

SKRIPSI

“PENGEMBANGAN USAHA KRIPIK USUS AYAM MILIK PELAKU

USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM)

DI KECAMATAN MELAK KABUPATEN KUTAI BARAT”

**(Ditinjau dari Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro,
Kecil, dan Menengah)**

*Diajukan Sebagai Persyaratan Menyusun Skripsi S1 Sarjana Hukum Pada
Fakultas Hukum Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda*



Disusun Oleh:

SINTYA ROSI JUNIARNI

NPM 2074201053

Fakultas Hukum

Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda

Februari 2025



**UNIVERSITAS
WIDYA GAMA MAHAKAM SAMARINDA
FAKULTAS HUKUM
STATUS TERAKREDITASI**

KONSENTRASI :
1. HUKUM SUMBER DAYA ALAM
2. HUKUM ADMINISTRASI NEGARA
3. HUKUM TANAH

**BERITA ACARA
UJIAN PENDADARAN SKRIPSI**

Pada hari ini Rabu Tanggal, 19 Pebruari 2025 bertempat di Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda, Tim Penguji Ujian Pendadaran Skripsi Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda, telah melaksanakan Ujian Pendadaran skripsi

Dengan mengingat : Surat Keputusan Dekan Fakultas Hukum Universitas Widya Gama Mahakam Tanggal 11 Bulan September Tahun 2024 Nomor: 17.A /UWGM/FH-D/Pus/DX/2024 Tentang Pelaksanaan Ujian Pendadaran Skripsi Mahasiswa Fakultas Hukum UWGM Samarinda

Memperhatikan :
Pertama : Jawaban dan sanggahan yang diberikan pada waktu ujian berlangsung
Kedua : Hasil nilai Ujian yang dicapai dalam ujian pendadaran skripsi dengan susunan tim sebagai berikut

NO	NAMA PENGUJI	JABATAN	TANDA TANGAN
1.	WAHYUNI SAFITRI, S.H.M.Hum	KETUA	
2.	DINNY WIRAWAN PRATIWIE.S.H.,M.H	SEKRETARIS	
3.	Dr.TUMBUR OMPU SUNGGU, S.H.,M.Hum	ANGGOTA	

MEMUTUSKAN

NAMA : Sintya Rosi Juniarni
NPM : 20.111007.74201.053
JUDUL SKRIPSI : Pengembangan Usaha Kripik Usus Ayam Milik Pelaku Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umkh) Di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat Ditinjau Dari Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah

Hasil yang dicapai : ~~LULUS / TIDAK LULUS~~
Dengan Predikat : ☒ A. Dengan Pujian
B+ Sangat Memuaskan
B. Memuaskan
C+ Cukup

Samarinda, 19 Pebruari 2025

Mahasiswa Peserta Ujian

Sintya Rosi Juniarni
NPM: 20. 111007.74201.053

Ketua Tim Penguji

Wahyuni Safitri, S.H.M.Hum
NIP : 1963 0924 199201 2 008

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sintya Rosi Juniarni
NPM : 2074201053
Program Studi : Ilmu Hukum
Fakultas : Hukum

Dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa:

1. Tugas Akhir Penulisan Hukum dengan judul Pengembangan Usaha Kripik Usus Ayam Milik Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat Ditinjau dari Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah hasil karya saya , dan dalam naskah Tugas Akhir Penulisan Hukum ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar akademik disuatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, baik sebagian ataupun keseluruhan, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.
2. Apabila ternyata di dalam Tugas Akhir Penulisan Hukum ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur PLAGIASI, saya bersedia Tugas Akhir Penulisan Hukum ini DIGUGURKAN dan GELAR AKADEMIK YANG TELAH SAYA
3. PEROLEHAN DIBATALKAN, serta diproses sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.
4. Tugas Akhir Penulisan Hukum ini dapat dijadikan sumber pustaka yang merupakan HAK BEBAS ROYALTY NON EKSKLUSIF.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Samarinda, 12 Januari 2025

Yang Menyatakan,

Sintya Rosi Juniarni

NPM. 2074201053

HALAMAN PERSETUJUAN

Nama : Sintya Rosi Juniarni
NPM : 2074201053
Fakultas : Hukum
Program Studi : Ilmu Hukum
Judul Proposal : "Pengembangan Usaha Kripik Usus Ayam Milik Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat Ditinjau dari Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah"

Menyetujui,

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II



Hi. Wahyuni Safitri, S.H., M.Hum
NIDN. 1124096501



Dinny Wirawan Pratiwi, S.H., M.H
NIDN. 1111068501

Mengetahui,

Dekan Fakultas Hukum

Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda



Dr. H. Hudali Mukti, S.H., M.H

NIK. 2007.073.103

HALAMAN PERSETUJUAN

Nama : Sintya Rosi Juniarni
NPM : 2074201053
Fakultas : Hukum
Program Studi : Ilmu Hukum
Judul Proposal : “Pengembangan Usaha Kripik Usus Ayam Milik Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat Ditinjau dari Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”

Menyetujui,

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II



Hj. Wahyuni Safitri, S.H., M.Hum
NIDN. 1124096501



Dinny Wirawan Pratiwi, S.H., M.H
NIDN. 1111068501

Mengetahui,

Dekan Fakultas Hukum

Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda



Dr. H. Hudali Mukti, S.H., M.H

NIK. 2007.073.103

Ungkapan Pribadi:

Skripsi ini saya persembahkan kepada kedua orang tua saya yang telah mendukung saya dalam segala hal. Terima kasih karena selalu mendoakan saya, terima kasih atas cinta dan sayang yang kalian curahkan kepada saya sampai sekarang dan selama- lamanya..

Motto :

Jika yakin dengan diri sendiri, maka semuanya akan menjadi mungkin

ABSTRAK

Pengembangan usaha kripik usus ayam di Kecamatan Melak, Kabupaten Kutai Barat, berfokus pada peningkatan kualitas produk, pemasaran, dan strategi bisnis secara menyeluruh. Tujuan penelitian adalah untuk memahami proses pengembangan usaha serta kendala yang dihadapi pelaku usaha. Metode yang digunakan adalah penelitian hukum normatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengembangan usaha berfokus pada peningkatan kualitas dan konsistensi rasa produk. Pemerintah daerah berperan penting dalam mendukung pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah melalui perizinan yang mudah untuk mendapatkan Nomor Izin Berusaha (NIB), program pelatihan, dan bantuan alat produksi. Meskipun demikian, pelaku usaha masih menghadapi kendala seperti kenaikan harga bahan baku, kelangkaan bahan baku, dan kesulitan mencari supplier terpercaya. Penelitian ini menyimpulkan bahwa kualitas produk dan dukungan pemerintah sangat mempengaruhi keberhasilan pengembangan usaha kripik usus ayam di Kabupaten Kutai Barat.

Kata Kunci: Pengembangan Usaha Kripik Usus Ayam, Perizinan Usaha, Usaha Mikro Kecil dan Menengah

ABSTRAK

The development of chicken intestine chips business in Melak District, West Kutai Regency, focuses on improving product quality, marketing, and overall business strategy. The purpose of the research is to understand the business development process and the obstacles faced by business actors. The method used is normative legal research. The results showed that business development focuses on improving product quality and flavor consistency. The local government plays an important role in supporting the development of micro, small, and medium enterprises through easy licensing to obtain a Business License Number (BLN), training programs, and production equipment assistance. Nevertheless, business actors still face obstacles such as rising raw material prices, raw material scarcity, and difficulty finding reliable suppliers. This study concludes that product quality and government support greatly influence the success of chicken intestine chips business development in West Kutai Regency.

Keywords: Chicken intestine chips business development, Business Licensing, Micro, Small and Medium Enterprises

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa berkat kasih dan karunia-Nya kepada kita semua sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi ini dengan judul **“PENGEMBANGAN USAHA KRIPIK USUS AYAM MILIK PELAKU USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) DI KECAMATAN MELAK KABUPATEN KUTAI BARAT DITINJAU DARI UNDANG-UNDANG NOMOR 20 TAHUN 2008 TENTANG USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH”**. Proposal Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk mengerjakan skripsi pada program Strata-1 di Jurusan Hukum Bisnis, Fakultas Hukum, Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda.

Dalam proses penyusunan skripsi ini penulis menemukan berbagai hambatan, namun berkat dukungan materil dari berbagai pihak, akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan cukup baik, oleh karena itu melalui kesempatan ini kami menyampaikan terimakasih dan penghargaan setinggi-tingginya pada semua pihak terkait yang membantu terselesaikannya tugas ini. Pada kesempatan ini penulis berterimakasih kepada yang terhormat:

1. **Bapak Prof. Dr. Husaini Usman, M. Pd., M.T.** selaku Rektor di Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda;
2. **Bapak Dr. Hudali Mukti, S.H., M.H.**, selaku Dekan Fakultas Hukum Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda
3. **Ibu Hj Wahyuni Safitri S.H., M. Hum.**, selaku Dosen Pembimbing I penulis dalam pengerjaan proposal skripsi ini;

4. **Ibu Dinny Wirawan Pratiwi S.H., M.H.**, selaku Dosen Pembimbing II penulis dalam pengerjaan proposal skripsi ini
5. **Mama, Papa, dan Kedua Kakak** penulis yang tidak pernah berhenti untuk selalu mendoakan, memberikan dorongan semangat untuk tetap berjuang, memberikan cinta, kasih sayang, dan pengorbanan yang besar selama mengiringi langkah penulis untuk menyelesaikan masa studi hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. **Khususnya kepada seluruh teman-teman seperjuangan penulis** di Fakultas Hukum atas semua dukungan, semangat, serta kerja samanya dalam menyelesaikan proposal penelitian ini.
7. **Pemilik NPM 2074201049** yang tak kalah penting kehadirannya. Terima Kasih telah menjadi bagian perjalanan hidup penulis mulai awal perkuliahan hingga saat ini. Yang selalu memberikan semangat untuk terus melangkah maju kedepan, menjadi teman bertukar pikiran, tempat berkeluh kesah, dan menjadi penyemangat penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. **Sintya Rosi Juniarni**, dia adalah penulis dari skripsi ini yaitu saya sendiri. Apresiasi sebesar-besarnya karena telah bertanggung jawab untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai. Terima kasih karena terus berusaha dan tidak menyerah, serta senantiasa menikmati setiap proses yang bisa dibilang tidak mudah. Terima kasih sudah bertahan kamu sangat hebat.

Samarinda, 03 Oktober 2024

Sintya Rosi Juniarni
2074201053

DAFTAR ISI

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	vi
ABSTRAK	vii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Alasan Pemilihan Judul	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	3
D. Metode Penelitian	4
E. Sistematika Penulisan	8
BAB II	10
LANDASAN TEORI DAN FAKTUAL TENTANG PENGEMBANGAN USAHA KRIPIK USUS AYAM MILIK PELAKU USAHA MIKRO, KECIL, MENENGAH (UMKM) DI KECAMATAN MELAK KABUPATEN KUTAI BARAT DITINJAU DARI UNDANG-UNDANG NOMOR 20 TAHUN 2008 TENTANG USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH	10

A. LANDASAN TEORI	10
1. Pengembangan Usaha dalam Hukum Bisnis.....	10
2. Pelaku Usaha	14
3. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)	19
B. LANDASAN FAKTUAL	29
1. Profil Pelaku Usaha.....	29
2. Pengembangan usaha kripik usus ayam milik pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat	30
3. Kendala yang dihadapi pelaku usaha kripik usus ayam di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat dalam mengembangkan produksinya	33
4. Peran pemerintah daerah dalam memfasilitasi pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah di Kabupaten Kutai Barat.....	37
BAB III	43
PEMBAHASAN TENTANG PENGEMBANGAN USAHA KRIPIK USUS AYAM DAN KENDALA YANG DIHADAPI MILIK PELAKU USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH DI KECAMATAN MELAK KABUPATEN KUTAI BARAT DTINJAU DARI UNDANG-UNDANG NOMOR 20 TAHUN 2008 TENTANG USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH	43
A. Pengembangan usaha kripik usus ayam milik pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat	43

B. Kendala yang dihadapi pelaku usaha kripik usus ayam di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat dalam mengembangkan produksinya	46
BAB IV	51
PENUTUP	51
A. KESIMPULAN	51
B. SARAN	53

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

1. Tanda Terima Surat Penelitian Skripsi Di Dinas Penanaman Modal dan
Pelayanan Terpadu Satu Pintu
2. Tanda Terima Surat Penelitian Skripsi Di Dinas Perdagangan Koperasi Usaha
Kecil dan Menengah
3. Tanda Terima Surat Penelitian Skripsi Terhadap Pelaku Usaha Kripik Usus
Ayam Ibu Zakiah Riski Amalia
4. Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu hal yang penting dari kebijakan pemerintah dalam penyerapan tenaga kerja dan meningkatkan kesempatan kerja. Bagi masyarakat menengah kebawah khususnya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sangatlah membantu dalam memberikan lapangan untuk membuka usaha.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berperan dalam memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta mewujudkan stabilitas nasional¹

Seiring dengan berjalannya perkembangan zaman, industri-industri di Indonesia semakin menunjukkan kearah yang lebih positif. Hal ini ditunjukkan dari banyak berkembangnya industri mulai dari industri skala kecil hingga ke skala yang lebih besar. Seperti industri makanan dan minuman merupakan salah satu sektor industri yang paling banyak diminati oleh masyarakat, salah satunya adalah usaha kripik.

