

Pemberdayaan Usaha Keripik Singkong Sebagai Keterampilan Ekonomi Kreatif pada Usaha Keripik Cinta Mas Hendro di Desa Air Hitam Tanjungpura Langkat

Asmawarna Sinaga¹, Anjur Perkara Alam²

^{1,2} Institut Jam'iyah Mahmudiyah Langkat, Indonesia

Corresponding Author : ✉ anjurpohan@gmail.com

ABSTRACT

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pemberdayaan usaha keripik singkong “Keripik Cinta Mas Hendro” mampu menjadi keterampilan ekonomi kreatif yang meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat Desa Air Hitam, Kecamatan Tanjungpura, Kabupaten Langkat. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data primer diperoleh dari pelaku usaha dan pekerja yang terlibat langsung, sedangkan data sekunder berasal dari lembaga terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha keripik singkong memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan ekonomi keluarga, dengan pendapatan bersih mencapai sekitar Rp 9.405.000 per bulan. Proses produksi dilakukan secara sederhana namun terstandar, mulai dari pemilihan singkong, pengolahan, pengemasan, hingga pemasaran, baik secara langsung maupun melalui media sosial. Selain memberi keuntungan finansial, usaha ini juga melatih keterampilan masyarakat dalam hal produksi, manajemen, promosi, dan kerja sama. Keberadaan usaha turut membuka lapangan kerja baru, memberdayakan ibu rumah tangga, melibatkan pemuda desa, serta memberi kepastian pasar bagi petani singkong. Dampak positif lain yang dirasakan adalah tumbuhnya budaya menabung, meningkatnya rasa percaya diri, serta berkembangnya jaringan ekonomi desa. Penelitian ini menegaskan bahwa usaha kecil berbasis potensi lokal dapat menjadi jalan kemandirian ekonomi dan layak dikembangkan sebagai ikon oleh-oleh khas daerah.

Keywords *Keripik Singkong, Pemberdayaan Masyarakat, Ekonomi Kreatif*

PENDAHULUAN

Setiap keluarga memiliki keinginan untuk hidup sejahtera dan mampu memenuhi kebutuhan sehari-hari. Kehidupan di pedesaan sering kali tidak mudah karena sebagian besar masyarakat bekerja sebagai petani atau buruh dengan hasil yang tidak menentu. Kondisi seperti ini juga dialami oleh masyarakat di Desa Air Hitam, Kecamatan Tanjungpura, Kabupaten Langkat (Anwar, 2023).

Masyarakat di desa berusaha mencari cara agar tetap bisa memenuhi kebutuhan keluarga meskipun hasil pertanian kadang kurang mencukupi. Salah satu usaha yang dipilih adalah mengolah singkong menjadi keripik

(Haris, et al, 2023). Singkong mudah diperoleh di desa karena banyak ditanam di ladang dan kebun serta harganya relatif murah. Hal ini membuat singkong sangat cocok dijadikan bahan utama usaha rumahan (Eria, 2023).

Keripik singkong “Keripik Cinta Mas Hendro” yang ada di Desa Air Hitam menjadi bukti nyata bagaimana warga memanfaatkan hasil tani untuk meningkatkan ekonomi keluarga. Produk ini tidak hanya sekadar makanan ringan, tetapi juga memiliki nilai jual tinggi ketika dikemas dengan menarik. Rasa keripik yang gurih dan renyah membuat banyak orang menyukainya, apalagi dengan tambahan berbagai varian rasa seperti balado, keju, barbeque, pedas manis dan lainnya.

Usaha keripik singkong juga melahirkan keterampilan baru bagi masyarakat. Proses pembuatan, pengemasan, pemasaran hingga promosi melalui media sosial menjadi pengalaman berharga bagi warga desa. Kegiatan ini menumbuhkan jiwa kreatif dan semangat untuk menjadikan usaha kecil sebagai jalan menuju kemandirian ekonomi (Berliani, 2023).

Ajaran Islam mendorong umatnya untuk bekerja keras mencari rezeki dengan cara yang halal. Rasulullah SAW menyampaikan bahwa makanan terbaik adalah yang diperoleh dari hasil usaha sendiri. Usaha keripik singkong termasuk usaha halal yang membawa manfaat, tidak hanya bagi pelaku usaha, tetapi juga bagi masyarakat sekitar karena ikut membuka peluang kerja dan memberikan tambahan penghasilan.

Keberadaan usaha keripik singkong di Desa Air Hitam menunjukkan bahwa usaha kecil mampu memberi dampak besar bagi perekonomian masyarakat. Selain memberi keuntungan secara materi, usaha ini juga menumbuhkan semangat kerja, rasa percaya diri serta kerjasama antarwarga. Potensi yang ada sangat layak untuk terus dikembangkan agar menjadi sumber penghasilan berkelanjutan bagi masyarakat desa.

METODE

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif untuk memahami kegiatan masyarakat dan pelaku usaha keripik singkong di Desa Air Hitam. Menurut (Moleong, 2021), metode penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang serta perilaku yang dapat diamati. Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.

Data primer meliputi kegiatan usaha pengolahan keripik singkong, aktivitas pemberdayaan ekonomi keluarga dan cara masyarakat menjalankan usahanya. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan pertanyaan terbuka serta dokumentasi berupa catatan dan foto kegiatan. Data sekunder

diperoleh dari lembaga atau instansi terkait yang memiliki informasi tentang usaha keripik singkong di Desa Air Hitam.

Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat Desa Air Hitam yang terlibat dalam usaha keripik singkong. Sampel penelitian ditetapkan pada pelaku usaha mikro kecil yang mengolah singkong menjadi keripik, dengan menggunakan metode sensus. Artinya semua karyawan yang bekerja pada usaha keripik singkong dijadikan sebagai responden, yaitu sebanyak empat orang.

Standar ukur dalam penelitian ini meliputi beberapa hal: (Ety, et al, 2024)

1. Gambaran usaha pengolahan singkong, meliputi bahan baku utama berupa ubi kayu segar, bahan penolong berupa minyak goreng dan bumbu-bumbu lain serta proses pengolahan mulai dari pengupasan, pengirisan, penggorengan hingga pengemasan.
2. Biaya pengolahan keripik singkong diukur dengan satuan rupiah (Rp).
3. Biaya tetap, yaitu biaya awal yang digunakan untuk membeli peralatan produksi.
4. Biaya variabel, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku seperti singkong, minyak goreng, garam dan bahan lain.
5. Nilai tambah, yaitu selisih nilai produk sebelum diolah dengan setelah diolah menjadi keripik.
6. Penerimaan, yaitu jumlah nilai produksi total selama proses pengolahan singkong menjadi keripik, diukur dalam rupiah (Rp).
7. Pendapatan, yaitu uang yang diterima dari hasil penjualan keripik singkong.
8. Keuntungan, yaitu laba bersih yang diterima pengusaha setelah dikurangi semua biaya produksi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran umum usaha keripik singkong di Desa Air Hitam

Usaha keripik singkong di Desa Air Hitam muncul karena adanya kebutuhan masyarakat untuk mencari tambahan penghasilan. Pekerjaan utama seperti bertani padi, buruh dan nelayan sering tidak cukup untuk menutupi kebutuhan sehari-hari. Karena itu warga mulai memanfaatkan bahan yang mudah diperoleh di sekitar desa, yaitu singkong. Dari sinilah lahir usaha keripik singkong yang diberi nama *Keripik Cinta Mas Hendro*.

Usaha ini pertama kali dirintis oleh Mas Hendro. Awalnya usaha ini hanya dilakukan secara kecil-kecilan dengan modal terbatas. Produknya hanya dijual di warung sekitar desa. Namun seiring waktu, usaha ini mulai dikenal luas karena rasanya yang enak, gurih dan renyah. Keripik singkong juga

semakin digemari karena bisa divariasikan dengan banyak rasa seperti balado, pedas manis, barbeque, keju hingga original asin gurih.

