ANALISIS POTENSI USAHA KERIPIK PISANG SEBAGAI SUMBER PENDAPATAN DI KENAGARIAN SARILAMAK (STUDI PADA USAHA KERIPIK PISANG MAK ANIS)

SKRIPSI

Ditujukan untuk memenuhi Syarat memperoleh Gelar SE pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah

DISUSUN OLEH:

JULIA SAPITRI

NIM : 3722141

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SMDD BUKITTINGGI

TAHUN 2025/2026

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tanggan dibawah ini:

Nama : Julia Sapitri

Nim : 3722141

Tempat/Tanggal Lahir : Tarantang/30 Juli 2003

Fakultas/Jurusan : FEBI/Manajemen Bisnis Syariah

Judul Skripsi : Analisis Potensi Usaha Keripik Pisang Sebagai Sumber Pendapatan Di Kenagarian Sarilamak

Menyatakan dengan sesungguhnya karya ilmiah (skripsi) saya dengan judul diatas adalah asli karya penulis. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan karya saya sendiri, maka penulis bersedia diproses sesuai dengan hukum yang berlaku dan gelar keserjanaan penulis dicopot sampai batas waktu yang tidak ditentukan.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagimana semestinya.

Bukittinggi, 4 Februari 2026

Julia Sapitri

3722141

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **Prof. Dr. H. Asyari, S. Ag, M.Si**. Nip. 197403251999031003 dengan judul skripsi **"Analisis Potensi Usaha Keripik Pisang Sebagai Sumber Pendapatan Di Kenagarian Sarilamak"**, yang disusun oleh **Julia Sapitri** dengan Nim **3722141**, menyatakan bahwa memang skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui ke sidang *Munaqasah*. Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebelumnya.

Bukittinggi, 4 Februari 2026

Prof. Dr. H. Asyari, S. Ag, M.Si.
NIP. 197403251999031003

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, dan karunia-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul "Analisis Potensi Usaha Keripik Pisang Sebagai Sumber Pendapatan Di Kenagarian Sarilamak", sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada program S1 Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi. Shalawat beserta salam tak lupa penulis kirimkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW sebagai panutan dan suri tauladan, yang telah bersusah payah membawa ummatnya dari zaman kegelapan kepada zaman yang terang benderang seperti saat sekarang ini. Penulis menyadari bahwa selesainya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan serta dukungan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada kedua orang tua penulis, yaitu **Ayahanda Erizon dan Ibunda Sosilawati** orang hebat yang selalu menjadi penyemangat penulis sebagai sandaran terkuat dari kerasnya dunia. Yang tidak henti-hentinya memberikan kasih sayang dengan penuh cinta dan selalu memberikan motivasi. Terima kasih selalu berjuang untuk kehidupan penulis, terimakasih untuk semua do'a dan dukungan Ayahanda dan Ibunda tercinta penulis bisa berada di titik ini. Tidak lupa juga penulis ucapkan terima kasih kepada kakak dan adik tercinta **Aldo Saputra dan Alfiandri Ramadhan** yang selalu memberikan do'a, dukungan, serta motivasi bagi penulis baik materi maupun non materi. Selanjutnya penulis ucapkan terima kasih kepada

1. Ibu **Prof. Dr. Silfia Hanani, S.Ag., M.Si** selaku rector UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi yang telah memberikan fasilitas kepada penulis dalam menuntut dan menimba ilmu.
2. Bapak **Dr. Aidil Alfin, M.Ag** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Bukittinggi beserta jajarannya.
3. Bapak **Andis Febrian, MM** selaku ketua Jurusan S1 Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan bimbingan dan motivasi serta masukan kepada penulis dalam menyelesaikan Pendidikan dari semester 1 sampai saat ini.
4. Ibu **Era Sonita, SE., M.Si** selaku dosen Penasehat Akademik (PA) yang telah memberikan bimbingan dan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan Pendidikan.
5. Bapak **Prof. Dr. H. Asyari, S. Ag, M.Si**. selaku dosen pembimbing yang telah berkenan meluangkan waktu, pikiran, dan perhatiannya ditengah-tengah kesibukan untuk memberikan bimbingan, arahan serta masukan dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak Dan ibu dosen serta karyawan UIN Bukittinggi yang telah membekali penulis dengan berbagai ilmu pengetahuan selama menempuh Pendidikan di UIN Bukittinggi.
7. Kepada pemilik usaha keripik pisang yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian ini dan untuk menyelesaikan skripsi ini.

8. Kepada kakak ipar dan keponakan penulis Ririt Eka Putri, SE dan Queenza Syakira Allovri yang selalu memberikan semangat dan menghibur penulis dalam menyelesaikan skripsi.
9. Kepada keluarga besar dan orang-orang terdekat yang telah memberikan motivasi, do'a dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Kepada teman-teman seperjuangan penulis Oktari, Maytri Chandani Putri, dan teman-teman seperjuangan skripsi MBS D'22 yang telah saling *support* satu sama lain.
11. Kepada teman-teman KKN 212 Simpang Ampek yang selalu memberikan semangat dan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, maka kritik dan saran dari para pembaca yang bersifat membangun sangat penulis harapkan untuk penyusunan skripsi yang selanjutnya agar jauh lebih baik dari sebelumnya.

Bukittinggi, 4 Februari 2026
Penulis

Julia Sapitri
Nim. 3722141

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul **"Analisis Potensi Usaha Keripik Pisang Sebagai Sumber Pendapatan Di Kenagarian Sarilamak"** yang disusn oleh Julia Sapitri dengan Nim 3722141. Program studi S1 Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) di Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi atas bimbingan dari Bapak Prof. Dr. H. Asyari, S. Ag, M.Si.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penopang perekonomian masyarakat, terutama di daerah pedesaan. Di Kenagarian Sarilamak, salah satu UMKM yang berkembang adalah usaha Keripik Pisang Mak Anis yang memanfaatkan pisang sebagai bahan baku utama. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui potensi usaha keripik pisang sebagai sumber pendapatan masyarakat di Kenagarian Sarilamak.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Informan penelitian terdiri dari pemilik usaha keripik pisang Mak Anis, konsumen, serta pemasok bahan baku. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha keripik pisang memiliki potensi yang cukup besar untuk dikembangkan. Hal ini terlihat dari ketersediaan bahan baku yang relatif mudah diperoleh, proses produksi yang sederhana, serta minat konsumen yang cukup tinggi terhadap produk keripik pisang.

Pendapatan usaha keripik pisang mengalami naik turun setiap bulan, namun cenderung meningkat pada waktu-waktu tertentu seperti menjelang lebaran dan akhir tahun. Di sisi lain, pelaku usaha juga menghadapi beberapa kendala, seperti perubahan harga bahan baku dan persaingan usaha yang semakin banyak. Meskipun demikian, usaha keripik pisang tetap berpotensi menjadi sumber pendapatan yang menjanjikan bagi masyarakat apabila dikelola dengan baik dan terus dikembangkan melalui inovasi produk dan pemasaran yang tepat.

Kata Kunci: potensi usaha, keripik pisang, UMKM, pendapatan.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR ..... **i**

ABSTRAK ..... **iv**

DAFTAR ISI ..... **v**

DAFTAR TABEL ..... **vii**

DAFTAR LAMPIRAN ..... **viii**

BAB I **1**

PENDAHULUAN **1**

A. Latar Belakang **1**

B. Identifikasi Masalah **9**

C. Batasan Masalah **9**

D. Rumusan Masalah **10**

E. Tujuan Penelitian **10**

F. Manfaat Penelitian **10**

G. Penjelasan Judul **11**

BAB II **13**

LANDASAN TEORI **13**

A. UMKM DAN POTENSI USAHA **13**

B. Pendapatan **19**

C. Kajian Terdahulu **22**

BAB III **37**

METODE PENELITIAN **37**

A. Jenis Penelitian **37**

B. Lokasi Dan Waktu Pelaksanaan 37

C. Jenis Dan Sumber Data 37

D. Informan Penelitian 38

E. Teknik Pengumpulan Data 39

F. Metode Analisis Data 40

BAB IV 43

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 43

A. Gambaran umum keripik pisang 43

B. Sejarah berdirinya keripik pisang Mak Anis 44

C. Hasil Penelitian 45

D. Pembahasan 52

BAB V 59

PENUTUP 59

A. Kesimpulan 59

B. Saran 60

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Kajian Terdahulu..... 22

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 SK Pembimbing
Lampiran 2 Surat Izin Penelitian
Lampiran 3 Surat Balasan Penelitian
Lampiran 4 Bebas Plagiat
Lampiran 5 Pedoman Wawancara
Lampiran 6 Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kehidupan yang sejahtera menjadi dambaan setiap orang untuk dapat memenuhi berbagai kebutuhan hidup, baik kebutuhan sandang, pangan, maupun papan dalam menjalani kehidupan sehari-hari. Kesejahteraan hidup identik dengan terpenuhinya kebutuhan secara ekonomi, yang pada akhirnya mendorong masyarakat untuk terus berupaya mencari cara agar dapat mencapai kondisi ideal tersebut. Salah satu langkah yang dapat ditempuh oleh masyarakat dalam memenuhi kebutuhan ekonominya adalah dengan mendirikan dan mengembangkan usaha, terutama Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM merupakan salah satu bentuk usaha yang sangat relevan dan strategis dalam konteks pengembangan ekonomi masyarakat. Keberadaan UMKM terbukti mampu bertahan dalam berbagai kondisi, termasuk dalam situasi krisis sekalipun. Contoh nyata dari ketangguhan UMKM dapat dilihat pada saat krisis moneter tahun 1998 di Indonesia, ketika banyak perusahaan besar mengalami kebangkrutan, namun UMKM tetap mampu bertahan dan bahkan mengalami pertumbuhan dari segi jumlah unit usaha maupun kontribusinya terhadap perekonomian nasional. Hal ini

menunjukkan bahwa UMKM memiliki peranan yang sangat vital sebagai penopang ekonomi rakyat.[1]

Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam perekonomian cukup besar, saat Indonesia menghadapi tantangan krisis ekonomi yang berkepanjangan. UMKM dapat dikatakan salah satu solusi masyarakat untuk bertahan dalam menghadapi krisis yakni dapat melibatkan diri dalam aktivitas usaha. Sektor UMKM juga memiliki peranan yang strategis dalam menopang perekonomian sebab dapat memberikan peningkatan nilai pendapatan dari hasil pertanian terutama buah pisang yang diolah menjadi makanan ringan seperti keripik pisang.

Pelaku UMKM melakukan kreativitas bisnis dengan bantuan ruang yang disediakan oleh pemerintah. Salah satu analisis situasional yang bertahan lama dan digunakan oleh perusahaan dan sektor swasta pada pemberdayaan UMKM. Perusahaan atau emiten lebih banyak menggunakan strategi analisis SWOT *(Stenghts, Weaknesses, Opportunities dan Threats)* dalam menjalankan bisnisnya. UMKM memiliki berbagai macam masalah dalam proses perkembangannya, pada faktor internal beberapa diantaranya rendahnya kualitas sumber daya manusia (SDM), kurangnya permodalan, masalah teknologi, lemahnya jaringan usaha, dan kemampuan penetrasi pasar serta masalah manajemen dan organisasi. Pada faktor eksternal yaitu permasalahan berasal dari luar UMKM diantaranya terbatasnya sarana dan

[1] Salman Al Farisi, dkk, "Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam

prasarana usaha, implikasi otonomi daerah, implikasi perdagangan bebas, kebijakan pemerintah yang cenderung tidak konsisten dan diskriminatif, serta ekspansi pasar modern.[2]

Analisis kompetitor adalah proses untuk memahami persaingan dalam suatu industri secara menyeluruh. Tujuannya adalah agar perusahaan bisa mengetahui siapa saja pesaing utamanya dan menemukan peluang untuk unggul dari mereka. Langkah ini sangat penting, apalagi untuk bisnis yang masih baru. Seperti kata Sun Tzu, "Waktu yang dihabiskan untuk mengamati musuh jarang sia-sia," hal ini juga berlaku dalam dunia bisnis. Analisis kompetitor dilakukan dengan cara mengamati strategi yang digunakan oleh para pesaing, termasuk melihat kekuatan dan kelemahan mereka. Dari sini, perusahaan bisa mendapatkan gambaran tentang produk, cara pemasaran, dan taktik penjualan kompetitor. Informasi ini bisa membantu perusahaan menyusun strategi yang lebih efektif, sekaligus mengenali ancaman yang mungkin muncul, baik dalam waktu dekat maupun di masa depan.[3]

Pendapatan merupakan faktor terpenting bagi setiap manusia di dunia ini, pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup suatu usaha. Kemampuan suatu usaha untuk membiayai semua kegiatan yang mendukung keberlanjutan suatu usaha sangat berpengaruh dengan seberapa besar

---

[2] Jumiati, dkk "Analisis Strategi Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Keripik Pisang Tiga Bintang Di Desa Purwo Bakti Kabupaten Bungo," *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen* Vol.2,No.8 (2024) Hal 844-845.

