



**ANALISIS NILAI TAMBAH, KEUNTUNGAN DAN PROSPEK
PENGEMBANGAN USAHA KERIPIK SINGKONG
(STUDI KASUS INDUSTRI RUMAH TANGGA KERIPIK SINGKONG
CAP “KITA” DI MARTAPURA KOTA KABUPATEN BANJAR)**

**Analysis of value Added, Profit, and Prospects of Cassava Chip Bussines
(Study on Cassava Chip Home Industry Cap “KITA” in Martapura City,
Banjar Regency)**

Nurul Rohmatul Alfiani Nigsih *, Umi Salawati dan Hairi Firmansyah

*Program Studi Agribisnis/Jurusan SEP, Fakultas Pertanian, Universitas Lambung Mangkurat
Jl. A. Yani km.36, Banjarbaru 70714, Kalimantan Selatan

ABSTRAK

Kata Kunci

Nilai Tambah ;Keripik; Singkong

Korespondensi

Corresponding author

E-mail

nurul.99yahoo@gmail.com

Diterima: xx April 2020,

Disetujui: xx Juni 2020,

Diterbitkan on-line : xx Juni 2020)

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis keuntungan, nilai tambah, pola saluran pemasaran dan mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh pemilik usaha keripik singkong cap “KITA”. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus yaitu pada usaha pengolahan industri rumah tangga keripik singkong cap “KITA” di Kelurahan Murung Kenanga, Kecamatan Martapura Kota Kabupaten Banjar. Periode data yang dianalisis adalah data produksi dari bulan April – Juni 2019. Hasil penelitian yang diperoleh, biaya total yang dikeluarkan selama bulan April – Juni 2019 sebesar Rp 431.549.594, penerimaan total sebesar Rp 892.500.000,-, dan keuntungan sebesar Rp 460.950.406,-. Nilai kelayakan (RCR) adalah 2,07. Hal ini menunjukkan bahwa usaha tersebut layak diusahakan. Berdasarkan hasil analisis nilai tambah, besarnya nilai tambah keripik singkong dalam satu kali proses produksi sebesar Rp 13.280/kg bahan baku. Keuntungan dari pengolahan keripik singkong sebesar Rp 10.870 /kg dengan persentase 52%. Pola saluran pemasaran keripik singkong ada 3 macam, yaitu (i) offline dan online dimana produsen menjual langsung ke konsumen akhir, (ii) produsen → pedagang kios/toko/warung di Pasar Batuah Martapura/Basar Sekumpul → konsumen akhir dan (iii) produsen → pedagang pengecer/reseller di luar kota Martapura → konsumen akhir. Permasalahan yang dihadapi produsen dari aspek pasar yaitu belum mampu menjual dengan aplikasi online shopee, tokopedia atau lapak online lainnya, dari aspek teknis yaitu (i) kualitas kemasan masih belum sempurna karena belum menggunakan *klip standing pouch*, *plastic zipper* dan *plastic klip pouch*, dan (ii) belum melakukan kemitraan usaha secara berkelanjutan dengan petani singkong dan belum ada petani di luar Kabupaten Kapuas; permasalahan dari aspek manajemen yaitu pencatatan keuangan dan administrasi belum tertata dengan baik, dan permasalahan dari aspek modal yaitu pemilik usaha belum berkeinginan untuk memperbesar usaha dengan menambah modal dengan pinjaman dari lembaga keuangan/perbankan.

PENDAHULUAN

Sistem agribisnis meliputi pertanian itu sendiri, pemasaran pertanian, agroindustri dan bahan penunjang lainnya, oleh karena itu sistem manajemen agribisnis ada karena untuk suatu sistem sangat diperlukan di dalam agroindustri baik dari hulu sampai ke hilir, dan dapat dijadikan sebagai ilmu manajemen yaitu sebagai kegiatan pengolahan dalam mewujudkan penyediaan bahan pangan yang mandiri serta untuk pertumbuhan ekonomi yang meningkat, maka pengembangan agroindustri baik dari hulu sampai hilir sangat diperlukan. Oleh sebab itu pembangunan agroindustri akan meningkatkan produksi, harga hasil pertanian, pendapatan petani, dan nilai tambah hasil pertanian. (Rahim & Hastuti, 2005).

