



## Strategi Keberlanjutan dan Pengembangan Ekonomi Lokal pada Industri Kecil Kacang Sangrai di Kelurahan Kinali Satu Kecamatan Kawangkoan

Helmiyanti Sampe Martinus<sup>1\*</sup>, Rahel W. Kimbal<sup>2</sup>, Supriyanto<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Universitas Negeri Manado, Indonesia

\*Corresponding author: [Helmiyantisampemartinus@gmail.com](mailto:Helmiyantisampemartinus@gmail.com)

Diajukan: 05/04/2026 Direvisi: 05/05/2026 Diterima: 05/06/2026

### ABSTRAK

**Tujuan** – Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi keberlanjutan usaha dan pengembangan ekonomi lokal pada usaha kacang sangrai skala kecil di Desa Kinali Satu, Kecamatan Kawangkoan. Penelitian ini didasarkan pada pentingnya industri lokal dalam mendukung pendapatan masyarakat, melestarikan identitas ekonomi lokal, serta memperkuat ketahanan ekonomi daerah.

**Metodologi** – Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Informan dipilih secara purposive yang terdiri atas pemilik usaha dan pelaku usaha kacang sangrai. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan menggunakan model Miles dan Huberman yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Selain itu, analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor strategis yang memengaruhi pengembangan dan keberlanjutan usaha.

**Temuan** – Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha kacang sangrai memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi lokal dan peningkatan pendapatan masyarakat. Strategi keberlanjutan yang diterapkan oleh pelaku usaha meliputi menjaga kualitas produk, mempertahankan loyalitas pelanggan, meningkatkan kualitas kemasan, memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi, serta memperluas jaringan pemasaran. Berdasarkan analisis SWOT, pengembangan usaha perlu difokuskan pada pemanfaatan kekuatan dan peluang secara optimal untuk meningkatkan daya saing, sekaligus meminimalkan kelemahan dan mengantisipasi ancaman dari lingkungan eksternal. Strategi tersebut diharapkan mampu memperkuat perekonomian lokal dan mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

**Kebaruan** – Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap kajian mengenai pengembangan ekonomi lokal dengan menyajikan analisis yang komprehensif mengenai strategi keberlanjutan pada industri pangan tradisional skala kecil melalui pendekatan kualitatif berbasis analisis SWOT.

**Signifikansi** – Hasil penelitian ini diharapkan memberikan manfaat bagi pelaku usaha mikro, pemerintah daerah, praktisi pemberdayaan masyarakat, serta akademisi yang memiliki perhatian terhadap pemberdayaan usaha mikro dan pengembangan ekonomi lokal yang berkelanjutan.

**Kata kunci:** Analisis SWOT; Keberlanjutan usaha; Pengembangan ekonomi lokal; Studi keberlanjutan.

How to cite: Martinus, H. S., Kimbal, R. W., and Supriyanto. (2026). Strategi Keberlanjutan dan Pengembangan Ekonomi Lokal pada Industri Kecil Kacang Sangrai di Kelurahan Kinali Satu Kecamatan Kawangkoan. *Journal of Accounting, Management, Economics, and Business*, Vol. 04(3), pp. 225-236, doi: <https://doi.org/10.56855/analysis.v4i3.2163>



*This is an open-access article under the CC BY license.*

## 1. Pendahuluan

Di Indonesia memiliki banyak sumber daya alam dan pada setiap produk lokal di berbagai daerah memiliki nilai perekonomian yang sangat tinggi. Sebagian besar juga penduduk Indonesia bertempat tinggal di daerah pedesaan juga banyak bergantung hidupnya pada sektor sumber daya alam berupa sektor pertanian. Menurut Todaro dan Smith (2015), pembangunan ekonomi di negara berkembang sangat bergantung pada pemanfaatan sumber daya lokal secara optimal untuk menciptakan pertumbuhan yang inklusif. Dampaknya, industri pertanian serta produk olahannya sangat berarti buat meningkatkan kesejahteraan masyarakat serta melindungi stabilitas ekonomi wilayah.

Kabupaten Kawangkoan di Kabupaten Minahasa, Provinsi Sulawesi Utara, merupakan salah satu daerah yang mempunyai kemampuan ekonomi berbasis sumber daya lokal. Daerah ini populer dengan penciptaan kacang tanah olahan, yang dipanggang di pasir panas buat membagikan cita rasa yang unik. Tidak hanya selaku cemilan yang digemari, santapan ini mempunyai signifikansi ekonomi serta ialah komponen berarti dari Kerutinan kuliner serta bukti diri budaya masyarakat Minahasa. Bagi Kimbal (2023), beberapa barang lokal yang berakar pada adat serta budaya mempunyai kemampuan besar buat berkembang jadi kekuatan ekonomi daerah yang kokoh bila dikelola secara berkepanjangan.

Usaha mikro, kecil, serta menengah (UMKM) memainkan kedudukan berarti dalam perekonomian wilayah. Lebih dari 98% dari segala unit usaha yang beroperasi merupakan UMKM, menjadikannya pilar berarti perekonomian wilayah, bagi statistik dari Kantor Koperasi serta UMKM Provinsi Sulawesi Utara pada tahun 2025. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar aktivitas ekonomi masyarakat dijalankan oleh pelaku usaha kecil yang berbasis pada potensi lokal. Produk lokal yang berbasis budaya memiliki nilai ekonomi yang tinggi apabila dikembangkan secara berkelanjutan dan diberi nilai tambah melalui inovasi produk serta kemasan yang menarik serta strategi pemasaran yang tepat (Sutrisno, 2020).