[3] Yanto Ramli,Indra Cahya Uno, dkk , *Kewirausahaan*, (Jakarta Timur: PT. Bumi Aksara, (2024): Hal. 151.

pendapatan usaha tersebut diperoleh. Pendapatan merupakan uang bagi sejumlah pelaku usaha yang telah diterima oleh suatu usaha dari pembeli sebagai hasil dari proses penjualan barang ataupun jasa. Pendapatan atau dapat disebut dengan keuntungan ekonomi merupakan pendapatan total yang diperoleh pemilik usaha setelah di kurangi biaya produksi. Kunci utama keberhasilan dalam mengembangkan usaha adalah manajemen pengelolaan usaha. Banyak usaha yang bangkrut karena pengelolaan usahanya yang kurang bagus.

Agama Islam tidak hanya mengajarkan kepada pemeluknya untuk melakukan ritual ibadah belaka, melainkan juga menganjurkan kepada pemeluknya untuk bekerja atau berbisnis dalam rangka mencari rizki. Syariah Islam yang dibawa oleh Nabi Muhammad SAW merupakan risalah yang bersifat komprehensif, artinya syariah Islam merangkum seluruh aspek kehidupan, baik ritual (ibadah) maupun sosial (muamalah). Ibadah diperlukan untuk menjaga ketaatan dan keharmonisan hubungan manusia dengan Allah SWT, sedangkan mu'amalah diperlukan untuk menjaga keharmonisan hubungan antara sesama manusia yang kemudian manifestasi dari muamalah itu adalah bekerja atau berbisnis untuk mencari rizki yang baik. Sebagaimana dalam firmanNya surat Al-Jumu'ah ayat 10:

فَاِذَا قُضِيَتِ الصَّلٰوةُ فَانْتَشِرُوْا فِى الْاَرْضِ وَابْتَغُوْا مِنْ فَضْلِ اللّٰهِ وَاذْكُرُوا اللّٰهَ كَثِيْرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ ﴿١٠﴾

Artinya: *"Apabila salat (Jumat) telah dilaksanakan, bertebaranlah kamu di bumi, carilah karunia Allah, dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya agar kamu beruntung."* (QS Al- Jumu'ah: 10).

Dalam Islam, bisnis tidak hanya terkonsentrasi kepada profit oriented dalam hal duniawi semata, melainkan juga konsentrasi terhadap orientasi ukhrowi (akhirat). Sehingga dapat diketahui bahwa ciri utama dalam paradigma bisnis Islam adalah manusia sebagai pelaku usaha berkedudukan sebagai pemegang amanah yang diberikan oleh Allah SWT untuk mengelola sumber daya. Tugas pengembang amanah ini termasuk tugas ibadah kepada Allah SWT dalam bentuk pelaksanaan kegiatan bisnis.[4]

Perkembangan zaman yang terjadi saat ini dapat dimanfaatkan untuk menghasilkan peluang usaha. Salah satu dari peluang usaha tersebut adalah pengembangan produk olahan makanan. Peluang usaha yang dimaksud adalah kondisi dimana dalam membuat suatu produk makanan seseorang harus mempunyai ide untuk menghasilkan produk yang variatif serta memperhatikan faktor-faktor tertentu. Pengembangan usaha di bidang makanan dapat dilakukan salah satunya dengan memanfaatkan pisang sebagai bahan baku utama pada produknya. Memanfaatkan pisang sebagai bahan baku untuk membuat berbagai alternatif produk olahan makanan dapat membatu seorang wirausaha untuk memulai suatu bisnis.

[4] Kholis Firmansyah, *Karakteristik & Hukum Bisnis Syariah*, (Jawa Timur: Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM), (2020): Hal. 4-5.

Dalam studi ini, pisang dipilih sebagai bahan baku dalam pengembangan produk makanan dikarenakan pisang adalah salah satu dari banyaknya jenis buah-buahan yang berpotensi dikembangkan menjadi keripik. Keripik pisang merupakan makanan yang termasuk dalam kategori makanan ringan dan tidak jarang dijadikan camilan oleh masyarakat Indonesia. Buah pisang tidak hanya dapat diolah menjadi keripik pisang biasa saja, namun produk olahan ini mempunyai potensi besar untuk dikembangkan menjadi keripik pisang yang beraneka ragam, salah satunya pada variasi rasa.[5]

Di daerah Kabupaten Lima Puluh Kota di Kenagarian Sarilamak terdapat usaha UMKM Keripik Pisang. Usaha keripik pisang ini semakin berkembang dengan seiring berjalannya waktu. Dapat dilihat dari penjualan produk dan penghasilan yang di dapatkan setiap bulannya. Salah satu usaha yang berkembang pesat di kenagarian sarilamak yaitu Keripik Pisang Mak Anis. Seiring berkembangnya usaha keripik pisang persaingan antara pelaku usaha dapat dilihat dari persaingan kualitas produk. Kualitas produk merupakan hal yang kursial wajib diusahakan oleh setiap perusahaan jika menginginkan produk yg didapatkan dapat bersaing dipasar. kemampuan ekonomi serta taraf pendidikan warga cenderung semakin tinggi, jadi sebagian masyarakat makin kritis dalammengkonsumsi suatu produk.

[5] Fitri Herlyadisti, dkk. *Nilai Tambah dan Prospek Pengembangan USaha Pada Produk Olahan Keripik Pisang*, (Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia, 2019): Hal 2.

Secara tidak langsung, usaha keripik pisang di Kenagarian Sarilamak sudah menjadi peluang usaha yang cukup menjanjikan bagi masyarakat untuk menambah penghasilan. Hal ini karena bahan utama berupa pisang sangat mudah ditemukan di daerah setempat, baik dari kebun sendiri maupun dari petani sekitar. Selain itu, bahan pendukung lainnya juga mudah dibeli, sehingga masyarakat tidak mengalami kesulitan dalam menjalankan usaha ini dan tidak memerlukan modal yang terlalu besar.

Secara tidak langsung, usaha keripik pisang di Kenagarian Sarilamak telah berkembang menjadi salah satu peluang usaha rumahan yang cukup menjanjikan dalam meningkatkan pendapatan masyarakat. Usaha ini dinilai potensial karena ketersediaan bahan utama selalu ada, yaitu pisang, yang merupakan komoditas lokal dan banyak dibudidayakan oleh masyarakat setempat. Pasokan bahan baku dapat diperoleh dari kebun milik sendiri maupun dari petani sekitar, sehingga pelaku usaha relatif tidak mengalami kendala dalam menjaga kelangsungan produksi.

Selain itu, lokasi penghasil pisang tidak jauh dari tempat usaha, sehingga proses pengadaan bahan baku menjadi lebih cepat, efisien, dan hemat biaya transportasi. Kedekatan jarak ini juga membantu menjaga kualitas bahan karena pisang dapat segera diolah setelah dipanen. Ditambah lagi, bahan pendukung seperti minyak goreng, bumbu, dan kemasan mudah diperoleh di pasar sekitar dengan harga yang terjangkau, sehingga usaha ini

tidak memerlukan modal awal yang besar dan cocok dijalankan oleh skala usaha kecil atau rumah tangga.

Dari sisi pemasaran, respon konsumen terhadap produk keripik pisang cukup bagus karena produk ini termasuk camilan yang diminati oleh berbagai kalangan usia. Variasi rasa, kemasan yang menarik, dan harga yang relatif terjangkau membuat produk mudah diterima pasar. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha keripik pisang di Kenagarian Sarilamak tidak hanya mudah dijalankan dari sisi produksi, tetapi juga memiliki peluang pasar yang baik untuk terus dikembangkan.

Berdasarkan pengamatan peneliti, usaha keripik pisang ini memiliki potensi yang sangat baik dalam meningkatkan pendapatan masyarakat, karena bahan baku mudah didapatkan dan tersedia secara berkelanjutan di lingkungan sekitar. Ketersediaan bahan utama yang selalu ada membuat proses produksi dapat dilakukan secara rutin tanpa kendala berarti, serta tidak menuntut biaya pengadaan yang tinggi.

Selain itu, respon pasar terhadap produk keripik pisang tergolong sangat bagus, terlihat dari minat beli konsumen yang cukup tinggi dan permintaan yang cenderung stabil. Produk ini juga mudah diterima oleh berbagai segmen konsumen karena termasuk makanan ringan yang praktis dan terjangkau. Dengan kondisi tersebut, usaha keripik pisang tidak hanya layak

dijalankan sebagai usaha sampingan, tetapi juga berpeluang untuk dikembangkan menjadi sumber pendapatan utama masyarakat.[6]

Dari uraian latar belakang di atas peneliti ingin lebih memahami bagaimana cara meningkatkan sumber pendapatan dari sebuah usaha yang dapat mempengaruhi pendapatan masyarakat setempat. Berdasarkan alasan tersebut peneliti merasa tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul "**Analisis Potensi Usaha Keripik Pisang Sebagai Sumber Pendapatan Di Kenagarian Sarilamak".**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas terdapat beberapa identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Masyarakat tidak bisa mengolah keripik pisang karena harga bahan baku utama yang tidak stabil.
2. Masyarakat mengalami kesulitan dalam menjual keripik pisang karena banyaknya pesaing disekitar tempat usaha.

C. Batasan Masalah

Setelah masalah sudah dapat teridentifikasi dan berhubungan karena faktor keterbatasan waktu serta teori sehingga peneliti ini lebih terarah, agar dapat dilakukan secara mendalam, maka peneliti ini dibatasi pada analisis potensi usaha keripik pisang sebagai sumber pendapatan di kenegarian sarilamak.

[6] Anis, wawancara langsung dengan pemilik usaha, Sarilamak, 4 Mei 2025.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah diatas, rumusan permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana potensi usaha keripik pisang sebagai sumber pendapatan masyarakat di Kenagarian Sarilamak. Permasalahan ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana usaha tersebut dapat dikembangkan dan berkontribusi terhadap peningkatan ekonomi lokal.

E. Tujuan Penelitian

Sehubung dengan rumusan masalah yang telah dipaparkan di atas, maka tujuan dari penelitian kali ini adalah untuk menganalisis potensi keripik pisang sebagai sumber pendapatan di kenagarian sarilamak.

F. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian kali ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Akademik

   Penelitian ini bermanfaat bagi penulis sebagai persyaratan untuk menyelesaikan Sarjana 1 (S1) Program Studi Manajemen Bisnis Syariah dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

2. Manfaat Teoristis

   Penelitian ini diharapkan dapat menemukan konsep baru dalam meningkatkan pendapatan pada usaha UMKM keripik pisang. Kemudian pemanfaatan bahan baku lokal seperti pisang sebagai sumber pendapatan bagi masyarakat. Sehingga peneliti bias

memperkaya ilmu pengetahuan sebagai referensi bagi peneliti yang akan datang.

3. Manfaat Praktis

Dapat menambah pengetahuan, wawasan dan pengalaman serta cara berpikir bagi penulis tentang pentingnya pemasaran dalam mengembangkan suatu usaha dimasa mendatang terutama didunia bisnis yang kompetitif saat ini.

G. Penjelasan Judul

Untuk mencegah terjadinya kesalahpahaman terhadap judul penelitian, peneliti memberikan penjelasan mengenai istilah-istilah kunci yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

Analisis : Merupakan sebagai penguraian dari suatu sistem informasi yang utuh ke dalam bagian-bagian komponennya dengan maksud untuk mengidentifikasi dan mengevaluasipermasalahan, kesempatan, hambatan yang terjadi dan kebutuhan yang diharapkan sehingga dapat diusulkan perbaikannya

Potensi : Merupakan kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan seperti kekuatan, kesanggupan, dan daya yang bisa dikembangkan menjadi lebih besar. Istilah potensi tidak hanya ditunjukkan untuk manusia

tetapi juga untuk entitas lain, seperti potensi daerah, potensi wisatan dan lain sebaginya.

Usaha : Usaha adalah kegiatan yang didalamnya mencakup kegiatan produksi, dan distribusi dengan menggunakan tenaga, pikiran dan badan untuk mencapai suatu tujuan. Usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan

Keripik pisang : Salah satu makanan ringan yang populer di Indonesia. Makanan ini terbuat dari pisang yang diiris tipis dan digoreng, kemudian diberi berbagai macam bumbu. Keripik pisang memiliki cita rasa yang khas dan gurih, sehingga banyak digemari oleh berbagai kalangan, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa.

pendapatan : Merupakan suatu penghasilan yang diterima karena adanya aktivitas, usaha, dan pekerjaan atau juga dapat diperoleh dari penjualan hasil produksi ke pasar. Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup seseorang maupun perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan seseorang atau perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan

> dilakukan. Tinggi rendahnya pendapatan seseorang tergantung pada faktor-faktor seperti umur, jenis kelamin, kemampuan, pendidikan, dan pengalaman.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa Analisis Potensi Usaha Keripik Pisang Sebagai Sumber Pendapatan Di Kenagarian Sarilamak merupkan kegiatan untuk menelaah dan menilai kemampuan usaha keripik pisang dalam menghasilkan pendapatan dengan cara menguraikan berbagai aspek usaha, seperti produksi dan pemasaran. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui potensi yang dimiliki usaha keripik pisang, peluang pengembangannya, serta hambatan yang dihadapi, sehingga dapat dilihat sejauh mana usaha tersebut mampu memberikan kontribusi terhadap pendapatan pelaku usaha.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. UMKM DAN POTENSI USAHA

1. Pengertian UMKM

UMKM merupakan kegiatan usaha yang dapat memperluas kesempatan kerja dan memberikan berbagai layanan keuangan kepada masyarakat. Saat ini, peran UMKM dalam perekonomian dunia adalah menyerap fleksibilitas, kemampuan beradaptasi, dan tenaga kerja terdidik yang beragam, membuat situasi ekonomi negara menjadi sangat sulit. UMKM berperan dalam proses keadilan, tidak hanya meningkatkan pendapatan masyarakat, tetapi juga mendorong pertumbuhan ekonomi dan mencapai stabilitas nasional.

Semua pihak ingin UMKM cepat berkembang. Namun, terlepas dari segala keterbatasan, UMKM menghadapi banyak kendala yang memperlambat perkembangan UMKM dan menghambat pertumbuhan ekonomi nasional. Namun, perkembangan dan pertumbuhan UMKM juga sangat baik dari tahun ke tahun. Hampir semua pemerintah mengekang pemberdayaan UMKM. Pemerintah memberikan perhatian yang lebih serius pada unit bisnis ini. Pasalnya, UKM ini merupakan tulang punggung tenaga kerja, karena perusahaan besar lebih fokus pada pemberdayaan teknologi daripada tenaga manusia.

2. Potensi Ekonomi Menurut Para Ahli

Salah satu tujuan pembangunan pedesaaan adalah meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa. Rendahnya tingkat kesejahteraan masyarakat di pedesaan masih menjadi salah satu permasalahan pembangunan ekonomi di Indonesia.Peningkatan kesejahteraan masyarakat desa sejalan dengan satu dari tujuh belas kesepakatan bersama dalam *Sustainable Development Goals* (SDGs) pada tahun 2015, yaitu menghapus kemiskinan dalam segala bentuk dimanapun. Tujuan tersebut tertuang menjadi beberapa target, salah satunya adalah menurunkan masyarakat kategori miskin menurut standar nasional menjadi separuhnya.

Dengan potret sebagian besar masyarakat miskin di Indonesia berada di wilayah pedesaan, maka program peningkatan kesejahteraan masyarakat desa diharapkan dapat membantu mencapai target yang tertuang dalam SDGs. Paradigma pembangunan ekonomi menjadi dasar menyelesaikan salah satu masalah pembangunan berupa kemiskinan. Perkembangan paradigma pembangunan mengalami perubahan seiring berjalannya waktu. Program penanggulangan kemisikinan pada era 1950/1960an banyak menekankan pada pembangunan infrasturktur untuk tujuan industrialisasi, dan

pembangunan pengairan/irigasi untuk mendukung sektor pertanian. Di era tahun 1980an pasca perang dunia kedua, pembangunan ekonomi dilakukan melalui pembangunan yang terencana.

Program pembangunan pedesaan bertujuan pada pada peningkatan kesejahteraan masyarkat. Seringkali kesejahteraan masayarakat hanya dikaitkan dengan kekayaan atau akumulasi kekayaan dan kepemilikan harta benda. Sehingga kesejahteraan hanya dainggap sebagai kemampuan untuk melakukan konsumsi. Pembangunan pedesaan di masa lampau hanya berhubungan dengan masalah bagaimana melakukan modernisasi di sektor pertanian dan mengambil manfaat ekonomi langsung yang dihasilkan dari modernisasi tersebut.

Seiring dengan perkembangan masyarakat yang semakin kompleks, maka untuk menyelesaikan masalah pembangunan dibutuhkan pendekatan dari berbagai multi disiplin. Program pembangunan multi disiplin ini sebagai pembangunan inklusif. Pembangunan inklusif tidak hanya melihat pada satu aspek ekonomi saja, tapi juga melihat aspek sosial seperti keterlibatan masyarakat. Selain itu ada aspek politik dalam pembangunan inklusif. Ini terkait dengan prioritas politik dalam melaksanakan program pembangunan.

Oleh karena itu strategi pembangunan pedesaan diharapkan dapat berdasar pada aspek potensial yang dimiliki oleh desa.[7]

3. Peluang Usaha dan Potensi Usaha

Sebelum merumuskan ide bisnis, pelaku usaha perlu memahami peluang usaha (kebutuhan konsumen yang dapat menguntungkan produsen) dan potensi usaha (batas keuntungan yang dapat dicapai dari peluang tersebut). Kemampuan membaca peluang dan potensi usaha penting bukan hanya saat memulai bisnis, tetapi juga ketika menghadapi persaingan, perubahan selera pasar, krisis, maupun ingin melakukan pengembangan. Kemampuan ini dapat dilatih melalui beberapa cara:

a. Mengevaluasi diri

Pelaku usaha perlu mengenali kemampuan dan keterampilannya. Usaha yang sesuai minat biasanya lebih mudah dijalankan dan memberi peluang sukses lebih besar. Jika belum tahu apa yang diminati, cari hal yang mudah dipahami karena minat bisa tumbuh dari hal yang mudah dipelajari.

[7] Arif Andri Wibowo dan Muhammad Farid Alfarisy, Analisis Potensi Ekonomi Desa dan Prospek Pengembangannya, *Jurnal ekonomi, Bisnis dan akuntansi* Vol .22, No. 2 (2020), Hal. 205.

b. Melihat tren

Tren menunjukkan apa yang sering dikonsumsi masyarakat dan dapat digunakan untuk meramalkan permintaan di masa depan. Tren dapat diamati melalui media, perilaku pasar, dan fenomena yang sedang ramai dibicarakan.

c. Menciptakan produk baru

Peluang dapat diraih dengan membuat produk yang berbeda, baik benar-benar baru maupun hasil modifikasi produk yang sudah ada (*blue ocean strategy*).

d. Melakukan pertambahan nilai

Produk atau jasa dapat dimodifikasi agar memiliki nilai lebih tinggi di mata pelanggan. Contohnya mengolah kayu menjadi perabot, atau menambah layanan antar jemput pada usaha jasa.

e. Melakukan penelitian pasar

Riset tidak harus mahal. Esensinya adalah mencari jawaban atas pertanyaan dan membuktikan asumsi. Observasi sederhana terhadap pelanggan pun sudah termasuk penelitian pasar.[8]

[8] Okki Trinanda, *Manajemen Kewirausahaan Sosial*, (Depok: RajaGrafindo Persada, 2021), Hal. 124-126.

Potensi usaha merupakan kemampuan suatu kegiatan usaha untuk dikembangkan sehingga dapat menghasilkan keuntungan dan memberikan manfaat ekonomi secara berkelanjutan. Potensi usaha muncul karena adanya kebutuhan dan permintaan pasar yang terus berkembang, didukung oleh ketersediaan sumber daya seperti bahan baku, tenaga kerja, dan modal. Usaha yang memiliki potensi umumnya ditandai dengan peluang pasar yang jelas, biaya produksi yang relatif terjangkau, serta kemampuan produk dalam memenuhi kebutuhan dan selera konsumen.

Dalam perspektif kewirausahaan, potensi usaha sangat bergantung pada kemampuan pelaku usaha dalam membaca peluang dan mengelola sumber daya secara efektif. Kreativitas dan inovasi menjadi faktor penting dalam meningkatkan potensi usaha karena mampu menciptakan nilai tambah dan keunggulan bersaing. Wirausahawan yang mampu mengombinasikan faktor produksi secara inovatif akan lebih mudah mengembangkan usahanya dan mempertahankan keberlangsungan bisnis di tengah persaingan.

Potensi usaha juga berperan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat, khususnya melalui sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Usaha yang berkembang tidak hanya memberikan pendapatan bagi pemilik usaha, tetapi juga membuka lapangan kerja

dan memanfaatkan sumber daya lokal. Hal ini yang menyatakan bahwa UMKM memiliki potensi besar dalam memperkuat perekonomian daerah dan meningkatkan pendapatan masyarakat secara luas.[9]

B. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Menurut FASB mendefinisikan pendapatan sebagai berikut *revenue* sebagai arus masuk atau peningkatan nilai aset dari suatu entitas atau penyelesaian kewajiban dari entitas atau gabungan keduanya selama periode tertentu yang berasal dari penyerahan produksi barang. pemberian jasa atas pelaksanaan kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan utama perusahaan yang sedang berjalan.[10]

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia pendapatan adalah sebagai keuntungan ekonomi yang dihasilkan suatu entitas selama periode akuntansi yang menunjukkan arus kas masuk atau naiknya aset, penurunan kewajiban yang harus dibayarkan, yang berdampak pada naiknya jumlah modal. Keuntungan ekonomi tersebut juga dihasilkan dari berbagai macam aktivitas yang dilakukan oleh entitas seperti penjualan, komisi, bunga, deviden, royalti dan sewa. Konsep

[9] Suryana, Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses, (Jakarta: Salemba Empat, 2017), Hal. 198.

[10] Suhardi, dkk, *Teori Akutansi*, (Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2023), Hal. 69-70.

pendapatan menurut PSAK No. 23 tahun 2017 menerangkan bahwa, "Pendapatan adalah arus kas masuk dari kegiatan atau transaksi ekonomi yang dilakukan suatu entitas yang menyebabkan kenaikan modal entitas yang tidak diakibatkan karena penambahan modal".

Untuk selanjutnya aturan mengenai pendapatan dalam PSAK No. 23 tahun 2017 direvisi dan digantikan dalam PSAK No. 72 tahun 2020. Organisasi internasional seperti Financial Accounting Standards Board (FASB) menyatakan konsep pendapatan adalah peningkatan arus masuk atau peningkatan aset entitas dan penurunan kewajiban entitas yang berasal dari transaksi yang dilakukan seperti pengiriman dan produksi barang /jasa dan aktivitas lainnya yang berasal dari operasional entitas kecuali penambahan investasi atau modal dari pemilik.

Pendapatan sering disebut sebagai *Revenue*. Pendapatan dan keuntungan atau laba *(gains*) merupakan komponen dari penghasilan (*income*). Untuk perusahaan pada umumnya pendapatan berasal dari kegiatan utama yang tercermin pada penjualan output (produk dan jasa) perusahaan, yang berarti dinyatakan jumlah aliran kotor (*gross inflows*), imbalan, bunga, deviden, royalti dan sewa.

Terdapat tiga jenis penafsiran terhadap konsep pendapatan, yaitu:

a. Pendapatan adalah arus masuk *(net asset*) sebagai akibat dari penjualan barang dan jasa (*inflow concept).*
b. Pendapatan adalah arus kas keluar barang dan jasa dari perusahaan kepada pelanggan (*outflow concept).*
c. Pendapatan adalah Produk perusahaan yang dihasilkan dari semata-mata penciptaan barang atau jasa oleh perusahaan selama periode tertentu (*product concept).*[11]

2. Jenis-jenis Pendapatan

Dalam perbankan, jenis pendapatan dibagi dua, yaitu pendapatan operasional dan pendapatan non operasional.

a. Pendapatan Operasional, pendapatan operasional merupakan hasil yang didapat langsung dari kegiatan operasional suatu perusahaan. Pendapatan operasional kembali dibagi 2 (dua) golongan, yakni pendapatan bersih dan pendapatan kotor.
b. Pendapatan Kotor, pendapatan dari nilai asli dan faktur penjualan sebelum dikurangi faktor return barang dan potongan penjualan.
c. Pendapatan Bersih, pendapatan dari hasil penjualan barang atau jasa setelah dikurangi faktor return barang dan potongan penjualan.
d. Pendapatan non operasional, pendapatan non operasional adalah pendapatan yang otomatis diterima tanpa adanya kegiatan.

[11] Suhardi, dkk, *Teori Akutansi*, (Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2023), Hal. 69-70.

penjualan. Pendapatan nonoperasional juga dibagi menjadi 2 (dua) golongan, yakni hasil sewa dan bunga.

1) Hasil Sewa, merupakan hasil yang didapat setelah menyewakan suatu objek, misalnya menyewakan rumah atau mobil.
2) Bunga, merupakan hasil yang didapat setelah meminjamkan uang kepada pihak lain.[12]

C. Kajian Terdahulu

Berikut ini merupakan kajian terdahulu dari beberapa sumber diantaranya adalah:

Tabel 1

Kajian Terdahulu

No	Nama & Tahun	Judul	Hasil	Pembeda
1	Andi Arifuddin Mane, dkk. (2022)	Peran UMKM dalam Peningkatan Pendapatan masyarakat di	Berdasarkan pada tabulasi jumlah penduduk dan kemampuan keuangan Desa Kaloling, dan	Penelitian terdahulu berfokus pada mendorong pembangunan

[12] Harnovinsah,dkk, *Teori Akuntansi Konsep Dan Praktis*, (Surabaya: Scopindo Media Pustaka, 2023), Hal. 93.

		Desa Kaloling.	berdasarkan pada data desa yang menyebutkan bahwa jumlah UMKM di Desa Kaloling sebanyak 176 unit usaha. Hal ini tentunya menjadi dasar sehingga terjadinya peningkatan rencana pendapatan desa berdasarkan realisasinya pada tahun 2021. Sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi nasional. Dari jumlah pelaku, serapan tenaga	ekonomi nasional.

			kerja, dan kontribusi terhadap PDB, UMKM terbilang signifikan mendorong pembangunan ekonomi nasional. Data Kementerian Koperasi dan UMKM menyebutkan, jumlah pelaku UMKM saat ini sebanyak 64,1 juta atau mencapai 99% dari jumlah pelaku usaha yang ada di Indonesia. Tenaga kerja yang terserap pada sektor UMKM mencapai 116 juta. Pemerintah melalui Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan	

			Menengah (Kemenkop UKM) bertekad membawa produk-produk koperasi dan UKM yang memiliki daya saing tinggi agar dapat masuk dalam *global value chain*.[13]	
2	Jumiati, dkk	Analisis Strategi Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Keripik Pisang Tiga Bintang Di Desa Purwo Bakti Kabupaten Bungo	Berdasarkan hasil wawancara dan observasi dari peneliti mengenai Strategi Usaha Dalam Meningkatkan (UMKM) Keripik Pisang Tiga Bintang Didesa Purwo Bakti Kebupaten Bungo yaitu menggunakan strategi Pemasaran	Penelitian terdahulu berfokus pada strategi pemasaran untuk menciptakan penawaran dan pertukaran produk.

[13] Andi Arifuddin Mane, dkk, "Peran UMKM dalam Peningkatan Pendapatan masyarakat di Desa Kaloling," *Journa of Management* Vol. 5, No. 3, (2022) Hal. 344.

			yang merupakan suatu proses dan manajerial yang membuat individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain atau segala kegiatan yang menyangkut penyampaian produk atau jasa mulai dari produsen sampai konsumen.[14]	

[14] *Op.cit*, Hal. 849.

3	Nurul Putrie Utami (2022)	Peningkatan Kapasitas Kewirausahaan Melalui Pelatihan Olahan Keripik Pisang Bagi Kelompok Wanita Tani Di Desa Somongari	Pada kegiatan pelatihan ini dihadiri oleh seluruh undangan peserta pelatihan yaitu sebanyak 14 orang. Pengetahuan dan keterampilan dasar dari para peserta cukup bervariasi. Sebagian besar peserta masih belum pernah mengolah produk keripik pisang sebelumnya. Ada salah satu peserta yang sudah pernah mengolah keripik pisang sebelumnya, tetapi hanya diolah menjadi criping pisang saja. Proses	Penelitian terdahulu berfokus pada pengetahuan dan keterampilan yang masih belum pernah mengolah produk keripik pisang sebelumnya.

			pemasakan keripik pisang pada kegiatan pelatihan diawali dengan pengupasan dan pengirisan pisang kemudian dilakukan perendaman dalam air garam. Tujuan perendaman yaitu untuk pencegahan proses pencokelatan enzimatik karena kandungan Setelah itu digoreng dan dibumbui.[15]	
4	Nurintan Asyiah Siregar, dkk	Strategi Pengembangan Usaha Keripik Pisang Di	Usaha Keripik Pisang merupakan usaha rumahan yang menjual keripik pisang yang	Penelitian terdahulu berfokus pada kualitas dan

[15] Nurul Putrie Utami, Peningkatan Kapasitas Kewirausahaan Melalui Pelatihan Olahan Keripik Pisang Bagi Kelompok Wanita Tani Di Desa Somongari, *Jurnal Abdi Insani* Vol. 9, No. 4, (2022): Hal. 1559.

	(2023)	Kecamatan Kotapinang Kabupaten Labuhanbatu Selatan	renyah dan rapuh. Usaha Keripik pisang ini merupakan industri mikro yang sudah berjalan lebih kurang selama 8 tahun berlokasi diKecamatan Kotapinang dan dijalankan olehseorang Bapak yang biasa disebut Bang Ahmad.Setiap bulan usaha ini terus maju dan berkembang. Sekarang Usaha Keripik pisang telah banyak dikenal orang karena keripiknya yang enak dan harganya yang terjangkau oleh	harga terhadap produk keripik pisang agar konsumen lebih tertarik untuk membelinya.

			masyarakat. Usaha Keripik pisang awal mulanya hanya memasarkan produknya ke warung-warung kecil yang ada disekitar Kecamatan Kotapinang. Untuk mengenalkan produk ke masyarakat pengusaha melakukan bagi-bagi produk ke saudara- saudara, dan tetangga yang ada disekitar.[16]	
5	Dina Novita dan Fauzie	Peran Merek dan *Packing* dalam Penjualan Keripik Pisang	Dengan pengemasan produk yang menarik, maka nama produk (merk) juga dibuat	Penelitian terdahulu berfokus pada merek dari

[16] Nurintan Asyiah Siregar, dkk, Strategi Pengembangan Usaha Keripik Pisang Di Kecamatan Kotapinang Kabupaten Labuhanbatu Selatan, *Jurnal Pengabdian Masyarakat* Vol. 1, No.5, (2023): Hal. 743-744.

	Senoaji (2022)	Kekinian di Surabaya.	menarik untuk dapat menciptakan keunikan dari produk lain sebagai identitas. Pemberian nama produk dibuat dengan menyesuaikan produk yang dibuat. Merk dibuat dengan maksud untuk menginformasikan kepada konsumen tentang produk, seperti yang disampaikan oleh Kotler & Keller dalam Irvandy yang mengatakan bahwa dengan citra merk terdapat persepsi & keyakinan yang dilakukan oleh	produk agar konsumen tertarik untuk membeli produk tersebut.

			konsumen sehingga mudah diingat konsumen itu sendiri.[17]	
6	Budi Solihin (2019)	Konsep Mekanisme Pasar dan Persaingan Harga dalam Islam	Pada dasarnya mekanisme pasar yang baik dalam Islam adalah mekanisme pasar yang terjadi secara natural tidak terintervensi oleh siapapun. Bahkan pernah Rasulullah Saw. diminta untuk mengintervensi ketika terjadi permasalahan mekanisme pasar, namun Rasulullah Saw. menolaknya karena menurut Beliau	Penelitian terdahulu berfokus pada keseimbangan harga di pasaran dan menyakinkan kembali konsumen bahwa harga akan kembali normal.

[17] Dina Novita dan Fauzie Senoaji, "Peran Merek dan *Packing* dalam Penjualan Keripik Pisang Kekinian di Surabaya," *Jurnal Adipati* Vol. 01, No. 01, (2022) Hal. 5.

			hal tersebut akan mendzolimi pihak pedagang dan Beliau meyakini harga akan kembali normal secepatnya. Namun hal tersebut menurut Ibnu Taimiyah tidak berarti Rasulullah Saw. tidak pernah sama sekali melakukan intervensi pada pasar. Karena kasus penolakan tersebut dikarenakan adanya keseimbangan harga pada beberapa produk saja dan tidak terlalu signifikan ketidak seimbangannya,	

			sehingga Rasulullah merasa tidak perlu melakukan intervensi. Sehingga Ibnu Taimiyah berpendapat boleh saja pemerintah melakukan intervensi pasar dengan tujuan untuk membuat mekanisme pasar kembali seimbang dan tidak merugikan pihak manapun.[18]	
7	Zulnaidi Yaacob dan Rafisah Mat Radzi. (2022)	Identifying Business Potential for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) Based	Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara rencana pembangunan daerah dengan potensi usaha UMKM/SMEs.	Penelitian terdahulu berfokus pada peran kebijakan dan rencana pembangunan daerah dalam

[18] Budi Solihin, " Konsep Mekanisme Pasar Dan Persaingan Harga Dalam Islam," *Jurnal Ilmu-ilmu Agama* Vol.1, No.2, (2019), Hal 32.

		on Developmental Plans in Penang, Malaysia	Penyelarasan strategi usaha dengan kebijakan pembangunan lokal dan nasional terbukti mampu meningkatkan akses pelaku usaha terhadap pasar, dukungan pemerintah, serta berbagai insentif yang tersedia. Selain itu, usaha kecil yang menyesuaikan arah pengembangannya dengan prioritas pembangunan wilayah memiliki peluang pertumbuhan yang lebih besar dan berkelanjutan dibandingkan usaha	meningkatkan potensi usaha UMKM.

			yang tidak terintegrasi dengan rencana pembangunan tersebut.[19]	

Berdasarkan ketujuh penelitian terdahulu, dapat disimpulkan bahwa usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam meningkatkan pendapatan masyarakat. Penelitian-penelitian sebelumnya menekankan pentingnya strategi pemasaran, kualitas produk, harga, merek, serta kemasan yang menarik dalam mengembangkan usaha keripik pisang. Selain itu, pelatihan kewirausahaan dan penguasaan keterampilan juga terbukti mampu meningkatkan nilai tambah produk, sehingga pendapatan pelaku usaha semakin meningkat. Penelitian terdahulu juga menyoroti pentingnya mekanisme pasar yang sehat dan sesuai prinsip Islam agar persaingan harga tidak merugikan pihak manapun.

Kaitan dengan penelitian ini adalah bahwa usaha keripik pisang di Kenagarian Sarilamak memiliki karakteristik yang selaras dengan hasil-hasil penelitian terdahulu, yaitu sama-sama menunjukkan bahwa usaha kecil berbasis potensi lokal mampu berkontribusi pada peningkatan pendapatan masyarakat. Namun, penelitian ini juga menambahkan aspek yang lebih

[19] Zulnaidi Yaacob dan Rafisah Mat Radzi, "Identifying Business Potential for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) Based on Developmental Plans in Penang, Malaysia," *Journal Of Technology Management And Business* Vol.9 No.2, (2022) Hal. 34.

spesifik, yakni mengkaji ketersediaan bahan baku pisang yang seringkali terhambat oleh faktor cuaca, fluktuasi harga yang memengaruhi biaya produksi, serta tingginya tingkat persaingan di pasar lokal.

Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya mengonfirmasi temuan-temuan sebelumnya mengenai peran UMKM dan strategi pengembangan usaha keripik pisang, tetapi juga memberikan perspektif baru mengenai tantangan nyata yang dihadapi pelaku usaha keripik pisang di Sarilamak. Hasil penelitian diharapkan dapat melengkapi kajian terdahulu yang sudah ada sekaligus menjadi masukan praktis bagi pengembangan UMKM di tingkat lokal, khususnya dalam upaya menjadikan usaha keripik pisang sebagai sumber pendapatan berkelanjutan bagi masyarakat Sarilamak.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan peneliti pada penelitian kali ini adalah metode penelitian kualitatatif. Kualitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak di capai dengan menggunakan prosedur-prosedur statistika atau dengan cara kuantifikasi lainnnya.[20]

B. Lokasi Dan Waktu Pelaksanaan

Penelitian ini dilakukan di kenagarian sarilamak. Pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja dengan mempertimbangkan fenomena banyaknya peminat dan pesaing yang ada di sekitar tempat usaha. Penelitian dilakukan mulai pada tanggal 30 April 2025 sampai selesai.

C. Jenis Dan Sumber Data

1. Data Primer

   Data primer data yang diperoleh langsung dari sumbernya melalui metode penggumpulan data yang spesifik, seperti survey, wawancara dan observasi.

   Peneliti memperoleh data primer dari wawancara dan observasi pada usaha keripik pisang di kenagarian sarilamak. Sumber data primer yang didapatkan melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha keripik pisang Mak Anis .

[20] Akif Khilmiya, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Di Yogyakarta, Samudra biru, 2016) Hal. 1.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan informasi atau data yang yang telah dikumpulkan dan tersedia dari sumber-sumber yang sudah ada sebelumnya.

Data sekunder peneliti peroleh dari hasil studi kepustakaan melalui beberapa media yaitu jurnal, internet, dan buku-buku yang berhubungan atau memiliki cakupan tersendiri dengan objek penelitian yang dibahas.

D. Informan Penelitian

Informan Penelitian merupakan individu atau kelompok yang memberikan informasi, data, atau yang relevan untuk mendukung proses penelitian.

Penelitian ini menggunakan dua jenis informan yaitu, *Pertama* informan kunci, yang menjadi informan kunci adalah pemilik usaha keripik pisang yaitu Mak Anis. *Kedua*, informan tambahan adalah pelanggan dan pemasok tetap dari usaha keripik pisang Mak Anis .

Informan diatas adalah orang yang memberikan informasi dan data terkait apa yang sedang diwawancara atau diteliti. Informan kecil yaitu pemilik usaha keripik pisang tersebut karena dia lebih tahu secara detail apa yang terjadi pada usahanya. Selanjutnya informan tambahan adalah pelanggan dan pemasok yang sering memberikan pendapat dan masukkan dari sisi luar usaha keripik pisang.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Observasi

   Observasi adalah pengumpulan data yang di lakukan dengan cara mengamati secara langsung objek atau fenomena yang diteliti. Observasi dilakukan untuk mendapatkan data tentang Analisis Potensi Usaha Keripik Pisang Sebagai Sumber Pendapatan Di Kenagarian Sarilamak.

   Observasi dilakukan pada saat peneliti menemukan identifikasi masalah. Instrument yang dipakai berupa pedoman observasi.

2. Wawancara

   Wawancara merupakan metode pengumpulan data dalam penelitian yang melibatkan interaksi langsung antara pewawancara dan responden.

   Proses wawancara dalam penelitian ini dilakukan secara terstruktur dengan menyiapkan pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan kepada informan. Instrument yang dipakai adalah pedoman wawancara.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan mengumpulkan, menganalisis, dan memeriksa dokumen-dokumen yang relevan dengan topik penelitian.

4. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan adalah adalah sistematis dalam mengumpulkan dan menganalisis informasi dari sumber-sumber tertulis yang sudah ada unruk mendukung penelitian atau memahami suatu topik tertentu.

Studi kepustakaan dilakukan dengan cara penelaahan terhadap buku-buku, literatur-literatur, catatan dan laporan-laporan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, yaitu analisis potensi untuk meningkatkan sumber pendapatan.

F. Metode Analisis Data

Pada metode analisis data kali ini peneliti menggunakan tiga alur kegiatan yang dijalan secara bersamaan yaitu; reduksi data, penyajian data, penarik kesimpulan.

1. Reduksi Data

Proses reduksi data ini dilakukan oleh peneliti secara terus-menerus selama penelitian berlangsung untuk menciptakan catatan-catatan yang diperoleh dari penggalian data, merangkum memilih hal pokok, memfokuskan pada hal yang penting dicari pola dan

temanya.[21] Tujuan dari reduksi data ini adalah menyederhanakan data yang diperoleh selama penggalian data dilapangan. Data yang diperoleh seringkali terdapat informasi yang tidak terkait dengan topik penelitian, materinya tercampur dengan informasi yang terkait dengan penelitian. Dalam situasi data seperti ini peneliti harus membuang data yang tidak ada hubungannya dengan topik penelitian dan menyederhanakan data agar lebih terarah.

2. Penyajian Data

Langkah ini dilakukan untuk memberikan kemungkinan terdapat penarikan kesimpulan dengan menyajikan serangkaian informasi yang terorganisir. Hal ini dilakukan melalui alibi dan informasi yang diperoleh selama proses penelitian kualitatif biasanya bersifat naratif, membutuhkan penyederhanaan tanpa mengurangi isinya. Informasi disajikan sedemikian rupa sehingga keseluruhan gambaran atau bagian tertentu dari keseluruhan gambaran dapat terlihat. Pada tahap ini peneliti mencoba menyajikan serta mengkategorikan data pada setiap sub pokok permasalahan, sesuai dengan pokok permasalahan dalam penelitian.

[21] Vera Agustina, dkk. *Metode Penelitian Administrasi*. (Yogyakarta: Graham Ilmu, 2020) Hal 57

3. Penarikan Kesimpulan

Kesimpulan atau verifikasi adalah tahap terakhir dari proses analisis data. Pada tahap ini peneliti menarik kesimpulan dari data yang diperoleh. Dengan mencari hubungan, kesamaan ataupun perbedaan untuk menemukan makna dari data yang dikumpulkan. Penarikan kesimpulan dalam proses analisis data dapat dilakukan dengan menyamakan kesesuaian pernyataan dari narasumber dengan apa yang terjadi dilapangan berupa hubungan interaksi dan teori. Kemudian data dianalisa dan ditarik kesimpulan mengenai bagaimana meningkatkan sumber pendapatan pada usaha keripik pisang pada usaha keripik pisang di kenagarian sarilamak.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran umum keripik pisang

Keripik pisang adalah cemilan sehari-hari yang bahan bakunya dari pisang yang diiris tipis dan di goreng dengan minyak panas sampai kering dan renyah. Cemilan ini sangat dikenal oleh masyarakat dan sering dijumpai di berbagai tempat. Keripik pisang biasanya menggunakan pisang yang mentah agar hasil keripiknya renyah saat di goreng. Keripik pisang banyak disukai karena rasanya yang enak dan teksturnya yang gurih. Selain itu, cemilan ini dinikmati oleh semua kalangan baik anak-anak, remaja, maupun orang dewasa.

Bahan baku utama pembuatan keripik pisang tentu saja pisang. Jenis pisang yang biasa digunakan yaitu pisang mentah yang bertekstur padat dan tidak mudah hancur agar hasil yang didapatkan renyah dan gurih saat dinikmati. Keripik pisang memiliki varian rasa mulai dari original yang menunjukkan citra rasa alami pisang hingga rasa manis coklat yang menjadikan produk ini semakin banyak diminati dan mampu bersaing di pasaran.

Proses pembuatan keripik pisang pada dasarnya memerlukan pemilihan bahan baku pisang yang tepat, seperti pisang kepok atau pisang yang bertekstur padat dan tidak mudah hancur. Proses selanjutnya yaitu mengiris tipis pisang menggunakan alat yang sudah di modifikasi agar dapat

menghasilkan pisang yang sama besar dan tingkat ketebalannya yang sama. Proses selanjutnya yaitu penggorengan menggunakan minyak yang panas agar pisang yang sudah jadi sesuai dengan tekstur dan tingkat kematangan yang pas, sehingga mampu menghasilkan keripik pisang dengan tingkat keranyahannya yang optimal dan menghasilkan warna yang menarik ketika siap diolah.

Keripik pisang juga memiliki daya simpan yang cukup lama apabila dikemas dengan kemasan yang baik dan kedap udara. Keripik pisang juga memiliki tingkat permintaan yang sangat tinggi karena rasa yang khas dan mudah dicaridan memiliki peluang usaha yang menjanjikan hasil yang sangat memuaskan. [22]

B. Sejarah berdirinya keripik pisang Mak Anis

Usaha keripik pisang Mak Anis bermula dari memanfaatkan hasil tani masyarakat setempat. Pisang mudah tumbuh di Kenagarian Sarilamak dan hasil panennya cukup banyak. Namun, pisang dalam keadaan segar sering kali harganya murah dan mudah rusak apabila tidak langsung dijual. Oleh sebab itu, masyarakat mencoba untuk mengolah pisang mentah menjadi keripik yang banyak disukai oleh banyak kalangan.

Awalnya usaha ini dilakukan secara sederhana di rumah dengan menggunakan peralatan seadanya dengan bantuan keluarga. Tujuan utama

[22] Wawancara langsung dengan Mak anis selaku pemilik usaha keripik pisang pada 8 januari 2026

melakukan usaha keripik pisang untuk menambah penghasilan keluarga dan mengurangi pisang yang terbuang akibat terlalu mateng. Seiringnya waktu, keripik pisang banyak dikenal oleh masyarakat dan banyak diminati karena rasanya enak dan bahan bakunya mudah didapatkan. Permintaan tidak hanya dari warga sekitar saja, tetapi juga dari took oleh-oleh. Hal ini membuat usaha keripik pisang perlahan berkembang dan menjadikan salah satu usaha rumahan yang menjanjikan.

Perkembangan usaha ini juga didukung oleh meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya usaha mikro dan kecil sebagai sumber pendapatan. Pelaku usaha mulai melakukan inovasi, seperti penambahan varian rasa dan kualitas yang baik. [23]

C. Hasil Penelitian

Pada bagian ini penulis akan memaparkan hasil penelitian yang berjudul " Analisis Potensi Usaha Keripik Pisang Sebagai Sumber Pendapatan Di Kenagarian Sarilamak". Data dalam penelitian ini penulis dapatkan melalui observasi dan wawancara yang dilakukan mengenai pembahasan yang diteliti. Pada teknis wawancara, penulis melakukan wawancara secara mendalam untuk menggali informasi yang dibutuhkan dalam penelitian.

Berdasarkan rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana potensi usaha keripik pisang sebagai sumber pendapatan masyarakat di

[23] Wawancara langsung dengan Mak anis selaku pemilik usaha keripik pisang pada 8 januari 2026

Kenagarian Sarilamak. Pada saat penelitian penulis menemukan informan yang layak untuk diwawancara dalam memberikan data yang berbentuk informasi penting yang penulis butuhkan. Informan tersebut adalah pemilik usaha yaitu Mak Anis selaku pemilik usaha. Kemudian ada beberapa konsumen yaitu Dian, Siska, Ratih, Sita, dan Aini.

1. Potensi usaha keripik pisang sebagai sumber pendapatan masyarakat

   Potensi usaha adalah kemampuan, peluang, atau kemungkinan suatu usaha untuk dikembangkan dan menghasilkan keuntungan di masa sekarang maupun masa depan**,** dengan memanfaatkan sumber daya yang tersedia seperti bahan baku, tenaga kerja, modal, teknologi, dan peluang pasar. Potensi usaha sangat penting dalam suatu usaha agar dapat melihat kondisi pasar dan menilai apakah produk yang akan dipasarkan banyak diminati oleh masyarakat.

   Pendapatan adalah seluruh penerimaan yang diperoleh seseorang, kelompok, atau suatu usaha sebagai hasil dari kegiatan ekonomi dalam jangka waktu tertentu, baik harian, bulanan, maupun tahunan. Pendapatan dapat berasal dari berbagai sumber, seperti penjualan barang dan jasa, upah atau gaji, keuntungan usaha, bunga, maupun hasil kerja lainnya yang sah. Dari penjelasan diatas pendapatan juga dapat untuk menambah pemasukan setiap bulannya dan mencukupi kebutuhan sehari-hari.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada usaha keripik pisang Mak Anis, diketahui bahwa usaha ini sangat berpotensi untuk dikembangkan. Potensi ini dilihat pada permintaan terhadap keripik pisang pada waktu-waktu tertentu seperti hari libur, lebaran dan tahun baru. Dari hasil observasi dan wawancara, Permintaan terhadap keripik pisang cenderung mengalami fluktuasi, dengan tingkat penjualan yang naik dan turun dipengaruhi oleh waktu serta kondisi tertentu.

Sebagaimana disampaikan oleh Mak Anis selaku pemilik usaha keripik pisang, beliau menyampaikan bahwa:

"Perkembangan omzet usaha Keripik Pisang Mak Anis selama tahun 2024 bersifat fluktuatif namun relatif stabil, dengan omzet bulanan berkisar antara Rp5,4 juta–Rp6,4 juta. Lonjakan signifikan terjadi pada bulan April dan Desember akibat faktor musiman yang meningkatkan permintaan. Secara keseluruhan, usaha ini mampu mempertahankan omzet yang konsisten serta memiliki potensi peningkatan pada waktu tertentu. Bahan baku diperoleh dari pemasok lokal yang telah bekerja sama lama sehingga ketersediaannya relatif terjamin, meskipun alternatif pemasok tetap disiapkan untuk mengantisipasi kenaikan harga atau gangguan distribusi." [24]

[24] Wawancara dengan Mak Anis, pemilik usaha keripik pisang, (8 januari 2026).

Kondisi ini seecara langsung melihatkan bahwa pendapatan pada usaha keripik pisang tidak stabil setiap tahunnya. Dari data diatas menunjukkan bahwa penjualan keripik pisang mengalami kenaikan pada bulan tertentu.

Hasil wawancara tersebut digunakan untuk menggambarkan kondisi usaha, perkembangan pendapatan, proses produksi, serta tanggapan konsumen terhadap produk keripik pisang sebagai salah satu potensi usaha yang dapat menjadi sumber pendapatan masyarakat di Kenagarian Sarilamak.

Kondisi ini menunjukkan adanya faktor musiman yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan penjualan. Selain itu, ketersediaan bahan baku utama berupa pisang relatif terjamin karena diperoleh dari petani dan pedagang lokal yang jumlahnya cukup banyak serta tersedia sepanjang tahun. Proses produksi yang dilakukan secara rutin, teratur, dan masih menggunakan cara tradisional tanpa bahan pengawet menjadi nilai tambah tersendiri bagi produk. Keunggulan lain dari usaha ini adalah cita rasa keripik pisang yang khas, renyah, dan konsisten, sehingga mampu mempertahankan pelanggan dan bersaing dengan produk sejenis. Adanya masukan dari konsumen terkait pengembangan varian rasa, kemasan, promosi, dan distribusi juga menunjukkan bahwa usaha ini memiliki peluang yang besar untuk terus dikembangkan di masa mendatang.

Dian selaku konsumen menjelaskan bahwa:

"Saya menginginkan adanya pengembangan usaha melalui penambahan varian rasa dan ukuran kemasan keluarga agar dapat menyesuaikan dengan kebutuhan konsumen yang beragam. Inovasi tersebut dinilai dapat meningkatkan daya tarik produk, memperluas segmen pasar, serta mendorong peningkatan penjualan di masa mendatang."[25]

Dian menyatakan bahwa varian rasa dan ukuran kemasan akan memberikan citra baru bagi konsumen yang baru karena mereka dapat memilih sesuai kebutuhan dan keinginannya masing-masing.

Hal ini menunjukkan bahwa produk telah memiliki pasar tersendiri dan tingkat kepercayaan konsumen yang cukup tinggi. Cara konsumen mengenal produk yang beragam, seperti dari rekomendasi teman, keluarga, tetangga, melihat langsung di tempat usaha, hingga tempat oleh-oleh, juga memperlihatkan bahwa produk ini memiliki jangkauan pemasaran yang luas dan berpotensi terus dikembangkan, terutama melalui promosi online dan perluasan distribusi.

Dari segi kualitas, mayoritas konsumen menilai keripik pisang memiliki rasa yang enak, gurih, renyah, dan tidak terlalu berminyak, serta kebersihan produk yang cukup terjaga. Penilaian positif ini memperkuat potensi usaha karena kualitas produk merupakan faktor

[25] Wawancara dengan Dian, konsumen keripik pisang Mak Anis, (10 januari 2026)

penting dalam mempertahankan dan meningkatkan permintaan pasar. Meskipun demikian, adanya masukan dari konsumen terkait konsistensi rasa, pengurangan kadar minyak, serta peningkatan ketahanan produk menunjukkan masih terdapat ruang untuk perbaikan. Menegaskan terkait potensi usaha sebagaimana hasil wawancara dengan konsumen keripik pisang Mak Anis.

Sita selaku konsumen menjelaskan bahwa:

"Biasanya saya membeli keripik pisang 1–2 kali dalam sebulan. Keputusan membeli sering dipengaruhi oleh rekomendasi dari mulut ke mulut. Menurut Ibu Sita, kualitas keripik pisang sudah baik karena teksturnya renyah serta rasanya enak dan gurih. Produk ini juga dianggap cukup bersih dan aman untuk dikonsumsi. Namun, Ibu Sita menyarankan untuk rasa, Ibu Sita lebih menyukai varian original. Secara umum, Ibu Sita menyatakan akan terus membeli keripik pisang dan berharap ke depannya tersedia lebih banyak pilihan rasa."[26]

Masukan tersebut dapat dijadikan dasar bagi pemilik usaha untuk melakukan inovasi dan peningkatan kualitas, sehingga daya saing produk di pasaran semakin kuat.

Dari sisi pendapatan, frekuensi produksi yang dilakukan sebanyak 3–5 kali dalam sebulan menunjukkan bahwa volume

[26] Wawancara dengan Sita, konsumen keripik pisang Mak Anis, (10 januari 2026).

produksi disesuaikan dengan permintaan pasar agar produk tetap segar dan tidak mengalami penumpukan. Strategi ini berpengaruh terhadap efisiensi biaya dan pendapatan usaha, karena dapat meminimalkan risiko kerugian akibat produk rusak atau tidak terjual. Pendapatan usaha juga sangat dipengaruhi oleh stabilitas harga bahan baku dan biaya produksi lainnya. Ketika harga bahan baku naik atau terjadi gangguan pasokan, pemilik usaha harus mengeluarkan biaya yang lebih besar, sehingga berpotensi menekan pendapatan bersih. Oleh karena itu, keberadaan pemasok tetap dan alternatif pemasok menjadi faktor penting dalam menjaga kestabilan pendapatan usaha.

Secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa usaha Keripik Pisang Mak Anis tidak hanya memiliki potensi usaha yang baik dari sisi permintaan pasar, ketersediaan bahan baku, kualitas produk, dan peluang pengembangan, tetapi juga mampu menghasilkan pendapatan yang relatif stabil. Meskipun masih menghadapi beberapa kendala seperti keterbatasan modal dan kebutuhan pengembangan produk serta pemasaran, usaha ini memiliki prospek yang cukup menjanjikan sebagai sumber pendapatan bagi pemilik usaha dan berpotensi meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar apabila dikelola dan dikembangkan secara lebih optimal.

D. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian, usaha keripik pisang di Kenagarian Sarilamak memiliki peran yang cukup penting sebagai sumber pendapatan masyarakat. Hal ini sejalan dengan pandangan bahwa UMKM merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas kesempatan kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat, khususnya di wilayah pedesaan. Penanggulangan kemiskinan dengan cara mengembangkan UMKM memiliki potensi yang cukup baik, karena ternyata sektor UMKM memiliki kontribusi yang besar dalam penyerapan tenaga kerja.[27]

Sejalan dengan pendapat Andi Arifuddin Mane, dkk yaitu banyaknya jumlah UMKM di Desa Kaloling menjadi faktor penting dalam peningkatan pendapatan desa dan pertumbuhan ekonomi**.** UMKM berperan besar karena mampu menyerap tenaga kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta berkontribusi signifikan terhadap perekonomian, baik di tingkat desa maupun nasional. Hal ini sejalan dengan kondisi nasional, di mana UMKM mendominasi jumlah pelaku usaha di Indonesia dan menjadi fokus pemerintah untuk terus dikembangkan agar lebih berdaya saing, termasuk hingga ke pasar global.[28]

---

[27] Yuli Rahmini Suci, "*Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Indonesia",* Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos,Vol 6, No 1 (2017), Hal. 51–58.

[28] Andi Arifuddin Mane, dkk, "Peran UMKM dalam Peningkatan Pendapatan masyarakat di Desa Kaloling," *Journa of Management* Vol. 5, No. 3, (2022) Hal. 344.

Selain memberikan pendapatan bagi pemilik usaha, usaha keripik pisang juga memberikan manfaat ekonomi bagi masyarakat sekitar. Pemanfaatan bahan baku lokal berupa pisang dari petani dan pedagang setempat menunjukkan adanya keterkaitan ekonomi antar pelaku usaha di desa. Kondisi ini sejalan dengan konsep pembangunan ekonomi pedesaan yang menekankan pemanfaatan potensi lokal sebagai upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat.[29] Selain itu, keterlibatan tenaga kerja lokal dalam proses produksi turut membuka peluang kerja dan menjadi sumber pendapatan tambahan bagi masyarakat.

Dilihat dari sisi peluang usaha, permintaan terhadap produk keripik pisang cenderung stabil dan bahkan meningkat pada waktu tertentu. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha mampu membaca peluang pasar dengan baik. Kemampuan membaca peluang dan menciptakan nilai tambah merupakan faktor penting dalam mempertahankan daya saing usaha. Keunggulan produk berupa rasa khas, kualitas yang terjaga, serta proses produksi tradisional tanpa bahan pengawet menjadi nilai tambah yang meningkatkan minat beli konsumen.[30]

Ditinjau dari konsep pendapatan, pendapatan usaha keripik pisang berasal dari kegiatan utama usaha, yaitu penjualan produk. Pendapatan ini

---

[29] Agus Juara, Nurul Umam, dkk, "*Optimasi Usaha Mikro Pembuatan Keripik Pisang Aneka Rasa dalam Upaya Peningkatan Ekonomi Kalurahan Ngargosari*," Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani, Vol. 2, No. 2 (2022), Hal. 160.

[30] Marlinda Apriyani, dkk, *"Prospek Pengembangan Usaha Keripik Pisang di Bandarlampung",* Jurnal Manajemen IKM, Vol. 9, No. 1 (2014), Hal. 90.

termasuk dalam pendapatan operasional yang menjadi indikator utama kinerja usaha. Pendapatan yang diperoleh secara rutin menunjukkan bahwa usaha keripik pisang mampu memberikan kontribusi nyata terhadap pendapatan rumah tangga pelaku usaha.[31]

Meskipun memiliki potensi yang besar, usaha keripik pisang juga menghadapi kendala, terutama keterbatasan permodalan. Keterbatasan ini merupakan salah satu permasalahan umum yang sering dihadapi UMKM dalam upaya pengembangan usaha. Namun demikian, dengan dukungan permodalan dan pengelolaan usaha yang lebih baik, potensi pengembangan usaha keripik pisang masih sangat terbuka.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha keripik pisang di Kenagarian Sarilamak memiliki potensi yang besar sebagai sumber pendapatan masyarakat. Hal ini sejalan dengan konsep pembangunan inklusif yang menekankan bahwa kegiatan ekonomi seharusnya mampu memberikan manfaat ekonomi dan sosial bagi masyarakat secara luas. Dengan memanfaatkan potensi lokal dan meningkatkan kualitas pengelolaan usaha, usaha keripik pisang dapat berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Kenagarian Sarilamak. Pembahasan dilakukan dengan mengaitkan hasil penelitian di lapangan dengan teori UMKM, potensi ekonomi, peluang usaha, dan pendapatan yang telah dijelaskan sebelumnya.

[31] Siti Khoirun Naazilah, *"Analisis Pendapatan Usaha Keripik Pisang (Studi Kasus di RUS Mekar Sari PKK Pulorejo, Ngoro, Jombang)",* Jurnal Sigmagri, Vol. 1, No. 02 (2021), Hal. 110.

Berdasarkan hasil penelitian, usaha keripik pisang di Kenagarian Sarilamak memiliki peran yang cukup penting sebagai sumber pendapatan masyarakat. Hal ini terlihat dari kemampuan usaha dalam menghasilkan pendapatan yang relatif stabil dari waktu ke waktu. Meskipun omzet penjualan mengalami naik turun pada bulan tertentu, secara umum usaha keripik pisang tetap mampu memberikan penghasilan yang berkelanjutan bagi pemilik usaha. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha keripik pisang memiliki pasar yang cukup baik dan masih diminati oleh konsumen.

Selain memberikan pendapatan bagi pemilik usaha, usaha keripik pisang juga memberikan manfaat ekonomi bagi masyarakat sekitar. Bahan baku utama berupa pisang diperoleh dari petani dan pedagang lokal, sehingga usaha ini turut membantu meningkatkan pendapatan masyarakat yang terlibat sebagai pemasok. Proses produksi keripik pisang juga melibatkan tenaga kerja lokal, mulai dari proses pengolahan hingga pengemasan. Dengan demikian, usaha keripik pisang tidak hanya menjadi sumber pendapatan bagi satu pihak, tetapi juga membuka peluang kerja dan penghasilan tambahan bagi masyarakat sekitar.

Dilihat dari sisi peluang usaha, keripik pisang memiliki potensi yang cukup besar untuk terus dikembangkan. Permintaan konsumen terhadap produk ini cenderung stabil, bahkan meningkat pada waktu-waktu tertentu. Konsumen menilai produk keripik pisang memiliki rasa yang enak, renyah, dan cocok dijadikan camilan maupun oleh-oleh. Keunggulan ini menjadi

modal penting bagi pelaku usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan pendapatan. Apabila pelaku usaha mampu memanfaatkan peluang tersebut, seperti meningkatkan kualitas produk, menambah variasi rasa, dan memperbaiki kemasan, maka potensi pendapatan yang dihasilkan akan semakin besar.

Ditinjau dari konsep pendapatan, pendapatan usaha keripik pisang terutama berasal dari kegiatan utama usaha, yaitu penjualan produk. Pendapatan dari penjualan ini menjadi sumber penghasilan utama bagi pemilik usaha dan berkontribusi langsung terhadap pemenuhan kebutuhan rumah tangga. Pendapatan yang diperoleh secara rutin menunjukkan bahwa usaha keripik pisang mampu berperan sebagai sumber pendapatan yang cukup andal. Meskipun terdapat kendala seperti keterbatasan modal dan naiknya harga bahan baku, usaha ini tetap dapat berjalan dan menghasilkan pendapatan.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha keripik pisang di Kenagarian Sarilamak memiliki potensi yang cukup besar sebagai sumber pendapatan masyarakat. Usaha ini memanfaatkan sumber daya lokal, menyerap tenaga kerja, dan mampu menghasilkan pendapatan yang relatif stabil. Dengan pengelolaan yang lebih baik serta dukungan dari berbagai pihak, usaha keripik pisang dapat terus berkembang dan memberikan kontribusi yang lebih besar dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Kenagarian Sarilamak.

Selain itu, potensi usaha keripik pisang sebagai sumber pendapatan masyarakat juga dapat dilihat dari keberlanjutan usaha yang dijalankan. Produksi yang dilakukan secara rutin setiap bulan menunjukkan bahwa usaha ini mampu bertahan dan menyesuaikan diri dengan kondisi pasar. Penyesuaian jumlah produksi berdasarkan permintaan membuat produk tetap segar dan berkualitas, sehingga kepercayaan konsumen dapat dipertahankan. Keberlanjutan usaha ini menjadi faktor penting karena pendapatan yang diperoleh tidak bersifat sementara, melainkan dapat dinikmati secara terus-menerus oleh pelaku usaha dan masyarakat yang terlibat.

Sejalan dengan pendapat Zulnaidi Yaacob dan Rafisah Mat Radzi bahwa keselarasan antara strategi usaha UMKM dan rencana pembangunan daerah sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan usaha. UMKM yang menyesuaikan pengembangannya dengan kebijakan pembangunan lokal dan nasional memiliki peluang lebih besar untuk berkembang secara berkelanjutan karena memperoleh akses pasar, dukungan pemerintah, dan berbagai insentif.[32]

Potensi usaha keripik pisang juga didukung oleh hubungan baik antara pemilik usaha dengan pemasok bahan baku. Kerja sama yang sudah terjalin dalam jangka waktu lama memudahkan pemilik usaha dalam memperoleh

[32] Zulnaidi Yaacob dan Rafisah Mat Radzi, "Identifying Business Potential for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) Based on Developmental Plans in Penang, Malaysia," *Journal Of Technology Management And Business* Vol.9 No.2, (2022) Hal. 34.

bahan baku dengan harga yang relatif stabil. Kondisi ini membantu menekan biaya produksi dan menjaga kelangsungan usaha. Selain itu, keberadaan pemasok alternatif menjadi langkah antisipasi apabila terjadi kendala pasokan. Hal ini menunjukkan bahwa usaha keripik pisang memiliki manajemen sederhana namun cukup baik dalam menjaga kelancaran produksi.

Dari sisi konsumen, hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar konsumen merasa puas terhadap produk keripik pisang. Kepuasan ini tercermin dari frekuensi pembelian yang cukup rutin dan kesediaan konsumen untuk tetap membeli meskipun terjadi kenaikan harga dalam batas tertentu. Loyalitas konsumen ini menjadi potensi besar dalam menjaga kestabilan pendapatan usaha. Masukan dari konsumen terkait penambahan varian rasa, perbaikan kemasan, dan peningkatan promosi juga menunjukkan bahwa produk memiliki peluang untuk terus dikembangkan sesuai dengan kebutuhan pasar.

Apabila potensi tersebut dapat dimanfaatkan secara optimal, usaha keripik pisang tidak hanya berfungsi sebagai sumber pendapatan bagi pemilik usaha, tetapi juga dapat menjadi usaha yang lebih besar dan mampu menyerap tenaga kerja lebih banyak. Dengan meningkatnya skala usaha, maka kontribusi terhadap pendapatan masyarakat dan perekonomian Kenagarian Sarilamak juga akan semakin meningkat. Oleh karena itu, usaha keripik pisang memiliki peran yang strategis dalam mendukung perekonomian lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara bertahap.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa usaha Keripik Pisang Mak Anis memiliki potensi yang cukup baik untuk dikembangkan sebagai sumber pendapatan masyarakat. Hal ini terlihat dari adanya permintaan pasar yang relatif stabil dan meningkat pada waktu-waktu tertentu seperti tahun baru dan lebaran, sehingga memberikan peluang peningkatan pendapatan usaha.

Ketersediaan bahan baku yang mudah diperoleh dari pemasok lokal, proses produksi yang dilakukan secara rutin, serta kualitas produk yang dinilai baik oleh konsumen menjadi faktor pendukung utama keberlanjutan usaha. Dari sisi pendapatan, meskipun omzet usaha bersifat fluktuatif, namun secara umum masih tergolong stabil dan mampu memberikan pemasukan yang berkelanjutan bagi pemilik usaha.

Selain itu, hasil wawancara menunjukkan bahwa usaha keripik pisang telah memiliki pasar dan kepercayaan konsumen yang cukup tinggi. Adanya masukan dari konsumen terkait pengembangan varian rasa, kemasan, dan pemasaran menunjukkan bahwa usaha ini masih memiliki peluang untuk dikembangkan lebih lanjut. Dengan demikian, usaha keripik pisang di Kenagarian Sarilamak berpotensi menjadi salah satu sumber pendapatan

masyarakat serta berkontribusi dalam meningkatkan perekonomian lokal apabila dikelola secara optimal.

B. Saran

Saran yang dapat diberikan penulis berdasarkan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pemilik usaha diharapkan dapat melakukan perencanaan usaha yang lebih terstruktur, terutama dalam mengelola produksi dan pendapatan agar dapat mengantisipasi fluktuasi permintaan yang bersifat musiman. Upaya menjaga hubungan kerja sama dengan pemasok bahan baku lokal juga perlu ditingkatkan untuk menjamin ketersediaan bahan baku dan kestabilan harga. Selain itu, pemilik usaha disarankan untuk meningkatkan inovasi produk serta memperbaiki sistem pemasaran agar usaha dapat berkembang secara berkelanjutan dan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap pendapatan.
2. Peneliti selanjutnya disarankan untuk menggunakan metode penelitian yang lebih beragam, seperti pendekatan kuantitatif atau metode campuran, guna memperoleh hasil penelitian yang lebih objektif dan terukur. Penelitian lanjutan juga dapat difokuskan pada analisis kelayakan usaha, tingkat keuntungan, serta dampak usaha keripik pisang terhadap peningkatan pendapatan masyarakat, sehingga dapat

menjadi bahan pertimbangan dalam pengembangan usaha sejenis di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

Agustina, Vera dkk. 2020. *Metode Penelitian Administrasi*. Yogyakarta: Graham Ilmu.

Al Farisi, Salman, dkk. 2022. "Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat." *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah* Vol. 9, No. 1.

Apriyani, Marlinda, dkk. (2014). "Prospek Pengembangan Usaha Keripik Pisang di Bandar lampung". *Jurnal Manajemen IKM*. Vol. 9, No. 1.

Arifuddin Mane, Andi, dkk. 2022. "Peran UMKM dalam Peningkatan Pendapatan masyarakat di Desa Kaloling. " *Journa of Management* Vol. 5, No. 3.

Asyiah Siregar, Nurintan, dkk. 2023. "Strategi Pengembangan Usaha Keripik Pisang Di Kecamatan Kotapinang Kabupaten Labuhanbatu Selatan." *Jurnal Pengabdian Masyarakat* Vol. 1, No.5.

Endah, Kiki (2020). "Pemberdayaan Masyarakat : Menggali Potensi Lokal Desa." *Jurnal Moderat* Vol. 6, No. 1.

Firmansyah, Kholis. 2020. *Karakteristik & Hukum Bisnis Syariah*. Jawa Timur: Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM).

Gusti Susmanto, Faizal,dkk. 2024 "Implementasi Pengelolaan E-Commerce Terhadap Strategi Pemasaran Keripik Pisang Dalam Perspektif Islam." *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia* Vol. 3, No. 1.

Hakim, Abdul. 2018. “Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Pendapatan Petani Mandiri Kelapa Sawit Di Kecamatan Segah.” *Jurnal Ekonomi STIEP* Vol. 3, No. 2.

Harnovinsah,dkk. 2023. *Teori Akuntansi Konsep Dan Praktis*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka.

Herlyadisti, Fitri, dkk. 2019. *Nilai Tambah dan Prospek Pengembangan USaha Pada Produk Olahan Keripik Pisang*. Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia.

Indra Cahya Uno, Yanto Ramli, dkk. 2024. *Kewirausahaan*. Jakarta Timur: PT. Bumi Aksara.

Istiqomah, Irsad Andriyanto. 2017. “Analisis SWOT Dalam Pengembangan Bisnis (Studi Pada Sentra Jenang di Desa Wisata Kaliputu Kudus).” *Jurnal Bisnis dan Manajemen islam* Vol. 5, No. 2.

Juara, Agus, Nurul Umam, dkk. (2022). “Optimasi Usaha Mikro Pembuatan Keripik Pisang Aneka Rasa dalam Upaya Peningkatan Ekonomi Kalurahan Ngargosari”. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani*. Vol. 2. No. 2.

Jumiati, dkk. 2024. “Analisis Strategi Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Keripik Pisang Tiga Bintang Di Desa Purwo Bakti Kabupaten Bungo,” *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen* Vol.2,No.8.

Khilmiya, Akif. 2016. Metode Penelitian Kualitatif. Di Yogyakarta: Samudra biru.

Khoirun Naazilah, Siti. (2021). “Analisis Pendapatan Usaha Keripik Pisang (Studi Kasus di RUS Mekar Sari PKK Pulorejo, Ngoro, Jombang)”. *Jurnal Sigmagri*. Vol. 1. No. 02.

Muhammad Farid Alfarisy dan Arif Andri Wibowo. 2020. "Analisis Potensi Ekonomi Desa dan Prospek Pengembangannya". *Jurnal ekonomi, Bisnis dan akuntansi* Vol .22, No. 2.

Mujiati, Hanik. 2015. "Analisis dan Perencanaan Sistem Informasi Stok Obat Pada Apotik Arjowinangun." *Jurnal Bianglala Informatika* Vol. 3, No.2.

Novita, Dina dan Fauzie Senoaji. 2022. "Peran Merek dan *Packing* dalam Penjualan Keripik Pisang Kekinian di Surabaya." *Jurnal Adipati* Vol. 01, No. 01.

Putrie Utami, Nurul. 2022. "Peningkatan Kapasitas Kewirausahaan Melalui Pelatihan Olahan Keripik Pisang Bagi Kelompok Wanita Tani Di Desa Somongari." *Jurnal Abdi Insani* Vol. 9, No. 4.

Rahmini Suci, Yuli. 2017. "Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Indonesia." *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*. Vol 6. No 1.

Solihin Budi. 2019 " Konsep Mekanisme Pasar Dan Persaingan Harga Dalam Islam." *Jurnal Ilmu-ilmu Agama* Vol.1. No.2.

Suhardi, dkk. 2023. *Teori Akutansi*. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia.

Suryana, 2017. *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.

Trinanda Okki. 2021, *Manajemen Kewirausahaan Sosial*, (Depok: RajaGrafindo Persada.

Wijayati, Hasna. 2019. *Panduan Analisis SWOT*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.

Yaacob Zulnaidi dan Rafisah Mat Radzi. 2022 "Identifying Business Potential for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) Based on

Developmental Plans in Penang, Malaysia." *Journal Of Technology Management And Business* Vol.9 No.2.

Yulistiyono, Agus, dkk. 2023. *Manajemen Risiko Usaha Mikro*. Batam: Yayasan Cendekia Mulia Mandiri.

LAMPIRAN 1 SK PEMBIMBING

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
Nomor : 253.1/Un.26.3/HK.00.5/07/2025

Tentang

Penunjukan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Program Studi S1 Manajemen Bisnis Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Membaca : Lembaran Pengajuan Judul Proposal Skripsi dan Penetapan Pembimbing oleh Ketua Program Studi S1 Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi an **Julia Sapitri** NIM. **3722141** tanggal 16 Juli 2025;

Menimbang :
a. bahwa untuk lebih terarah dan terkoordinirnya penulisan Skripsi mahasiswa UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, maka perlu ada Pembimbing.
b. bahwa nama yang tersebut dibawah ini, dipandang cakap dan mampu untuk diangkat sebagai Pembimbing.

Mengingat :
1 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2003 Nomor 47, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 4286);
2 Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 158, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 5336);
3 Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 16, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 5500);
4 Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2019 tentang Pendidikan Tinggi Keagamaan, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2019 Nomor 120, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 6263);
5 Peraturan Presiden RI No. 85 Tahun 2022 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi menjadi Universitas Islam Negeri Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2022 Nomor 135);.
6 Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 76 Tahun 2022 tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi (Berita Negara Republik IndonesiaTahun 2022 Nomor 1233);
7 Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 83 Tahun 2022 tentang Statuta Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2022 Nomor 1288);

MEMUTUSKAN

Menetapkan :
Pertama : Menyetujui Outlines, Daftar Kepustakaan bagi Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul **"Analisis Potensi Usaha Keripik Pisang Sebagai Sumber Pendapatan Di Kenagarian Sarilamak"**

Kedua : Menunjuk saudara :

Nama	:	**Prof. Dr. H. Asyari, S.Ag, M.Si**
NIP	:	197403251999031003
Pangkat/Gol.Ruang	:	Pembina Utama Muda/ IV/c/ Guru Besar
Bidang Keahlian Pokok	:	Ilmu Ekonomi
Memberi Mata Kuliah	:	Ekonomi Mikro Syariah
Untuk Tugas	:	Pembimbing

Ketiga : Masa penulisan skripsi minimal selama 4 (empat) bulan sejak SK Pembimbing dikeluarkan.

Keempat : Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini, akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di Bukittinggi
Pada Tanggal 16 Juli 2025
Dekan,

ASEP ALFIN

Tembusan :
1. Pembimbing;
2. Mahasiswa yang bersangkutan

LAMPIRAN 2 SURAT IZIN PENELITIAN

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Anis

Jabatan : Pemilik Usaha Keripik Pisang Mak Anis

Dengan ini menyatakan mahasiswa yang beridentitas:

Nama : Julia Sapitri

Nim : 3722141

Jurusan : Manajemen Bisnis Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Kampus : Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

Telah melakukan penelitian pada Usaha Keripik Pisang Mak Anis di Ketinggian, Sarilamak, Kec. Harau, Kab. 50 Kota, Provinsi Sumatera Barat dengan judul penelitian "Analisis Potensi Usaha Keripik Pisang Sebagai Sumber Pendaptan Di Kenagarian Sarilamak".

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan dengan sebagaimana mestinya.

Ketinggian, 8 Januari 2026

Pemilik Usaha Keripik Pisang Mak Anis

Anis

LAMPIRAN 3 SURAT BALASAN PENELITIAN

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Kampus II : Jalan Gunan Aur Kubang Putih
Kabupaten Agam - Sumatera Barat - Telpon / Fax : (0752) 22875
Website : https://febi.uinbukittinggi.ac.id | Email : febi@uinbukittinggi.ac.id

Nomor : B-0374/Un.26.3/PP.07/01/2026 30 Januari 2026
Lamp. : -
Hal : **Mohon Izin Penelitian**

Yth. Pimpinan Usaha Keripik Pisang Nagari Sarilamak
Kec. Harau Kab. Lima Puluh Kota

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan hormat, dalam rangka mengumpulkan data untuk penyusunan skripsi bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, kami harapkan bapak/ibu untuk dapat kiranya memberi kesempatan melakukan penelitian kepada mahasiswa dibawah ini:

Nama	: **Julia Sapitri**
NIM	: 3722141
Semester	: VII (Tujuh)
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi	: Manajemen Bisnis Syariah S1
Judul Skripsi	:***" Analisis Potensi Usaha Keripik Pisang Sebagai Sumber Pendapatan Di Kenagarian Sarilamak"***
Lokasi Penelitian	: Usaha Keripik Pisang Nagari Sarilamak Kec. Harau Kab. Lima Puluh Kota
Waktu	: 08 s.d.15 Januari 2026

Demikian disampaikan, atas bantuannya diaturkan terima kasih.

Wassalam
Dekan

Dr. H. Aidil Alfin, M.Ag
NIP. 197205201999031007

LAMPIRAN 4 PEDOMAN WAWANCARA

PEDOMAN WAWANCARA

Daftar pertanyaan wawancara ini berfungsi untuk menjawab rumusan pada penelitian yang berjudul **“ Analisis Potensi Usaha Keripik Pisang Sebagai Sumber Pendapatan Di Kenagarian Sarilamak (Studi Pada Usaha Keripik Pisang Mak Anis)”** . Berikut daftar wawancara untuk menjawab rumusan masalah bagaimana potensi usaha keripik pisang sebagai sumber pendapatan masyarakat di Kenagarian Sarilamak.

A. Pertanyaan untuk Pemilik Usaha Keripik Pisang Mak Anis

1. Bagaimana perkembangan omzet usaha Ibu dalam beberapa tahun terakhir?
2. Bagaimana tingkat permintaan terhadap produk yang Ibu hasilkan saat ini?
3. Dari mana sumber bahan baku utama usaha Ibu dan apakah ketersediaannya terjamin?
4. Apakah saja baiaya yang dikeluarkan dalam proses produksi keripik pisang?
5. Berapa kali produksi dilakukan dalam 1 bulan?
6. Siapa saja pemasok bahan baku utama usaha Ibu?
7. Apakah Ibu pernah mengalami kesulitan pembiayaan atau modal usaha?
8. Apa keunggulan produk Ibu dibandingkan produk pesaing?

B. Pertanyaan untuk konsumen

1. Seberapa sering Bapak/Ibu membeli keripik pisang Mak Anis?
2. Dari mana Bapak/Ibu pertama kali mengetahui produk keripik pisang Mak Anis?
3. Bagaimana kualitas keripik pisang Mak Anis yang Bapak/Ibu beli?

4. Apa alasan utama Bapak/Ibu membeli keripik pisang Mak Anis?
5. Bagaimana pendapat Bapak/Ibu tentang kebersihan dan higienitas keripik pisang Mak Anis?
6. Menurut Bapak/Ibu, apa yang perlu ditingkatkan lagi dari produk keripik pisang Mak Anis?
7. Apakah Bapak/Ibu lebih suka keripik pisang Mak Anis dengan varian original atau yang berbagai rasa?
8. Apakah Bapak/Ibu tetap membeli keripik pisang Mak Anis ini meskipun terjadi kenaikan harga?
9. Apakah Bapak/Ibu bersedia merekomendasikan keripik pisang Mak Anis ini kepada orang lain?
10. Apa saran Bapak/Ibu yang pelu diperbaiki dari keripik pisang Mak Anis ini?

LAMPIRAN 5 DOKUMENTASI

















DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Julia Sapitri

Nim : 3722141

Jurusan : Manajemen Bisnis Syariah

Tempat/ Tanggal Lahir : Tarantang/ 30 Juli 2003

Jenis Kelamin : Perempuan

Anak ke : 2 dari 3 Bersaudara

Agama : Islam

Nama Orang Tua (Ayah)

Nama : Erizon

Pekerjaan : Buruh Harian Lepas

Alamat : Ketinggian

Nama Orang Tua (Ibu)

Nama : Sosilawati

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Alamat : Ketinggian

Riwayat Pendidikan

1. SD N 02 Sarilamak : 2009-2016
2. SMP N 3 Harau : 2016-2019
3. SMA N 1 Harau : 2019-2022

4. S1 Program studi manajemen bisnis syariah : 2022-2026
   UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi