

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berbasis rumah memiliki peran penting dalam mendorong pengembangan ekonomi lokal melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat. Salah satu bentuk UMKM berbasis rumah yang berkembang di Kota Semarang adalah Sentra Kulit Lumpia di Kelurahan Kranggan yang menjadi pemasok bahan baku bagi industri lumpia khas Semarang. Analisis rantai nilai penting dilakukan karena mampu mengidentifikasi proses penciptaan nilai tambah dan menjadi dasar penyusunan strategi peningkatan daya saing UMKM (Porter, 1985; Kaplinsky & Morris, 2001). Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengkaji rantai nilai UMKM berbasis rumah Sentra Kulit Lumpia di Kelurahan Kranggan, Kota Semarang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode analisis deskriptif dan analitik. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan penyebaran kuesioner kepada seluruh 30 pelaku usaha kulit lumpia yang diidentifikasi berdasarkan data lapangan, sehingga penelitian menggunakan metode sensus. Analisis dilakukan melalui identifikasi karakteristik dan tipe usaha, analisis aktivitas dan pelaku rantai nilai, analisis nilai tambah, serta analisis persebaran aktivitas rantai nilai.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa seluruh pelaku usaha merupakan usaha produksi dan distribusi kulit lumpia dengan karakteristik UMKM berbasis rumah. Sebanyak 28 usaha (93,3%) menggunakan rumah milik sendiri atau keluarga sebagai lokasi usaha, sedangkan 2 usaha (6,7%) menggunakan rumah sewa. Sebanyak 26 pelaku usaha (86,7%) memulai usaha atas inisiatif sendiri dan 4 pelaku usaha (13,3%) meneruskan usaha keluarga. Berdasarkan tenaga kerja, 17 usaha (56,7%) memiliki 1–4 tenaga kerja, 12 usaha (40%) memiliki 5–19 tenaga kerja, dan 1 usaha (3,3%) memiliki 20–30 tenaga kerja. Kapasitas produksi sebagian besar berada pada kisaran 1.000–5.000 lembar per hari, dengan beberapa usaha mencapai 8.000–10.000 lembar per hari. Penggunaan teknologi produksi didominasi sistem manual sebanyak 29 usaha (96,7%), sedangkan 1 usaha (3,3%) menggunakan sistem semi-manual. Berdasarkan margin keuntungan, 17 pelaku usaha (56,7%) memperoleh lebih dari Rp5.000.000 per bulan, 12 pelaku usaha (40%) memperoleh Rp3.000.000–Rp5.000.000, dan 1 pelaku usaha (3,3%) memperoleh Rp1.000.000–Rp3.000.000 per bulan. Seluruh pelaku usaha melakukan variasi ukuran produk berupa ukuran kecil, tanggung, dan besar, sedangkan sebagian pelaku usaha telah menyediakan pemesanan secara online. Rantai nilai terbentuk secara sederhana dan linear melalui tahapan pengadaan bahan baku, produksi, pengemasan, dan distribusi langsung kepada konsumen atau pedagang tanpa distributor. Sebanyak 22 pelaku usaha (73,3%) memiliki jangkauan pemasaran di Kota Semarang, sedangkan 8 pelaku usaha (26,7%) menjangkau pasar di dalam dan luar Kota Semarang. Secara spasial, aktivitas produksi terkonsentrasi di kawasan Sentra Kulit Lumpia Kelurahan Kranggan, sedangkan pemasaran telah menjangkau wilayah Kota Semarang dan luar kota. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rantai nilai industri kulit lumpia di Kranggan masih didominasi aktivitas produksi berbasis rumah dengan penggunaan teknologi sederhana dan distribusi langsung, dengan ruang pengembangan pada aspek teknologi dan peralatan produksi, permodalan, pengemasan, inovasi produk, perluasan pasar, serta kerja sama antarpelaku usaha.

Kata Kunci: Kulit Lumpia, Nilai Tambah, Pengembangan Ekonomi Lokal, Rantai Nilai, UMKM Berbasis Rumah.