

Analisis Kelayakan Bisnis Berkelanjutan pada UMKM Kripik Tonjong (KRIPTO) Tinjauan Komprehensif Aspek Pasar, Aspek Lingkungan dan Aspek SDM

Muhammad Helmi Alfarizi¹, Selfi Nur Febriani², Rana Qotrunnada Subkhiyah³,
Muhammad Ulil Abshor⁴, Siti Badiatul Umroh⁵

¹²³⁴⁵ Manajemen, Ekonomika dan Bisnis, Universitas Peradaban, Jalan Raya Pagojengan
KM.3 Paguyangan, Brebes, Jawa Tengah, Indonesia, 52276

Penulis Korespondensi: alfahelmi08@gmail.com

Abstract. *Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a strategic role in driving economic growth and improving community welfare; therefore, a study on business viability is needed that is not only focused on economic profits but also considers sustainability aspects. This study aims to analyze the feasibility of sustainable business practices at the Kripik Tonjong (KRIPTO) MSME in Barupring Village, Tonjong Subdistrict, Brebes Regency, by examining market aspects, environmental aspects, and human resource aspects. The study employs a qualitative descriptive method, utilizing data collection techniques such as direct observation and interviews with business owners using a pre-designed interview guide. Data analysis was conducted through the stages of data reduction, data presentation, and drawing conclusions in an interactive manner. The results of the study indicate that the market aspect holds promising prospects, characterized by clear consumer segmentation, effective digital marketing strategies, and stable sales volume. Regarding the environmental aspect, production activities have implemented the management of organic waste into fertilizer, thereby reducing environmental impact while providing benefits to the surrounding community. Meanwhile, the human resources aspect demonstrates adequate conditions through the utilization of local labor, which contributes to increased community income and the sustainability of business operations. Nevertheless, the drying process's dependence on weather conditions remains a challenge that must be addressed through innovations in production technology. Overall, the KRIPTO SME is considered viable for development as a sustainable business because it is able to integrate economic, social, and environmental aspects in a balanced manner and has significant potential to enhance its competitiveness through product innovation and the expansion of digital marketing.*

Keywords: *environmental aspects; market aspects; sustainable business; human resources; Tonjong Chip SMEs.*

Abstrak. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan peningkatan kesejahteraan masyarakat, sehingga diperlukan kajian mengenai kelayakan bisnis yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan ekonomi, tetapi juga memperhatikan aspek keberlanjutan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis berkelanjutan pada UMKM Kripik Tonjong (KRIPTO) di Desa Barupring, Kecamatan Tonjong, Kabupaten Brebes melalui tinjauan aspek pasar, aspek lingkungan, dan aspek sumber daya manusia. Penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi langsung dan wawancara kepada pemilik usaha menggunakan pedoman wawancara yang telah disusun. Analisis data dilakukan melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan secara interaktif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aspek pasar memiliki prospek yang baik dengan segmentasi konsumen yang jelas, strategi pemasaran digital yang efektif, serta volume penjualan yang stabil. Dari aspek lingkungan, kegiatan produksi telah menerapkan pengelolaan limbah organik menjadi pupuk sehingga mampu mengurangi dampak lingkungan sekaligus memberikan manfaat bagi masyarakat sekitar. Sementara itu, aspek sumber daya manusia menunjukkan kondisi yang layak melalui pemanfaatan tenaga kerja lokal yang berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan masyarakat dan keberlangsungan operasional usaha. Meskipun demikian, ketergantungan proses pengeringan terhadap kondisi cuaca masih menjadi tantangan yang perlu diatasi melalui inovasi teknologi produksi. Secara keseluruhan, UMKM KRIPTO dinilai layak untuk dikembangkan sebagai bisnis berkelanjutan karena mampu mengintegrasikan aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan secara seimbang serta memiliki peluang yang besar untuk meningkatkan daya saing melalui inovasi produk dan perluasan pemasaran digital.

Kata kunci: aspek lingkungan; aspek pasar; bisnis berkelanjutan; sumber daya manusia; UMKM Kripik Tonjong.

1. LATAR BELAKANG

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia. UMKM tidak hanya berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi nasional, tetapi juga menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan kesejahteraan umum. Sarfiah, Atmaja, dan Verawat (2021) mencatat bahwa UMKM dapat memperkuat struktur ekonomi karena kemampuan adaptasinya yang tinggi terhadap perubahan kondisi ekonomi. Peran ini tercermin dalam data Kementerian Koperasi dan UKM (2023), yang menunjukkan bahwa UMKM berkontribusi lebih dari 60% terhadap produk domestik bruto (PDB) Indonesia dan mempekerjakan sekitar 97% tenaga kerja nasional. Hal ini menggarisbawahi bahwa UMKM merupakan penggerak utama pembangunan ekonomi berkelanjutan. Lingkungan bisnis yang semakin dinamis menuntut perusahaan untuk fokus tidak hanya pada maksimalisasi keuntungan tetapi juga pada keberlanjutan jangka panjang. Bocken dan Short (2022) menjelaskan bahwa praktik bisnis berkelanjutan adalah pendekatan yang berupaya mencapai keseimbangan antara keberhasilan ekonomi, tanggung jawab sosial, dan perlindungan lingkungan. Oleh karena itu, keberhasilan suatu perusahaan tidak hanya bergantung pada kemampuannya menghasilkan keuntungan, tetapi juga pada kemampuannya memenuhi kebutuhan pasar, meminimalkan dampak lingkungan, dan mengoptimalkan kualitas tenaga kerjanya.

Salah satu sektor dengan potensi signifikan untuk menerapkan model bisnis berkelanjutan adalah industri pertanian. Indonesia, sebagai negara dengan sumber daya pertanian yang melimpah, memiliki peluang besar untuk mengembangkan perusahaan pengolahan pertanian. Namun, petani sering menghadapi berbagai tantangan, termasuk kelebihan produksi pada saat panen. Hal ini sering menyebabkan penurunan harga komoditas, karena pasokan melebihi permintaan pasar. Salah satu contohnya adalah pisang yang sangat rentan terhadap masalah ini karena masa simpannya yang relatif pendek dan mudah rusak. Oleh karena itu, inovasi dalam pengolahan diperlukan untuk meningkatkan nilai tambah produk sekaligus mengurangi kerugian akibat penurunan kualitas panen.

Di tingkat regional, Provinsi Jawa Tengah dianggap sebagai salah satu daerah dengan potensi signifikan di sektor pertanian dan pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Ketersediaan bahan baku pertanian yang melimpah mendorong pertumbuhan berbagai pabrik pengolahan makanan yang menggunakan produk lokal sebagai sumber utama produksinya. Selain meningkatkan nilai ekonomi produk pertanian, pabrik pengolahan ini juga menciptakan lebih banyak lapangan kerja dan berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan daerah.

Kabupaten Brebes adalah salah satu daerah di Jawa Tengah dengan potensi pertanian yang signifikan. Selain bawang merah, daerah ini juga menghasilkan berbagai produk lain seperti pisang dan singkong. Kelimpahan hasil pertanian ini menawarkan peluang bagi penduduk untuk mengembangkan pabrik pengolahan yang dapat meningkatkan nilai pasar produk mereka. Pengolahan produk pertanian menjadi makanan siap saji merupakan cara alternatif untuk meningkatkan pendapatan penduduk dan memperkuat ekonomi lokal.

Potensi ini juga ditemukan di Kabupaten Tonjong, di mana pertanian memainkan peran dominan. Situasi ini memastikan bahwa bahan baku yang cukup tersedia di Kabupaten Tonjong untuk pengembangan pabrik pengolahan makanan. Salah satu desa dengan potensi ini adalah Barupring. Daerah ini memiliki sumber daya pertanian yang melimpah berupa pisang dan singkong, memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk mengembangkan bisnis yang berbasis pada penggunaan produk lokal.

Salah satu UMKM yang memanfaatkan potensi ini adalah UMKM Tonjong Chips (KRIPTO) di Desa Barupring, Distrik Tonjong, Kabupaten Brebes. Didirikan pada tahun 2021 oleh Bapak Supriyanto, perusahaan ini mengolah pisang dan singkong menjadi berbagai jenis keripik dengan nilai ekonomi yang lebih tinggi daripada produk mentahnya. KRIPTO tidak hanya berkontribusi pada peningkatan nilai produk pertanian lokal tetapi juga menciptakan lapangan kerja dan mendukung perekonomian masyarakat sekitar.

Meskipun prospeknya menjanjikan, KRIPTO menghadapi tantangan dalam hal keberlanjutan. Dari perspektif pasar, perusahaan harus memastikan kualitas produk dan memperluas pangsa pasarnya untuk bersaing dengan produk serupa. Dari perspektif lingkungan, proses produksi harus mencakup pengelolaan limbah dan pemanfaatan sumber daya yang efisien untuk menghindari dampak negatif terhadap lingkungan. Lebih lanjut, sumber daya manusia sangat penting, karena kualifikasi tenaga kerja dan sistem manajemen personalia memengaruhi produktivitas dan pengembangan perusahaan. Ketiga aspek ini saling terkait erat dan menentukan keberlanjutan perusahaan.

Persaingan di antara UKM keripik di Kabupaten Brebes semakin ketat karena permintaan akan camilan yang terbuat dari bahan baku lokal semakin meningkat. Toko oleh-oleh dan pasar menjual barang serupa. Dalam situasi ini, UKM seperti KRIPTO harus menggunakan strategi pasar yang lebih terfokus yang tidak hanya bergantung pada penjualan media sosial tetapi juga melihat potensi pasar, memperkirakan permintaan, dan memperluas saluran distribusi untuk tetap kompetitif.

Dalam rangka memperkuat daya saing dan keberlanjutan usaha, UMKM KRIPTO telah merumuskan rencana pengembangan ke depan yang mencakup dua aspek utama. Dari sisi pemasaran, KRIPTO berencana memperluas jangkauan pasar melalui platform e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, dan marketplace digital lainnya. Langkah ini merupakan kelanjutan dari strategi pemasaran digital yang selama ini telah berjalan melalui Instagram, TikTok, dan WhatsApp. Perluasan ke marketplace diharapkan mampu menjangkau konsumen di luar wilayah Kabupaten Brebes secara lebih masif, meningkatkan volume penjualan, serta memperkuat citra merek KRIPTO sebagai produk oleh-oleh khas Tonjong yang berdaya saing nasional (Dewi & Santoso, 2024).

Dari sisi operasional, KRIPTO juga merencanakan penguatan kapasitas produksi melalui penambahan peralatan, terutama alat pengering mekanis (food dehydrator) untuk mengatasi ketergantungan proses pengeringan terhadap cuaca. Selain itu, rencana penambahan mesin pengirisan dan peralatan pengemasan yang lebih modern diharapkan dapat meningkatkan efisiensi produksi dan konsistensi kualitas produk. Peningkatan kapasitas operasional ini sejalan dengan target perluasan pasar digital yang membutuhkan ketersediaan stok produk yang lebih stabil dan kontinyu. Dengan kombinasi pengembangan pemasaran online dan penguatan operasional, KRIPTO memiliki fondasi yang kuat untuk bertumbuh sebagai bisnis berkelanjutan yang mampu bersaing di pasar yang lebih luas (Zulfikar & Sari, 2024).

Beberapa studi sebelumnya telah meneliti kelayakan ekonomi UMKM pengolahan makanan. Namun, sebagian besar penelitian masih berfokus pada aspek keuangan dan pemasaran. Studi yang secara komprehensif menyelidiki kelayakan ekonomi bisnis berkelanjutan, dengan mempertimbangkan faktor pasar, lingkungan, dan manusia, dalam UMKM pengolahan makanan di Desa Barupring, Distrik Tonjong, Kabupaten Brebes, masih langka. Situasi ini menyoroti kesenjangan penelitian yang membutuhkan investigasi lebih lanjut untuk mengembangkan gambaran yang lebih komprehensif

tentang keberlanjutan bisnis. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menguji kelayakan ekonomi bisnis berkelanjutan dalam UMKM Kripik Tonjong (KRIPTO) dengan menganalisis faktor pasar, lingkungan, dan manusia, sehingga memberikan landasan untuk pengembangan bisnis di masa mendatang.

2. KAJIAN TEORITIS

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), UMKM adalah kegiatan ekonomi produktif yang dilakukan secara mandiri oleh individu atau perusahaan yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari perusahaan yang dimiliki atau dikendalikan oleh perusahaan menengah atau besar. UMKM diklasifikasikan berdasarkan kriteria aset dan omset tahunan: usaha mikro memiliki aset maksimal Rp 50 juta dan omset maksimal Rp 300 juta; usaha kecil memiliki aset Rp 50 juta hingga Rp 500 juta dan omset Rp 300 juta hingga Rp 2,5 miliar; dan usaha menengah memiliki aset Rp 500 juta hingga Rp 10 miliar dan omset Rp 2,5 miliar hingga Rp 50 miliar.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran multifaset dalam perekonomian nasional: mereka menciptakan lapangan kerja, berkontribusi pada perolehan devisa melalui ekspor produk lokal, dan mendorong pertumbuhan ekonomi inklusif di daerah. Namun, UMKM juga menghadapi berbagai tantangan struktural seperti keterbatasan modal, rendahnya adopsi teknologi, dan terbatasnya akses ke pasar yang lebih luas (Bank Indonesia, 2022).

Studi kelayakan adalah investigasi mendetail terhadap proyek atau bisnis yang direncanakan untuk menentukan kelayakannya (Kasmir & Jakfar, 2022). Analisis kelayakan mencakup beberapa aspek kunci:

Aspek Pasar dan Pemasaran

memeriksa potensi permintaan, segmentasi pasar, strategi bauran pemasaran (produk, harga, distribusi, periklanan), dan persaingan. Aspek ini berfungsi untuk menentukan apakah produk yang ditawarkan memiliki pasar yang cukup untuk memastikan keberlanjutan bisnis (Rangkuti, 2021).

Aspek Lingkungan

Faktor eksternal yang mempengaruhi keberlangsungan dan pertumbuhan sebuah perusahaan disebut aspek lingkungan. Tujuan analisis aspek lingkungan adalah untuk menemukan peluang dan ancaman yang dapat mempengaruhi keberhasilan bisnis. Menurut Kasmir dan Jakfar (2022), elemen lingkungan terdiri dari lingkungan operasional, lingkungan dekat, dan lingkungan jauh.

1. Lingkungan dekat adalah lingkungan yang secara langsung terhubung dengan aktivitas bisnis, termasuk pemasok, pelanggan, pesaing, dan saluran distribusi. Analisis lingkungan langsung diperlukan untuk memahami kondisi persaingan dan peluang pengembangan perusahaan.

2. Lingkungan Jauh

Faktor yang di luar kendali perusahaan disebut lingkungan jauh. Ini termasuk kondisi alam, kebijakan pemerintah, faktor sosiokultural, ekonomi, dan kemajuan teknologi. Faktor-faktor ini dapat mempengaruhi daya beli masyarakat, ketersediaan bahan baku, dan keberlanjutan bisnis (Kasmir & Jakfar, 2022).

3. Lingkungan Teknis dan Operasional

Mengevaluasi lokasi, kapasitas produksi, proses produksi, ketersediaan bahan baku, dan peralatan yang digunakan. Aspek ini memastikan bahwa perusahaan dapat

berproduksi secara efisien dan memenuhi standar kualitas yang ditetapkan (Husnan & Suwarsono, 2020).

Aspek Sumber Daya Manusia

menilai ketersediaan tenaga kerja, keterampilan, sistem perekrutan, dan manajemen sumber daya manusia. Kualitas sumber daya manusia merupakan faktor penting bagi produktivitas dan keberlanjutan operasional UKM (Mangkunegara, 2022).

METODE PENELITIAN

Studi ini menggunakan metode kualitatif deskriptif untuk memahami dan menafsirkan fenomena yang sedang diselidiki berdasarkan data primer yang dikumpulkan langsung dari peserta studi (Sugiyono, 2022). Pendekatan ini dipilih karena, dengan memeriksa berbagai aspek yang relevan secara detail, memungkinkan pemahaman yang lebih komprehensif tentang kelayakan UKM kripto.

Populasi penelitian adalah seluruh pihak yang terkait dengan kegiatan usaha KRIPTO. Menurut Arikunto (2019), populasi mencakup semua pihak atau objek yang menjadi fokus penelitian dan dapat memberikan data sesuai dengan kebutuhan penelitian. Oleh karena itu, populasi mencakup semua elemen yang berkaitan dengan topik atau masalah yang sedang diamati. Studi ini dilakukan di Kripto (Kripik Tonjong), sebuah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang berlokasi di Desa Barupring, Kecamatan Tonjong, Kabupaten Brebes, Provinsi Jawa Tengah. Studi ini dilaksanakan pada tanggal 1 Juni 2026 oleh Kelompok 4 sebagai bagian dari mata kuliah Studi Kelayakan Bisnis.

Semua data yang dikumpulkan kemudian diolah menggunakan pendekatan analisis deskriptif-kualitatif. Proses analisis mencakup beberapa langkah: penyortiran dan penyederhanaan data yang relevan, penyajian data secara sistematis, dan interpretasi hasil untuk mendapatkan kesimpulan penelitian (Miles, Huberman & Saldaña, 2019). Data untuk penelitian ini dikumpulkan menggunakan dua metode. Metode pertama melibatkan wawancara dengan pemilik usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), Bapak Supriyanto, menggunakan kuesioner untuk mengumpulkan data tentang aspek lingkungan dan personalia (SDM). Metode kedua melibatkan observasi langsung di lokasi perusahaan untuk mendapatkan gambaran umum tentang lingkungan kerja, pembuangan limbah, kebersihan tempat, dan situasi karyawan yang bekerja dalam operasional sehari-hari.

Analisis data dilakukan dengan model analisis interaktif Miles dan Huberman yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Model penelitian menempatkan aspek lingkungan, dan aspek SDM sebagai variabel utama yang dianalisis untuk menentukan kelayakan bisnis berkelanjutan pada UMKM Kripik Tonjong (KRIPTO).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil UMKM Kripto (Kripik Tonjong)

UMKM Kripto (Kripik Tonjong) adalah usaha mikro yang memproduksi makanan ringan dari pisang dan singkong. Didirikan pada tahun 2021 oleh Bapak Supriyanto, perusahaan ini berlokasi di Desa Barupring, Kecamatan Tonjong, Kabupaten Brebes. Pendirian perusahaan ini didorong tidak hanya oleh keuntungan ekonomi tetapi juga oleh penguatan masyarakat setempat. Usaha mikro ini bertujuan untuk memberikan peluang pendapatan baru bagi penduduk dan petani setempat. Selain itu, usaha ini menawarkan solusi untuk mengolah hasil panen pisang yang melimpah, sehingga

mengurangi risiko kerugian akibat pembusukan yang cepat. Pendirian Kripto juga bertujuan untuk menunjukkan potensi signifikan wilayah Tonjong untuk pengembangan produk pertanian olahan yang bernilai ekonomis.

Sejak didirikan, UMKM Kripto telah berkembang pesat dan menjadi produsen makanan ringan lokal yang terkenal di Brebes dan sekitarnya. Produksi berlangsung di lokasi perusahaan sendiri, setiap hari dari pukul 7:30 pagi hingga 4:30 sore. Saat ini perusahaan mempekerjakan tujuh orang, sebagian besar berasal dari wilayah tersebut, yang berarti usaha mikro, kecil, dan menengah ini juga berkontribusi pada lapangan kerja lokal.

Produk dan Layanan

UMKM Kripto menawarkan beragam produk makanan ringan, yang dapat dibagi menjadi dua kategori utama: produk berbahan dasar pisang dan produk berbahan dasar singkong. Keragaman produk ini mencerminkan komitmen perusahaan untuk memanfaatkan bahan baku lokal secara optimal sekaligus memenuhi selera pasar yang beragam. Tabel 1 menyajikan gambaran umum mengenai produk-produk tersebut beserta harganya.

Tabel 1. Daftar Produk UMKM Kripto (Kripik Tonjong)

No.	Nama Produk	Kategori	Harga (per kemasan)
1	Dried Banana Fritters (Fingers)	Olahan Pisang	Rp 10.000 / kemasan kecil; Rp 40.000 / kg
2	Dried Banana Strips (Roll)	Olahan Pisang	Rp 10.000 / kemasan kecil; Rp 40.000 / kg
3	Dried Banana Strips (Strips)	Olahan Pisang	Rp 10.000 / kemasan kecil; Rp 40.000 / kg
4	Dried Banana Chips	Olahan Pisang	Rp 10.000 / kemasan kecil; Rp 40.000 / kg
5	Banana Chips	Olahan Pisang	Rp 10.000 / kemasan kecil; Rp 40.000 / kg
6	Tela Bae	Olahan Pisang	Rp 10.000 / kemasan kecil; Rp 40.000 / kg
7	Srundeng Cassava Crackers (Sweet Corn)	Olahan Singkong	Rp 10.000 / kemasan kecil; Rp 40.000 / kg
8	Srundeng Cassava Crackers (Balado)	Olahan Singkong	Rp 10.000 / kemasan kecil; Rp 40.000 / kg

9	Cassava Strips Crackers	Olahan Singkong	Rp 10.000 / kemasan kecil; Rp 40.000 / kg
10	Mol Ring (Spicy)	Olahan Singkong	Rp 10.000 / kemasan kecil; Rp 40.000 / kg
11	Taro Chips	Olahan Umbi	Rp 10.000 / kemasan kecil; Rp 40.000 / kg

Sumber: Hasil Wawancara dan Observasi (2026)

Produk andalan UMKM Kripto adalah Dried Banana Fritters (Fingers), yang terbukti menjadi produk terlaris berkat tekstur renyahnya yang khas—hasil dari proses pengeringan yang optimal—serta rasanya yang sangat disukai konsumen. Strategi penetapan harga yang diterapkan cukup kompetitif: Ada harga standar sebesar 40.000 rupee per kilogram untuk semua produk, serta kemasan kecil yang terjangkau seharga 10.000 rupee, yang dirancang khusus sebagai hadiah. Standarisasi harga ini memudahkan konsumen untuk memutuskan apa yang akan dibeli dan, pada saat yang sama, mencerminkan pendekatan pemasaran yang inklusif.

Proses produksi UMKM Kripto mengikuti langkah-langkah standar:

1. pemilihan bahan baku, yaitu pemilihan pisang matang tanpa biji yang tidak terlalu muda maupun terlalu matang untuk memastikan tekstur optimal;
2. pengupasan bahan baku
3. pemotongan tipis dan penambahan bumbu sesuai varian produk;
4. proses pengeringan (penghilangan bumbu berlebih)
5. pengeringan di area penyimpanan untuk mengurangi kadar air secara merata; dan
6. pengemasan dalam kemasan yang higienis dan menarik. Limbah produksi berupa kulit pisang dan minyak goreng bekas diolah menjadi kompos organik secara ramah lingkungan, yang menegaskan komitmen perusahaan terhadap keberlanjutan lingkungan.

Perusahaan juga menunjukkan komitmennya terhadap inovasi dengan berencana untuk terus memperkenalkan produk baru.

Aspek Pasar

Analisis terhadap aspek pasar UMKM kripto menunjukkan potensi yang menjanjikan. Kelompok sasaran utamanya adalah ibu rumah tangga, pelajar, dan pengecer. segmen dengan daya beli yang stabil dan frekuensi pembelian yang tinggi untuk produk camilan sehari-hari. Kehadiran pengecer dalam ekosistem pemasaran merupakan keunggulan tersendiri, karena mereka berperan sebagai mitra distribusi yang memperluas jangkauan produk tanpa menambah biaya distribusi langsung produsen.

Strategi periklanan yang diterapkan menggabungkan pendekatan digital dan tradisional. Pemasaran digital dilakukan melalui tiga platform utama: Instagram untuk konten visual produk, TikTok untuk konten video yang menarik bagi konsumen muda, dan WhatsApp untuk komunikasi langsung dengan pelanggan tetap dan pemesanan. Pada saat yang sama, promosi dari mulut ke mulut tetap menjadi saluran periklanan yang efektif, karena kepercayaan konsumen terhadap rekomendasi dari orang-orang di lingkaran terdekat mereka dalam komunitas lokal tetap sangat tinggi.

Volume penjualan rata-rata adalah 30 kilogram per hari, dengan sebagian besar berasal dari pesanan yang dilakukan melalui media sosial. Hal ini menunjukkan bahwa penggunaan platform digital memiliki dampak positif yang signifikan terhadap volume penjualan UMKM Kripto. Meskipun ada pesaing serupa di sekitar lokasi perusahaan, UMKM Kripto memiliki keunggulan kompetitif yang jelas: harga terjangkau, kemasan menarik.

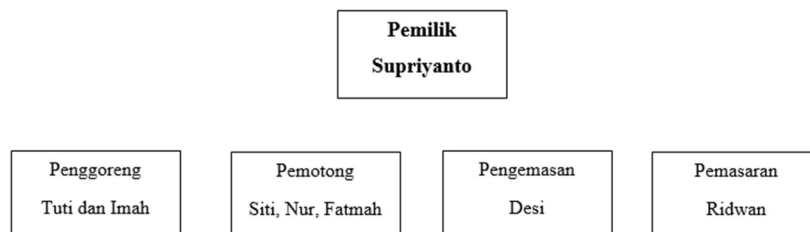
Berdasarkan hasil analisis aspek pemasaran, UMKM Kripto menunjukkan potensi pasar yang cukup menjanjikan untuk dikembangkan. Target pasar yang meliputi ibu rumah tangga, pelajar, dan pengecer merupakan segmen konsumen dengan tingkat konsumsi camilan yang relatif stabil. Selain itu, keberadaan pengecer sebagai mitra distribusi membantu memperluas jangkauan pemasaran produk sehingga produk lebih mudah dikenal oleh masyarakat.

Strategi pemasaran yang diterapkan dilakukan melalui kombinasi pemasaran digital dan promosi secara langsung. Pemanfaatan media sosial seperti Instagram, TikTok, dan WhatsApp dinilai efektif dalam memperkenalkan produk serta mempermudah komunikasi dengan konsumen. Di sisi lain, promosi dari mulut ke mulut juga masih memberikan pengaruh yang cukup besar terhadap keputusan pembelian konsumen karena tingkat kepercayaan masyarakat terhadap rekomendasi lingkungan sekitar masih tinggi.

Volume penjualan yang mencapai rata-rata 30 kilogram per hari menunjukkan bahwa permintaan pasar terhadap produk UMKM Kripto cukup baik. Sebagian besar penjualan berasal dari media sosial, sehingga dapat disimpulkan bahwa penggunaan platform digital memberikan dampak positif terhadap peningkatan penjualan. Meskipun terdapat beberapa pesaing usaha sejenis di sekitar lokasi usaha, UMKM Kripto tetap memiliki keunggulan kompetitif melalui harga produk yang terjangkau dan kemasan yang menarik. Dengan demikian, berdasarkan analisis aspek pemasaran, UMKM Kripto dapat dinyatakan layak untuk dijalankan dan dikembangkan karena memiliki target pasar yang jelas, strategi pemasaran yang efektif, serta kemampuan untuk bersaing di pasar.

Sumber Daya Manusia

UMKM 'Kripto' mempekerjakan tujuh orang karyawan yang menangani seluruh proses produksi, mulai dari pengolahan bahan baku hingga pengemasan produk jadi. Perekrutan tenaga kerja lokal memberikan dampak positif dalam mengurangi angka pengangguran di Desa Barupring serta meningkatkan pendapatan masyarakat sekitar. Sumber daya manusia merupakan pilar utama keberlanjutan operasional UMKM ini, karena proses produksi skala kecil untuk camilan tersebut masih sangat bergantung pada keterampilan dan ketelitian tenaga kerja, terutama dalam hal pemotongan, pembumbuan, dan pengemasan.



gambar 1. struktur organisasi

Manajemen sumber daya manusia yang baik dalam konteks UMKM tidak hanya mencakup ketersediaan tenaga kerja, tetapi juga peningkatan kapasitas dan keterampilan melalui pelatihan produksi, manajemen keuangan dasar, dan penggunaan teknologi digital untuk pemasaran. Di masa depan, peningkatan keterampilan tenaga kerja akan menjadi kunci untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat di pasar.

Berdasarkan aspek sumber daya manusia, UMKM KRIPTO memiliki tenaga kerja yang mendukung kelancaran proses produksi serta memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar melalui penyerapan tenaga kerja lokal. Selain itu, pengembangan keterampilan karyawan melalui pelatihan dan pemanfaatan teknologi digital menjadi faktor penting dalam meningkatkan kualitas usaha dan daya saing UMKM di masa mendatang.

Berdasarkan hasil analisis, aspek sumber daya manusia pada UMKM KRIPTO dapat dinyatakan layak untuk mendukung keberlangsungan usaha. Penilaian tersebut didasarkan pada tersedianya tenaga kerja yang mampu menjalankan proses produksi secara efektif, sekaligus memberikan manfaat sosial melalui pemberdayaan masyarakat dan penyerapan tenaga kerja lokal. Di samping itu, peningkatan kompetensi karyawan melalui pelatihan serta pemanfaatan teknologi digital menjadi langkah strategis yang berpotensi meningkatkan kualitas operasional, produktivitas, dan daya saing UMKM pada masa yang akan datang.

Aspek Lingkungan

A. Lingkungan jauh

1. Ekonomi

Daya beli masyarakat terhadap produk makanan ringan masih cukup baik sehingga permintaan keripik tetap stabil. Namun, kenaikan harga minyak goreng dan bahan pendukung produksi dapat meningkatkan biaya operasional sehingga perlu dilakukan pengendalian biaya produksi.

2. Sosial

Masyarakat memiliki kebiasaan mengonsumsi makanan ringan sebagai camilan sehari-hari. Selain itu, meningkatnya minat terhadap produk lokal menjadi peluang bagi UMKM KRIPTO untuk memperluas pasar.

3. Teknologi

Perkembangan teknologi digital membuka peluang bagi UMKM KRIPTO untuk memperluas jangkauan pemasaran melalui media sosial dan marketplace. Namun, pemanfaatan marketplace masih perlu ditingkatkan agar penjualan tidak hanya bergantung pada pelanggan lokal.

4. pemerintah

Dukungan pemerintah melalui program pembinaan UMKM, kemudahan perizinan, serta pelatihan kewirausahaan menjadi peluang bagi KRIPTO untuk meningkatkan kualitas produk dan daya saing usaha.

5. Alam

Ketersediaan pisang dan singkong di Kecamatan Tonjong relatif melimpah karena wilayah tersebut merupakan daerah pertanian. Namun, kondisi cuaca terutama pada musim hujan dapat menghambat proses pengeringan keripik sehingga memengaruhi kapasitas produksi.

B. Lingkungan Dekat

1. Pesaing

Persaingan usaha keripik di Kabupaten Brebes semakin meningkat seiring dengan tingginya permintaan masyarakat terhadap produk camilan berbahan baku lokal.

Produk sejenis tidak hanya berasal dari pelaku usaha di wilayah Brebes, tetapi juga dari daerah sekitar seperti Cilacap dan Tegal yang turut memasarkan produk keripik di toko oleh-oleh maupun pasar tradisional. Kondisi tersebut menyebabkan tingkat persaingan pasar menjadi semakin kompetitif, baik dari segi harga, kualitas produk, maupun inovasi kemasan.

Dalam situasi persaingan tersebut, UMKM KRIPTO perlu menerapkan strategi pemasaran yang lebih terarah dan berkelanjutan. Strategi yang dilakukan tidak hanya berfokus pada penjualan melalui media sosial, tetapi juga perlu mempertimbangkan analisis potensi pasar, perkiraan permintaan konsumen, serta perluasan saluran distribusi agar produk dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Dengan penerapan strategi pemasaran yang tepat, UMKM KRIPTO diharapkan mampu mempertahankan daya saing dan meningkatkan peluang pengembangan usaha di tengah persaingan dengan produk serupa dari Brebes, Cilacap, maupun Tegal.

2. Daya tawar pemasok

Daya tawar pemasok pada UMKM KRIPTO tergolong relatif rendah karena bahan baku utama, seperti pisang dan singkong, tersedia dalam jumlah yang cukup melimpah di wilayah sekitar Tonjong. Pemasok bahan baku berasal dari kelompok tani setempat yang secara aktif menyediakan hasil panen kepada pelaku usaha. Kondisi tersebut memberikan keuntungan bagi UMKM KRIPTO karena tidak bergantung pada satu pemasok saja, sehingga perusahaan memiliki beberapa alternatif sumber bahan baku.

Ketersediaan bahan baku dari kelompok tani lokal juga membantu menjaga stabilitas harga serta menjamin kelancaran proses produksi. Selain itu, kerja sama dengan petani setempat memberikan dampak positif terhadap perekonomian masyarakat sekitar karena hasil panen dapat terserap secara optimal oleh pelaku usaha. Dengan demikian, kondisi daya tawar pemasok yang relatif rendah menjadi salah satu faktor pendukung keberlangsungan operasional UMKM KRIPTO.

3. Daya tawar pembeli

Kekuatan tawar-menawar pembeli di UMKM KRIPTO relatif tinggi karena konsumen memiliki banyak produk keripik alternatif dari berbagai produsen. Ini membuat konsumen lebih selektif dalam membuat pilihan berdasarkan kualitas, harga, rasa, dan kemasan. Oleh karena itu, KRIPTO perlu menjaga konsistensi kualitas produk dan terus berinovasi untuk mempertahankan daya saing dan loyalitas konsumen.

C. Lingkungan Operasional

Berdasarkan pengamatan dan wawancara, kegiatan produksi UMKM “Kripik Tonjong” (KRIPTO), yang mengolah pisang dan singkong menjadi keripik, tidak menimbulkan dampak negatif yang signifikan terhadap lingkungan. Bahan baku yang digunakan bersumber dari daerah setempat, sehingga dapat menekan biaya transportasi sekaligus mendorong pemanfaatan hasil pertanian lokal.

Dari sisi persaingan, UMKM KRIPTO menghadapi kompetitor yang bergerak pada produk makanan ringan sejenis, seperti isnaeni snack, Go-Dhin keripik dan singkong serta opak srundeng dari pagojengan, serta berbagai UMKM lokal di Kabupaten Brebes yang memproduksi keripik pisang dan singkong. Persaingan terutama terjadi pada aspek harga, kualitas produk, variasi rasa, kemasan, dan strategi pemasaran, khususnya melalui media sosial dan marketplace. Meskipun demikian, KRIPTO

memiliki keunggulan melalui pemanfaatan limbah produksi menjadi pupuk dan penggunaan bahan baku lokal yang mendukung konsep bisnis berkelanjutan. Proses produksi menghasilkan limbah organik berupa kulit pisang, kulit singkong, dan sisa bahan baku yang tidak terpakai. Limbah ini tidak dibuang secara langsung, melainkan diolah menjadi pupuk organik yang dapat digunakan secara gratis oleh masyarakat setempat. Praktik ini menunjukkan pengelolaan limbah yang baik sekaligus menciptakan nilai tambah dari sisa produksi serta mencerminkan penerapan prinsip ekonomi sirkular, yaitu penggunaan kembali sumber daya agar tidak terbuang sebagai limbah. Selain limbah padat, proses pencucian bahan baku menghasilkan limbah cair dalam jumlah relatif sedikit dan tidak mengandung bahan kimia berbahaya karena menggunakan bahan-bahan alami, sehingga risiko pencemaran lingkungan tergolong rendah. Mengenai konsumsi energi, UMKM KRIPTO menggunakan peralatan produksi sederhana yang digerakkan oleh gas elpiji dengan konsumsi energi yang efisien sesuai kapasitas produksi. Penggunaan kemasan plastik masih menjadi perhatian karena berpotensi meningkatkan limbah non-organik, namun belum berdampak signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

Tabel 1. Ringkasan Aspek Lingkungan

Indikator	Hasil Analisis	Keterangan
Bahan baku	Pisang dan singkong lokal	Baik
Limbah padat	Diolah menjadi pupuk organik	Sangat baik
Manfaat bagi masyarakat	Pupuk dapat diambil warga secara gratis	Sangat baik
Limbah cair	Tidak mengandung bahan berbahaya	Baik
Penggunaan energi	Sesuai kebutuhan produksi	Baik
Penggunaan kemasan	Masih menggunakan plastik	Perlu perbaikan
Kelayakan lingkungan	Layak dan berkelanjutan	Sangat baik

Berdasarkan hasil analisis, aspek lingkungan UMKM KRIPTO dinilai layak dan mendukung konsep bisnis berkelanjutan. Hal ini ditunjukkan oleh penggunaan bahan baku lokal, pengelolaan limbah organik menjadi pupuk, serta manfaat yang dirasakan langsung oleh masyarakat sekitar. Dengan demikian, kegiatan usaha tidak hanya berorientasi pada keuntungan ekonomi, tetapi juga memberikan kontribusi terhadap pelestarian lingkungan dan kesejahteraan masyarakat.

Tantangan dan Peluang untuk Pengembangan Bisnis

Tantangan terbesar yang saat ini dihadapi oleh UMKM di sektor kripto adalah ketergantungan proses pengeringan produk pada kondisi cuaca. Selama musim hujan, proses pengeringan melambat, yang mengakibatkan penurunan kapasitas produksi dan potensi penurunan kualitas produk. Hambatan ini bersifat teknis dan operasional, dan dapat diatasi dengan berinvestasi pada fasilitas pengeringan modern yang tidak terpengaruh oleh cuaca.

Di sisi lain, UMKM di sektor kripto memiliki peluang pengembangan bisnis yang luas. Pertama, diversifikasi produk yang berkelanjutan akan meningkatkan daya tarik pasar dan mengurangi risiko ketergantungan pada satu produk andalan. Kedua, ekspansi ke platform pasar digital seperti Shopee, Tokopedia, atau Bukalapak akan membuka akses ke basis pelanggan yang jauh lebih luas secara geografis. Ketiga, peningkatan kemasan sebagai suvenir khas daerah dapat membuat produk UMKM Kripto menjadi bagian dari ekosistem wisata kuliner Kabupaten Brebes, sehingga meningkatkan kesadaran merek secara organik. Berdasarkan hasil analisis komprehensif terhadap semua

aspek profitabilitas bisnis yang diuraikan di atas, UMKM Kripto (Kripik Tonjong) dapat diklasifikasikan sebagai usaha yang layak secara ekonomi, dengan indikator positif di semua dimensi yang diteliti. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Wahyudi dan Pratama (2022), yang menyimpulkan bahwa UMKM sektor pangan yang mengandalkan bahan baku lokal dapat mencapai tingkat profitabilitas yang tinggi serta memiliki potensi pertumbuhan yang berkelanjutan dengan strategi pemasaran digital yang tepat.

Berdasarkan hasil analisis aspek lingkungan, UMKM KRIPTO memiliki kondisi usaha yang cukup baik dan mendukung keberlanjutan bisnis. Ketersediaan bahan baku lokal yang melimpah, dukungan pemerintah, meningkatnya minat masyarakat terhadap produk lokal, serta perkembangan teknologi digital menjadi peluang utama dalam pengembangan usaha. Selain itu, kerja sama dengan kelompok tani setempat dan pengelolaan limbah yang baik menunjukkan bahwa usaha ini tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga memberikan manfaat bagi masyarakat dan lingkungan sekitar.

Meskipun menghadapi beberapa tantangan seperti persaingan usaha yang semakin ketat, tingginya daya tawar pembeli, serta kendala cuaca pada proses pengeringan produk, UMKM KRIPTO masih memiliki peluang besar untuk berkembang melalui inovasi produk, perluasan pemasaran digital, dan peningkatan kualitas kemasan. Dengan demikian, berdasarkan aspek lingkungan, UMKM KRIPTO dapat dinyatakan layak dan memiliki prospek usaha yang berkelanjutan.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan temuan studi kelayakan komprehensif untuk UMKM ‘Kripto’ (Kripik Tonjong), dapat disimpulkan bahwa perusahaan ini dapat dijalankan secara menguntungkan dan dikembangkan lebih lanjut dalam semua aspek yang diteliti. Dari segi pasar dan pemasaran, UKM “Kripto” memiliki segmentasi pasar yang jelas dan strategi pemasaran digital yang efektif melalui media sosial, dengan volume penjualan 30 kg per hari dan omzet bulanan sebesar IDR 10.000.000. Dari perspektif teknis dan operasional, fasilitas produksi milik perusahaan, pasokan bahan baku lokal yang terjamin, serta proses produksi yang terstandarisasi memberikan landasan operasional yang kokoh. Dari perspektif sumber daya manusia, tujuh karyawan lokal mencerminkan kontribusi sosial-ekonomi yang signifikan bagi masyarakat Desa Barupring. Dari perspektif hukum, kepemilikan izin usaha resmi dan sertifikasi Halal merupakan keunggulan kompetitif yang memperkuat kepercayaan konsumen. Dari perspektif keuangan, modal awal yang rendah dikombinasikan dengan omzet yang relatif tinggi menunjukkan efisiensi modal dan profitabilitas yang menjanjikan.

Tantangan terbesar, yaitu ketergantungan proses pengeringan pada cuaca, harus dipertimbangkan dengan serius, terutama sebagai prioritas investasi dalam kerangka rencana pengembangan bisnis di masa depan. Berdasarkan temuan penelitian, rekomendasi berikut, antara lain, dapat diberikan: (1) Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di sektor kripto harus segera mengadopsi teknologi pengeringan mekanis, seperti oven pengering atau alat pengering makanan, untuk mengurangi ketergantungan pada cuaca dan memastikan produksi yang konsisten sepanjang tahun; (2) Ekspansi ke platform e-commerce seperti Shopee dan Tokopedia harus diprioritaskan untuk memperluas jangkauan pasar nasional; (3) Pengembangan sistem akuntansi yang lebih terorganisir akan memudahkan pengajuan permohonan modal tambahan dari lembaga keuangan formal; dan (4) Diperlukan penelitian lebih lanjut dengan menggunakan metode

kuantitatif dan kelompok sampel yang lebih luas untuk menarik kesimpulan yang lebih bermakna mengenai kelayakan ekonomi UMKM makanan serupa di Kabupaten Brebes dan daerah sekitarnya

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak Supriyanto selaku pemilik UMKM Kripto (Kripik Tonjong) yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan informasi yang lengkap dan terbuka selama proses wawancara dan observasi lapangan. Terima kasih juga disampaikan kepada seluruh anggota Kelompok 4 yang telah berkontribusi dalam proses pengumpulan dan analisis data. Artikel ini merupakan bagian dari tugas akademik mata kuliah Studi Kelayakan Bisnis pada program studi yang bersangkutan.

DAFTAR REFERENSI

- Anggraeni, D., & Hidayat, R. (2023). *Analisis kelayakan bisnis pada usaha mikro dan kecil di sektor pangan. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 25(2), 115–126.
- Bocken, N. M. P., & Short, S. W. (2022). *Towards a sufficiency-driven business model: Experiences and opportunities. Environmental Innovation and Societal Transitions*, 43, 57–75.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2021). *Fundamentals of financial management (15th ed.)*. Boston, MA: Cengage Learning.
- Dewi, N. K., & Santoso, B. (2024). *Pengaruh pemasaran digital terhadap peningkatan penjualan UMKM makanan ringan. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 9(1), 45–58.
- Fauzi, M., & Kurniawan, A. (2022). *Strategi pengembangan bisnis berkelanjutan pada UMKM berbasis pertanian. Jurnal Administrasi Bisnis*, 18(3), 201–214.
- Handayani, S., & Putri, R. A. (2023). *Peran media sosial dalam meningkatkan daya saing UMKM di Indonesia. Jurnal Manajemen Bisnis*, 20(2), 133–145.
- Husnan, S., & Suwarsono. (2020). *Studi kelayakan proyek bisnis (Edisi kelima)*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Kasmir, & Jakfar. (2022). *Studi kelayakan bisnis (Edisi revisi)*. Jakarta: Kencana.
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2023). *Perkembangan data usaha mikro, kecil, dan menengah tahun 2023*. Jakarta: Kemenkop UKM.
- Kementerian Pertanian Republik Indonesia. (2022). *Statistik pertanian Indonesia 2022*. Jakarta: Kementerian Pertanian.
- Mangkunegara, A. A. A. P. (2022). *Manajemen sumber daya manusia perusahaan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2019). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook (4th ed.)*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Nugroho, A., & Sari, D. P. (2023). *Implementasi ekonomi sirkular pada UMKM pengolahan pangan. Jurnal Ilmu Lingkungan*, 21(1), 71–82.
- Prasetyo, A., & Widyastuti, D. (2023). *Penggunaan platform digital dalam meningkatkan jangkauan pasar UMKM camilan. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 25(1), 87–98.
- Putri, R. A., & Kurniawan, F. (2024). *Analisis aspek lingkungan pada pengembangan bisnis berkelanjutan UMKM. Jurnal Administrasi Bisnis*, 13(1), 65–76.
- Rangkuti, F. (2021). *Studi kelayakan bisnis dan investasi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Rahmawati, N., & Santoso, B. (2024). *Pengaruh kualitas sumber daya manusia terhadap keberlanjutan usaha mikro dan kecil. Jurnal Ekonomi Modernisasi*, 20(1), 31–42.

- Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2021). *UMKM sebagai pilar membangun ekonomi bangsa. Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 137–146.
- Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Wahyudi, A., & Pratama, R. (2022). *Analisis kelayakan usaha pada UMKM sektor pangan berbasis bahan baku lokal. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 7(1), 45–56.
- Wibowo, E., & Lestari, Y. (2023). *Analisis pengelolaan limbah pada industri pengolahan pangan skala UMKM. Jurnal Lingkungan dan Pembangunan*, 7(2), 90–101.
- Yuliana, E., & Hidayat, R. (2022). *Penerapan prinsip ekonomi sirkular pada UMKM pengolahan pangan di Indonesia. Jurnal Ilmu Lingkungan*, 20(3), 521–530.
- Zulfikar, M., & Sari, I. P. (2024). *Pengaruh inovasi produk terhadap keberlanjutan usaha mikro dan kecil. Jurnal Manajemen dan Organisasi*, 15(1), 14–26.
- Husnan, S., & Suwarsono. (2020). *Studi kelayakan proyek bisnis (5th ed.)*. UPP STIM YKPN.
- Kasmir, & Jakfar. (2022). *Studi kelayakan bisnis (Edisi revisi)*. Kencana.