Salah satu contoh usaha kecil yang berkembang di Kecamatan Kawangkoan adalah usaha industri kacang sangrai yang terdapat di Kelurahan Kinali Satu. Usaha ini umumnya masih dikelola secara tradisional oleh masyarakat setempat sebagai usaha rumah tangga. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), usaha dapat diklasifikasi melalui kekayaan bersih serta hasil penjualan tahunan. Dalam konteks tersebut, usaha kacang sangrai di Kelurahan Kinali Satu termasuk dalam kategori Usaha Kecil karena dikelola secara rumah tangga dengan proses produksinya menggunakan peralatan sederhana dan belum memanfaatkan teknologi pengolahan modern, tenaga kerja yang terlibat juga umumnya hanya 1 hingga 3 orang dalam lingkup keluarga, sehingga struktur organisasinya sederhana dan belum memenuhi karakteristik usaha menengah yang biasanya memiliki pembagian kerja lebih kompleks. Dengan keterbatasan produksi, tenaga kerja, serta nilai aset dan omzet, usaha kacang sangrai secara jelas memenuhi kriteria sebagai Usaha Kecil sebagaimana diatur dalam UU No. 20 Tahun 2008. Tirtayasa et.al.(2021) mendefinisikan usaha kecil sebagai kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil, dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang.

Terlepas dari potensi yang dimiliki, usaha kecil kacang sangrai di Kelurahan Kinali Satu hingga saat ini mengalami berbagai permasalahannya dalam upaya pengembangannya seperti

keterbatasan modal usaha, rendahnya pemanfaatan teknologi produksi dan pemasaran yang luas, serta minimnya inovasi produk dan pengemasannya masih sederhana menyebabkan produk ini sulit bersaing dengan produk makanan ringan lainnya sehingga menjadi kendala utama dalam pengembangan usaha ini. Menurut Tambunan (2019), hambatan utama yang dihadapi UMKM di Indonesia terletak pada rendahnya akses terhadap pembiayaan, kurangnya pengetahuan teknologi, dan lemahnya jaringan pemasaran. Kondisi ini menyebabkan produk lokal sulit menembus pasar yang lebih luas, terutama dalam era persaingan global saat ini. Oleh karena itu di perlukan strategi keberlanjutan dan pengembangan ekonomi yang tidak hanya mempertahankan, akan tetapi juga meningkatkan potensi ekonomi produk kacang sangrai tersebut yang mencakup inovasi produk, peningkatan kualitas, pengembangan sumber daya manusia, serta dukungan kebijakan pemerintah daerah.

Bisnis skala kecil semacam kacang tanah panggang betul-betul mempunyai kemampuan strategis buat meningkatkan pemasukan masyarakat serta sediakan lapangan kerja dalam konteks pembangunan ekonomi lokal. Keunggulan kompetitif sesuatu daerah bisa dibesarkan dengan menguatkan zona ekonomi lokal yang menggunakan identitas sosial budaya warga, kemampuan sumber daya, serta keahlian berinovasi (Martin serta Sunley, 2015). Namun, potensi tersebut belum dimanfaatkan secara optimal di Kelurahan Kinalu Satu. Hal ini sejalan dengan pandangan Silitonga (2022) bahwa keberlanjutan usaha kecil bergantung pada sinergi antara inovasi kemasan, pelatihan usaha, dan suatu promosi digital yang dapat meningkatkan pengembangan daya saing produk lokal di pasar modern.

Produk kacang sangrai bukan hanya memiliki sejarah lokal dan nilai budayanya, akan tetapi berpotensi menjadi suatu produk unggulan di daerah tersebut dan bisa mampu bersaing dipasar yang luas bahkan bisa juga bersaing di berbagai negara yang dapat mendorong pertumbuhan ekonomi lokal apabila dikembangkan secara serius dan berkelanjutan. Namun akan tetapi tanpa adanya inovasi dan dukungan dari berbagai pihak seperti pemerintahan daerah, lembaga keuangan, dan masyarakat itu sendiri, produk ini akan sulit bersaing. Kimbal, R. W. (2023), produk berbasis budaya seperti kacang tore memiliki potensi menjadi kekuatan ekonomi lokal jika dikembangkan secara inovatif dan berkelanjutan

Pada pemerintah di daerah tersebut memiliki peran penting dalam memberikan dukungan terhadap pelaku usaha lokal melalui pelatihan kewirausahaan, akses permodalan, serta kebijakan yang berpihak pada usaha industri kecil. Selain itu juga, penguatan regulasi dan kebijakan pengembangan UMKM juga sangat diperlukan untuk menciptakan iklim usaha yang sehat dan kompetitif. (Kementerian Koperasi dan UKM, 2021).

Pengembangan usaha kacang sangrai juga membutuhkan keterlibatan oleh generasi muda untuk menjamin regenerasi dimasa depan. Kimbal, R. W. (2024), regenerasi dan pemberdayaan generasi muda menjadi faktor penting dalam keberlanjutan ekonomi lokal, terutama pada sektor usaha tradisional. Ketertarikan anak dimasa muda terhadap usaha tradisional perlu dibangun melalui pendekatan edukatif, pelatihan kewirausahaan, dan pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi suatu produk. Dengan demikian pada generasi ini, usaha ini tidak hanya harus dilestariakan tetapi perlu juga adaptif terhadap perubahan zaman. Menurut Damanik dan Harefa (2021), keberhasilan pengembangan ekonomi lokal melalui produk unggulan sangat bergantung pada sinergi antara pelaku usaha, pemerintah dan lembaga pendukung lainnya.