Kripik adalah salah satu jenis makanan ringan yang berupa irisan tipis dari umbi-umbian, buah-buahan atau sayur-sayuran yang di goreng di dalam minyak nabati.²

¹ Lathifah Hanim, MS. Noorman, *UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha*, Unissula Press, Semarang, 2018, hlm 44

² Emliah Hasanah, Deviana Pertiwi, Happy satrio, Hendra Dwi Prasetya, *Analisa Kelayakan Bisnis Terhadap UMKM Gila Cemilan Dalam Masa Pandemi Covid 19*, Volume 1, Fakultas Ekonomi Akuntansi STIE mahardhika Surabaya, 2020, hlm 15

Selain dari itu terdapat juga kripik yang diolah dari dalam tubuh hewan, seperti kripik paru yang diolah dari tubuh sapi, dan kripik usus ayam yang diolah dari tubuh ayam sehingga menghasilkan produk pangan bermutu tinggi. Kripik memiliki beberapa macam rasa seperti rasa asin, manis, pedas, asam, gurih, ataupun perpaduan dari semua rasa.³

Pengembangan usaha para pelaku usaha kripik usus khususnya di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat tidak hanya tentang harga dan kualitas produk, tetapi juga dalam hal upaya pengembangan usaha kripik usus terutama pemasaran dan strategi bisnis secara menyeluruh. Untuk dapat mengembangkan usahanya para pelaku usaha juga harus dapat memberikan keunggulan atau kelebihan dari produk yang akan dijual kepada masyarakat agar dapat bertahan dan mengikuti arus perkembangan yang sangat pesat saat ini.

Kehadiran kripik usus ayam dapat dijadikan salah satu cara pemanfaatan usus ayam, sehingga dapat meningkatkan nilai penjualan dari usus ayam tersebut dan bisa bersaing dengan produk-produk olahan lainnya. Sementara itu, usus ayam juga memiliki kandungan nutrisi yang cukup tinggi, tetapi tidak disarankan untuk mengkonsumsinya dengan berlebihan, dikarenakan mengandung kolesterol.

Alasan penulis memilih judul ini dikarenakan penelitian tentang **“PENGEMBANGAN USAHA KRIPIK USUS AYAM MILIK PELAKU USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) DI KECAMATAN MELAK KABUPATEN KUTAI BARAT DITINJAU DARI UNDANG-**

³ Ibid

UNDANG NOMOR 20 TAHUN 2008 TENTANG USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH” menjadi sangat penting, disebabkan kontribusi terhadap pelaku usaha lokal yang memiliki peran yang signifikan dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan memberikan pendapatan bagi masyarakat khususnya di Kutai Barat, dengan memahami dinamika terkait pengembangan usaha dan strategi bisnis mereka maka akan dapat membantu memperkuat ekonomi lokal.

Industri kripik usus juga memiliki potensi untuk dikembangkan lebih lanjut sebagai produk unggulan daerah khususnya di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat. Terkait pengembangan usaha para pelaku usaha kripik usus dapat memahami standar kualitas yang diperlukan untuk bersaing secara sehat, mendorong inovasi dan kreativitas dalam industri kripik usus dan juga dapat memberikan pandangan bagi investor dan para pengusaha yang berencana untuk terlibat dalam industri ini.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pengembangan usaha kripik usus ayam milik pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat?
2. Apa kendala yang dihadapi pelaku usaha kripik usus ayam di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat dalam mengembangkan produksinya?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini diadakan dengan tujuan:

- a Untuk mengetahui pengembangan usaha kripik usus ayam milik pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat
- b Untuk mengetahui kendala-kendala utama yang dihadapi oleh pelaku usaha kripik usus di Kutai Barat dalam mengembangkan produksinya

2. Kegunaan Penelitian

- a Sebagai bahan masukan akan pemahaman terkait peluang pengembangan usaha kripik usus sesuai dengan ketentuan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, meningkatkan kesadaran tentang potensi lokal dan peluang pelaku usaha disektor pengolahan makanan.
- b Sebagai bahan masukan membantu mengidentifikasi dan memahami kendala-kendala utama yang menghambat pengembangan usaha para pelaku usaha.

D. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian hukum normatif, penelitian hukum normatif merupakan penelitian hukum yang meletakkan hukum sebagai sebuah bangunan sistem norma.⁴

⁴ Sigit Sapto Nugroho, Anik Tri Haryani, Farkhani, *Metodologi Riset Hukum*, Oase Pustaka, Surakarta, 2020, hlm 29

Sistem norma yang dimaksud adalah mengenai asas-asas, norma, kaidah dari peraturan perundang-undangan, putusan pengadilan, perjanjian serta doktrin atau ajaran.⁵

Soerjono Soekanto & Sri Mamudji mengatakan bahwa penelitian hukum yang dilakukan dengan cara meneliti bahan pustaka atau data sekunder belaka, dapat dinamakan penelitian hukum normatif atau penelitian hukum kepustakaan.⁶

2. Sumber Bahan Hukum

a Sumber Hukum Primer

Bahan hukum primer adalah bahan hukum yang terdiri dari peraturan perundang-undangan⁷ yaitu:

- 1) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
- 2) Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen
- 3) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2016 Tentang Merek dan Indikasi Geografis
- 4) Peraturan Pemerintah Nomor 5 Tahun 2021 Tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Resiko
- 5) Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Nomor 8 Tahun 2019 Tentang Pedoman Pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat

⁵ Ibid

⁶ Nurul Qamar, Farah Syah Rezah, *Metode Penelitian Hukum Doktrinal dan Non-Doktrinal*, CV. Social Politic Genius (SIGn), Makassar, 2020, hlm 47

⁷ Muhaimin, *Metode Penelitian Hukum*, Mataram University Press, Mataram, 2020, hlm 59

b Sumber Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder adalah bahan hukum yang terdiri atas buku hukum, jurnal hukum yang berisi prinsip-prinsip dasar (asas hukum), pandangan para ahli hukum (doktrin), hasil penelitian hukum, kamus hukum, ensiklopedia hukum.⁸

c Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum tersier adalah bahan hukum yang memberikan petunjuk maupun penjelasan terhadap bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder, seperti contoh kamus hukum, kamus bahasa, dan ensiklopedia⁹.

3. Teknik Pengumpulan Bahan Hukum

Teknik pengumpulan bahan hukum merupakan langkah penting dalam penelitian ini untuk memperoleh informasi yang relevan guna menjawab permasalahan hukum yang diangkat. Penelitian ini menggunakan 2 (dua) metode pengumpulan bahan hukum utama, yaitu:

a Studi Kepustakaan

Studi pustaka merupakan pengkajian informasi tertulis mengenai hukum yang berasal dari berbagai sumber dan dipublikasikan secara luas serta dibutuhkan dalam penelitian hukum normatif.¹⁰ Penelitian ini dilakukan dengan cara mengkaji berbagai literatur seperti buku-buku, jurnal ilmiah, dan dokumen hukum yang berkaitan dengan penelitian.

Studi kepustakaan ini bertujuan untuk memperoleh bahan hukum primer, bahan hukum sekunder, dan bahan hukum tersier yang dapat

⁸ Ibid, hlm 60

⁹ Muhaimin, *Metode Penelitian Hukum*, Mataram University Press, Mataram, hlm 62

¹⁰ Ibid, hlm 66

digunakan untuk menganalisis permasalahan terkait Pengembangan Usaha Kripik Usus Ayam Milik Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat.

b Studi Lapangan

Studi lapangan bertujuan untuk melengkapi data yang diperoleh dari dokumen dan literatur melalui wawancara dengan pihak-pihak yang berkaitan dengan penelitian ini seperti:

- a Bapak Adolfus Edhardus Pontus S.Hut., M.Si selaku Ketua Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPTSP) Kabupaten Kutai Barat
- b Ibu Zakiah Amalia Riski selaku Pelaku Usaha Kripik Usus Ayam
- c Bapak Abed Hadrianus S.E., M.Si selaku Ketua Bidang Koperasi Usaha Kecil dan Menengah di Dinas Perdagangan, Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kutai Barat

Wawancara ini bertujuan untuk mendapatkan informasi tambahan mengenai pengembangan dalam mengembangkan usaha kripik usus ayam yang telah dijalankan pelaku usaha dan mengidentifikasi kendala yang dihadapi dalam mengembangkan produksinya.

4. Analisis Bahan Hukum

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode analisis bersifat kualitatif yaitu dengan cara melakukan interpretasi (penafsiran) terhadap bahan-bahan hukum yang telah diolah.¹¹

¹¹ Muhaimin, *Metode Penelitian Hukum*, Mataram University Press, Mataram, hlm 68

Analisis bahan hukum adalah bagaimana memanfaatkan sumber-sumber bahan hukum yang telah terkumpul untuk digunakan untuk memecahkan permasalahan dalam penelitian ini.

E. Sistematika Penulisan

Skripsi ini terdiri dari Bab I sampai dengan Bab IV. Untuk lebih memudahkan memahami isi skripsi ini, sistematikanya disusun sebagaimana berikut ini :

BAB I : Pendahuluan

Bab pendahuluan terbagi atas alasan pemilihan judul, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian, sistematika penulisan

BAB II : Landasan Teori dan Landasan Faktual

Merupakan bab landasan teori terkait pengawasan klausula baku oleh BPSK dan klausula eksonerasi serta landasan faktual tentang gambaran umum lokasi penelitian, prosedur pengaduan BPSK Kota Samarinda prosedur penyelesaian sengketa BPSK Kota Samarinda serta struktur organisasi BPSK Kota Samarinda dengan data pengaduan sengketa konsumen di BPSK kota Samarinda.

BAB III : Pembahasan

Merupakan bab hasil pembahasan yang menjawab rumusan masalah yaitu pertama, pengawasan klausula baku eksonerasi Oleh Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen Kota Samarinda. Kedua, hambatan dalam pengawasan klausula baku eksonerasi oleh Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen Kota Samarinda

BAB IV : Penutup

Merupakan bab penutup yang terbagi atas kesimpulan dan saran. Kesimpulan ialah jawaban padat terhadap masalah yang diajukan didasarkan hasil pembahasan pada bab sebelumnya sedangkan saran berisikan rekomendasi ataupun masukan terkait dampak temuan baik secara praktis ataupun teoritis.

BAB II

LANDASAN TEORI DAN FAKTUAL TENTANG PENGEMBANGAN USAHA KRIPIK USUS AYAM MILIK PELAKU USAHA MIKRO, KECIL, MENENGAH (UMKM) DI KECAMATAN MELAK KABUPATEN KUTAI BARAT DITINJAU DARI UNDANG-UNDANG NOMOR 20 TAHUN 2008 TENTANG USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH

A. LANDASAN TEORI

1. Pengembangan Usaha dalam Hukum Bisnis

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah pada pasal 1 ayat 10 menyatakan bahwa, pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha, dan masyarakat untuk memperdayakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan, dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah pada hakematnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat, terdapat beberapa upaya untuk pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah sebagai berikut;

1. Menciptakan Iklim Usaha yang Kondusif
Pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif antara lain dengan mengusahakan ketentraman dan keamanan berusaha serta penyederhanaan prosedur perijinan usaha, keringanan pajak dan sebagainya
2. Bantuan Permodalan

Pemerintah perlu memperluas skim kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, untuk membantu peningkatan permodalannya baik itu melalui sektor jasa finansial formal, sektor jasa finansial informal, skema penjaminan, *leasing* dan dana modal vertura

3. Perlindungan Usaha
Berbagai macam jenis-jenis usaha tertentu yang harus mendapatkan perlindungan hukum dari pemerintah, baik itu melalui Undang-Undang maupun peraturan pemerintah
4. Pengembangan Kemitraan
Untuk menghindari terjadinya monopoli dalam usaha, disamping itu juga untuk memperluas pangsa pasar dan pengelolaan bisnis yang lebih efisien
5. Pelatihan
Pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta keterampilannya dalam pengembangan usahanya
6. Memperkuat Asosiasi
Asosiasi yang telah ada perlu diperkuat agar dapat meningkatkan peranannya antara lain dalam pengembangan jaringan informasi usaha yang sangat dibutuhkan untuk pengembangan usaha bagi anggotanya
7. Mendirikan Sentra Usaha Di masing-masing daerah/wilayah
Dengan adanya sentra usaha yang bertanggung jawab dalam mengkoordinasikan semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya penumbuh Kembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di tingkat daerah atau wilayah dan juga berfungsi untuk mencari solusi dalam rangka mengatasi permasalahan, baik secara internal maupun secara eksternal yang dihadapi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
8. Mengembangkan Promosi
Agar lebih mempercepat proses kemitraan antara Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dengan usaha besar perlu adanya media khusus dalam upaya mempromosikan produk-produk yang dihasilkan.¹²

Berkaitan dengan pengembangan usaha berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah pada pasal 16 ayat 1 menyatakan bahwa, pemerintah dan pemerintah daerah memfasilitasi pengembangan usaha dalam bidang:

- a Produksi dan pengolahan

¹² Lathifah Hanim, MS. Noorman, *UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha*, Unissula Press, Semarang, 2018, hlm 73

- b Pemasaran
- c Sumber daya manusia
- d Desain dan teknologi

Menurut Akgun, Keskin, Byrne, dan Aren, pengembangan bisnis mencakup aktivitas yang dirancang untuk memperluas pasar, meningkatkan hubungan pelanggan, dan memperkenalkan produk atau layanan terbaru.¹³

