian ini disusun berdasarkan beberapa tema utama yang muncul dari proses observasi, wawancara, dan dokumentasi di lapangan, yaitu: (1) kondisi produksi dan kualitas produk, (2) sistem pemasaran, (3) pengelolaan modal usaha, dan (4) kondisi sumber daya manusia (SDM).

Kondisi Produksi dan Kualitas Produk

Hasil observasi menunjukkan bahwa proses produksi Kerupuk Nasi Bunga Seroja masih dilakukan secara tradisional. Proses produksi dimulai dari pencampuran bahan baku

berupa tepung terigu dan tepung tapioka, kemudian dilakukan pencetakan, dan dilanjutkan dengan proses penjemuran menggunakan sinar matahari. Metode penjemuran dilakukan dengan menggunakan jaring khusus agar produk tetap bersih dan kering secara merata. Berdasarkan wawancara dengan pemilik usaha, diketahui bahwa kualitas produk tetap dijaga melalui konsistensi bahan baku dan proses produksi. Produk yang dihasilkan berbentuk kotak persegi dengan dua ukuran, yaitu ukuran kecil dan besar, serta memiliki warna kuning kecoklatan yang menjadi ciri khasnya. Namun demikian, hasil pengamatan menunjukkan bahwa produksi belum sepenuhnya stabil. Hal ini disebabkan oleh faktor cuaca yang mempengaruhi proses penjemuran, serta keterbatasan tenaga kerja yang tidak selalu tersedia setiap hari.

Sistem Pemasaran

Temuan penelitian menunjukkan bahwa sistem pemasaran Kerupuk Nasi Bunga Seroja masih dilakukan secara tradisional. Produk dipasarkan dengan cara diantar langsung ke pasar-pasar tradisional di wilayah Pesisir Selatan. Distribusi dilakukan oleh pemilik usaha kepada pedagang, yang kemudian menjual kembali kepada konsumen akhir. Berdasarkan hasil wawancara, diketahui bahwa jangkauan pemasaran masih terbatas pada wilayah lokal dan belum menjangkau pasar yang lebih luas. Kondisi ini menyebabkan potensi peningkatan penjualan belum optimal. Pemilik usaha menyatakan bahwa metode pemasaran yang digunakan saat ini belum melibatkan teknologi digital atau media promosi modern. Hal ini berdampak pada keterbatasan informasi produk di luar wilayah distribusi utama.

Pengelolaan Modal Usaha

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengelolaan modal usaha masih menghadapi kendala, terutama dalam sistem pembayaran dari konsumen. Beberapa pelanggan melakukan pembelian dalam jumlah besar dengan sistem pembayaran tempo, yaitu pembayaran dilakukan setelah produk habis terjual. Berdasarkan hasil wawancara, kondisi ini menyebabkan perputaran modal menjadi lambat. Sementara itu, biaya operasional seperti pembelian bahan baku harus tetap dilakukan di awal produksi. Akibatnya, terdapat ketidakseimbangan antara pemasukan dan pengeluaran usaha. Hal ini berdampak pada keterbatasan kemampuan usaha dalam meningkatkan kapasitas produksi maupun memperluas pemasaran.

Kondisi Sumber Daya Manusia (SDM)

Temuan penelitian menunjukkan bahwa tenaga kerja yang digunakan dalam usaha ini bersifat tidak tetap (tenaga kerja lepas). Jumlah karyawan yang aktif sebanyak enam orang

dengan jam kerja dari pukul 07.00 hingga 15.00 WIB. Berdasarkan hasil wawancara, tenaga kerja sebagian besar berasal dari masyarakat sekitar, khususnya ibu-ibu rumah tangga. Sistem kerja yang fleksibel menyebabkan jumlah tenaga kerja dapat berubah sewaktu-waktu. Kondisi ini berdampak pada ketidakstabilan produksi serta variasi kualitas produk. Tidak semua tenaga kerja memiliki keterampilan yang sama dalam proses produksi, sehingga hasil produk tidak selalu konsisten.

Tabel 1 Jumlah Penjualan dan Harga Kerupuk Nasi Bunga Seroja Tahun 2022-2024

Tahun	Penjualan per Bulan (kg)	Harga per Kg (Rp)	Pendapatan (Rp)
2022	1.500	18.000	324.000.000
2023	1.215	18.000	262.440.000
2024	1.650	18.000	356.400.000

Berdasarkan Tabel 1 terlihat bahwa jumlah penjualan mengalami fluktuasi selama tiga tahun terakhir. Pada tahun 2022, penjualan mencapai 1.500 kg per bulan, kemudian mengalami penurunan pada tahun 2023 menjadi 1.215 kg per bulan. Selanjutnya, pada tahun 2024 terjadi peningkatan menjadi 1.650 kg per bulan. Harga jual produk tetap stabil sebesar Rp18.000 per kilogram selama tiga tahun tersebut. Perubahan pendapatan usaha mengikuti pola perubahan jumlah penjualan, di mana terjadi penurunan pada tahun 2023 dan peningkatan kembali pada tahun 2024.

Hasil penelitian juga menunjukkan adanya beberapa data yang tidak sepenuhnya sejalan dengan pola umum. Meskipun secara umum penjualan mengalami peningkatan pada tahun 2024, terdapat periode tertentu di mana produksi tetap terhambat akibat faktor cuaca yang tidak mendukung proses penjemuran. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan penjualan tidak sepenuhnya diikuti oleh stabilitas produksi. Selain itu, meskipun jumlah tenaga kerja mencapai enam orang, dalam praktiknya kehadiran tenaga kerja tidak selalu konsisten karena sistem kerja yang bersifat lepas. Kondisi ini menyebabkan produksi tidak selalu berjalan optimal setiap hari. Di sisi lain, meskipun sistem pembayaran tempo menjadi kendala dalam perputaran modal, pemilik usaha tetap mempertahankan sistem tersebut untuk menjaga hubungan dengan pelanggan tetap. Hal ini menunjukkan adanya kondisi yang tidak sepenuhnya selaras antara efisiensi keuangan dan keberlanjutan relasi bisnis.

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan sebelumnya, diketahui bahwa strategi pengembangan usaha Kerupuk Nasi Bunga Seroja masih berada pada tahap

pengembangan yang bersifat bertahap dan konvensional. Temuan penelitian menunjukkan bahwa aspek produksi, pemasaran, modal usaha, dan sumber daya manusia menjadi faktor utama yang memengaruhi keberlanjutan usaha.

Pada aspek produksi, penggunaan metode tradisional dalam proses pembuatan kerupuk menunjukkan adanya upaya mempertahankan kualitas produk dan cita rasa khas. Namun, ketergantungan pada faktor cuaca dalam proses penjemuran menyebabkan produksi tidak stabil. Hal ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan produk yang diterapkan masih berfokus pada mempertahankan kualitas, tetapi belum sepenuhnya didukung oleh inovasi teknologi yang dapat meningkatkan efisiensi produksi.

Pada aspek pemasaran, sistem distribusi yang masih terbatas pada pasar tradisional menunjukkan bahwa strategi pengembangan pasar belum dilakukan secara optimal. Jangkauan pemasaran yang sempit berdampak pada terbatasnya peningkatan jumlah pelanggan. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha masih berada pada tahap penetrasi pasar lokal dan belum melakukan ekspansi ke pasar yang lebih luas.

Selanjutnya, pada aspek pengelolaan modal usaha, sistem pembayaran tempo yang diterapkan menyebabkan perputaran modal menjadi lambat. Hal ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan modal usaha belum sepenuhnya efektif dalam mendukung keberlanjutan usaha. Ketidakseimbangan antara pemasukan dan pengeluaran menjadi kendala utama dalam meningkatkan kapasitas produksi.

Pada aspek sumber daya manusia, penggunaan tenaga kerja lepas memberikan fleksibilitas bagi usaha, namun di sisi lain menyebabkan ketidakstabilan produksi dan kualitas produk. Hal ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan kualitas SDM belum dilakukan secara optimal, terutama dalam hal pelatihan dan peningkatan keterampilan tenaga kerja. Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha yang diterapkan masih bersifat adaptif terhadap kondisi internal usaha, namun belum sepenuhnya terstruktur dan terintegrasi dalam mendukung pertumbuhan usaha secara berkelanjutan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori strategi yang menyatakan bahwa keberhasilan suatu usaha sangat ditentukan oleh kemampuan dalam mengelola sumber daya serta menyesuaikan diri dengan kondisi lingkungan (Porter, 2018). Dalam konteks ini, usaha Kerupuk Nasi Bunga Seroja telah menunjukkan upaya dalam mempertahankan kualitas produk dan menjaga hubungan dengan pelanggan, meskipun masih menghadapi

keterbatasan dalam pengembangan pasar dan modal usaha. Hal ini menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan masih bersifat defensif dan berorientasi pada keberlangsungan usaha.

Temuan penelitian ini juga mendukung konsep pengembangan usaha yang menekankan pentingnya aspek produk, pasar, modal, dan sumber daya manusia sebagai pilar utama dalam pertumbuhan usaha (Hisrich et al., 2020). Namun demikian, hasil penelitian menunjukkan bahwa keempat aspek tersebut belum berkembang secara seimbang, sehingga berdampak pada kinerja usaha yang belum optimal. Ketidakseimbangan ini memperlihatkan bahwa pengembangan usaha membutuhkan pendekatan yang lebih terintegrasi dan sistematis.

Jika dibandingkan dengan penelitian terdahulu, hasil penelitian ini memiliki kesamaan dengan temuan yang dikemukakan oleh Ginting et al. (2021), yang menyatakan bahwa usaha kecil memiliki potensi untuk berkembang melalui peningkatan kualitas produk dan strategi pemasaran, namun masih menghadapi kendala dalam kapasitas produksi. Selain itu, hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Putri dan Oktafia (2022) yang menunjukkan bahwa keterbatasan dalam penerapan strategi pemasaran, khususnya yang berbasis digital, menjadi faktor penghambat dalam meningkatkan daya saing UMKM.

Namun demikian, terdapat perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Marnida et al. (2023), yang menemukan bahwa UMKM dapat berkembang secara signifikan melalui penerapan strategi agresif berbasis pemanfaatan peluang pasar dan pemasaran digital. Dalam penelitian ini, usaha Kerupuk Nasi Bunga Seroja belum memanfaatkan teknologi digital dalam pemasaran, sehingga strategi pengembangan pasar masih terbatas pada metode konvensional. Perbedaan ini menunjukkan bahwa tingkat adopsi teknologi menjadi salah satu faktor penting yang memengaruhi keberhasilan strategi pengembangan usaha.

Selain itu, jika dibandingkan dengan penelitian lain yang menggunakan pendekatan kuantitatif atau model analisis strategis modern, seperti analisis berbasis data atau pendekatan keputusan multi-kriteria, penelitian ini lebih menekankan pada pendekatan kualitatif deskriptif untuk menggambarkan kondisi nyata usaha secara mendalam (Yin, 2018; Creswell & Creswell, 2018). Pendekatan ini memberikan keunggulan dalam memahami konteks dan dinamika internal usaha, meskipun memiliki keterbatasan dalam generalisasi hasil penelitian. Dengan demikian, hasil penelitian ini tidak hanya memperkuat temuan sebelumnya, tetapi juga menunjukkan adanya kesenjangan dalam penerapan strategi pengembangan usaha, khususnya dalam pemanfaatan teknologi dan integrasi antar aspek pengembangan usaha, yang masih menjadi tantangan bagi UMKM berbasis tradisional.

Hasil penelitian ini memberikan beberapa implikasi penting: 1) Secara teoritis, penelitian ini memperkuat konsep bahwa strategi pengembangan usaha pada UMKM tidak hanya bergantung pada satu aspek tertentu, tetapi harus dilakukan secara terpadu antara pengembangan produk, pasar, modal, dan sumber daya manusia. Temuan ini juga menunjukkan bahwa pendekatan kualitatif mampu memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai dinamika usaha kecil berbasis tradisional; 2) Secara praktis, penelitian ini memberikan gambaran nyata mengenai kondisi usaha Kerupuk Nasi Bunga Seroja, yang dapat menjadi dasar dalam merumuskan strategi pengembangan yang lebih efektif. Pelaku usaha dapat mempertimbangkan untuk meningkatkan kapasitas produksi melalui penggunaan teknologi sederhana, memperluas jangkauan pemasaran melalui media digital, serta memperbaiki sistem pengelolaan keuangan agar perputaran modal menjadi lebih lancar.

Selain itu, penelitian ini juga memberikan implikasi bagi pemerintah dan pemangku kepentingan lainnya dalam merancang program pemberdayaan UMKM, khususnya dalam hal pelatihan keterampilan, akses permodalan, serta pengembangan pemasaran berbasis digital. Dengan demikian, hasil penelitian ini dapat berkontribusi dalam mendukung peningkatan daya saing UMKM berbasis pangan tradisional. Dalam perspektif ekonomi Islam, temuan penelitian ini juga menunjukkan bahwa praktik usaha yang dilakukan telah mengedepankan prinsip kejujuran dan saling ridha dalam transaksi, meskipun masih perlu ditingkatkan dalam aspek efisiensi dan keberlanjutan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa integrasi antara nilai-nilai syariah dan strategi bisnis modern menjadi penting dalam pengembangan usaha yang berkelanjutan.