Bila keberlanjutan ialah bagian utama dari rencana perkembangan industri, produk kacang sangrai bisa ditemui di pasar dalam negeri serta luar negara. Perihal ini mencakup penguatan rantai pasokan, penegakan standar kualitas produk, serta pengembangan merk unik yang gampang dikenali oleh basis konsumen yang besar. Pendekatan ini hendak meningkatkan kesejahteraan universal area dekat dan berakibat pada ekspansi industri. Purwanto, S., & Widodo,

R. (2020), pentingnya keseimbangan antara aspek ekonomi, sosial, dan budaya dalam strategi keberlanjutan sehingga manfaatnya dirasakan oleh masyarakat secara luas.

Namun demikian, fenomena yang terjadi di lapangan menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha kacang sangrai di Kelurahan Kinali Satu masih menjalankan kegiatan produksinya secara tradisional tanpa menerapkan strategi pengembangan usaha. Lumentut, M. (2020), menyatakan bahwa lemahnya adaptasi terhadap inovasi dan digitalisasi merupakan penghambat utama daya saing UMKM lokal. Kondisi ini menyebabkan daya saing produk cenderung menurun, bahkan mulai tertekan oleh munculnya berbagai produk camilan modern yang lebih menarik secara visual dan kemasan.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas dapat diketahui bahwa usaha industri kecil kacang sangrai di Kelurahan Kinali Satu Kecamatan Kawangkoan memiliki potensi besar dalam mendukung pengembangan ekonomi lokal sebagai produk unggulan daerah. Walaupun demikian, masih terdapat beberapa tantangan yang dialami oleh pengelolaannya, paling utama terpaut perencanaan strategis, inovasi produk, pemakaian teknologi, serta persaingan yang terus menjadi ketat. Sebab kondisi ini, donasi industri kacang sangrai dalam meningkatkan perekonomian lokal serta kesejahteraan masyarakat masih kurang mencukupi. Industri kecil ini mempunyai kemampuan yang sangat besar, namun tidak hendak berkembang sampai kemampuan penuhnya tanpa strategi keberlanjutan serta perkembangan ekonomi yang matang. (Tambunan, 2012).

## **2. Metode**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan desain studi kasus. Pendekatan kualitatif dipilih untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai strategi keberlanjutan dan praktik pengembangan ekonomi lokal yang diterapkan pada usaha industri kecil kacang sangrai di Kelurahan Kinali Satu, Kecamatan Kawangkoan, Kabupaten Minahasa, Provinsi Sulawesi Utara. Pendekatan studi kasus memungkinkan peneliti untuk mengkaji fenomena secara mendalam dalam konteks kehidupan nyata serta mengeksplorasi pengalaman, persepsi, dan strategi yang diterapkan oleh para pelaku usaha.

### **2.1. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian dilaksanakan di Kelurahan Kinali Satu, Kecamatan Kawangkoan, Kabupaten Minahasa, Provinsi Sulawesi Utara, Indonesia. Pengumpulan data dilakukan pada periode Maret-April 2026.

### **2.2. Sumber Data**

Penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui teknik purposive sampling dengan memilih informan yang dianggap memiliki pengetahuan dan pengalaman terkait usaha kacang sangrai. Kriteria informan meliputi: (1) pemilik usaha yang telah menjalankan usaha kacang sangrai selama minimal dua hingga tiga tahun, (2) pekerja yang terlibat langsung dalam proses produksi, (3) konsumen produk kacang sangrai, dan (4) perwakilan pemerintah daerah. Pengumpulan data dilakukan hingga mencapai titik kejenuhan data (data saturation). Jumlah informan yang terlibat dalam penelitian ini sebanyak 15 orang.

Data sekunder diperoleh dari berbagai dokumen, buku, jurnal ilmiah, laporan pemerintah, artikel, dan sumber daring yang relevan dengan keberlanjutan usaha dan pengembangan ekonomi lokal.

### **2.3. Instrumen Penelitian**

Instrumen utama dalam penelitian ini adalah peneliti sebagai human instrument. Adapun instrumen pendukung yang digunakan meliputi pedoman wawancara, lembar observasi, dokumentasi, catatan lapangan, dan alat perekam suara.

## 2.4. Prosedur Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan melalui tiga teknik utama, yaitu:

- a) Wawancara Mendalam (*In-depth Interview*)  
Wawancara dilakukan kepada pemilik usaha, pekerja, konsumen, dan perwakilan pemerintah untuk memperoleh informasi mengenai operasional usaha, strategi pemasaran, tantangan, peluang, serta upaya keberlanjutan usaha.
- b) Observasi  
Observasi dilakukan secara langsung di lokasi usaha untuk mengamati aktivitas operasional, proses produksi, interaksi dengan konsumen, serta kondisi lingkungan usaha.
- c) Dokumentasi  
Dokumentasi meliputi pengumpulan foto kegiatan produksi, proses pengolahan, pengemasan produk, serta berbagai dokumen pendukung yang relevan dengan penelitian.

## 2.5. Analisis Data

Analisis data dilakukan menggunakan model analisis interaktif Miles dan Huberman yang terdiri atas tiga tahapan, yaitu:

- a) Reduksi Data, yaitu proses memilih, menyederhanakan, dan mengorganisasikan data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi.
- b) Penyajian informasi, yang mengaitkan pengorganisasian informasi ke dalam tabel, deskripsi naratif, ataupun pengelompokan tematik buat mempermudah uraian.
- c) Kesimpulan. Aksi mengetahui pola, tema, serta ikatan antar penemuan riset diketahui selaku penarikan kesimpulan serta verifikasi. Temuan- temuan ini setelah itu dikonfirmasi dengan menyamakan bermacam sumber informasi.

Tidak hanya itu, riset ini memakai analisis SWOT( Kekuatan, Kelemahan, Kesempatan, Ancaman) buat memastikan elemen internal serta eksternal yang mempengaruhi perkembangan serta keberlanjutan industri kacang tanah panggang. Analisis SWOT digunakan sebagai dasar dalam merumuskan strategi pengembangan usaha dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman yang dihadapi.

## 2.6. Keabsahan Data

Sebagian tata cara evaluasi validitas informasi, tercantum observasi yang diperpanjang, triangulasi sumber, triangulasi teknis, triangulasi waktu, serta verifikasi anggota, digunakan buat menjamin keandalan penemuan riset. Triangulasi dilakukan dengan membandingkan informasi yang diperoleh dari pemilik usaha, pekerja, konsumen, dan pemerintah daerah. Selain itu, hasil wawancara dikonfirmasi kembali kepada informan terpilih melalui proses member checking guna memastikan keakuratan dan konsistensi data yang diperoleh.

## 3. Hasil dan Pembahasan

### 3.1. Hasil

Usaha industri kecil kacang sangrai di Kelurahan Kinali Satu, Kecamatan Kawangkoan, merupakan salah satu usaha rumah tangga yang telah berkembang secara turun-temurun dan menjadi bagian penting dari aktivitas ekonomi masyarakat setempat. Proses produksi masih dilakukan secara tradisional, mulai dari pemilihan bahan baku, penjemuran, penyangraian, hingga pengemasan produk. Keberadaan usaha ini memberikan kontribusi terhadap peningkatan pendapatan masyarakat sekaligus memperkuat identitas ekonomi lokal.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa usaha kacang sangrai telah dikenal luas, bahkan menjadi rujukan bagi masyarakat dari daerah lain yang ingin mempelajari proses produksinya. Pelaku usaha tetap mempertahankan metode produksi tradisional karena dianggap mampu

menghasilkan cita rasa dan tekstur yang lebih baik dibandingkan penggunaan mesin modern. Kondisi ini menjadi salah satu keunggulan kompetitif yang dimiliki oleh usaha kacang sangrai di Kelurahan Kinali Satu.

### ***3.1.1 Strategi Keberlanjutan Usaha***

#### ***3.1.1.1 Menjaga Kualitas Produk***

Menjaga kualitas produk merupakan strategi utama yang diterapkan oleh pelaku usaha untuk mempertahankan keberlangsungan usaha. Kualitas produk dijaga melalui pemilihan bahan baku yang baik dan proses penyangraian yang konsisten sehingga menghasilkan rasa yang khas dan tekstur yang renyah. Kualitas produk yang terjaga mampu meningkatkan kepuasan konsumen dan mendorong pembelian ulang.

#### ***3.1.1.2 Mempertahankan Pelanggan***

Pelaku usaha berupaya mempertahankan pelanggan dengan menjaga kualitas produk serta memberikan pelayanan yang baik. Hubungan yang positif antara pelaku usaha dan pelanggan menciptakan loyalitas konsumen yang berkontribusi terhadap stabilitas penjualan dan keberlanjutan usaha.

#### ***3.1.1.3 Perbaikan Kemasan Produk***

Kemasan produk masih menjadi salah satu aspek yang perlu ditingkatkan. Sebagian besar pelaku usaha masih menggunakan kemasan sederhana karena keterbatasan modal. Namun demikian, beberapa pelaku usaha telah mulai menggunakan kemasan berlabel dan lebih menarik untuk meningkatkan daya saing produk di pasar. Perbaikan kemasan diharapkan dapat meningkatkan nilai jual dan memperluas pangsa pasar.

#### ***3.1.1.4 Pemanfaatan Media Sosial***

Pemanfaatan media sosial mulai dilakukan oleh sebagian pelaku usaha sebagai sarana promosi dan pemasaran produk. Platform seperti WhatsApp dan Facebook digunakan untuk memperkenalkan produk kepada konsumen yang lebih luas dengan biaya yang relatif rendah. Meskipun demikian, pemanfaatan media sosial masih belum optimal dan perlu terus ditingkatkan.

#### ***3.1.1.5 Perluasan Jaringan Pemasaran***

Perluasan jaringan pemasaran dilakukan melalui kerja sama dengan toko dan pedagang lokal. Selain penjualan langsung di lokasi produksi, produk kacang sangrai juga dipasarkan melalui berbagai saluran distribusi sehingga dapat menjangkau konsumen dari luar daerah. Strategi ini berkontribusi terhadap peningkatan penjualan dan penguatan keberlanjutan usaha.

### ***3.1.2 Kontribusi terhadap Pengembangan Ekonomi Lokal***

#### ***3.1.2.1 Dampak terhadap Pendapatan Rumah Tangga***

Usaha kacang sangrai memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan pendapatan rumah tangga. Berdasarkan hasil penelitian, keuntungan bersih yang diperoleh pelaku usaha berkisar antara Rp4.000.000 hingga Rp5.000.000 per bulan setelah dikurangi biaya produksi. Pendapatan tersebut membantu memenuhi kebutuhan rumah tangga dan meningkatkan kesejahteraan keluarga pelaku usaha.

#### ***3.1.2.2 Stabilitas Permintaan dan Penciptaan Lapangan Kerja***

Permintaan terhadap produk kacang sangrai relatif stabil karena produk ini diminati oleh masyarakat lokal maupun konsumen dari luar daerah. Selain itu, usaha kacang sangrai juga menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar yang terlibat dalam kegiatan produksi,

pengemasan, dan pemasaran. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha kacang sangrai memiliki peran penting dalam mendukung pengembangan ekonomi lokal.

### 3.1.2.3 Persepsi Konsumen terhadap Produk

Sebagian besar konsumen menilai bahwa kacang sangrai dari Kelurahan Kinali Satu memiliki cita rasa yang khas dan tekstur yang lebih renyah dibandingkan produk sejenis dari daerah lain. Persepsi positif tersebut menjadi faktor utama yang mendorong pembelian ulang dan meningkatkan daya saing produk di pasar.

### 3.1.2.4 Kendala dan Potensi Pengembangan

Meskipun memiliki potensi yang besar, usaha kacang sangrai masih menghadapi beberapa kendala, seperti keterbatasan modal, kemasan yang sederhana, dan ketergantungan terhadap kondisi cuaca dalam proses pengeringan bahan baku. Namun demikian, usaha ini memiliki peluang pengembangan yang cukup besar melalui inovasi kemasan, pemanfaatan teknologi digital, serta perluasan jaringan pemasaran.

### **3.1.3 Analisis SWOT Strategi Keberlanjutan dan Pengembangan Ekonomi Lokal**

Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa usaha kacang sangrai memiliki beberapa faktor internal dan eksternal yang memengaruhi keberlanjutan usaha.

- a) Kekuatan (*Strengths*) meliputi cita rasa produk yang khas, pengalaman usaha yang diwariskan secara turun-temurun, lokasi usaha yang strategis, dan adanya pelanggan tetap.
- b) Kelemahan (*Weaknesses*) Pemakaian mesin penciptaan yang sederhana, minimnya kemasan yang kreatif, pemasaran yang tidak mencukupi, serta minimnya pendanaan industri ialah kelemahan.
- c) Peluang (*Opportunities*) Kesempatan meliputi meningkatnya atensi masyarakat terhadap beberapa barang spesial lokal, kemajuan teknologi pemasaran digital, dorongan pemerintah buat UMKM, serta kesempatan buat meningkatkan pasar lewat penjualan online.
- d) Ancaman (*Threats*) meliputi persaingan dengan beberapa barang sejenis dari daerah lain, pergantian bayaran bahan baku, pergantian selera konsumen, serta cuaca kurang baik yang bisa membatasi produksi.

Industri kacang sangrai di Kelurahan Kinali Satu diposisikan untuk menunjang pelaksanaan strategi Kekuatan-Peluang (*Strengths-Opportunities*), yang menggunakan kekuatan untuk mengambil keuntungan dari kesempatan, bagi analisis SWOT. Meningkatkan kualitas produk, menghasilkan kemasan yang lebih menarik, mengoptimalkan pemasaran digital, meningkatkan jaringan distribusi, serta menggunakan program dorongan pemerintah untuk UMKM merupakan sebagian metode buat mempraktikkan rencana ini.

## **3.2. Pembahasan**

Kelurahan Kinali Satu di Kecamatan Kawangkoan dikenal sebagai salah satu sentra pengolahan kacang sangrai yang telah berkembang secara turun-temurun di tengah masyarakat. Aktivitas produksi kacang sangrai tidak hanya menjadi usaha rumah tangga, tetapi juga telah menjadi bagian dari identitas ekonomi lokal yang melekat pada masyarakat setempat. Keberadaan usaha ini didukung oleh ketersediaan bahan baku, keterampilan masyarakat, serta adanya permintaan pasar yang relatif stabil. Dengan demikian, usaha kacang sangrai memiliki peran penting dalam menunjang perekonomian masyarakat dan menjadi salah satu potensi unggulan daerah. Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan strategi keberlanjutan yang tepat agar usaha kacang sangrai tidak hanya mampu bertahan, tetapi juga terus berkembang di tengah persaingan dan perubahan pasar yang akan dibahas di bagian berikut.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku usaha telah menerapkan beberapa strategi untuk menjaga keberlangsungan usahanya, seperti menjaga kualitas produk, mempertahankan pelanggan, memperbaiki kemasan, memanfaatkan media sosial, dan memperluas jaringan pemasaran. Industri melindungi kualitas produk kacang sangrai mereka dengan memakai bahan baku berkualitas besar, memakai metode pemanggangan yang pas, serta mempertahankan cita rasa unik produk tersebut. Sebab kualitas produk secara langsung mempengaruhi kepuasan konsumen, perihal ini sangat berarti buat keberlanjutan industri. Ini sejalan dengan pemikiran Michael E. Porter menyatakan strategi diferensiasi yang bisa meningkatkan daya saing industri di pasar mencakup kualitas produk. Produk dengan kualitas yang konsisten akan lebih mudah mempertahankan pelanggan dan memenangkan persaingan. Selain itu, menurut konsep keberlanjutan ekonomi, menjaga kualitas produk merupakan bentuk efisiensi dan ketahanan usaha dalam jangka panjang karena mampu menciptakan kepercayaan konsumen serta menjaga stabilitas permintaan.

Selanjutnya, strategi mempertahankan pelanggan dilakukan melalui kepuasan konsumen yang dibangun dari kualitas produk dan pelayanan yang baik. Pelaku usaha mempertahankan konsumen dengan melindungi ikatan positif, menawarkan layanan yang ramah, serta mempertahankan cita rasa produk yang telah diketahui. Ikatan jangka panjang dengan pelanggan sangat berarti untuk kelangsungan hidup industri. Ini sejalan dengan teori pemasaran Philip Kotler, yang menyatakan bahwa mempertahankan pelanggan yang telah terdapat lebih berarti dari pada mencari pelanggan baru sebab pelanggan setia hendak secara tidak berubah-ubah meningkatkan pemasukan industri. Selain itu, dalam konsep modal sosial, hubungan yang baik antara pelaku usaha dan konsumen mencerminkan adanya kepercayaan (*trust*) yang dapat memperkuat keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

Dari sisi tampilan produk, kemasan masih menjadi kelemahan yang perlu diperbaiki. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian pelaku usaha masih menggunakan kemasan sederhana, meskipun sudah ada yang mulai berinovasi dengan kemasan berlabel. Kemasan yang lebih menarik dinilai mampu meningkatkan nilai jual serta daya tarik produk di pasaran. Secara teoritis, hal ini sesuai dengan teori inovasi dari Joseph Schumpeter yang menyatakan bahwa inovasi merupakan faktor utama dalam meningkatkan nilai tambah suatu produk. Kemasan yang menarik tidak hanya berfungsi sebagai pelindung produk, tetapi juga sebagai strategi pemasaran.

Selain itu, pemanfaatan media sosial sudah mulai dilakukan, namun belum maksimal. Padahal, media sosial memiliki potensi besar dalam memperluas jangkauan pemasaran dengan biaya yang relatif rendah. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha masih perlu meningkatkan kemampuan dalam memanfaatkan teknologi digital untuk promosi. Pemanfaat teknologi digital juga merupakan bagian dari strategi adaptasi usaha dalam menghadapi perkembangan zaman, sehingga dapat meningkatkan keberlanjutan usaha. sesuai dengan teori pemasaran digital dari Philip Kotler yang menyatakan bahwa pemasaran digital mampu memperluas jangkauan pasar secara efektif dan efisien.

Strategi lain yang juga dilakukan oleh pelaku usaha adalah memperluas jaringan pemasaran, baik melalui penjualan langsung maupun kerja sama dengan toko dan pedagang. Meskipun demikian, jaringan pemasaran masih terbatas di daerahsekitar, sehingga masih terdapat peluang untuk diperluas ke pasar yang lebih luas. Hal ini sejalan dengan Menurut Fred R. David, Strategi pengembangan pasar merupakan salah satu langkah penting dalam meningkatkan pertumbuhan usaha dengan memperluas daerahpemasaran. Selain itu, dalam konsep pengembangan ekonomi lokal, perluasan jaringan pemasaran dapat meningkatkan kontribusi usaha terhadap perekonomian daerah serta menciptakan peluang kerja bagi masyarakat sekitar.

Selain itu dari hasil penelitian strategi pengembangan usaha kacang sangrai juga tidak terlepas dari upaya pengembangan ekonomi lokal yang bertujuan untuk meningkatkan daya saing dan kesejahteraan masyarakat, Hal ini dapat terlihat dari kontribusinya terhadap pendapatan rumah tangga, penciptaan lapangan kerja, serta peningkatan aktivitas ekonomi masyarakat.

Berdasarkan dari segi pendapatan, usaha ini menjadi salah satu sumber penghasilan utama bagi pelaku usaha. Bahkan, keterlibatan anggota keluarga dalam proses produksi dan penjualan turut meningkatkan pendapatan secara keseluruhan. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha kacang sangrai tidak hanya bersifat individu, tetapi juga berbasis keluarga yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari serta meningkatkan kesejahteraan keluarga. Hal ini sejalan dengan teori pengembangan ekonomi lokal yang menyatakan bahwa usaha kecil berbasis sumber daya lokal mampu meningkatkan pendapatan masyarakat dan memperkuat ekonomi daerah.

Selain itu, berdasarkan dari segi stabilitas permintaan terhadap produk kacang sangrai menjadi faktor pendukung keberlanjutan usaha. Produk ini memiliki pasar yang cukup stabil karena termasuk makanan ringan yang banyak diminati. Permintaan yang relatif konsisten memungkinkan usaha tetap berjalan dalam jangka panjang. Keberadaan usaha ini juga membuka peluang kerja bagi masyarakat sekitar, mulai dari proses produksi hingga pemasaran. Hal ini menunjukkan bahwa usaha kacang sangrai memiliki kontribusi nyata dalam mengurangi pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Sejalan dengan teori pengembangan ekonomi lokal, UMKM merupakan sektor yang mampu menyerap tenaga kerja dan menjadi pilar utama dalam perekonomian daerah.

Kemudian, berdasarkan dari sisi konsumen, persepsi terhadap produk kacang sangrai cenderung positif. Pelanggan menggemari rasa unik produk ini, tekstur yang renyah, serta cita rasa yang lezat, yang membedakannya dari benda lain di pasaran. Sebab kekhasan ini, produk kacang sangrai terus dicari oleh bermacam pelanggan, baik lokal ataupun dari luar wilayah.

Tidak hanya itu, kualitas rasa yang tidak berubah-ubah meningkatkan kepuasan pelanggan serta mendesak pembelian kesekian. Ini menampilkan bahwa produk kacang sangrai tidak cuma penuhi permintaan konsumen namun pula meningkatkan loyalitas serta keyakinan pelanggan. Mempertahankan keberlanjutan industri jangka panjang sangat tergantung pada keyakinan konsumen ini. Tidak hanya itu, produk kacang sangrai mulai digunakan selaku oleh- oleh lokal, yang menampilkan bahwa nilai tambah ekonominya sudah bertambah. Produk yang lebih dahulu cuma digunakan secara lokal saat ini mempunyai tujuan komersial yang lebih luas selaku komoditas yang berharga serta bukti diri regional. Kondisi ini menggambarkan kemampuan besar industri kacang sangrai buat berkembang jadi produk lokal berkualitas.

Secara teori, perihal ini menunjang statment Michael E. Porter bahwa seorang konsumen dapat meningkatkan daya saing pasar merupakan tanggapan pelanggan terhadap kualitas serta kekhasan produk. Dengan demikian, anggapan pelanggan yang baik terhadap kacang sangrai sangat berarti buat mempromosikan inisiatif keberlanjutan serta perkembangan usaha secara universal. Tetapi, para pengusaha kacang sangrai terus mengalami beberapa tantangan dalam melaksanakan industri mereka yang bisa mempengaruhi pengembangan serta keberlanjutan. Salah satu hambatan signifikan merupakan pemakaian kemasan sederhana, yang membuat produk kurang menarik secara estetika serta kurang kompetitif dibanding dengan produk identik yang dikemas lebih efisien. Nilai jual produk yang rendah juga dipengaruhi oleh kemasan yang kurang menarik, paling utama jika dijual kepada basis pelanggan yang lebih luas.

Cuaca juga memunculkan hambatan untuk proses produksi. Proses pengeringan kacang tanah mentah sangat dipengaruhi oleh cuaca yang tidak bisa diprediksi, paling utama sepanjang

masa hujan. Penyusutan kualitas kacang tanah, seperti meningkatkan kelembapan yang kelewatan, bisa diakibatkan oleh prosedur pengeringan yang tidak mencukupi, yang bisa menimbulkan hasil pemanggangan yang kurang sempurna. Perihal ini bisa merendahkan kualitas produk jadi tidak hanya membatasi proses produksi.

Keterbatasan ini menampilkan bahwa masih terdapat permasalahan dengan teknologi produksi serta manajemen usaha di industri kacang sangrai Suasana ini secara teoritis cocok dengan teori UMKM Tulus Tambunan, yang menyatakan bahwa hambatan utama pengembangan UMKM merupakan minimnya modal, teknologi, serta variabel eksternal seperti keadaan area yang tidak bisa diprediksi.

Industri kacang sangrai di Kelurahan Kinali Satu mempunyai kemampuan pengembangan yang besar, bagi analisis SWOT. Kekuatan usaha seperti cita rasa produk yang unik, kemampuan usaha yang diwariskan, posisi yang menguntungkan, serta ada pelanggan yang setia. Keunggulan ini sangat berarti buat melindungi kelangsungan usaha serta meningkatkan daya saing produk di pasar. Kemampuan signifikan pula ditunjukkan oleh industri kacang sangrai tercantum atensi masyarakat yang kokoh terhadap produk lokal, kemajuan teknologi digital selaku perlengkapan pemasaran serta promosi, serta dorongan pemerintah buat perkembangan UMKM. Peluang tersebut dapat dimanfaatkan untuk memperluas pemasaran dan meningkatkan penjualan produk.

Namun, usaha kacang sangrai masih memiliki beberapa kelemahan dan ancaman, seperti penggunaan alat produksi yang masih sederhana, keterbatasan modal usaha, persaingan dengan produk lain, serta kenaikan harga bahan baku yang tidak stabil. Oleh karena itu, strategi yang tepat digunakan adalah strategi Strengths-Opportunities, yaitu memanfaatkan kekuatan usaha untuk mengambil peluang yang ada. Strategi tersebut dapat dilakukan dengan mempertahankan kualitas produk, meningkatkan inovasi kemasan, serta memanfaatkan media sosial untuk memperluas promosi dan pemasaran produk. Dengan strategi tersebut, usaha kacang sangrai di Kelurahan Kinali Satu diharapkan mampu meningkatkan daya saing dan mendukung pengembangan ekonomi lokal secara berkelanjutan.

#### **4. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai strategi keberlanjutan dan pengembangan ekonomi lokal pada usaha industri kecil kacang sangrai di desa kinali satu kecamatan kawangkoan, maka dapat di tarik beberapa kesimpulan yaitu sebagai berikut:

a) Strategi Keberlanjutan Usaha Kacang Sangrai

Strategi yang diterapkan oleh para pelaku usaha dalam menjaga keberlanjutan usaha dilakukan melalui upaya mempertahankan kualitas produk secara konsisten, baik dari segi rasa, tekstur, maupun proses produksi yang masih menggunakan metode tradisional. Selain itu, pelaku usaha juga berupaya mempertahankan pelanggan dengan memberikan pelayanan dengan baik. Pada strategi keberlanjutan juga dilakukan melalui perbaikan kemasan produk agar lebih menarik, pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi, serta perluasan jaringan pemasaran melalui kerja sama dengan pedagang dan penjualan ke luar daerah. Melalui strategi tersebut secara keseluruhan berkontribusi dalam menjaga keberlanjutan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

b) Strategi Pengembangan Ekonomi Lokal Dalam Meningkatkan Daya Saing Pasar

Upaya kacang sangrai memiliki peran penting dalam mendorong pengembangan ekonomi lokal dalam meningkatkan daya saing pasar di kelurahan kinali satu. Hal ini menunjukkan melalui dampaknya terhadap peningkatan pendapatan rumah tangga pelaku usaha, sehingga

mampu membantu memenuhi kebutuhan ekonomi sehari-hari. Selain itu, usaha ini juga menunjukkan adanya stabilitas permintaan dari segi konsumen serta kontribusi dalam menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar. Kemudian dari segi konsumen, produk kacang sangrai memiliki persepsi yang baik terutama karena cita rasa khas dan kualitas produk yang tetap terjaga, sehingga meningkatkan minat beli dan loyalitas pelanggan. Namun demikian, dalam pengembangannya masih terdapat beberapa kendala, seperti keterbatasan modal, kemasan produk masih sederhana, serta faktor cuaca yang memengaruhi proses produksi. Meskipun demikian, usaha ini memiliki potensi yang besar untuk terus dikembangkan melalui inovasi produk, peningkatan kualitas kemasan, serta perluasan pemasaran sehingga dapat mendukung pertumbuhan ekonomi lokal.

c) Strategi Keberlanjutan dan Pengembangan Berdasarkan Analisis SWOT Berdasarkan hasil analisis SWOT, usaha kacang sangrai di Kelurahan

Kelurahan Kinali Satu, memiliki kekuatan dan peluang yang cukup besar untuk mendukung keberlanjutan dan pengembangan usaha. Kekuatan tersebut terlihat dari kualitas dan cita rasa produk yang khas, pengalaman usaha yang telah berkembang secara turun-temurun serta adanya pelanggan tetap. Selain itu, terdapat peluang yang dapat dimanfaatkan seperti tingginya minat masyarakat terhadap makanan khas daerah, perkembangan media sosial sebagai sarana promosi, serta dukungan pemerintah terhadap pengembangan UMKM. Dengan kondisi tersebut, strategi yang dapat dilakukan oleh pelaku usaha yaitu mempertahankan kualitas dan cita rasa produk, meningkatkan daya tarik kemasan, memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi, serta memperluas jaringan pemasaran. Melalui strategi tersebut, usaha kacang sangrai diharapkan mampu meningkatkan daya saing dan memberikan kontribusi terhadap pengembangan ekonomi lokal secara berkelanjutan.

### Pernyataan Konflik Kepentingan

Seluruh penulis menyatakan tidak ada konflik kepentingan..

### Referensi

- Damanik, D., & Harefa, M. (2021). Sinergitas kemitraan dalam pengembangan ekonomi lokal berbasis produk unggulan daerah. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan*, 29(1), 45–58.
- David, F. R. (2017). *Strategic management: Concepts and cases* (16th ed.). Pearson.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2021). *Rencana strategis Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah tahun 2020-2024*. Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia.
- Kimbal, R. W. (2023). *Modal sosial dan ekonomi lokal: Strategi keberlanjutan produk berbasis budaya di Sulawesi Utara*. UKIT Press.
- Kimbal, R. W. (2024). Regenerasi pelaku usaha tradisional dan peran generasi muda dalam memperkuat ketahanan ekonomi perdesaan. *Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora*, 13(2), 210–225.
- Lumentut, M. (2020). Hambatan digitalisasi dan rendahnya daya saing pelaku UMKM di era tatanan baru. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 5(2), 115–128.
- Martin, R., & Sunley, P. (2015). Local competitiveness and economic resilience: In search of a theoretical framework. *National Institute Economic Review*, 233(1), R14–R25.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook* (3rd ed.). SAGE Publications.
- Porter, M. E. (2008). *On competition*. Harvard Business Press.
- Purwanto, S., & Widodo, R. (2020). Menjaga keseimbangan aspek sosial, budaya, dan ekonomi dalam strategi keberlanjutan industri kreatif rural. *Jurnal Kajian Sosial dan Budaya*, 4(3), 189–201.

- Silitonga, P. (2022). Strategi penguatan daya saing produk lokal melalui inovasi kemasan dan optimalisasi promosi digital. *Jurnal Kewirausahaan dan Ekonomi Pasca-Pandemi*, 2(4), 301-314.
- Sutrisno, E. (2020). *Manajemen sumber daya manusia dan strategi nilai tambah produk unggulan*. Kencana.
- Tambunan, T. (2012). *Usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia: Isu-isu penting*. LP3ES.
- Tambunan, T. (2019). Hambatan akses pembiayaan dan keterbatasan jaringan pemasaran bagi perkembangan UMKM di negara berkembang. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 20(1), 87-99.
- Tirtayasa, S., Nadra, H., & Khair, H. (2021). Strategi bertahan usaha kecil ditinjau dari regulasi aset, jumlah omzet, dan kepemilikan modal. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 22(1), 34-46.
- Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2015). *Economic development* (12th ed.). Pearson.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. 4 Juli 2008. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 93. Jakarta.
- Yin, R. K. (2014). *Case study research: Design and methods* (5th ed.). Sage Publications