Perusahaan/Industri adalah suatu kegiatan yang mengolah barang dan jasa yang bertujuan untuk mencapai keuntungan yang sebesar-besarnya dimana perusahaan sebagai mitra pemerintah dalam membangun ekonomi nasional dengan cara mengelola dan memanfaatkan sumberdaya yang ada dengan sebaik mungkin. industri / perusahaan ada banyak bentuk industri, salah satu diantaranya yaitu industri pengolahan. (Hermanto, 2021).

Usaha pengolahan Keripik Singkong cap "KITA" merupakan salah satu industri rumah tangga yang memiliki keunggulan dari industri rumah tangga yang lain yaitu memiliki perizinan usaha, mutu produk dan usaha ini mendapatkan dukungan dari pemerintah setempat. Meskipun usaha ini baru menginjak 2,5 tahun. Industri rumah tangga ini sudah mampu memasarkan produk keripik singkong di dalam dan di luar Kabupaten Banjar. Untuk wilayah Kabupaten Banjar keripik singkong ini di jual langsung kepada pembeli di rumah produksi, selain itu produsen juga menitipkan pada swalayan dan minimarket yang ada di Martapura Kabupaten Banjar. Produsen sudah mampu menjual di luar Kabupaten Banjar, seperti ke wilayah Kota Banjarmasin, Kota Banjarbaru, Kabupaten Tanah Bumbu, bahkan dipasarkan di Kabupaten Kotabaru.

Produk dari industri pengolahan pasti banyak pesaing, termasuk pengolahan keripik singkong. Banyaknya pesaing untuk produksi keripik singkong maka perlu adanya penanganan agar kedepannya dapat berkembang dan mampu untuk bersaing dengan produk olahan pangan lainnya, dan mendapatkan keuntungan maksimal, serta nilai tambah dari keripik singkong. Selama ini pengolahan keripik singkong cap "KITA" tidak ada untuk melakukan analisis usaha,

yaitu aspek biaya, penerimaan, keuntungan, kelayakan serta nilai tambah produk. Padahal untuk mencapai keuntungan yang maksimal perlu dilakukan analisis usaha, serta kedepannya dapat meningkatkan pengembangan usaha.

Berdasarkan uraian diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai analisis keuntungan, nilai tambah serta prospek pengembangan usaha singkong pada industri rumah tangga cap "KITA" di Kabupaten Banjar.

Tujuan dan Kegunaan

Penelitian ini bertujuan untuk (1) menganalisis keuntungan pengolahan keripik singkong, (2) menganalisis nilai tambah pengolahan singkong menjadi keripik singkong, (3) menganalisis pola saluran pemasaran dan pengembangan usaha; dan (4) menganalisis permasalahan yang dihadapi dalam mengelola usaha baik dari segi teknis, manajemen usaha, pasar dan modal.

Kegunaan penelitian adalah: (1) bagi pengolah keripik singkong tujuannya adalah untuk memberikan informasi manfaat dan nilai tambah dari kegiatan yang dilakukan. (2) Bagi pemerintah dan pihak terkait, penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan masukan dalam menetapkan kebijakan untuk pembinaan dan mengembangkan produk keripik singkong. (3) Bagi peneliti bisa sebagai tambahan ilmu.

METODE

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Banjar, yaitu pada industri rumah tangga usaha pengolahan keripik singkong cap "KITA" yang berlokasi di Jalan Murung Kenanga, Gang Wadai Rt.004/002 Kelurahan Murung Kenanga Kecamatan Martapura Kota Kabupaten Banjar. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni – Oktober 2019, yaitu dari persiapan penelitian. pengumpulan, pengolahan dan analisis data sampai tahap penyusunan laporan.

Jenis dan Sumber Data

Data yang diperoleh adalah data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan dengan cara wawancara dengan pemilik usaha dan pekerja serta mendokumentasikan kegiatan usaha pengolahan keripik singkong

cap KITA. Data sekunder dikumpulkan melalui publikasi, dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Banjar serta BPS Provinsi Kalimantan Selatan.

Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini merupakan studi kasus. Studi kasus adalah suatu kasus yang terperinci yang melibatkan penyelidikan sistem terbatas atau pengumpulan informasi data yang ekstensif atau terperinci (Saragih, 2003). Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara kepada pemilik usaha keripik singkong cap "KITA" yaitu Ibu Azizah dengan menggunakan kuesioner yang telah dipersiapkan. Selain dilakukan wawancara kepada pemilik usaha, juga dilakukan wawancara kepada karyawan dari masing-masing bagian yang ada di usaha tersebut.

Analisis Data

Untuk menjawab tujuan pertama yaitu data yang diperoleh kemudian diolah dalam bentuk tabulasi agar lebih mudah dalam melakukan perhitungan. Meliputi analisis biaya, penerimaan, dan keuntungan. Untuk mengetahui biaya total adalah semua pembiayaan kegiatan produksi yang terdiri atas biaya tetap total dan biaya variabel total. Biaya total adalah penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel dalam usaha pengolahan keripik singkong. (Ansar, 2017). Komponen Biaya tetapi yaitu biaya penyusutan peralatan dan bangunan, air, biaya listrik dan pajak.

Adapun biaya variabel yaitu bahan baku utama, biaya bahan penolong, biaya pembungkus, dan biaya tenaga kerja yang secara sistematis dirumuskan sebagai berikut :

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

dengan :

TC = Total Cost/Total Biaya (Rp)
TFC = Total Fixed Cost/ Biaya Tetap (Rp)
TVC = Total Variabel Cost/Biaya Variabel Total (Rp)

Untuk barang dan modal tidak habis pakai, yaitu satu kali proses produksi maka memerlukan perhitungan. Hal ini hanya taksiran/perkiraan karena tidak memungkinkan untuk menghitung secara tepat. Dalam penelitian ini untuk menghitung penyusutan menggunakan metode linier atau garis lurus dengan rumus sebagai berikut:

$$D = \frac{Na - Ns}{Up} \quad (2)$$

dengan :

D = Besarnya nilai penyusutan barang modal tetap (Rp/tahun)

Na = Nilai awal barang modal tetap (Rp)

Ns = Nilai sisa dari barang modal tetap (Rp)

Up = Umur penggunaan barang modal tetap yang bersangkutan (tahun).

Biaya penerimaan dapat dihitung dengan mengalikan jumlah keripik singkong yang diproduksi dengan harga satuan yang didefinisikan sebagai nilai total produk selama periode waktu tertentu. Saat memperkirakan penjualan, semua komponen produk yang tidak terjual harus dievaluasi berdasarkan harga pasar. Harga pasar dihitung menurut rumus berikut :

$$TR = Y \times Py \quad (3)$$

dengan :

TR = Total Revenue/ Penerimaan Total (Rp)

Y = Jumlah produksi keripik singkong (ons)

Py = Harga keripik singkong/ unit (Rp/ ons)

Untuk menghitung keuntungan usaha keripik singkong dapat dilihat dari selisih penerimaan total (Total Revenue) dengan biaya total (Total Cost) secara matematis dirumuskan sebagai berikut.

$$\Pi = TR - TC \quad (4)$$

dengan :

Π = Keuntungan (Rp)

TR = Total Revenue (Rp)

TC = Total Cost (Biaya Total) (Rp)

Kelayakan usaha keripik singkong dihitung dengan menggunakan rumus:

$$RCR = TR / TC \quad (5)$$

dengan :

RCR = *Revenue Cost Ratio* yaitu perbandingan antara total penerimaan yang diterima dengan biaya yang dikeluarkan selama tiga bulan

Dengan kriteria pengambilan keputusan yaitu:

- RCR >1, usaha menguntungkan atau layak
- RCR=1, usaha tersebut tidak menguntungkan juga tidak merugikan
- RCR<1, usaha tersebut tidak menguntungkan atau tidak layak. (Soekartawi, 1995 :85-86).

Untuk menjawab tujuan kedua yaitu menghitung nilai tambah, yaitu dengan menaksir balas jasa yang diterima para pelaku usaha, menghitung bahan baku, dan seberapa besarnya nilai output serta sumbangan input lain metode Hayami (Achmad Zaini, dkk, 2019) seperti terlihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Nilai tambah dalam satu kali produksi