Menurut Hassaien pengembangan bisnis merupakan proses yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan performa melalui peningkatan pada fitur produk dan jasa, pengembangan produk dan jasa, memasuki pasar baru, dan menjalin kerjasama dengan pihak lain.¹⁴

Terdapat beberapa poin penting dalam pengembangan bisnis strategi:

1. Mengacu pada visi dan misi
2. Memiliki pandangan dan tujuan jangka Panjang
3. Memiliki rencana keseluruhan¹⁵

Menurut Brown dan Petrello pengembangan usaha adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnispun akan meningkat pula

¹³ Kartini Harahap, Wayan Kayun Suwastika, *Perencanaan dan Pengembangan Bisnis*, PT Media Penerbit Indonesia, Medan, 2024, hlm 4

¹⁴ Andi Amang, Mulyadi, Andyan Pradipta Utama, *Strategi Pengembangan Bisnis*, Sulur Pustaka, Yogyakarta, 2023, hlm 42

¹⁵ Ibid

perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sambil memperoleh laba.¹⁶

Strategi pengembangan usaha menurut Hendro:

1. Kebutuhan modal untuk mengembangkan usaha
2. Analisa resiko kegagalan bisnis
3. Analisa tingkat keuntungan dan waktu pengembalian investasinya serta prediksi arus kasnya saat memutuskan berinvestasi di bisnis
4. Tren pasar dan berapa lama pertumbuhan bisnisnya
5. Faktor-faktor perubahan dan pengubahnya
6. Kebutuhan sumber daya manusia dan keterampilan
7. Tingkat operasional kesulitan bisnisnya¹⁷

Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya yaitu dengan cara memberikan merek. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2016 Tentang Merek dan Indikasi Geografis pada pasal 1 ayat 1 menyatakan bahwa merek adalah tanda yang dapat ditampilkan secara grafis berupa gambar, logo, nama, kata, huruf, angka, susunan warna, dalam bentuk 2 (dua) dimensi dan/atau 3 (tiga) dimensi, suara, hologram, atau kombinasi dari 2 (dua) atau lebih unsur tersebut untuk membedakan barang dan/atau jasa yang diproduksi oleh orang atau badan hukum dalam kegiatan perdagangan barang dan/atau jasa.

Manfaat merek bagi produsen sangat berperan penting untuk;

1. Sarana identifikasi untuk memudahkan proses penanganan atau pelacakan produk bagi pelaku usaha dan perusahaan terutama dalam pengorganisasian sediaan dan pencatatan akuntansi
2. Bentuk proteksi hukum terhadap fitur atau aspek produk yang unik. Merek bisa mendapatkan perlindungan *property* intelektual.
3. *Signal* tingkat kualitas para pelanggan yang puas, sehingga konsumen dengan mudah memilih dan membeli lagi dilain kesempatan
4. Sarana menciptakan asosiasi dan makna unik yang membedakan produk dari para pelaku usaha/pesaing yang lain

¹⁶ Ibid hlm 44

¹⁷ Andi Amang, Mulyadi, Andyan Pradipta Utama, *Strategi Pengembangan Bisnis*, Sulur Pustaka, Yogyakarta, 2023, hlm 47

5. Sumber keunggulan kompetitif terutama melalui perlindungan hukum loyalitas pelanggan, dan citra unik yang terbentuk dalam benak konsumen¹⁸

Manfaat merek bagi konsumen

1. Identifikasi, bisa dilihat dengan jelas, memberikan makna bagi produk, mudah mengidentifikasi produk yang dibutuhkan atau yang ingin dicari
2. Praktikalitas, memfasilitasi penghematan waktu dan tenaga melalui pembelian ulang identik dan loyalitas
3. Jaminan, memberikan jaminan bagi konsumen bahwa mereka bisa mendapatkan kualitas yang sama sekalipun pembelian dilakukan pada waktu dan ditempat yang berbeda
4. Optimisasi, memberikan kepastian bahwa konsumen dapat membeli *alternative* terbaik dalam kategori produk tertentu dan pilihan terbaik menuju tujuan yang lebih detail¹⁹

2. Pelaku Usaha

1. Pengertian Pelaku Usaha

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen pada pasal 1 ayat 3 menyatakan bahwa, Pelaku usaha adalah setiap orang perseorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk hukum maupun yang bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian menyelenggarakan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen pada pasal 6 dan pasal 7 terdapat beberapa hak dan kewajiban yang didapat oleh pelaku usaha

Hak pelaku usaha;

¹⁸ Sentot Suciarto A, *Pengembangan produk, Branding dan Pemberian Label Pada kemasan Produk Buku Ajar Mata Kuliah Produk dan Merek*, Universitas katolik Soegijapranata, Semarang, 2018, hlm 16

¹⁹ Ibid, hlm 17

- a Hak untuk menerima pembayaran yang sesuai dengan kesepakatan mengenai kondisi dan nilai tukar barang dan/atau jasa yang diperdagangkan
- b Hak untuk mendapatkan perlindungan hukum dari tindakan konsumen yang beritikad tidak baik
- c Hak untuk melakukan pembelaan diri sepatutnya di dalam penyelesaian hukum sengketa konsumen
- d Hak untuk rehabilitasi nama baik apabila terbukti secara hukum bahwa kerugian konsumen tidak diakibatkan oleh barang dan/atau jasa yang diperdagangkan
- e Hak-hak yang diatur dalam ketentuan peraturan perundang-undangan lainnya

Kewajiban pelaku usaha;

- a Beritikad baik dalam melakukan kegiatan usahanya
- b Memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan
- c Memperlakukan atau melayani konsumen secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif
- d Menjamin mutu barang dan/jasa yang diproduksi dan/atau diperdagangkan berdasarkan ketentuan standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku

- e Memberi kesempatan kepada konsumen untuk menguji, dan/atau mencoba barang dan/atau jasa tertentu serta memberi jaminan dan/atau garansi atas barang yang dibuat dan/atau yang diperdagangkan
- f Memberi kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian atas kerugian akibat penggunaan, pemakaian dan pemanfaatan barang dan/jasa yang diperdagangkan
- g Memberi kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian apabila barang dan/atau jasa yang diterima atau dimanfaatkan tidak sesuai dengan perjanjian

Pelaku usaha yang akan diteliti oleh penulis merupakan pelaku usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berada di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat dengan nama usaha “Home Made Snack’s Keripik Usus Ayam Zakiah Riska Amalia” yang sudah memiliki perizinan berusaha berbasis resiko dengan nomor induk berusaha; 2405230044348 berkaitan dalam hal perizinan, ketentuan harga pokok, pembukuan sederhana, *packaging* atau *labelling*, dan pemasaran secara *online* dari produk kripik usus ayam telah dilakukan dengan baik meskipun belum maksimal.

Menurut Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesai (BPOM RI) sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) adalah jaminan tertulis yang diberikan oleh Bupati/Walikota Industri Rumah Tangga Pangan (IRTP) di daerah kerjanya yang telah memenuhi persyaratan pemberian SPP-IRT dalam rangka peredaran Pangan Produksi IRTP. Dengan adanya SPP-IRT, pelaku usaha dapat menjual produknya secara legal dan aman serta dapat mencakup pangsa pasar yang lebih luas lagi jika dibandingkan dengan produk yang tidak memiliki SPP-IRT. Hal tersebut dikarenakan dapat mendorong

kepercayaan konsumen terhadap produk dan diharapkan dapat meningkatkan penjualan atas produk.²⁰

Tanggung jawab pelaku usaha muncul karena adanya hubungan antara produsen dengan konsumen tetapi terdapat tanggung jawab masing-masing. Atas dasar keterkaitan yang berbeda maka pelaku usaha perlu melakukan kontak terhadap konsumen dengan tujuan tertentu yaitu mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya dengan peningkatan produktifitas dan efisiensi sedangkan konsumen hubungannya untuk memenuhi tuntutan kebutuhan hidup.²¹

2. Pengertian Perilaku Konsumen

Menurut Hasan perilaku konsumen merupakan sebuah studi proses yang terjadi ketika suatu individu atau kelompok memilih, membeli, menggunakan atau mengatur produk, jasa, idea atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen.²²

Menurut Kotler dan Keller terdapat lima tipe pasar konsumen yaitu;

- 1) Pasar konsumen individual yang terdiri dari individu yang memberi barang dan jasa untuk konsumsi pribadi
- 2) Pasar konsumen bisnis (*corporate*), terdiri dari perusahaan-perusahaan yang membeli barang dan jasa untuk diproses lebih lanjut atau digunakan dalam rantai produksi mereka
- 3) Pasar konsumen individual yang terdiri dari penjual yang membeli barang dan jasa untuk dijual lagi dan mengambil keuntungan atau laba
- 4) Pasar pemerintahan, terdiri dari departemen-departemen pemerintah yang membeli barang dan jasa untuk kepentingan penyediaan fasilitas umum atau publik
- 5) Pasar internasional, terdiri dari individu, organisasi/perusahaan, atau pemerintah dari lintas negara yang melakukan penjualan dan pembelian untuk kepentingan individu, organisasi/perusahaan ataupun pemerintah.²³

²⁰ Martha Suhardiyah, Ulfa Puspa Wanti Widodo, Yurika Sasmita, *Legalisasi dan Pengelolaan Usaha Pada UMKM*, Volume 1, Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Adi Buana, Surabaya, 2020, hlm 47

²¹ Yessy Kusumadewi, Grace Sharon, *Hukum Perlindungan Konsumen*, Lembaga Fatimah Azzahrah, Yogyakarta, 2022, hlm 76

²² Jefri Putri Nugraha, Dian Alfiah, Gairah Sinulingga, *Teori Perilaku Konsumen*, PT. Nasya Expanding Management, Pekalongan, 2021, hlm 1

²³ Ekawati Rahayu Ningsih, *Perilaku Konsumen Pengembangan Konsep dan Praktek dalam Pemasaran*, Idea Press Yogyakarta, Yogyakarta, 2021, hlm 3

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen pada pasal 4 dan pasal 5 terdapat beberapa hak dan kewajiban yang didapat oleh konsumen

Hak konsumen;

- a Hak atas kenyamanan, keamanan, dan keselamatan dalam mengkonsumsi barang dan/atau jasa
- b Hak untuk memilih barang dan/atau jasa serta mendapatkan barang dan/jasa tersebut sesuai dengan nilai tukar dan kondisi serta jaminan yang dijanjikan
- c Hak atas informasi yang benar, jelas, dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa
- d Hak untuk didengar pendapat dan keluhannya atas barang dan/jasa yang dipergunakan
- e Hak untuk mendapatkan advokasi, perlindungan, dan upaya penyelesaian sengketa perlindungan konsumen secara patut
- f Hak untuk mendapatkan pembinaan dan Pendidikan konsumen
- g Hak untuk diperlakukan atau dilayani secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif
- h Hak untuk mendapatkan kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian apabila barang dan/jasa yang diterima tidak sesuai dengan perjanjian atau tidak sebagaimana mestinya
- i Hak-hak yang diatur dalam ketentuan peraturan perundang-undangan

Kewajiban konsumen;

- a Membaca atau mengikuti petunjuk informasi dan prosedur pemakaian atau pemanfaatan barang dan/atau jasa, demi keamanan dan keselamatan
- b Beritikad baik dalam melakukan transaksi pembelian barang dan/atau jasa
- c Membayar sesuai dengan nilai tukar yang disepakati
- d Mengikuti upaya penyelesaian hukum sengketa perlindungan konsumen secara patut

Az Nasution memberikan batasan-batasan tentang konsumen sebagai berikut;

- a Konsumen adalah setiap orang yang mendapatkan barang dan/atau jasa yang digunakan untuk tujuan tertentu
- b Konsumen antara adalah setiap orang yang mendapatkan barang dan/atau jasa untuk digunakan dengan tujuan membuat barang dan/atau jasa lain untuk diperdagangkan guna tujuan komersial
- c Konsumen akhir adalah setiap orang alami yang mendapatkan dan menggunakan barang dan/atau jasa untuk tujuan memenuhi kebutuhan hidupnya pribadi, keluarga dan/atau rumah tangga dan tak untuk diperdagangkan kembali atau nonkomersial²⁴

Berdasarkan penafsiran Hasan perilaku konsumen adalah studi proses yang terlibat ketika individu atau kelompok memiliki, membeli, menggunakan atau memuaskan produk, jasa, ide atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen²⁵

3. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan pekerjaan dan memberikan pelayanan ekonomi yang

²⁴ Hulman Panjaitan, *Hukum Perlindungan Konsumen Reposisi dan Penguatan Kelembagaan Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen Dalam Memberikan Perlindungan dan Menjamin Keseimbangan Dengan Pelaku Usaha*, Jala Permata Aksara, Jakarta, 2021, hlm 75

²⁵ Jefri Putri Nugraha, Dian Alfiah, Gairah Sinulingga, *Teori Perilaku Konsumen*, PT. Nasya Expanding Management, Pekalongan, 2021, hlm 1

luas kepada masyarakat.²⁶ Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) juga mampu berperan dalam proses pemerataan dan meningkatkan pendapatan masyarakat, serta dapat mendorong pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional.