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diakui sebagai bagian dari integritas ilmiah: 1) Penelitian ini hanya dilakukan pada satu objek usaha, yaitu Kerupuk Nasi Bunga Seroja, sehingga hasil penelitian tidak dapat digeneralisasikan secara luas untuk seluruh UMKM; 2) Jumlah informan dalam penelitian ini terbatas pada pemilik usaha, karyawan, dan beberapa konsumen, sehingga data yang diperoleh masih bersifat kontekstual dan bergantung pada perspektif informan yang terlibat; 3) Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, sehingga tidak mengukur secara kuantitatif pengaruh masing-masing faktor terhadap pengembangan usaha. Hal ini menyebabkan hasil penelitian lebih bersifat eksploratif dan deskriptif.; 4) Penelitian ini belum mengkaji secara mendalam faktor eksternal seperti peran pemerintah, akses teknologi, dan kondisi pasar yang lebih luas, yang juga dapat memengaruhi pengembangan usaha. Berdasarkan keterbatasan tersebut, penelitian selanjutnya disarankan untuk menggunakan pendekatan yang lebih komprehensif, seperti

metode campuran *(mixed methods)*, melibatkan lebih banyak objek penelitian, serta mengkaji faktor eksternal secara lebih mendalam agar diperoleh hasil yang lebih general dan komprehensif.

KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha Kerupuk Nasi Bunga Seroja masih berada pada tahap pengembangan yang bersifat konvensional dan belum terintegrasi secara optimal dalam mendukung pertumbuhan usaha. Berdasarkan hasil penelitian, aspek produksi masih dilakukan secara tradisional dengan ketergantungan pada kondisi cuaca, sehingga menyebabkan ketidakstabilan dalam proses produksi. Pada aspek pemasaran, jangkauan distribusi masih terbatas pada pasar lokal dengan metode konvensional, sehingga potensi perluasan pasar belum dimanfaatkan secara maksimal. Selain itu, pada aspek pengelolaan modal usaha, sistem pembayaran tempo yang diterapkan menyebabkan perputaran modal menjadi lambat, sehingga berdampak pada keterbatasan dalam meningkatkan kapasitas produksi. Pada aspek sumber daya manusia, penggunaan tenaga kerja lepas memberikan fleksibilitas, namun menyebabkan ketidakstabilan dalam produksi dan kualitas produk. Secara keseluruhan, temuan penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha yang diterapkan belum sepenuhnya mampu mengoptimalkan potensi usaha dalam menghadapi persaingan yang semakin meningkat.

Penelitian ini memberikan kontribusi penting dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang manajemen usaha dan pengembangan UMKM: 1) Secara teoritis, penelitian ini memperkuat konsep bahwa pengembangan usaha tidak hanya bergantung pada satu aspek, tetapi harus melibatkan integrasi antara aspek produksi, pemasaran, modal, dan sumber daya manusia secara simultan. Temuan ini juga memperkaya kajian mengenai strategi pengembangan usaha pada UMKM berbasis pangan tradisional yang masih menghadapi keterbatasan sumber daya; 2) Secara metodologis, penelitian ini menunjukkan bahwa pendekatan kualitatif deskriptif mampu memberikan gambaran yang mendalam mengenai kondisi riil usaha mikro, sehingga dapat digunakan sebagai dasar dalam merumuskan strategi pengembangan yang lebih kontekstual. Sementara itu, secara praktis, penelitian ini memberikan informasi empiris yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha dalam meningkatkan efektivitas strategi pengembangan usaha, serta menjadi referensi bagi pemerintah dan pemangku kepentingan dalam merancang program pemberdayaan UMKM yang lebih tepat sasaran.

Berdasarkan temuan dan keterbatasan penelitian, terdapat beberapa rekomendasi yang dapat dijadikan arah bagi penelitian selanjutnya: 1) Penelitian selanjutnya disarankan untuk menggunakan pendekatan yang lebih komprehensif, seperti metode campuran *(mixed methods)*, sehingga dapat mengkombinasikan analisis kualitatif dan kuantitatif untuk memperoleh hasil yang lebih mendalam dan terukur; 2) Penelitian selanjutnya perlu melibatkan lebih banyak objek penelitian dari berbagai jenis UMKM agar hasil yang diperoleh memiliki tingkat generalisasi yang lebih tinggi; 3) Penelitian berikutnya disarankan untuk mengkaji secara lebih mendalam faktor eksternal, seperti peran pemerintah, akses teknologi, serta dinamika pasar yang lebih luas dalam mempengaruhi pengembangan usaha; 4) Penelitian lanjutan juga dapat menguji efektivitas penerapan strategi tertentu, seperti digitalisasi pemasaran atau peningkatan kapasitas produksi melalui teknologi, guna mengetahui dampaknya secara langsung terhadap peningkatan kinerja usaha. Dengan demikian, penelitian selanjutnya diharapkan dapat memberikan kontribusi yang lebih luas dalam pengembangan UMKM yang berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Anastasia, M., & Oktafia, R. (2021). Strategi Pemasaran Syariah dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM Kerupuk Desa Tlasih Tulangan Sidoarjo. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance, 4*(2), 431–444. https://doi.org/10.25299/jtb.2021.vol4(2).7773

Ayyagari, M., Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2003). *Small and medium enterprises across the globe: A new database* (Policy Research Working Paper No. 3127). World Bank. https://doi.org/10.1596/1813-9450-3127

Badan Pusat Statistik. (2023). *Statistik Indonesia 2023*. https://www.bps.go.id/id/publication/2023/02/28/18018f9896f09f03580a614b/statistik-indonesia-2023.html

Chapra, M. U. (2016). *The future of economics: An Islamic perspective*. Kube Publishing Ltd.

Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2018). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (5th ed.). SAGE Publications.

Creswell, J. W., & Poth, C. N. (2018). *Qualitative inquiry and research design: Choosing among five approaches* (4th ed.). SAGE Publications.

David, F. R., & David, F. R. (2017). *Strategic management: A competitive advantage approach, concepts and cases* (16th ed.). Pearson.

Denzin, N. K., & Lincoln, Y. S. (Eds.). (2018). *The SAGE handbook of qualitative research* (5th ed.). SAGE Publications.

Dusuki, A. W. (Ed.). (2020). *Islamic financial system: Principles & operations*. International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance.

Etikan, I., Musa, S. A., & Alkassim, R. S. (2016). Comparison of convenience sampling and purposive sampling. *American Journal of Theoretical and Applied Statistics, 5*(1), 1–4. https://doi.org/10.11648/j.ajtas.20160501.11

Flick, U. (2018). *An introduction to qualitative research* (6th ed.). SAGE Publications.

Ginting, R., et al. (2021). Strategi Pengembangan UMKM melalui Inovasi Produk dan Pemasaran Digital.

Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2020). *Entrepreneurship* (11th ed.). McGraw-Hill Education.

Kotler, P., Keller, K. L., & Chernev, A. (2022). *Marketing management* (16th ed.). Pearson.

Marnida, M., Suwarto, S., & Astaginy, N. (2023). Analisis Strategi Pengembangan UMKM untuk Meningkatkan Daya Saing Industri Rumah Tangga Dempo Pisang Kecamatan Poleang Timur Kabupaten Bombana. *Manajemen Kreatif Jurnal, 1*(4), 158–175. https://doi.org/10.55606/makreju.v1i4.2166

Maxwell, J. A. (2013). *Qualitative research design: An interactive approach* (3rd ed.). SAGE Publications.

Merriam, S. B., & Tisdell, E. J. (2016). *Qualitative research: A guide to design and implementation* (4th ed.). Jossey-Bass.

Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2019). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook* (4th ed.). SAGE Publications.

OECD. (2021). *OECD SME and entrepreneurship outlook 2021*. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/97a5bbfe-en

Palinkas, L. A., Horwitz, S. M., Green, C. A., Wisdom, J. P., Duan, N., & Hoagwood, K. (2015). Purposeful sampling for qualitative data collection and analysis in mixed method implementation research. *Administration and Policy in Mental Health and Mental Health Services Research, 42*(5), 533–544. https://doi.org/10.1007/s10488-013-0528-y

Patton, M. Q. (2015). *Qualitative research & evaluation methods: Integrating theory and practice* (4th ed.). SAGE Publications.

Porter, M. E. (1980). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. Free Press.

Saldaña, J. (2021). *The coding manual for qualitative researchers* (4th ed.). SAGE Publications.

Silverman, D. (Ed.). (2020). *Qualitative research* (5th ed.). SAGE Publications.

Tambunan, T. (2019). Recent evidence of the development of micro, small and medium enterprises in Indonesia. *Journal of Global Entrepreneurship Research, 9*, Article 18. https://doi.org/10.1186/s40497-018-0140-4

World Bank. (2022). *World development report 2022: Finance for an equitable recovery*. https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1730-4

Yin, R. K. (2018). *Case study research and applications: Design and methods* (6th ed.). SAGE Publications.