Variabel	Nilai
I Output, Input dan Harga	
1. Output (kg)	(1)
2. Input (kg)	(2)
3. Tenaga Kerja (HOK)	(3)
4. Faktor Konversi	(4) = (1)/(2)
5. Koefisien Tenaga Kerja(HOK/kg)	(5) = (3)/(2)
6. Harga Output (Rp)	(6)
7. Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK)	(7)
II Penerimaan dan Keuntungan	
8. Harga bahan baku (Rp/kg)	(8)
9. Sumbangan input lain (Rp/kg)	(9)
10. Nilai output (Rp/kg)	(10) = (4) x (6)
11. a. Nilai tambah (Rp/kg)	(11a) = (10) – (8) – (9)
b. Rasio nilai tambah (%)	(11b) = (11a/10) x 100%
12. a. Pendapatan tenaga kerja (Rp/kg)	(11a) = (5) x (7)
b. Pangsa tenaga kerja (%)	(11b) = (12a/11a) x 100%
13. a. Keuntungan (Rp/kg)	(13a) = 11a – 12a
b. Tingkat keuntungan (%)	(13a) = (13a/10) x 100%
III Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi	
14. Marjin (Rp/kg)	(14) = (10) – (8)
a. Pendapatan tenaga kerja (%)	(14a) = (12a/14) x 100%
b. Sumbangan input lain (%)	(14b) = (9/14) x 100%
c. Keuntungan pengusaha (%)	(14c) = (13a/14) x 100%

Sumber: Zaini, et al. 2019.

Untuk menjawab tujuan ketiga digunakan metode analisis deskriptif yaitu tentang pola saluran pemasaran dan pengembangan usaha keripik singkong dilihat dari perkembangan jumlah tenaga kerja, perluasan pasar, penyediaan produk, dan penyediaan bahan baku.

Sedangkan untuk menjawab tujuan yang keempat menggunakan metode deskriptif, yaitu dengan mendeskripsikan permasalahan apa saja yang dihadapi dalam mengelola usaha keripik singkong dari aspek teknis, manajemen, pasar dan modal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identitas Responden

Responden dalam penelitian ini adalah pengusaha keripik singkong “KITA”. Beliau bernama Ibu Azizah, berasal dari Martapura dan berumur 38 tahun. Umur tersebut termasuk dalam usia yang produktif dimana kemampuan bekerja masih bisa dikatakan baik. Tingkat pendidikan beliau adalah tamat SLTP. Beliau sudah berkeluarga dan memiliki satu suami dan 2 orang anak.

Sejarah Industri Rumah Tangga Keripik Singkong Cap “KITA”

Industri rumah tangga keripik singkong cap “KITA” adalah usaha rumah tangga yang membuat produk keripik singkong atau cemilan untuk makanan tambahan, makanan yang dimakan saat berkumpul dengan keluarga atau teman. Industri ini didirikan pada tahun 2017 oleh Ibu Azizah. Usaha ini merupakan usaha perseorangan dimana semua kegiatan usaha dikelola dan dipimpin oleh Ibu Azizah sendiri. Bermula dari coba-coba, akhirnya menjadi sebuah usaha yang komersil dikarenakan rasa dari keripik singkong cap “KITA” ini menurut tetangga cukup enak.

Tujuan dari industri pengolahan keripik singkong “KITA” adalah meningkatkan kesejahteraan keluarga, menjadi wiraswasta yang mandiri dan menciptakan lapangan pekerjaan. Usaha pengolah keripik singkong cap “KITA” ini sekarang menjadi sumber penghasilan yang utama dimana pemilik usaha dahulu bekerja sebagai pedagang intan.

Suatu badan usaha bisa dikatakan layak harus mempunyai kewajiban dan kekuatan hukum maka usaha ini telah memiliki izin DEPKESP-IRT No.2066303020353-23.

Modal. Sumber modal yang digunakan untuk memulai usaha pengolahan industri rumah tangga keripik singkong cap “KITA” ini sebesar Rp. 5.000.000,- yang merupakan modal sendiri, yang digunakan untuk pembelian alat dan bahan baku.

Komponen Biaya

Biaya terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap pada pengolahan keripik singkong yaitu biaya penyusutan peralatan dan perlengkapan, biaya penyusutan bangunan, pajak bumi bangunan, dan pajak kendaraan. Biaya tetap total adalah Rp

5.852.594. Sedangkan biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku utama, bahan penolong, bahan pengemas, tenaga kerja, bahan bakar/gas LPG, biaya transportasi, biaya komunikasi, dan biaya listrik. Biaya variabel total untuk pengolahan keripik singkong adalah Rp 425.707.000,-. Sehingga biaya total adalah Rp 431.549.594,-

Penerimaan

Total produksi keripik singkong adalah 193.375 ons atau 193,375 kg. Sedangkan harga jual adalah Rp 3.000/ons atau Rp 30.000/kg. Sehingga penerimaan total usaha adalah sebesar Rp 892.500.000,-.