Keberadaan usaha keripik singkong memberikan peluang kerja baru bagi masyarakat desa khususnya ibu rumah tangga yang sebelumnya hanya mengurus rumah. Dengan adanya usaha ini maka mereka bisa ikut bekerja, menghasilkan uang dan membantu ekonomi keluarga. Usaha ini juga melatih keterampilan masyarakat dalam hal pengolahan makanan, pengemasan hingga pemasaran produk.

Proses produksi keripik singkong

Proses pembuatan keripik singkong di Desa Air Hitam dilakukan secara sederhana, namun tetap memperhatikan kualitas produk. Peralatan yang digunakan terdiri dari pisau untuk mengupas singkong, mesin perajang untuk memotong singkong tipis-tipis, wajan besar untuk menggoreng, spatula untuk mengaduk, baskom untuk menampung serta sealer untuk menutup plastik kemasan. Bahan baku utama adalah singkong segar yang banyak diperoleh dari kebun warga sekitar.

Tahapan produksi keripik singkong adalah sebagai berikut:

- a. Singkong dipilih dengan ukuran sedang dan besar agar hasil irisan lebih bagus.
- b. Singkong dikupas kulitnya dengan pisau, lalu dicuci hingga bersih.
- c. Singkong yang sudah bersih dipotong tipis menggunakan mesin perajang agar bentuk irisan seragam.
- d. Irisan singkong dicuci kembali 4-5 kali hingga benar-benar bersih dari getahnya.
- e. Setelah itu, singkong direndam dengan air garam dan diberi pewarna makanan alami agar hasilnya menarik.
- f. Bumbu dasar dibuat dari bawang putih, garam dan penyedap rasa, kemudian dilarutkan dengan air matang.
- g. Singkong dimasukkan sedikit demi sedikit ke dalam minyak panas, lalu ditambahkan bumbu larutan tadi.
- h. Setelah matang dan renyah, keripik diangkat, ditiriskan, lalu disimpan di baskom besar.
- i. Keripik yang sudah dingin kemudian dikemas menggunakan plastik tebal dan disegel dengan sealer.
- j. Produk siap dipasarkan baik di warung, pasar tradisional, maupun dipromosikan lewat media sosial.

Proses ini juga menjadi ajang belajar bagi warga karena mereka dilatih untuk menghasilkan produk yang bersih, higienis dan menarik.

Biaya produksi usaha keripik singkong

a. Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan pada awal usaha untuk membeli peralatan. Peralatan yang dipakai antara lain pisau, wajan, spatula, baskom, tungku, timbangan, sealer dan meja kerja. Semua peralatan ini bisa dipakai bertahun-tahun, tetapi ada penyusutan nilainya setiap tahun. Sebagai contoh, untuk membeli 2 wajan besar diperlukan biaya Rp 600.000, membeli 1 meja kerja Rp 200.000, membeli 2 sealer Rp 200.000 serta beberapa peralatan lain seperti pisau, baskom, serok, tungku dan timbangan. Jika dihitung total, biaya tetap yang dikeluarkan mencapai sekitar Rp 2.200.000 dengan penyusutan alat setiap tahun sekitar Rp 1.800.000.

b. Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan setiap kali produksi, terutama untuk membeli bahan baku. Biaya variabel meliputi pembelian singkong, minyak goreng, garam, bumbu balado serta plastik kemasan.

Sebagai gambaran:

- 1) Singkong 300 kg per bulan dengan harga Rp 1.000/kg = Rp 300.000.
- 2) Minyak goreng 20 liter per bulan dengan harga Rp 14.000/liter = Rp 280.000.
- 3) Garam 12 kg per bulan = Rp 24.000.
- 4) Bumbu balado 16 bungkus per bulan = Rp 80.000.
- 5) Plastik kemasan Rp 60.000 per bulan.

Total biaya variabel per bulan adalah Rp 744.000.

Penerimaan dan pendapatan usaha

Produksi keripik singkong rata-rata mencapai 100 kg per minggu atau 400 kg per bulan. Harga jual keripik singkong di tingkat produsen adalah Rp 30.000 per kilogram. Dengan demikian penerimaan kotor per bulan adalah Rp 12.000.000. Dari jumlah tersebut, biaya variabel sebesar Rp 744.000 dan biaya penyusutan alat Rp 1.851.000 per bulan dikurangi. Dengan begitu maka pendapatan bersih yang diperoleh pengusaha keripik singkong mencapai sekitar Rp 9.405.000 per bulan. Pendapatan ini cukup besar bagi masyarakat desa karena bisa menopang kebutuhan sehari-hari sekaligus menjadi tabungan.

Dampak Usaha Keripik Singkong Terhadap Masyarakat Desa Air Hitam

Usaha keripik singkong memunculkan banyak perubahan di Desa Air Hitam. Perubahan paling terasa ada pada sumber penghasilan keluarga, keterlibatan warga dalam kerja bersama dan tumbuhnya kebiasaan bekerja rapi dari hulu ke hilir. Kegiatan yang tadinya hanya dikerjakan di dapur rumah kini

berkembang menjadi usaha rumahan yang mampu menggerakkan banyak orang.

Lapangan kerja baru muncul di sekitar lokasi produksi. Pekerjaan yang tersedia meliputi bagian pengupasan, perajangan, penggorengan, penirisan, penimbangan, pengemasan, pelabelan, pencatatan hingga pengantaran ke warung atau pasar. Warga yang sebelumnya tidak punya penghasilan tetap kini memiliki jadwal kerja harian atau mingguan. Upah dibayar harian atau mingguan sesuai kesepakatan sehingga uang segar berputar di desa.

Peran ibu rumah tangga menjadi lebih kuat. Banyak ibu yang bisa tetap mengurus keluarga sambil bekerja paruh waktu. Jadwal dibagi dua sesi, pagi dan sore sehingga waktu menjemput anak sekolah atau mengurus orang tua tetap terjaga. Penghasilan tambahan dari kerja ini membantu bayar kebutuhan harian, listrik, kuota internet anak sekolah dan kebutuhan lain.

Peran pemuda desa ikut terserap. Anak muda yang mahir gawai membantu foto produk, membuat poster sederhana, menulis caption menarik dan membalas pesan pemesan. Keterampilan ini menambah kepercayaan diri mereka. Sebagian pemuda belajar cara menghitung ongkir, membuat daftar pesanan dan menyusun rute pengantaran agar hemat waktu dan bahan bakar.

Rantai pasok singkong menjadi lebih hidup. Petani singkong mendapat kepastian pembeli dengan skema "pesan di awal minggu, panen di akhir minggu". Harga singkong menjadi lebih stabil karena ada pembeli tetap. Petani terdorong menanam varietas yang cocok untuk keripik, yaitu umbi berukuran sedang, serat halus dan kadar air pas. Hubungan jual beli berlangsung jujur: timbangan dicatat, kualitas diperiksa dan pembayaran tepat waktu.

Usaha pendukung di sekitar produksi ikut bergerak. Toko plastik, toko bumbu, agen minyak goreng, percetakan stiker dan tukang sablon mendapat tambahan pesanan. Pengemudi ojek dan becak motor mendapat order antar barang baku dan distribusi produk. Perputaran pesanan ini menambah penghasilan banyak pihak sehingga dampaknya tidak berhenti di satu rumah saja.

Keterampilan kerja warga naik perlahan tapi pasti. Pekerja belajar menjaga kebersihan alat, mengatur suhu minyak, menakar bumbu dan menunggu titik renyah yang pas. Pekerja pengemasan belajar menimbang tepat, mengeluarkan udara dari kemasan agar tidak melempem dan menyegel rapi memakai sealer. Bagian pencatatan belajar membuat buku kas harian yang sederhana: kolom tanggal, keluar-masuk barang dan uang. Kebiasaan menulis ini memudahkan pemilik usaha melihat untung rugi (Priyono, 2024).

Kebiasaan menabung mulai tumbuh. Sebagian keluarga menyisihkan uang dari tiap penggajian mingguan untuk tabungan sekolah anak dan dana

darurat. Kelompok arisan kecil muncul di antara pekerja untuk kebutuhan mendadak seperti obat, perlengkapan dapur, atau perbaikan atap. Kebiasaan ini membuat keuangan keluarga lebih aman saat ada kejutan.

Risiko naik-turun harga bahan baku bisa dihadapi dengan beberapa cara. Pembelian singkong dilakukan secara borongan di awal minggu sesuai target produksi. Minyak goreng disimpan cadangan untuk dua hingga tiga minggu. Resep dirapikan agar pemakaian bumbu efisien tanpa mengurangi rasa. Jika hujan panjang membuat singkong basah, irisan diperbanyak penirisannya dan waktu penjemuran diangin-anginkan lebih lama sebelum digoreng.

Pengelolaan limbah mulai diatur. Minyak jelantah dikumpulkan khusus untuk dijual ke pengepul, bukan dibuang ke selokan. Kulit singkong dikumpulkan untuk pakan ternak atau dibuat kompos. Air cucian irisan singkong dibuang di titik yang tidak mengganggu sumur keluarga. Langkah sederhana ini menjaga lingkungan bersih dan mencegah bau tidak sedap.

Tantangan mutu juga diperhatikan. Ketebalan irisan dibuat seragam agar kematangan merata. Suhu minyak dijaga agar tidak terlalu panas atau terlalu dingin. Bumbu ditimbang sesuai resep tetap. Kemasan disegel rapat dan diberi tanggal produksi. Pengembalian barang yang melempelem dicatat sebagai masukan untuk perbaikan. Kebiasaan kecil ini menjaga kepercayaan pembeli.

Peningkatan Ekonomi Keluarga dan Harapan ke Depan

Kenaikan pendapatan keluarga terlihat jelas setelah usaha berjalan teratur. Keluarga yang dulu hanya mengandalkan hasil tani kini menerima pemasukan tambahan setiap minggu. Uang dari upah harian dan laba penjualan digunakan untuk kebutuhan pokok, biaya sekolah dan sebagian disisihkan untuk tabungan. Pola pemasukan yang teratur membuat keluarga lebih tenang menghadapi kebutuhan mendadak.

Arus kas usaha ditata sederhana agar tidak bingung. Penerimaan harian dicatat, pembelian bahan baku diberi bukti tulis dan sisa stok dihitung setiap sore. Modal kerja dibagi dua bagian: bagian pertama untuk belanja bahan minggu berikutnya, bagian kedua untuk biaya rutin seperti gas, kayu bakar, plastik dan ongkos antar. Sisanya menjadi laba bersih yang dibawa pulang pemilik usaha.

Mutu produk ditingkatkan melalui langkah-langkah yang mudah diterapkan. Irisan singkong diset pada ketebalan yang sama, minyak disaring setiap selesai menggoreng dan bumbu dibuat di satu wadah besar agar rasa tidak berubah-ubah. Kemasan dipilih yang tebal agar tidak mudah bocor, lalu diberi stiker nama, rasa, berat bersih dan tanggal produksi. Cara sederhana ini membuat produk terlihat rapi dan meyakinkan.

Cita rasa dikembangkan tanpa membuat biaya membengkak. Varian rasa yang laku dipertahankan, sedangkan rasa yang kurang diminati dikurangi jumlahnya. Paket hemat dibuat untuk pembeli yang ingin mencoba beberapa rasa sekaligus. Ukuran kemasan dibagi tiga: kecil, sedang dan besar. Pembagian ukuran memudahkan pembeli memilih sesuai isi kantong.

Perluasan pasar disusun bertahap. Titip jual di warung sekitar desa diperbanyak. Agen kecil dibentuk di sekolah, kantor desa dan pasar kecamatan. Pemesanan online ditangani satu orang admin yang menyimpan nomor pembeli, mencatat alamat dan mengatur jadwal kirim. Catatan pembeli tetap dibuat sehingga promosi berkala bisa dikirim saat ada stok baru atau potongan harga.

Kerja sama dengan pihak sekitar membuka jalan pertumbuhan. Koperasi desa dapat membantu simpan pinjam modal kecil. Puskesmas dapat memberi penyuluhan kebersihan pangan. Sekolah kejuruan di sekitar bisa diajak praktik kerja lapangan untuk desain stiker atau pembukuan sederhana. Bentuk kerja sama ini ringan, tidak memberatkan dan langsung terasa manfaatnya.

Izin usaha rumahan dan nomor izin pangan rumah tangga (PIRT) menjadi target penting. Berkas disiapkan rapi: data pemilik, alamat produksi, daftar alat dan proses kerja ringkas. Pelatihan singkat keamanan pangan diikuti sesuai jadwal. Setelah izin keluar, rasa percaya pembeli meningkat dan pintu masuk ke toko oleh-oleh lebih terbuka. Sertifikat halal juga dikejar agar pembeli muslim merasa lebih yakin.

Strategi harga dibuat wajar. Harga inti tidak terlalu tinggi agar tetap terjangkau, tetapi cukup memberi ruang untuk bayar upah dan biaya bahan. Program “beli 10 gratis 1” untuk pelanggan warung mendorong penjualan ulang. Diskon khusus hari besar seperti Ramadhan, Idul Fitri dan akhir tahun menarik pembeli dalam jumlah besar.

Manajemen produksi disusun dengan target yang jelas. Kapasitas harian ditetapkan, misalnya 40–50 kg irisan. Mesin rajang dirawat setiap akhir pekan, mata pisau diasah dan baut dicek agar tidak longgar. Stok bahan baku disimpan di tempat kering, ditata sistem “masuk dulu keluar dulu” agar tidak ada bahan yang tertinggal hingga busuk. Pengaturan ini membuat produksi lancar dan mutu lebih terjaga (Rosmaladewi, 2022).

Pelatihan singkat untuk pekerja dilakukan berkala. Topik yang dibahas antara lain cara mengiris aman, cara meniriskan cepat, cara menyegel rapi dan cara melayani pembeli dengan sopan. Pekerja baru didampingi selama beberapa hari sampai mahir. Catatan kerja harian ditempel di dinding agar semua orang tahu tugasnya.

Rencana jangka pendek meliputi penambahan satu wajan besar, pembelian sealer cadangan dan pembuatan rak penyimpanan kemasan. Rencana jangka menengah mencakup ikut pameran tingkat kecamatan, memperbanyak agen di desa tetangga dan membuat foto produk yang lebih baik. Rencana jangka panjang meliputi renovasi ruang produksi agar lebih lega, pengadaan mesin pengemas otomatis jika penjualan terus naik dan membuka gerai kecil di pinggir jalan utama.

Indikator keberhasilan disusun agar kemajuan terlihat. Ukuran yang dipantau antara lain jumlah produksi mingguan, jumlah warung mitra aktif, tingkat pesanan ulang, selisih penerimaan dan biaya serta jumlah pekerja yang terserap. Pencatatan angka-angka ini membantu mengambil keputusan, misalnya kapan menambah alat atau kapan menambah varian rasa.

Risiko usaha dihadapi dengan siaga. Naiknya harga minyak goreng diatasi dengan pembelian bertahap dan menekan pemakaian berlebih melalui penyaringan rutin. Hujan panjang diatasi dengan pengeringan memakai kipas besar sebelum pengemasan. Listrik padam diatasi dengan menyiapkan kompor gas dan lampu darurat. Pesanan mendadak dalam jumlah besar diatasi dengan memanggil tenaga cadangan dari tetangga yang sudah terlatih.

Penguatan nama dagang dilakukan lewat cerita yang hangat. Label “Keripik Cinta Mas Hendro” dijelaskan sebagai lambang kerja tulus dari keluarga untuk keluarga. Foto proses kerja yang bersih dan rapi dibagikan di media sosial. Testimoni pembeli dicatat dan diminta izin untuk ditampilkan. Bahasa yang digunakan sopan, ramah dan mudah diingat.

Pemakaian laba diatur agar usaha tidak macet. Bagian pertama untuk modal jalan, bagian kedua untuk perawatan alat dan kebersihan ruang kerja, bagian ketiga untuk cadangan darurat dan bagian terakhir untuk kebutuhan keluarga. Pola bagi hasil yang jelas menjaga keadilan antara pemilik dan pekerja sehingga suasana kerja tetap nyaman.

Harapan ke depan adalah tumbuhnya *Keripik Cinta Mas Hendro* sebagai oleh-oleh khas Tanjungpura dan Langkat. Cita-cita ini dapat diraih melalui mutu yang stabil, kemasan yang rapi, pelayanan yang ramah dan catatan keuangan yang tertata. Dukungan warga, pemerintah desa, sekolah dan para pembeli menjadi bahan bakar agar usaha terus melaju. Jalan masih panjang, tetapi langkah-langkah kecil yang dilakukan setiap hari sudah menunjukkan hasil yang menggembirakan.

KESIMPULAN

Usaha keripik singkong “Keripik Cinta Mas Hendro” di Desa Air Hitam Tanjungpura Langkat telah membawa banyak manfaat bagi masyarakat. Dari

usaha kecil kini berkembang menjadi sumber penghasilan yang mampu membantu ekonomi keluarga. Warga ikut terlibat dalam berbagai kegiatan, mulai dari mengupas, menggoreng, mengemas hingga memasarkan produk. Kehadiran usaha ini juga membuka lapangan kerja baru bagi ibu rumah tangga, pemuda desa, serta memberikan kepastian pasar bagi petani singkong.

Perubahan positif terlihat dari meningkatnya pendapatan keluarga, tumbuhnya kebiasaan menabung, hingga munculnya kerja sama antarwarga. Selain itu, keterampilan masyarakat juga semakin terasah dalam menjaga mutu produk dan mengelola usaha secara sederhana. Dengan dukungan semua pihak dan perbaikan yang terus dilakukan, usaha keripik singkong ini memiliki harapan besar untuk menjadi oleh-oleh khas desa yang bisa dikenal lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, A. (2023). *Kewirausahaan Berbasis UMKM*. Makassar: UNM Press.
- Berliani, D. N. (2023). Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Usaha Keripik Singkong di Desa Bulakpelem. *Jurnal BISMA*, 14(2), 88–96.
- Eria. (2023). *Membangun UMKM Pariwisata dan Ekonomi Kreatif di Indonesia Timur*. Jakarta: ERIA & Kemenparekraf.
- Ety, D., dkk. (2024). Peningkatan Intensitas Produksi dan Pemasaran Usaha Keripik Singkong melalui Pelatihan Manajemen Usaha. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 5(1), 115–124.
- Haris, M., & Kurniasari, I. H. (2023). Analisa Kualitas Produk pada UMKM Kripik Singkong. *Jurnal Ikraith-Ekonomika*, 6(1), 45–52.
- Moelong, L. J. (2021). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Priyono, T. (2024). *UMKM Naik Kelas: Panduan Praktis Pengembangan Usaha*. Jakarta: STIAMI Press.
- Rosmaladewi, O. (2022). *Manajemen Kemitraan Multistakeholder dalam Pemberdayaan Masyarakat*. Yogyakarta: Deepublish.