Pengertian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah terdapat dalam pasal 1 angka 1, 2, dan 3 yang menyatakan bahwa:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil

²⁶ Puji Hastuti, Agus Nurofik, *Kewirausahaan UMKM*, Yayasan Kita Menulis, Medan, 2020, hlm 158

4. atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Menurut Tulus Tambunan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting terutama sebagai sumber utama kesempatan kerja di Negara yang sedang berkembang seperti Indonesia. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang memiliki karakteristik utama diantaranya;

1. Jumlahnya sangat banyak, dan terutama Usaha Mikro, Kecil (UMK) tersebar diseluruh pelosok pedesaan, termasuk di daerah-daerah yang relative terisolasi
2. Merupakan kelompok usaha yang padat karya, khususnya dari angkatan kerja berpendidikan rendah, dan wanita
3. Banyak kegiatan Usaha Mikro Kecil (UMK) yang berbasis pertanian²⁷

Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam perekonomian Indonesia paling tidak dapat dilihat melalui;

1. Kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi diberbagai sektor
2. Penyedia lapangan kerja yang terbesar
3. Pemeran penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdaya masyarakat
4. Menciptakan pasar baru dan sumber inovasi
5. Sumbangan dalam menjaga neraca pemberdayaan melalui kegiatan ekspor²⁸

Asas-asas usaha mikro, kecil, dan menengah

1. Asas Kekeluargaan
Yaitu asas yang melandasi upaya pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah sebagai bagian dari perekonomian nasional yang diselenggarakan berdasarkan atas demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, keseimbangan, kemajuan dan kesatuan ekonomi nasional untuk kesejahteraan rakyat.
2. Asas Demokrasi Ekonomi
Pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah diselenggarakan sebagai kesatuan dari pembangunan perekonomian nasional untuk kesejahteraan rakyat.
3. Asas Kebersamaan
Asas yang mendorong peran seluruh usaha mikro, kecil, dan menengah serta dunia usaha secara bersama-sama dalam kegiatan untuk mewujudkan kesejahteraan rakyat.

²⁷ Iin Khairunnisa, Dwi Ekasari Harmadji, *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*, PT. Global Eksekutif Teknologi, Sumatera Barat, 2022, hlm 5

²⁸ Ibid, hlm 6

4. Asas Efisiensi Keberadilan
Asas yang mendasari pelaksanaan pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah dengan mengutamakan efisiensi berkeadilan dalam usaha untuk mewujudkan iklim usaha yang adil, kondusif, dan berdaya asing
5. Asas Berkelanjutan
Asas yang secara terencana mengupayakan berjalannya proses pembangunan melalui pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah yang membentuk perekonomian yang Tangguh dan mandiri
6. Asas Berwawasan Lingkungan
Asas yang dilakukan dengan tetap memperhatikan dan mengutamakan perlindungan serta pemeliharaan lingkungan hidup
7. Asas Kemandirian
Asas yang dilakukan dengan tetap menjaga dan mengedepankan potensi, kemampuan, dan kemandirian usaha mikro, kecil, dan menengah
8. Asas Keseimbangan Kemajuan
Asas pemberdayaan usaha mikri, kecil, dan menengah yang berupaya menjaga keseimbangan kemajuan ekonomi wilayah dalam kesatuan ekonomi nasional.
9. Asas Kesatuan Ekonomi Nasional
Asas pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah yang merupakan bagian dari pembangunan kesatuan ekonomi nasional²⁹

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah terdapat dalam pasal 6 terkait dengan kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai berikut;

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut;
 - a Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
 - b Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)
2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut;

²⁹ Lathifah Hanim, MS. Noorman, *UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha*, Unissula Press, Semarang, 2018, hlm 23

- a Memiliki kekayaan paling bersih lebih dari Rp. Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
 - b Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah)
3. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut;
- a Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
 - b Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.,000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)

Strategi bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sangatlah beragam tergantung pada kondisi dari pasar, industri, dan karakteristik dari bisnis masing-masing pelaku usaha. Menurut Coulter strategi adalah sejumlah keputusan dan aksi yang ditujukan untuk mencapai tujuan dan menyesuaikan sumber daya organisasi dengan peluang dan tantangan yang dihadapi dalam lingkungan industri.³⁰

Berikut merupakan beberapa strategi yang dapat membantu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk menghadapi persaingan usaha dan meningkatkan daya saing;

³⁰ Ibid, hlm 74

1. Meningkatkan Produk atau Layanan

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memuaskan keinginan atau kebutuhan.³¹ Menciptakan nilai tambah yang unik dalam produk atau layanan untuk membedakan dengan pelaku usaha yang lain, seperti meningkatkan kualitas produk yang unggul, desain yang menarik, menyediakan layanan terhadap pelanggan dengan ramah dan responsif.

2. Klasifikasi Produk

Pemasar secara tradisional mengklasifikasi produk pada karakteristik; daya tahan, wujudnya dan digunakan konsumen atau industri. Menurut daya tahan dan wujudnya produk dapat diklasifikasi pada tiga kelompok yaitu;

- a Barang yang tidak tahan lama adalah barang-barang berwujud yang biasanya dikonsumsi satu kali atau beberapa kali penggunaan. Dengan kata lain, umur ekonomisnya dalam kondisi pemakaian normal kurang dari satu tahun. Pada dasarnya barang-barang ini sering kali dibeli untuk dikonsumsi, maka strategi pemasarannya membuat barang-barang ini tersedia diberbagai tempat supaya mudah dijangkau oleh konsumen. Contohnya: makanan, minuman, sabun, pasta gigi, dan lain-lain
- b Barang tahan lama adalah barang yang penggunaannya jangka Panjang. Barang tahan lama merupakan barang berwujud yang biasanya bisa bertahan lama dengan pemakaian berkali-kali (jangka waktunya untuk pemakaian normal adalah lebih dari satu tahun). Strategi pemasaran barang tahan lama menggunakan personal *selling* dan pelayanan, *margin* yang lebih tinggi dan memerlukan garansi. Contohnya: mobil, computer, lemari es, mesin cuci, pakaian, dan lain-lain
- c Jasa-jasa adalah tidak berwujud, tidak terpisahkan, variative dan mudah habis. Jasa pada umumnya memerlukan lebih banyak pengendalian kualitas, kredibilitas pemasok, dan kemampuan beradaptasi tinggi. Contohnya: salon kecantikan, hotel, bengkel, dan lain-lain³²

³¹ Arifin Sitio, Saur Costanius Simamora, *Strategi Pemasaran UMKM*, STKIP Mutiara Banten, Banten, 2019, hlm 6

³² Arifin Sitio, Saur Costanius Simamora, *Strategi Pemasaran UMKM*, STKIP Mutiara Banten, Banten, 2019, hlm 7

3. Strategi Pengembangan Usaha

Mengembangkan pasar dari sisi produknya seperti membuat produk tanpa bahan pengawet, mengembangkan dari sistem penjualannya bisa dimulai dari membuka cabang ditempat lain atau melalui kerja sama dengan pihak lain.³³

Strategi pengembangan usaha dilakukan dengan mengadakan pelatihan agar pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah merasa termotivasi untuk lebih mengembangkan usahanya, selanjutnya dengan perlindungan usaha agar dapat membentengi usahanya menggunakan sertifikasi halal dan sebagainya untuk dapat bersaing dengan produk-produk lainnya. Mengembangkan kemitraan dilakukan untuk memperluas pangsa pasar dari produk yang dihasilkan oleh usaha mikro, kecil, dan menengah³⁴

4. Strategi Pemasaran

Starategi pemasaran adalah upaya memasarkan suatu produk, baik itu barang atau jasa, dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi tinggi.³⁵ Seperti berkolaborasi dengan pihak lain, bekerja sama dengan selebgram (*Influencer*), melibatkan karyawan, menggunakan pemasaran digital untuk menjangkau pasar nasional atau internasional.

Strategi pemasaran pada umumnya rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, memberikan panduan tentang

³³ Adih Supriadi, Edy Arisondha, Titis Nistia Sari, *Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha pada UMKM*, Widina Bhakti Persada Bandung, Bandung, 2023, hlm 10

³⁴ Shabina Deanova, Tyna Yunita, Hendrick Moses, Rendy Ramadan, *Strategi Pengembangan Usaha (UKM) untuk Meningkatkan Citra Kota Malang Di Wisata Kuliner dan Tempat Pariwisata*, Volume 6, Nomor 1, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, 2023, hlm 673

³⁵ Marissa Grace Haque-Fawzi, Ahmad Syarief Iskandar, *Strategi Pemasaran Konsep, Teori, dan Implementasi*, Pascal Books, Tangerang Selatan, 2022, hlm 9

kegiatan yang akan dilaksanakan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan.³⁶

5. Manajemen keuangan dengan baik

Menurut Kasmir dan Jakfar aspek keuangan menilai biaya-biaya apa saja yang akan dikeluarkan dan seberapa besar biaya-biaya yang akan dikeluarkan.³⁷ Manajemen keuangan dengan baik sangatlah penting bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk mencapai keberhasilan jangka panjang.

Manajemen keuangan menurut Kasmir merupakan segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan, dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh.³⁸ Seperti membuat rancangan anggaran dasar dengan membuat anggaran terkait dengan pendapatan dan pengeluaran bulanan atau tahunan untuk memastikan keuangan berada didalam kendali.

Tujuan strategi produk adalah mengarahkan pengembangan produk dan baruan produk. Tujuan produk juga dapat berfokus pada pengembangan produk dengan harga tertentu dan tingkat kualitas³⁹

Menurut Schoell dan Gultinan menyatakan bahwa sektor jasa sangat berkembang pesat akhir-akhir ini dikarenakan beberapa faktor sebagai berikut;

³⁶ Ida Mawadah, Zaenudin Mansyur, Muh. Azkar, *Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Keripik Usus Mardha Desa Badrain Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat*, Volume 5, Nomor 5, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Mataram, 2024, hlm 3769

³⁷ Adih Supriadi, Edy Arisondha, Titis Nistia Sari, *Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha pada UMKM*, Widina Bhakti Persada Bandung, Bandung, 2023, hlm 12

³⁸ Ibid

³⁹ Arifin Sitio, Saur Costanius Simamora, *Strategi Pemasaran UMKM*, STKIP Mutiara Banten, Banten, 2019, hlm 16

1. Perkembangan teknologi yang sangat pesat termasuk teknologi informasi
2. Adanya peningkatan pengaruh sektor jasa
3. Persentase wanita yang masuk dalam angkatan kerja semakin besar
4. Tingkat harapan hidup semakin meningkat
5. Produk-produk yang dibutuhkan dan dihasilkan semakin kompleks
6. Adanya peningkatan kompleksitas kehidupan
7. Meningkatkan perhatian terhadap ekologi dan kelangkaan sumber daya⁴⁰

Upaya dalam pengelolaan bisnis usaha mikro, kecil dan menengah agar bisnis dapat berkembang dengan lebih baik, maka memerlukan faktor-faktor yang harus menjadi perhatian dan terus didorong agar mampu mendukung pengembangan bisnis usaha mikro, kecil dan menengah secara maksimal adalah sebagai berikut;

1. Sarana dan prasarana, meliputi akses jalan raya, listrik, air, telekomunikasi yang menjadi faktor pentingnya untuk mendukung kelancaran usaha.
2. Fasilitas fisik, meliputi lahan dan bangunan usaha yang sangat dibutuhkan oleh sebagian besar bisnis usaha, mikro, kecil dan menengah untuk meningkatkan kegiatan usaha mereka
3. Fasilitas pendanaan, dengan tingkat bunga murah juga sangat diperlukan untuk mendukung kegiatan usaha mikro, kecil, dan menengah. Kemudahan dalam kredit, tingkat bunga, jangka waktu, dan proses pengajuan sangat diharapkan oleh pelaku usaha
4. Tenaga kerja dalam pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah menghadapi beberapa kendala seperti rendahnya pengetahuan dan keterampilan, rendahnya motivasi, kurang disiplin dan rendahnya produktifitas dan lain-lain
5. Pemanfaatan teknologi informasi dan internet
6. Inovasi, khususnya inovasi dalam bentuk teknologi yang disertai dengan peningkatan keahlian tenaga kerja
7. Pengadaan bahan baku, permasalahan terkait dengan pengadaan bahan baku seperti tidak tersedianya uang tunai dan kekurangan modal, keterlambatan pasokan sering kali terjadi dipengaruhi oleh cuaca, harga yang mahal dan tidak stabil
8. Peralatan produksi, para pelaku usahamikro, kecil, dan menengah membutuhkan peralatan produksi yang memenuhi persyaratan seperti,

⁴⁰ Lathifah Hanim, MS. Noorman, *UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha*, Unissula Press, Semarang, 2018, hlm 17

murah, praktis, suku cadang mudah didapat, tahan lama, dan dengan dilengkapi teknologi terkini.⁴¹

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah terdapat dalam pasal 21 terkait dengan pembiayaan dan penjaminan bagi Usaha Mikro dan Kecil sebagai berikut;

1. Pemerintah dan Pemerintah Daerah menyediakan pembiayaan bagi Usaha Mikro dan Kecil
2. Badan Usaha Milik Negara dapat menyediakan pembiayaan dari penyisihan bagian laba tahunan yang dialokasikan kepada Usaha Mikro dan Kecil dalam bentuk pemberian pinjaman, penjaminan, hibah, dan pembiayaan lainnya
3. Usaha Besar nasional dan asing dapat menyediakan pembiayaan yang dialokasikan kepada Usaha Mikro dan Kecil dalam bentuk pemberian pinjaman, penjaminan, hibah, dan pembiayaan lainnya
4. Pemerintah, Pemerintah Daerah, dan Dunia Usaha dapat memberikan hibah, mengusahakan bantuan luar negeri, dan mengusahakan sumber pembiayaan lain yang sah serta tidak mengikat untuk Usaha Mikro dan Kecil
5. Pemerintah dan Pemerintah Daerah dapat memberikan insentif dalam bentuk kemudahan persyaratan perizinan, keringanan tarif sarana dan prasarana, dan bentuk insentif lainnya yang sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan kepada dunia usaha yang menyediakan pembiayaan bagi Usaha Mikro dan Kecil.

⁴¹ Ibid, hlm 56

B. LANDASAN FAKTUAL

1. Profil Pelaku Usaha

Ibu Zakiah Riski Amalia adalah pelaku usaha kripik usus ayam dengan Nomor Induk Berusaha (NIB) 2405230044348 yang terbit pada tanggal 24 Mei 2023. Usahanya berlokasi di Jalan 17 Agustus, Kelurahan Melak Ilir, Kecamatan Melak, Kabupaten Kutai Barat. Zakiah Riski Amalia menjalankan usaha kripik usus ayam dengan harapan dapat menghadirkan produk olahan ayam yang berkualitas dan menggugah selera konsumen. Selain dengan memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) 2405230044348 yang terbit pada tanggal 24 Mei 2023 pelaku usaha kripik usus ini juga memiliki rencana kedepan untuk mengembangkan usahanya salah satunya adalah mendapatkan sertifikasi halal, izin BPOM, atau standar keamanan pangan lainnya.

Usaha kripik usus ayam yang saat ini dijalankan oleh pelaku usaha Ibu Zakiah Riski Amalia bertujuan untuk menyediakan produk olahan ayam tidak hanya lezat tetapi juga berkualitas. Ibu Zakiah Riski Amalia mempunyai harapan, melalui produk kripik usus ayam yang dihasilkan dapat memberikan kepuasan dan menggugah selera para konsumen. Dengan mempertahankan kualitas dan cita rasa yang konsisten. Ibu Zakiah Riski Amalia berusaha agar produknya dapat diterima oleh pasar dan berkembang menjadi pilihan utama dikalangan konsumen.

Memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) 2405230044348 yang terbit pada tanggal 24 Mei 2023, Ibu Zakiah Riski Amalia juga memiliki visi jangka panjang untuk mengembangkan usahanya lebih lanjut. Salah satu cara pengembangan usaha yang direncanakannya adalah memperoleh sertifikasi halal. Hal ini bertujuan untuk

memenuhi standar kehalalan yang penting bagi konsumen. Selain itu, Ibu Zakiah Riski Amalia juga berencana untuk mengajukan memperoleh izin sertifikasi halal, mengajukan permohonan izin Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM), dan terus memenuhi standar keamanan pangan.

2. Pengembangan usaha kripik usus ayam milik pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Ibu Zakiah Riski Amalia selaku Pelaku Usaha Kripik Usus berkaitan dengan pengembangan usaha salah satunya adalah mempertahankan kualitas dan konsistensi rasa kripik usus ayam melalui penerapan metode penyimpanan yang tepat, dapat mempertahankan kualitas dan kerenyahan usus krispi untuk jangka waktu yang lebih lama.⁴²

Memilih bahan baku yaitu usus ayam yang besar dan segar, dan agar rasa tetap konsisten menggunakan resep atau takaran yang sudah pasti sesuai dan tidak mengurangi atau mengakali bahan dasar menggunakan bahan yang tidak seharusnya, karena ditengah naiknya harga bahan pokok pelaku usaha lebih memilih untuk menaikkan harga jual atau mengurangi porsi daripada mengganti bahan pokok dengan menggunakan bahan berbahaya atau alternatif yang tidak bagus kualitasnya.

Strategi pelaku usaha untuk meningkatkan kualitas produk kripik usus ayam agar tetap menarik minat konsumen pastinya dari segi promosi melalui media online maupun lisan disampaikan kepada orang-orang terdekat terlebih dahulu agar

⁴² Hasil Penelitian terhadap pelaku usaha kripik usus ayam, jawaban Ibu Zakiah Riski Amalia di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat pada tanggal 23 Januari 2025

mengetahui sejauh mana pasar kripik usus ayam dan memberikan kemasan yang menarik konsumen agar tertarik untuk memberi kripik usus ayam. Memberikan berbagai macam varian rasa, untuk saat ini pelaku usaha tersedia 3 (tiga) macam varian rasa seperti rasa original yang artinya kripik usus ayam tanpa bumbu lain selain usus ayam krispi dan garam, rasa balado yang artinya kripik usus ayam dibumbui dengan bumbu balado yang memiliki rasa pedas manis dan sedikit gurih, dan yang terakhir rasa pedas daun jeruk yang artinya kripik usus ayam dibumbui dengan bumbu pedas dan dibaluri dengan daun jeruk. Dan yang paling penting menurut pelaku usaha kripik usus ayam pada saat wawancara adalah tidak menurunkan kualitas produk atau bahkan merubah rasa dibawah standar konsumen.

Setiap minggunya melakukan produksi kripik usus sebanyak 3 (tiga) kali dalam setiap kali produksi menghasilkan sekitar 25kilogram kripik usus yang siap untuk dipasarkan. Proses produksi kripik usu ayam ini dilakukan dengan cermat dan teliti untuk memastikan kualitan yang konsisten, mulai dari pemilihan bahan baku yang besar dan segar sehingga pengolahan yang higienis.

Bahan-bahan untuk mrmbuat kripik usus ayam

- 1) Usus ayam
- 2) Air untuk merebus usus ayam
- 3) Daun salam, batang serai, daun jeruk (optional)
- 4) Garam, lada, bumbu balado, minyak goreng (secukupnya)

Berikut langkah-langkah untuk membuat kripik usus ayam;

- 1) Mencuci bersih usus ayam

- 2) Setelah dibersihkan lalu direbus usus ayam Bersama dengan daun salam, serai, dan daun jeruk untuk menghilangkan aroma amis pada usus ayam. Direbus selama 10-15 menit sampai usus menjadi empuk
- 3) Setelah diangkat ditiriskan dan di potong usus menjadi ukuran yang diinginkan
- 4) Membuat bumbu perendam dengan menghaluskan bawang putih, bawang merah, ketumbar, kunyit, merica, gula pasir, kaldu bubuk, menggunakan blender atau ulekan. Direndam sekitar 30 menit bumbu dengan tepung terigu agar bumbu meresap, agar hasil lebih renyah lapisinya ayam dengan sedikit tepung beras atau tepung maizena
- 5) Goreng usus ayam dengan memanaskan minyak dalam wajan, goreng potongan usus ayam dalam minyak panas hingga berwarna kecoklatan dan renyah. Pastikan minyak cukup banyak agar usus ayam terendam sempurna pada saat digoreng
- 6) Angkat dan tiriskan kripi usus ayam yang sudah matang. Setelah itu bisa di tambahkan bumbu sesuai selera

Dengan total produksi sekitar 75kilogram dalam seminggu pelaku usaha juga berusaha untuk memenuhi permintaan pasar sambal juga menjaga standar kualitas yang tinggi. Dan untuk pengelolaan rantai pemasokan bahan baku usus ayam untuk menjamin ketersediaan dan kualitas usus yang digunakan kebetulan pelaku usaha selain menjual kripi usus ayam sebelumnya memang sudah menjadi penjual ayam potong di pasar, jadi usus dari ayam yang pelaku usaha jual tersebut langsung dibersihkan sendiri, setelah dibersihkan lalu dibekukan di *freezer* dan apabila usus

ayam sudah terkumpul banyak langsung diproses menjadi kripik usus ayam dan siap dipasarkan kepada konsumen. Mengenai upaya mengoptimalkan saluran pemasaran baik secara konvensional maupun secara digitalisasi atau media online, secara konvensional pelaku usaha yang sebelumnya memang berjualan ayam potong di pasar jadi sudah memiliki banyak pelanggan tetap yang memesan kripik usus ayam untuk di toko dan warungnya sehingga memudahkan proses promosi dan secara digitalisasi atau media online dengan cara mempromosi berbagai macam platform media online salah satunya di instagram pribadi milik pelaku usaha kripik usus ayam.

3. Kendala yang dihadapi pelaku usaha kripik usus ayam di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat dalam mengembangkan produksinya

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Ibu Zakiah Riski Amalia selaku Pelaku Usaha Kripik Usus kendala yang dihadapi pelaku usaha kripik usus ayam adalah kenaikan bahan baku untuk pembuatan kripik usus ayam, bagi para pelaku usaha termasuk Ibu Zakiah Riski Amalia yang menjalankan usaha kripik usus ayam di Kelurahan Melak Ilir, Kecamatan Melak, Kabupaten Kutai Barat.⁴³

1. Kenaikan bahan baku

Kenaikan bahan baku terjadi dikarenakan kelangkaan bahan baku utama seperti usus ayam, minyak goreng, tepung terigu, dan bahan bumbu-bumbu lainnya terus mengalami lonjakan yang cukup signifikan, dipengaruhi oleh fluktuasi harga pasar serta biaya distribusi yang semakin tinggi. Kenaikan

⁴³ Hasil wawancara penulis terhadap pelaku usaha kripik usus ayam, jawaban Ibu Zakiah Riski Amalia di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat pada tanggal 23 Januari 2025

harga bahan baku ini juga berdampak pada biaya produksi yang semakin membengkak, memaksa pelaku usaha untuk mencari strategi agar tetap bisa mempertahankan kualitas produk tanpa harus menaikkan harga jual secara drastis yang dapat menyebabkan resiko berkurangnya daya tarik produk dimata konsumen. Selain itu, pelaku usaha juga harus lebih cermat dalam mengelola stok bahan baku agar tidak terjebak pada fluktuasi harga yang tidak menentu, dan terus berinovasi untuk menciptakan efesiensi disetiap tahap produksi, mulai diawali dari pemilihan bahan baku hingga proses pengemasan, agar usahanya tetap berjalan dengan lancar meskipun dihadapi dengan kendala kenaikan harga bahan baku yang terus meningkat. Kelangkaan bahan baku terutama usus ayam yang menjadi kendala bagi pelaku usaha kripik usus ayam termasuk Ibu Zakiah Riski Amalia. Persediaan usus ayam yang semakin terbatas di pasaran membuat proses pengadaannya menjadi lebih sulit dan memakan waktu yang cukup lama. Untuk mengumpulkan usus ayam dalam jumlah banyak, Ibu Zakiah Riski Amalia harus menunggu antara 3 (tiga) sampai dengan 5 (lima) hari tergantung pada ketersediaan dari para pemasok. Proses yang memakan waktu cukup lama ini dapat mempengaruhi kelancaran produksi, karena dengan adanya keterlambatan pasokan bahan baku, jadwal produksi yang sebelumnya sudah direncanakan menjadi terganggu, bahkan bisa memperlambat pengiriman pesanan ke konsumen. Selain itu juga, kelangkaan bahan baku juga membuat pelaku usaha terpaksa untuk mencari alternatif sumber pasokan atau bekerja sama dengan lebih banyak pemasok,

yang sering kali membawa kendala baru dalam hal kualitas dan harga bahan baku. Meskipun begitu Ibu Zakiah Riski Amalia tetap berusaha keras untuk menjaga kualitas produk dan memenuhi permintaan konsumen, dengan cara memaksimalkan efisiensi dalam proses produksi dan terus mencari solusi terbaik agar usaha tetap berjalan lancar meski menghadapi kendala pasokan yang tidak menentu.

2. Kesulitan Mencari Supplier Terpercaya

Sulitnya mencari supplier yang dipercaya menjadi salah satu kendala yang dihadapi oleh pelaku usaha kripik usus dalam menjalankan usahanya termasuk Ibu Zakiah Riski Amalia, seringkali para supplier yang ada menimbang usus ayam dalam kondisi yang belum sepenuhnya bersih masih mengandung lemak dan kotoran, yang tentu saja mempengaruhi kualitas bahan baku. Hal tersebut menyebabkan ketidaksesuaian antara berat yang tercatat pada awal timbangan dengan jumlah usus yang sebenarnya bisa digunakan setelah proses pembersihan, berat usus yang didapatkan setelah dibersihkan menjadi sangat menyusut, jauh lebih sedikit dari perkiraan semula. Hal ini menyebabkan penambahan beban biaya yang perlu dikeluarkan selaku pelaku usaha Ibu Zakiah Riski Amalia karena harus mengeluarkan lebih banyak waktu, tenaga, dan sumber daya untuk memperoleh bahan baku yang berkualitas terbaik yang dapat berdampak pada kepuasan konsumen dan keberlangsungan berusaha.

3. Logo yang Bermasalah

Kendala yang dialami selanjutnya berkaitan dengan logo yang tercantum pada kemasan produk kripik usus ayam. Logo tersebut mencantumkan label halal, namun produk kripik usus ayam ini belum terverifikasi oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) untuk mendapatkan sertifikasi halal yang sah. Selain itu, pada kemasan produk juga tidak terdapat informasi yang jelas seperti komposisi apa saja yang digunakan, serta sertifikat PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) yang seharusnya dicantumkan pada kemasan sebagai tanda bahwa produk tersebut aman dan terdaftar di BPOM.

Adapun usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha kripik usus dalam menghadapi kendala salah satunya meningkatkan efisiensi produksi, berbagai langkah strategi seperti melakukan pengelolaan bahan baku dengan lebih cermat untuk mengurangi pemborosan, meminimalkan waktu produksi dengan memperbaiki alur kerja, serta menggunakan teknologi atau peralatan yang lebih efisien agar mempercepat proses pengolahan dan pengemasan produk. Selain itu, pelaku usaha juga berusaha untuk menjaga konsistensi kualitas produk dengan cara mengoptimalkan proses pembersihan dan pemilihan bahan baku, serta meningkatkan keterampilan karyawan agar setiap tahap produksi berjalan dengan lebih lancar tanpa mengurangi standar kualitas yang diinginkan. Melalui cara ini, meskipun pelaku usaha dihadapkan dengan kendala yang ada seperti kenaikan harga bahan baku dan kelangkaan paskan, pelaku usaha tetap dapat mempertahankan kualitas produk dan memenuhi permintaan konsumens dengan biaya produksi yang dapat terkendali.

4. Peran pemerintah daerah dalam memfasilitasi pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah di Kabupaten Kutai Barat

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Bapak Abed Hadrianus S.E., M.Si selaku Ketua Bidang Koperasi Usaha Kecil dan Menengah di Dinas Perdagangan, Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kutai Barat terkait pemerintah daerah dalam memfasilitasi pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah di Kabupaten Kutai Barat terkait dengan program pembinaan untuk pelaku usaha kripik usus ayam secara khusus belum ada tetapi secara umum ada dengan memberikan pembinaan dan pelatihan umum seperti pengolahan pangan selama para pelaku usaha terdaftar memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) akan mendapatkan pelatihan dan pembinaan, pemerintah daerah juga memberikan kemudahan untuk para pelaku usaha yang ingin mendirikan Nomor Induk Berusaha (NIB).⁴⁴

Dikarenakan anggaran yang dimiliki oleh pemerintah daerah terbatas setiap tahun terdapat 50 pelaku usaha dari 16 Kecamatan untuk mengikuti pelatihan dan pembinaan setiap tahunnya. Untuk tahun ini pemerintah daerah mengadakan program khusus manajemen usaha karena masyarakat Kutai Barat belum banyak yang menjadikan usaha sebagai pekerjaan utama hanya pekerjaan sampingan perlu adanya pelatihan khusus agar usaha tersebut menjadi usaha utama bukan lagi menjadi usaha sampingan, pelatihannya bersifat setahun sekali dengan target pelatihan sebanyak 60 peserta umkm, pemerintah daerah mencoba melaksanakan pelatihan manajemen usaha ini dimulai dengan 4 kecamatan terdekat seperti Kecamatan Barong Tongkok, Kecamatan Melak, Kecamatan Sekolaq Darat, dan Kecamatan Bigung.

Dengan adanya pelatihan manajemen usaha ini para pelaku usaha mendapatkan wawasan atau ilmu pengetahuan terkait manajemen usaha dan mengelola keuangan

⁴⁴ Hasil wawancara penulis di Dinas Perdagangan, Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kutai Barat dengan Bapak Abed Hadrianus S.E., M.Si selaku Ketua Bidang Koperasi Usaha Kecil dan Menengah pada tanggal 20 Januari 2025

para pelaku usaha karena itu masalah utama ketika para pelaku usaha mengambil pinjaman ke dana bergulir atau kredit kur ketika dana pinjaman tersebut cair tidak dipergunakan sebagaimana mestinya akhirnya terjadi kredit macet dan usahanya tidak berjalan dengan lancar dan tidak dapat membayar pinjaman tersebut

Metode pembinaan dilakukan dengan cara pelatihan dan fokus utama dari pemerintah daerah pada sistem pemasaran produk, karena permasalahan utama yang dialami pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah adalah pada sistem pemasaran produk kemana para pelaku usaha harus memasarkan produk usahanya mulai dari tahun lalu hingga saat ini pemerintah berupaya untuk para pelaku usaha memasarkan produk usahanya melalui media online atau digitalisasi. Tantangan bagi para pelaku usaha memasarkan produknya terdapat dikemasan bagaimana para pelaku usaha mengemas produknya dengan kreatif agar para konsumen tertarik dan ingin membeli produk tersebut hal itulah yang sangat difokuskan pemerintah daerah.

Terkait dengan pengolahan para pelaku usaha khususnya kripik usus ayam pastinya sudah terlebih dahulu mengetahui bagaimana mengolah kripik usus tersebut. Dalam pelatihan keterampilan pemerintah daerah biasanya mengundang ahli seperti tata boga, program khusus yang diberikab pemerintah daerah dalam mendukung pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah yaitu memberikan bantuan alat produksi seperti mesin pres kemasan 200unit dan bantuan kompor mata seribu, dan wajan dibagi 16 kecamatan setiap tahun diberikan dengan pelaku usaha yang berbeda agar semua pelaku usaha mendapatkan kesempatan menerima bantuan dari pemerintah daerah.

Pemerintah daerah juga memiliki program kredit atau pinjaman seperti dana bergulir jika para pelaku usaha membutuhkan modal dengan syarat utama memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB). Berdasarkan Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Nomor 8 Tahun 2019 Tentang Pedoman Pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat, pada pasal 18 ayat (1) menyatakan KUR Mikro sebagaimana dimaksud dalam pasal 16 ayat (1) huruf a diberikan kepada penerima KUR dengan jumlah di atas Rp.10.000.000,- (sepuluh juta rupiah) sampai dengan Rp.50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) setiap penerima KUR. Dengan jangka waktu yang diatur juga dalam Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Nomor 8 Tahun 2019 Tentang Pedoman Pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat, pada pasal 18 ayat (3) menyatakan jangka waktu KUR Mikro paling lama 3 (tiga) tahun untuk kredit/pembiayaan modal kerja atau paling lama 5 (lima) tahun untuk kredit/pembiayaan investasi.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Bapak Adolfus Edhardus Pontus S.Hut., M.Si selaku Ketua Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPTSP) Kabupaten Kutai Barat berkaitan dengan proses perizinan berusaha mulai pada tahun 2021 banyak sekali kemudahan yang diberikan pemerintah pusat dan pemerintah daerah mengenai proses perizinan berusaha dan sudah diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 5 Tahun 2021 Tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Resiko, pada pasal 1 ayat (1) menyatakan bahwa perizinan berusaha adalah legalitas yang diberikan kepada pelaku usaha untuk memulai dan menjalankan usaha dan/atau kegiatannya.⁴⁵

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Bapak Adolfus Edhardus Pontus S.Hut., M.Si selaku Ketua Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPTSP) Kabupaten Kutai Barat Perizinan Berusaha Berbasis

⁴⁵ Hasil wawancara penulis dengan Bapak Adolfus Edhardus Pontus S.Hut., M.Si selaku Ketua Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPTSP) Kabupaten Kutai Barat

Resiko membuat kategori terdiri dari perizinan resiko rendah, menengah rendah, dan resiko tinggi. Kegiatan izin usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) masuk dalam kategori resiko rendah dan perizinannya hanya membutuhkan Nomor Induk Berusaha (NIB). Sejalan ini di Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPTSP) Kabupaten Kutai Barat terkait dengan perizinan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menyediakan pelayanan pembantuan bagi masyarakat yang melakukan kegiatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) jika terdapat kesulitan dalam melakukan pendaftaran sistem perizinan *online single submission* (OSS) dapat mendatangi langsung kantor Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPTSP) Kabupaten Kutai Barat dengan membawa Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) karena kantor Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPTSP) Kabupaten Kutai Barat memiliki tenaga pembantu yang dapat membantu masyarakat atau pelaku usaha yang kesulitan dalam proses pendaftaran perizinan berusaha dan ini adalah salah satu upaya yang dilakukan Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPTSP) Kabupaten Kutai Barat untuk mempercepat proses pendaftaran perizinan berusaha.

Dalam Peraturan Pemerintah Nomor 5 Tahun 2021 Tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Resiko, pada pasal 1 ayat (12) menyatakan Nomor Induk Berusaha yang selanjutnya disingkat NIB adalah bukti registrasi/pendaftaran pelaku usaha untuk melakukan kegiatan usaha dan sebagai identitas bagi pelaku usaha dalam pelaksanaan kegiatan usahanya. Nomor Induk Berusaha (NIB) telah menyesuaikan beberapa perizinan yang dahulu masih

menggunakan proses perizinan secara manual seperti surat izin perdagangan, tanda daftar usaha perizinan, dan sekarang dihilangkan dan dijadikan satu yang dikenal dengan Nomor Induk Berusaha (NIB), dalam Nomor Induk Berusaha (NIB) langsung melampirkan Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Industri (KBLI Usaha) sehingga izinnnya akan secara otomatis terbit, hanya saja karena ini berkaitan dengan yang dikonsumsi oleh manusia jika pelaku usaha ingin meningkatkan lagi usahanya agar berkembang lebih besar maka akan diminta untuk mendapatkan sertifikat layak higienis dan para pelaku usaha akan berkordinasi dengan dinas kesehatan, dan jika pelaku usaha ingin meningkatkan lagi usahanya agar semakin berkembang akan didukung dengan sertifikat halal.

Mengenai dengan mengurus perizinan untuk mendapatkan Nomor Induk Berusaha (NIB) itu bersifat *online single submission* (OSS) secara otomatis bergantung dengan kondisi jaringan internet, jika jaringan internet lancar dalam waktu 15-20 menit izin sudah terbit. Para pelaku usaha juga diberikan kemudahan boleh mengajukan permohonan perizinan usaha perorangan atau berbadan hukum, jika ingin mendirikan usaha perorangan hanya membutuhkan Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Sistem perizinan sekarang tidak dipungut biaya sama sekali, akan dipungut biaya jika dari sistem itu sendiri mempersyaratkan bahwa izin usaha tersebut harus membayar retribusi/pajak atau ada satu yang dipungut oleh Negara yaitu biaya Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNBP) sistem yang akan menyaring secara otomatis.

Berdasarkan hasil penelitian penulis Pemerintah daerah masih belum sepenuhnya melakukan pembinaan secara menyeluruh terhadap pelaku usaha kripik usus ayam, sehingga banyak dari mereka yang menghadapi kendala dalam hal pengelolaan bisnis, pemasaran, dan peningkatan kualitas produk yang berkelanjutan.

BAB III

PEMBAHASAN TENTANG PENGEMBANGAN USAHA KRIPIK USUS AYAM DAN KENDALA YANG DIHADAPI MILIK PELAKU USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH DI KECAMATAN MELAK KABUPATEN KUTAI BARAT DTINJAU DARI UNDANG-UNDANG NOMOR 20 TAHUN 2008 TENTANG USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH

A. Pengembangan usaha kripik usus ayam milik pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat

Upaya untuk pengembangan usaha kripik usus ayam milik pelaku usaha Ibu Zakiah Riski Amalia adalah mempertahankan kualitas dan konsistensi rasa kripik usus ayam melalui penerapan metode penyimpanan yang tepat, dapat mempertahankan kualitas dan kerenyahan usus krispi untuk jangka waktu yang lebih lama. Memilih bahan baku yaitu usus ayam yang besar dan segar, dan agar rasa tetap konsisten menggunakan resep atau takaran yang sudah pasti sesuai dan tidak mengurangi atau mengakali bahan dasar menggunakan bahan yang tidak seharusnya, karena ditengah naiknya harga bahan pokok pelaku usaha lebih memilih untuk menaikkan harga jual atau mengurangi porsi daripada mengganti bahan pokok dengan menggunakan bahan berbahaya atau alternatif yang tidak bagus kualitasnya.

Strategi pelaku usaha untuk meningkatkan kualitas produk kripik usus ayam agar tetap menarik minat konsumen pastinya dari segi promosi melalui media

online maupun lisan disampaikan kepada orang-orang terdekat terlebih dahulu agar mengetahui sejauh mana pasar kripik usus ayam dan memberikan kemasan yang menarik konsumen agar tertarik untuk memberi kripik usus ayam. Memberikan berbagai macam varian rasa, untuk saat ini pelaku usaha tersedia 3 (tiga) macam varian rasa seperti rasa original yang artinya kripik usus ayam tanpa bumbu lain selain usus ayam krispi dan garam, rasa balado yang artinya kripik usus ayam dibumbui dengan bumbu balado yang memiliki rasa pedas manis dan sedikit gurih, dan yang terakhir rasa pedas daun jeruk yang artinya kripik usus ayam dibumbui dengan bumbu pedas dan dibaluri dengan daun jeruk. Dan yang paling penting menurut pelaku usaha kripik usus ayam pada saat wawancara adalah tidak menurunkan kualitas produk atau bahkan merubah rasa dibawah standar konsumen.

Setiap minggunya melakukan produksi kripik usus sebanyak 3 (tiga) kali dalam setiap kali produksi menghasilkan sekitar 25kilogram kripik usus yang siap untuk dipasarkan. Proses produksi kripik ussu ayam ini dilakukan dengan cermat dan teliti untuk memastikan kualitan yang konsisten, mulai dari pemilihan bahan baku yang besar dan segar sehingga pengolahan yang higienis. Dengan total produksi sekitar 75kilogram dalam seminggu pelaku usaha juga berusaha untuk memenuhi permintaan pasar sambal juga menjaga standar kualitas yang tinggi. Dan untuk pengelolaan rantai pemasokan bahan baku usus ayam untuk menjamin ketersediaan dan kualitan usus yang digunakan kebetulan pelaku usaha selain menjual kripik usus ayam sebelumnya memang sudah menjadi penjual ayam potong di pasar, jadi usus dari ayam yang pelaku usaha jual tersebut langsung dibersihkan sendiri, setelah dibersihkan lalu dibekukan di *freezer* adan apabila usus ayam sudah

terkumpul banyak langsung diproses menjadi kripik usus ayam dan siap dipasarkan kepada konsumen. Mengenai upaya mengoptimalkan saluran pemasaran baik secara konvensional maupun secara digitalisasi atau media online, secara konvensional pelaku usaha yang sebelumnya memang berjualan ayam potong di pasar jadi sudah memiliki banyak pelanggan tetap yang memesan kripik usus ayam untuk di toko dan warungnya sehingga memudahkan proses promosi dan secara digitalisasi atau media online dengan cara mempromosi berbagai macam platform media online salah satunya di instagram pribadi milik pelaku usaha kripik usus ayam.

Menurut penulis, pengembangan usaha kripik usus ayam milik pelaku usaha Zakiah Riski Amalia memiliki potensi yang sangat besar, namun memerlukan beberapa strategi untuk memastikan keberlanjutan dan kesuksesan usahanya. Salah satu langkah penting yang perlu diambil adalah dengan cara tetap mempertahankan kualitas dan konsistensi rasa kripik usus ayam agar dapat terus menarik minat konsumen. Kualitas produk yang terjaga dan rasa yang konsisten akan membangun loyalitas pelanggan, yang merupakan kunci utama dalam bisnis pangan.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah pada pasal 16 ayat (1) menyatakan bahwa pemerintah dan pemerintah daerah memfasilitasi pengembangan usaha dalam bidang;

- a) Produksi dan pengelolaan
- b) Pemasaran
- c) Sumber daya manusia

d) Desain dan teknologi

Berdasarkan dengan pernyataan diatas menyatakan bahwa pemerintah daerah memiliki kewajiban dalam memfasilitasi terkait pengembangan usaha tetapi pada kenyataan dilapangan tidak dilakukan secara keseluruhan karena masih banyak pelaku usaha yang belum mendapatkan pembinaan secara merata disetiap Kecamatan yang ada di Kabupaten Kutai Barat.

B. Kendala yang dihadapi pelaku usaha kripik usus ayam di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat dalam mengembangkan produksinya

Adapun kendala yang dihadapi oleh pelaku usaha kripik usus ayam sebagai berikut:

1. Kenaikan Bahan Baku

Untuk proses pembuatan kripik usus ayam, bagi para pelaku usaha termasuk Ibu Zakiah Riski Amalia yang menjalankan usaha kripik usus ayam di Kelurahan Melak Ilir, Kecamatan Melak, Kabupaten Kutai Barat. Harga bahan baku utama seperti usus ayam, minyak goreng, tepung terigu, dan bahan bumbu-bumbu lainnya terus mengalami lonjakan yang cukup signifikan, dipengaruhi oleh fluktuasi harga pasar serta biaya distribusi yang semakin tinggi. Kenaikan harga bahan baku ini juga berdampak pada biaya produksi yang semakin membengkak, memaksa pelaku usaha untuk mencari strategi agar tetap bisa mempertahankan kualitas produk tanpa harus menaikkan harga jual secara drastis yang dapat menyebabkan resiko berkurangnya daya tarik produk dimata konsumen. Selain itu, pelaku usaha

juga harus lebih cermat dalam mengelola stok bahan baku agar tidak terjebak pada fluktuasi harga yang tidak menentu, dan terus berinovasi untuk menciptakan efisiensi di setiap tahap produksi, mulai diawali dari pemilihan bahan baku hingga proses pengemasan, agar usahanya tetap berjalan dengan lancar meskipun dihadapi dengan kendala kenaikan harga bahan baku yang terus meningkat. Persediaan usus ayam yang semakin terbatas di pasaran membuat proses pengadaannya menjadi lebih sulit dan memakan waktu yang cukup lama. Untuk mengumpulkan usus ayam dalam jumlah banyak, Ibu Zakiah Riski Amalia harus menunggu antara 3 (tiga) sampai dengan 5 (lima) hari tergantung pada ketersediaan dari para pemasok. Proses yang memakan waktu cukup lama ini dapat mempengaruhi kelancaran produksi, karena dengan adanya keterlambatan pasokan bahan baku, jadwal produksi yang sebelumnya sudah direncanakan menjadi terganggu, bahkan bisa memperlambat pengiriman pesanan ke konsumen. Selain itu juga, kelangkaan bahan baku juga membuat pelaku usaha terpaksa untuk mencari alternatif sumber pasokan atau bekerja sama dengan lebih banyak pemasok, yang sering kali membawa kendala baru dalam hal kualitas dan harga bahan baku. Meskipun begitu Ibu Zakiah Riski Amalia tetap berusaha keras untuk menjaga kualitas produk dan memenuhi permintaan konsumen, dengan cara memaksimalkan efisiensi dalam proses produksi dan terus mencari solusi terbaik agar usaha tetap berjalan lancar meski menghadapi kendala pasokan yang tidak menentu.

2. Kesulitan Mencari Supplier Terpercaya

Seringkali para supplier yang ada menimbang usus ayam dalam kondisi yang belum sepenuhnya bersih masih mengandung lemak dan kotoran, yang tentu saja mempengaruhi kualitas bahan baku. Hal tersebut menyebabkan ketidaksesuaian antara berat yang tercatat pada awal timbangan dengan jumlah usus yang sebenarnya bisa digunakan setelah proses pembersihan, berat usus yang didapatkan setelah dibersihkan menjadi sangat menyusut, jauh lebih sedikit dari perkiraan semula. Hal ini menyebabkan penambahan beban biaya yang perlu dikeluarkan selaku pelaku usaha Ibu Zakiah Riski Amalia karena harus mengeluarkan lebih banyak waktu, tenaga, dan sumber daya untuk memperoleh bahan baku yang berkualitas terbaik yang dapat berdampak pada kepuasan konsumen dan keberlangsungan berusaha.

3. Logo yang Bermasalah

Kendala yang dialami selanjutnya berkaitan dengan logo yang tercantum pada kemasan produk kripik usus ayam. Logo tersebut mencantumkan label halal, namun produk kripik usus ayam ini belum terverifikasi oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) untuk mendapatkan sertifikasi halal yang sah. Selain itu, pada kemasan produk juga tidak terdapat informasi yang jelas seperti komposisi apa saja yang digunakan, serta sertifikat PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) yang seharusnya dicantumkan pada kemasan sebagai tanda bahwa produk tersebut aman dan terdaftar di BPOM.

Menurut penulis, kendala yang dihadapi oleh usaha kripik usus ayam milik Zakiah Riski Amalia perlu mendapat perhatian serius untuk memastikan kelancaran operasional dan keberlanjutan usaha. Salah satu kendala utama yang muncul adalah

masalah pada legalitas produk, seperti belum terverifikasinya label halal oleh MUI dan tidak tercantumnya informasi komposisi serta sertifikat PIRT. Hal ini tidak hanya dapat mengurangi kepercayaan konsumen, tetapi juga dapat menghambat usaha dalam memperoleh izin distribusi yang lebih luas, baik di pasar lokal maupun nasional. Selain itu, kendala lain yang mungkin dihadapi adalah dalam hal pengelolaan produksi yang memadai, termasuk ketersediaan bahan baku berkualitas dan kontrol kualitas yang konsisten. Tanpa adanya standar yang jelas dalam proses produksi, usaha ini dapat kesulitan untuk menjaga kualitas dan rasa yang stabil, yang sangat penting dalam bisnis makanan ringan. Untuk mengatasi kendala ini, penting bagi pelaku usaha untuk membangun sistem manajemen yang baik, memastikan proses produksi yang efisien, serta mematuhi peraturan yang ada.

Selain kendala dari pelaku usaha terdapat juga kendala yang terjadi akibat pemerintah daerah yang belum melakukan pembinaan secara merata disetiap Kecamatan yang ada di Kecamatan Kabupaten Kutai Barat. Tidak semua pelaku usaha mendapatkan pembinaan secara merata dan mendapatkan bantuan yang diberikan hanya untuk beberapa pelaku usaha saja

Adapun usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha kripik usus ayam Ibu Zakiah Riski Amalia dalam menghadapi kendala yang dialami, dengan meningkatkan efisiensi produksi, yang mencakup berbagai langkah strategis, seperti melakukan pengelolaan bahan baku dengan lebih cermat untuk mengurangi pemborosan, meminimalkan waktu produksi dengan memperbaiki alur kerja, serta menggunakan teknologi atau peralatan yang lebih efisien untuk mempercepat

proses pengolahan dan pengemasan produk. Selain itu, pelaku usaha juga berusaha untuk menjaga konsistensi kualitas produk dengan cara mengoptimalkan proses pembersihan dan pemilihan bahan baku, serta meningkatkan keterampilan karyawan agar setiap tahap produksi berjalan lebih lancar tanpa mengurangi standar kualitas yang diinginkan. Melalui cara ini, meskipun pelaku usaha dihadapkan dengan kendala-kendala seperti kenaikan harga bahan baku dan kelangkaan pasokan, pelaku usaha tetap dapat mempertahankan kualitas produk dan memenuhi permintaan konsumen dengan biaya produksi yang lebih terkendali. Memberikan penjelasan kepada konsumen mengenai kenaikan harga bahan pokok. Mengenai situasi ini, pelaku usaha kripik usus Ibu Zakiah Riski Amalia lebih memilih untuk menaikkan harga jual produk daripada mengurangi takaran bumbu atau menggunakan bahan-bahan yang tidak layak dikonsumsi oleh konsumen. Oleh karena itu, pelaku usaha berkomitmen untuk tetap menjaga kualitas dan keamanan produk yang dijual, demi kepuasan dan kesehatan konsumen. Dengan ini pelaku usaha berharap konsumen dapat memahami situasi yang dihadapi dan tetap mendukung produk kripik usus yang berkualitas.

BAB IV

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan melalui wawancara, pengumpulan data di Dinas Perdagangan, Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kutai Barat, Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPTSP) Kabupaten Kutai Barat, dan Pelaku Usaha Kripik Usus Ayam Zakiah Riski Amalia, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pengembangan usaha kripik usus ayam milik pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat berfokus pada kualitas dan konsistensi rasa dari produk kripis usus ayam, yang dicapai melalui penerapan metode penyimpanan yang tepat serta pemilihan bahan baku yang segar dan berkualitas. Strategi pemasaran yang diterapkan meliputi promosi baik secara konvensional, melalui jaringan konsumen tetap di pasar, maupun secara online, terutama media sosial seperti Instagram. Pemerintah daerah Kabupaten Kutai Barat menyediakan berbagai program pembinaan dan pelatihan untuk pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah, termasuk pelatihan pengolahan pangan dan manajemen usaha. Meskipun tidak ada program khusus untuk pelaku usaha kripik usus ayam, pelaku usaha yang sudah terdaftar dengan Nomor Induk Berusaha (NIB) dapat mengikuti pelatihan dan pembinaan umum. Pembinaan difokuskan pada peningkatan manajemen usaha, pengelolaan keuangan, serta pemasaran produk, dan penggunaan media online. Selain itu,

pemerintah daerah memberikan bantuan alat produksi seperti mesin pres kemasan dan kompor mata seribu untuk mendukung kelancaran operasional usaha mikri, kecil, dan menengah. Secara keseluruhan, pemerintah Kabupaten Kutai Barat berupaya meningkatkan daya saing usaha, mikro, kecil, dan menengah dengan memberikan pelatihan yang relevan, mempermudah akses perizinan, serta menyediakan bantuan modal dan peralatan untuk kelancaran usaha.

2. Kendala yang dihadapi pelaku usaha kripik usus ayam di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat dalam mengembangkan produksinya yang pertama kenaikan harga bahan baku yang mengakibatkan kelangkaan bahan baku seperti usus ayam, minyak goreng, teoung terigu, dan bahan bumbu lainnya, menjadi kendala yang cukup signifikan. Fluktuasi harga pasar dan biaya distribusi semakin tinggi menyebabkan biaya produksi semakin membengkak. Keterlambatan pasokan ini berdampak pada keterlambatan pengiriman pesanan kepada konsumen. Ketiga kesulitan dalam mencari supplier yang dapat dipercaya banyak supplier menyediakan usus ayam dalam kondisi belum sepenuhnya bersih, mengandung lemak dan kotoran, mempengaruhi kualitas bahan baku. Kendala pada logo yang harus diperbaiki. Dan kendala dari pemerintah daerah yang belum sepenuhnya melakukan pembinaan secara menyeluruh disetiap Kecamatan yang ada di Kabupaten Kutai Barat. Meskipun dihadapkan dengan kendala-kendala yang ada pelaku usaha Ibu Zakian Riski Amalia terus berupaya untuk menjaga kualitas produk dan memenuhi permintaan konsumen dengan

optimalkan efisiensi dalam setiap tahap produksi serta mencari solusi terbaik untuk kelancaran usahanya.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian ini, maka dari itu penulis ingin memberikan saran sebagai berikut:

1. Agar Pengembangan usaha kripik usus ayam milik pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat berjalan lebih efektif, pelaku usaha perlu memperluas pasar dan menarik lebih banyak konsumen dengan menambah variasi rasa atau ukuran kemasan, meningkatkan kualitas kemasan untuk menarik perhatian konsumen. Pelaku usaha juga harus memanfaatkan sebaik-baiknya program pembinaan dan pelatihan yang disediakan oleh pemerintah daerah Kabupaten Kutai Barat, pemerintah daerah juga perlu meningkatkan program khusus untuk pelatihan kripik usus ayam karena memang belum ada program khusus.
2. Untuk mengatasi kendala yang dihadapi pelaku usaha kripik usus ayam dalam mengatasi fluktuasi harga bahan baku dan kelangkaan pasokan usus ayam, pelaku usaha disarankan untuk mencari lebih banyak sumber pasokan atau menggali lebih banyak potensi dari pemasok lokal yang lebih terjangkau dan dapat diandalkan. Membangun hubungan jangka Panjang dengan pemasok agar dapat membantu mengamankan pasokan bahan baku yang lebih stabil dan terjamin kualitasnya. Untuk mengatasi masalah kualitas bahan baku, pelaku usaha bisa melakukan seleksi ketat terhadap pemasok bahan baku dan memilih supplier yang dapat menyediakan bahan

baku yang lebih bersih sesuai standar. Memperbaiki logo menambahkan sertifikasi halal dari MUI, komposisi yang harus tertulis dengan jelas, dan mencantumkan juga PIRT agar konsumen dapat lebih mempercayai produk tersebut. Dan pemerintah daerah sebaiknya dapat membantu para pelaku usaha untuk pengembangan usahanya secara menyeluruh agar seluruh pelaku usaha dapat merasakan pelatihan yang diberikan pemerintah daerah. Jika tidak dapat dilakukan dengan serentak bisa dilakukan secara berkala setiap tahunnya

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Andi Amang, Mulyadi, Andyan Pradipta Utama, *Strategi Pengembangan Bisnis, Sulur Pustaka*, Yogyakarta, 2023
- Arifin Sitio, Saur Costanius Simamora, *Strategi Pemasaran UMKM*, STKIP Mutiara Banten, Banten, 2019
- Adih Supriadi, Edy Arisondha, Titis Nistia Sari, *Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha pada UMKM*, Widina Bhakti Persada Bandung, Bandung, 2023
- Ekawati Rahayu Ningsih, *Perilaku Konsumen Pengembangan Konsep dan Praktek dalam Pemasaran*, Idea Press Yogyakarta, Yogyakarta, 2021
- Hulman Panjaitan, *Hukum Perlindungan Konsumen Reposisi dan Penguatan Kelembagaan Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen Dalam Memberikan Perlindungan dan Menjamin Keseimbangan Dengan Pelaku Usaha*, Jala Permata Aksara, Jakarta, 2021
- Iin Khairunnisa, Dwi Ekasari Harmadji, *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*, PT. Global Eksekutif Teknologi, Sumatera Barat, 2022
- Jefri Putri Nugraha, Dian Alfiah, Gairah Sinulingga, *Teori Perilaku Konsumen*, PT. Nasya Expanding Management, Pekalongan, 2021
- Kartini Harahap, Wayan Kayun Suwastika, *Perencanaan dan Pengembangan Bisnis*, PT Media Penerbit Indonesia, Medan, 2024
- Lathifah Hanim, MS. Noorman, *UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha*, Unissula Press, Semarang, 2018
- Marissa Grace Haque-Fawzi, Ahmad Syarief Iskandar, *Strategi Pemasaran Konsep, Teori, dan Implementasi*, Pascal Books, Tangerang Selatan, 2022
- Muhaimin, *Metode Penelitian Hukum*, Mataram University Press, Mataram, 2020
- Nurul Qamar, Farah Syah Rezah, *Metode Penelitian Hukum Doktrinal dan Non-Doktrinal*, CV. Social Politic Genius (SIGn), Makassar, 2020
- Puji Hastuti, Agus Nurofik, *Kewirausahaan UMKM*, Yayasan Kita Menulis, Medan, 2020
- Sentot Suciarto A, *Pengembangan produk, Branding dan Pemberian Label Pada kemasan Produk Buku Ajar Mata Kuliah Produk dan Merek*, Universitas katolik Soegijapranata, Semarang, 2018

Sigit Sapto Nugroho, Anik Tri Haryani, Farkhani, *Metodologi Riset Hukum*, Oase Pustaka, Palur Wetan, 2020

Yessy Kusumadewi, Grace Sharon, *Hukum Perlindungan Konsumen*, Lembaga Fatimah Azzahrah, Yogyakarta, 2022

B. Peraturan Perundang-Undangan

Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2016 Tentang Merek dan Indikasi Geografis

Peraturan Pemerintah Nomor 5 Tahun 2021 Tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Resiko

Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Nomor 8 Tahun 2019 Tentang Pedoman Pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat

C. Jurnal

Emliah Hasanah, Deviana Pertiwi, Happy satrio, Hendra Dwi Prasetya, *Analisa Kelayakan Bisnis Terhadap UMKM Gila Cemilan Dalam Masa Pandemi Covid 19*, Volume 1, Fakultas Ekonomi Akuntansi STIE mahardhika Surabaya, 2020

Ida Mawadah, Zaenudin Mansyur, Muh. Azkar, *Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Keripik Usus Mardha Desa Badrain Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat*, Volume 5, Nomor 5, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Mataram, 2024

Martha Suhardiyah, Ulfa Puspa Wanti Widodo, Yurika Sasmita, *Legalisasi dan Pengelolaan Usaha Pada UMKM*, Volume 1, Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Adi Buana, Surabaya, 2020

Shabina Deanova, Tyna Yunita, Hendrick Moses, Rendy Ramadan, *Strategi Pengembangan Usaha (UKM) untuk Meningkatkan Citra Kota Malang Di Wisata Kuliner dan Tempat Pariwisata*, Volume 6, Nomor 1, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, 2023

LAMPIRAN

1. Tanda Terima Surat Penelitian Skripsi Di Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu



PEMERINTAH KABUPATEN KUTAI BARAT
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN
TERPADU SATU PINTU
Jl. Perkantoran III Komp. Perkantoran Pemerintah Kabupaten Kutai Barat, Kode Pos 75776
E-mail : dpmtspkubar80@gmail.com Website : <https://dpmtsp.kutaiarakab.go.id>

Sendawar, 2 Januari 2025

Nomor : 400.3.11/01/DPMPTSP-SEKR/II/2025
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Perihal : Persetujuan Penelitian Skripsi

Yth. Dekan Fakultas Hukum
Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda
Di
Samarinda

Memperhatikan surat Dekan Fakultas Hukum Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda nomor : 599.2/UWGM/FH-B/XII/2024 tanggal 18 Desember 2024, perihal Penelitian Skripsi, an :

Nama : Sintya Rosi Juniarni
NPM : 20.11.107.74201.053
No. Hp : 082252936926

Untuk keperluan Penelitian Skripsi dengan judul "Pengembangan Usaha Kripik Usus Ayam Milik Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat Ditinjau dari Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah".

Dengan ini menyampaikan bahwa kami tidak keberatan dan menerima Mahasiswa tersebut untuk melaksanakan Penelitian Skripsi di DPMPTSP Kabupaten Kutai Barat

Demikian disampaikan untuk mendapat perhatian Bersama, Terima kasih



Dokumen ini, telah ditandatangani secara elektronik oleh :
Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP
Kabupaten Kutai Barat
ADOLEFUS EDWARDUS FONTUS, S.Hel., M.Si.
Pembina (Vak)

- UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 ayat 1

"Informasi Elektronik dan atau Dokumen Elektronik dan hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah."

"Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan BSN."



Gambar 1. Tanda Terima Surat Penelitian Skripsi Di Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu

2. Tanda Terima Surat Penelitian Skripsi Di Dinas Perdagangan Koperasi Usaha Kecil dan Menengah

 **PEMERINTAH KABUPATEN KUTAI BARAT**
DINAS PERDAGANGAN KOPERASI USAHA KECIL DAN MENENGAH
Komplek Perkantoran III Kabupaten Kutai Barat
SENDAWAR

Sendawar, 16 Januari 2025

Nomor : 000.3.2/599/...../DAGKOP & UKM-UKM/1/2025
Lampiran : 1 Rangkap
Perihal : Penerimaan Penelitian Skripsi

Kepada Yth :
Dekan Universitas Widya Gama
Mahakam Samarinda Fakultas Hukum
Di -
Samarinda

Berdasarkan surat dari Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda Fakultas Hukum Nomor : 599.1/UWGM/FH.B/XII/2024, tanggal 18 Desember 2024. Menanggapi surat yang telah diterima kami beritahukan bahwa pada dasarnya kami tidak keberatan dan bersedia menerima kerjasamanya untuk penelitian yang akan dilakukan oleh :

Nama : **Sintya Rosi Juniarni**
NPM : 20.11.107.74201.053
Judul : Pengembangan Usaha Kripik Usus Ayam Milik Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kec. Melak Kabupaten Kutai Barat Di Tinjau dari Undang – Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Berikut kami sertakan Profil Pelaku UMKM Binaan Disadgkop & UKM Kab. Kutai Barat :

No	Nama	Alamat	Jenis Usaha	Nomor Induk Berusaha	No. HP
1.	Fatmawati	Kamp. Sumber Sari Rt. 001 Kec. Barong Tongkok	Kripik Usus "AL-DAN"	0501240076792	085250514111
2.	Rumini	Kamp. Sumber Sari Rt. 002 Kec. Barong Tongkok	Kripik Usus "RIDA"	2109230055671	085346708626

Demikian disampaikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya, sekian dan terima kasih.

Nama	Jabatan	Paraf
Godefridus, S.E	Sekretaris	
Abed Hadrianus, S.E., M.Si	Kabid Koperasi & UKM	
Iwan, S.E., M.Si	Pejabat Pengadaan	

Kepala Dinas,



Uji Rinjani, S.H.
NIP. 196811032000031005



Gambar 2. Tanda Terima Surat Penelitian Skripsi Di Dinas Perdagangan Koperasi Usaha Kecil dan Menengah

3. Tanda Terima Surat Penelitian Skripsi Terhadap Pelaku Usaha Kripik Usus Ayam Ibu Zakiah Riski Amalia

 UNIVERSITAS WIDYA GAMA MAHAKAM SAMARINDA
FAKULTAS HUKUM
STATUS TERAKREDITASI
Email: fahum@uwgm.ac.id Website: <https://fahum.uwgm.ac.id>

Nomor : 599.3/UWGM/FH-B/XII/2024
Lampiran : 1 (satu) Surat
Perihal : Penelitian Skripsi

Samarinda, 18 Desember 2024

Kepada Yth.
Ibu Zakiah Amalia
Pelaku Usaha Kripik Usus, Kabupaten Kutai Barat
di –
Tempat

Sehubungan Mahasiswa kami akan menyusun skripsi atas nama:

Nama : SINTYA ROSI JUNIARNI
NPM : 20.11.107.74201.053
Judul : "Pengembangan Usaha Kripik Usus Ayam Milik Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Melak Kabupaten Kutai Barat Ditinjau Dari Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah."

Maka untuk keperluan ini perkenankanlah yang bersangkutan untuk mengadakan penelitian/ meminta data/ keterangan pada kantor/ instansi yang Bapak/ Ibu pimpin yang berkenaan dengan masalah skripsi tersebut. Besar harapan kami, Bapak/ Ibu dapat membantu mahasiswa tersebut. **Terlampir daftar pertanyaan** jika tidak bisa menerima secara langsung mohon jawaban dapat dikirimkan melalui email yang bersangkutan.

Demikian disampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.


Dekan,
S.D. H. Hudali Mukti, S.H., M.H.
NIK. 2007.073.103

CP:
1. Dinny Wirawan P. : 085250489932
2. Rustiana : 082153200735

Gambar 3. Tanda Terima Surat Penelitian Skripsi Terhadap Pelaku Usaha Kripik Usus Ayam Ibu Zakiah Riski Amalia

4. Dokumentasi



Gambar 4 dan 5 Wawancara Bersama Bapak Adolfus Edhardus Pontus, S.Hut., M.Si
Selaku Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu



Gambar 6 dan 7 Wawancara Bersama Bapak Abed Hadrianus, S.E., M.Si Selaku Ketua
Bidang Koperasi Usaha Kecil & Menengah



Gambar 8 dan 9 Wawancara Bersama Ibu Zakiah Riski Amalia Selaku Pelaku Usaha Kripik Usus Ayam


PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 2405230044348

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja Menjadi Undang-Undang, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

1. Nama Pelaku Usaha	ZAKIAH RISKI AMALIA
2. Alamat	JL. 17 AGUSTUS MELAK ILIR, Desa/Kelurahan Melak Ilir, Kec. Melak, Kab. Kutai Barat, Provinsi Kalimantan Timur
3. Nomor Telepon Seluler	+6282240276952
4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI)	Lihat Lampiran
5. Skala Usaha	Usaha Mikro

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai hak akses kepastian, pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan, serta bukti pemenuhan

Gambar 10 Nomor Induk Berusaha (NIB) Milik Pelaku Usaha Kripik Usus Ayam Ibu Zakiah Riski Amalia



Gambar 11 Logo dan Kemasan Kripik Usus Ayam