Keuntungan dan Kelayakan Usaha

Keuntungan usaha pengolahan keripik singkong adalah sebesar Rp 460.950.406,-. Nilai kelayakan usaha (RCR) pengolahan keripik singkong adalah 2,07, sehingga disimpulkan bahwa usaha pengolahan keripik singkong menguntungkan atau layak untuk diusahakan.

Analisis Nilai Tambah

Perhitungan nilai tambah pengolahan singkong menjadi keripik singkong cap "KITA" disajikan pada Tabel 2.

Berdasarkan Tabel 2, hasil perhitungan nilai tambah pengolahan singkong menjadi keripik singkong pada usaha industri rumah tangga keripik singkong cap "KITA" adalah sebesar Rp. 13.280,-. Nilai tambah ini berasal dari pengurangan nilai produksi keripik singkong dengan biaya bahan baku dan biaya bahan penunjang lainnya.

Tabel 2. Perhitungan nilai tambah industri rumah tangga keripik singkong cap "KITA"

No	Variabel	Nilai
Output, Input, dan Harga		
1	Ouput (kg)	350
2	Input (kg)	500
3	Tenaga Kerja (HOK)	15
4	Faktor Konversi	0,70
5	Koefisien Tenaga Kerja (HOK/kg)	0,03
6	Harga Output (Rp/kg)	30.000
7	Upah Rata-rata Tenaga Kerja (Rp/HOK)	80.333
Pendapatan dan Keuntungan (Rp/kg)		
8	Harga Bahan Baku (Rp/kg)	3.000
9	Sumbangan Input Lain (Rp/kg)	4.719,59
10	Nilai Output (Rp/kg)	21.000
11	a. Nilai Tambah (Rp/kg)	13.280
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	63
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/kg)	2.410
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	19
13	a. Keuntungan (Rp/kg)	10.870
	b. Tingkat Keuntungan (%)	52
Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi		
14	Margin (Rp/kg)	18.000
	a. Pendapatan Tenaga Kerja (%)	0,13
	b. Sumbangan Input Lain (%)	26
	c. Keuntungan pengusaha (%)	60

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2019

Analisis Pola Saluran Pemasaran dan Pengembangan Usaha

Pola Saluran Pemasaran

Pemasaran keripik singkong cap "KITA" dilakukan dengan tiga pola: Pola saluran pemasaran keripik singkong ada 3 macam, yaitu (i) offline dan online produsen langsung ke konsumen akhir, (ii) produsen → pedagang kios/toko/warung di Pasar Batuah Martapura/Basar Sekumpul → konsumen akhir dan (iii) produsen → pedagang pengecer/reseller di luar kota Martapura → konsumen akhir.

Pengembangan Usaha

Selama sekitar dua tahun setengah berjalan, usaha pengolahan keripik singkong cap "KITA" sudah banyak mengalami perkembangan. Perkembangan tersebut terlihat dari : (i) Bahan baku sudah meningkat dari awal usaha yang hanya menggunakan 5 – 10 kg menjadi rata-rata 500 kg per hari. (ii) Bahan pengemas sudah bertambah baik kualitasnya, dari kemasan plastik tipis menjadi kemasan plastik lebih tebal yang membuat produk keripik singkong bisa lebih tahan lama kualitasnya/tetap garing (renyah). (iii) Tenaga kerja meningkat dari awal usaha berjumlah 5 orang saat sekarang menjadi 15

orang tenaga kerja. Hal ini menunjukkan bahwa usaha pengolahan keripik singkong sudah berkembang produksi dan pemasarannya. (iv) Cara pemasaran berkembang dari hanya *offline* menjual di tempat usaha dan mengantar/menjual ke Pasar Batuah Martapura dan Pasar Sekumpul, menjadi lebih luas pemasarannya dengan menggunakan metode pemasaran secara online (menggunakan media sosial Instagram dan Whatsapp). (v) Teknis pengemasan produk keripik lebih baik dengan menggunakan hand sealer otomatis, sehingga proses pengemasan lebih cepat. (vi) Pemilik usaha sudah mampu membeli lahan untuk investasi asset di masa yang akan datang, yang lokasinya tidak jauh dari tempat usaha. (vii) Pemilik usaha sudah mampu mengembangkan promosi pemasaran dengan menggunakan konsep *endorse* dari selebgram yang cukup terkenal dan banyak memiliki pengikut atau *followers*. Promo tersebut di upload di *instastory* selebgram tersebut dan juga diputar ulang untuk promosi produk di akun Instagram keripik singkong cap "KITA" dalam bentuk Sorotan dan *Feed Instagram*.

Permasalahan yang Dihadapi dalam Usaha Pengolahan Keripik Singkong cap "KITA"

Permasalahan dari aspek pasar yaitu belum mampu menjual dengan aplikasi online shopee, tokopedia atau lapak online lainnya, dari aspek teknis yaitu (i) kualitas kemasan masih belum sempurna karena belum menggunakan klip standing pouch, *plastic zipper* dan *plastic klip pouch*, dan (ii) belum melakukan kemitraan usaha secara berkelanjutan dengan petani singkong dan belum ada kerjasama dengan petani di luar Kabupaten Kapuas; permasalahan dari aspek manajemen yaitu pencatatan keuangan dan administrasi belum tertata dengan baik, dan permasalahan dari aspek modal yaitu pemilik usaha belum berkeinginan untuk memperbesar usaha dengan menambah modal dengan pinjaman dari lembaga keuangan/perbankan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Keuntungan usaha industri rumah tangga keripik singkong cap "KITA" adalah sebesar Rp.460.950.406 yaitu dari bulan April sampai dengan Juni 2019.

Sedangkan *Revenue Cost Ratio (RCR)* 2,07, artinya usaha ini layak/menguntungkan. karena $RCR > 1$

2. Pengolahan singkong menjadi keripik singkong pada usaha industri rumah tangga keripik singkong cap "KITA" dalam sekali produksi mendapatkan nilai tambah sebesar Rp. 13.280/ kg.
3. Pola saluran pemasaran keripik singkong ada 3 macam, yaitu (i) offline dan online produsen langsung ke konsumen akhir, (ii) produsen → pedagang kios/toko/warung di Pasar Batuah Martapura/Basar Sekumpul → konsumen akhir dan (iii) produsen → pedagang pengecer/reseller di luar kota Martapura □ konsumen akhir
4. Permasalahan dari aspek pasar yaitu belum mampu menjual dengan aplikasi online shopee, tokopedia atau lapak online lainnya, dari aspek teknis yaitu (i) kualitas kemasan masih belum sempurna karena belum menggunakan klip standing pouch, *plastic zipper* dan *plastic klip pouch*, dan (ii) belum melakukan kemitraan usaha secara berkelanjutan dengan petani singkong dan belum ada kerjasama dengan petani di luar Kabupaten Kapuas; permasalahan dari aspek manajemen yaitu pencatatan keuangan dan administrasi belum tertata dengan baik, dan permasalahan dari aspek modal yaitu pemilik usaha belum berkeinginan untuk memperbesar usaha dengan menambah modal dengan pinjaman dari lembaga keuangan/perbankan.

Saran

1. Memperbaiki kualitas kemasan keripik singkong dari sisi bahan kemasan dan juga memperbaiki label/logo produk. Usaha ini dilakukan dengan cara pemilik usaha banyak belajar atau mencari informasi dari media online.
2. Perlu adanya pembinaan tentang pengembangan produk dan manajemen usaha dari instansi terkait seperti Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Banjar, Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Banjar dan dinas/instansi lainnya yang terkait.

3. Perlu adanya bantuan permodalan untuk pengembangan usaha dengan skema permodalan usaha kecil dari instansi terkait.
4. Mencari relasi atau mitra petani singkong agar lebih mudah mendapatkan bahan baku singkong ketika permintaan keripik singkong melonjak.

DAFTAR PUSTAKA

- Zaini A, dkk. 2019. *Nilai Tambah dan Daya Saing Produk Unggulan Kutai Barat*. CV Budi Utama. Yogyakarta.
- Ansar, 2017. *Ekonomi Makro*. IPB Press. Bogor. 277 hal.
- Badan Pusat Statistik Indonesia. 2016. *Statistik Indonesia*. Jakarta.
- Hermanto, 200. *Kajian Produktivitas Pekerja Industri Pascal* book: Tangerang
- Rahim, Abd dan Hastuti, Diah Retno Dwi. 2005. *Sistem Manajemen Agribisnis* (Cet.1) Makassar: State University of Makassar Press.
- Soekartawi. (1995). *Analisis Usahatani*. Jakarta: UI-PRESS.
- Saragih, Juli Panglima. (2003). *Desentralisasi Fiskal dan Keuangan Daerah dalam Otonomi*. Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia