

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TAHU DAN TEMPE DI KELURAHAN TAHOA KECAMATAN KOLAKA KABUPATEN KOLAKA

Nurmaya Aprilia¹, Doddy Ismunandar Bahari², Muhtar Amin²

¹) Mahasiswa Program Studi Agribisnis Universitas Sembilanbelas November Kolaka

²) Program Studi Agribisnis Universitas Sembilanbelas November Kolaka

Email : doddybahari.riset@gmail.com

Abstract

This research was aimed to (1) determine the internal and external factors for the development of the tofu and tempeh industry in Tahoa Village, Kolaka District, Kolaka Regency (2) formulate a strategy for developing the tofu and tempeh industry in Tahoa Village, Kolaka District, Kolaka Regency. This research was conducted from April to May 2023 in Tahoa Village, Kolaka District, Kolaka Regency. The method used in this research is SWOT analysis. The research results were obtained from an analysis of the internal strength factors of UD Bandung Jaya, resulting in the following strategies. (1) SO Strategy: a) maintain and improve product quality and continuity, and b) increase production by utilizing labor and technological developments. WO Strategy: a) establish institutions to facilitate access to information, markets, capital, raw materials and technology, and b) improve production management and development of food processing technology. ST Strategy: a) optimizing the availability of raw materials, and b) maintaining consumer loyalty by maintaining price and product quality. WT Strategy: a) establish good communication between entrepreneurs and the government in developing the soybean tempeh home industry, and b) improve the quality of human resources by providing training in the form of production management, finance and technology adoption to improve skills.

Keywords : Tofu, Tempeh, Strategy, SWOT.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengetahui faktor internal dan eksternal pengembangan industri tahu dan tempe di Kelurahan Tahoa Kecamatan Kolaka Kabupaten Kolaka (2) merumuskan strategi pengembangan industri tahu dan tempe di Kelurahan Tahoa Kecamatan Kolaka Kabupaten Kolaka. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April sampai dengan Mei Tahun 2023 di Di Kelurahan Tahoa Kecamatan Kolaka Kabupaten Kolaka. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Hasil penelitian didapatkan dari analisis faktor internal kekuatan dari UD Bandung Jaya sehingga menghasilkan sejumlah strategi berikut. (1) Strategi SO : a) menjaga serta meningkatkan kualitas dan kontinuitas produk, dan b) meningkatkan produksi dengan memanfaatkan tenaga kerja dan perkembangan teknologi. Strategi WO : a) membentuk lembaga untuk mempermudah akses informasi, pasar, permodalan, bahan baku dan teknologi, dan b) memperbaiki manajemen produksi dan perkembangan teknologi pengolahan pangan. Strategi ST : a) mengoptimalkan ketersediaan bahan baku, dan b) menjaga loyalitas konsumen dengan mempertahankan harga serta kualitas produk. Strategi WT : a) menjalin komunikasi baik antara pengusaha dan pemerintah dalam mengembangkan industri rumah tangga tempe kedelai, dan b) memperbaiki kualitas SDM dengan memberikan pelatihan berupa manajemen produksi, keuangan dan adopsi teknologi untuk meningkatkan keterampilan.

Kata Kunci : Tahu, Tempe, Strategi, SWOT

PENDAHULUAN

Industri makanan pokok di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat pesat.

Salah satu industri makanan pokok memiliki prospek bisnis cukup baik dan selalu dibutuhkan adalah industri pengolahan tahu

dan tempe. Tahu merupakan bahan pangan yang berasal dari kedelai yang telah direbus, dihaluskan, dan dicetak menjadi bentuk yang padat. Tahu merupakan sumber protein nabati yang baik dan sering digunakan sebagai bahan makanan dalam masakan Indonesia dan Asia Tenggara. Tahu mengandung nilai gizi tinggi khususnya protein sehingga sangat diminati oleh masyarakat. Semakin banyak permintaan konsumen akan tahu maka industri pembuatan tahu pun semakin banyak bermunculan.

Tempe adalah makanan yang dibuat dari fermentasi terhadap biji kedelai atau beberapa bahan lain yang menggunakan beberapa jenis kapang *Rhizopus*, seperti *Rhizopus oligosporus*, *Rh. oryzae*, *Rh. stolonifer* (kapang roti), atau *Rh. arrhizus*. Sediaan fermentasi ini secara umum dikenal sebagai "ragi tempe". Kapang yang tumbuh pada kedelai menghidrolisis senyawa kompleks menjadi senyawa sederhana yang mudah dicerna oleh manusia. Tempe kaya akan serat pangan, kalsium, vitamin B dan zat besi (Asbur & Khairunnisyah, 2021). Dengan berbagai macam kandungan dalam tempe mempunyai nilai obat, seperti antibiotika untuk menyembuhkan infeksi dan antioksidan pencegah penyakit degeneratif. Industri tahu dan tempe merupakan salah satu industri kecil menengah yang mampu menyerap sejumlah tenaga kerja.

Peluang Industri tahu dan tempe sangat

menjanjikan dengan tren permintaan yang bertumbuh dan meningkat akan produk tempe yang mencapai 4 persen pertahun setelah Tahun 1998 (Aktiva & Damayanti, 2023). Usaha tahu dan tempe dilakukan dalam bentuk industri rumah tangga (industri rumahan). Dalam perkembangannya, selalu akan masalah yang menyangkut bahan baku kedelai, kelancaran pasokan dan tingkatan mutu faktor produksi, tingkat profit, pemasaran serta permodalan (Effendy & Isnawati, 2020). Dalam menunjang pencapaian pendapatan para produsen tahu dan tempe maka sangat tergantung pada metode dan strategi yang pengusaha tahu tempe gunakan dalam pengelolaan usaha.

Usaha tahu tempe mampu mendorong output sektor perindustrian yang dalam kurun waktu (2011-2016) mencatatkan pangsa sekitar 60 persen. Sekaligus mampu menyerap tenaga kerja sekitar 1,1 persen dalam kurun waktu tersebut (Alivia et al., 2022). Secara resultan pengembangan usaha tahu tempe memberikan keuntungan tidak hanya pada pemenuhan konsumsi publik namun juga pada peningkatan kesejahteraan masyarakat. Usaha pengembangan industri salah satunya dapat didorong dengan mengembangkan usaha-usaha tahu tempe di berbagai daerah. Salah satunya adalah usaha tahu tempe di Kel. Tahoha Kecamatan Kolaka Kabupaten Kolaka yang terdapat usaha

rumahan tahu tempe “UD Bandung Jaya”. Penelitian ini diharapkan menjadi masukan yang berguna bagi pengusaha khususnya yang bergerak dalam bidang industri rumahan tahu dan tempe. Tujuan penelitian ini adalah (1) mengidentifikasi faktor eksternal dan faktor internal pada usaha tahu tempe di Kel. Taho, dan (2) merumuskan strategi untuk pengembangan usaha tahu tempe tersebut.

METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif analitis. Tujuan dari penggunaan metode deskriptif analitis ini ialah untuk dapat lebih menggambarkan karakter dan menghasilkan solusi untuk mengatasi permasalahan secara mendalam terkait pengembangan usaha tahu tempe yang berbentuk skala industri rumahan. Metode deskriptif analitis juga digunakan untuk meneliti obyek yang bersifat alamiah, di mana peneliti dalam hal ini merupakan instrumen kunci dari penelitian tersebut.

Teknik pengumpulan data dari metode tersebut dilakukan secara observasi, *interview*, dan teknis dokumentasi. Data tersebut kemudian dianalisis secara analitis, serta lebih menekankan proses induktif untuk menghasilkan generalisasi (Noor, 2020). Lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja (*purposive*) pada Kelurahan Taho Kabupaten Kolaka karena lokasi mempunyai keunggulan strategis yakni di dalam perkotaan dan dekat dari berbagai industri pengolahan makanan di Kabupaten Kolaka.

Pemilihan responden untuk mengumpulkan

data dilakukan secara *in-depth interviews* pada secara beberapa *key informants* yaitu pemilik usaha, tenaga kerja yang terlibat, pemasok bahan baku, serta pembeli tahu tempe baik berupa konsumen langsung ataupun pedagang perantara, yang disebut sebagai Teknik Triangulasi (Kabir et al., (2018); Riahi-Dorcheh (2021)).

Perumusan strategi usaha dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki UD Bandung Jaya, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman yang akan menghambat pengembangan Tahu dan Tempe UD Bandung Jaya, maka dalam penelitian ini menggunakan metode SWOT.

Dalam mengusahakan kegiatan ini dilakukan dengan :

1. Mengidentifikasi EFAS dan IFAS

Pada tahap ini dikaji faktor-faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan yang dimiliki UD Bandung Jaya selanjutnya adalah memberikan bobot dari masing-masing faktor internal tersebut dengan memberikan kuesioner kepada Pengelola UD Bandung Jaya di Kelurahan Taho Kabupaten Kolaka.

Tabel 1. Matriks Strategi Faktor Internal (IFAS)

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot Ket X Rating
Kekuatan	X	X	X
Jumlah	X	X	X
Kelemahan	X	X	X
Jumlah	X	X	X
Total	X	X	X

Sumber: Rangkuti (2016)

Adapun untuk mengkaji faktor-faktor eksternal berupa peluang dan ancaman yang dimiliki industri rumahan UD Bandung Jaya

Kelurahan Taha Kabupaten Kolaka tersebut dilakukan analisis Faktor Strategi Eksternal (EFAS) dalam berbentuk matriks. Adapun matriks disusun sebagai berikut.

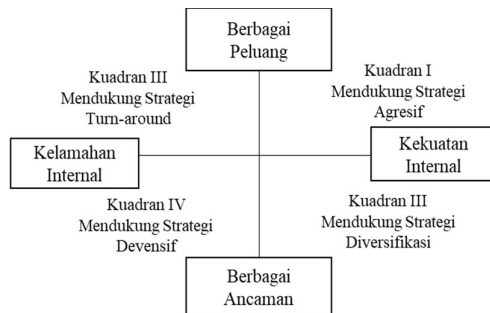
Tabel 2. Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot X Rating	Ket
Peluang	X	X	X	
Jumlah	X	X	X	
Ancaman	X	X	X	
Jumlah	X	X	X	
Total	X	X	X	

Sumber: Rangkuti (2016)

2. Diagram SWOT

Diagram analisis SWOT adalah bentuk diagram yang menggambarkan posisi suatu usaha dengan membuat titik potong antara sumbu X dan sumbu Y, dimana nilai dari sumbu X didapat dari selisih antara total kekuatan dan total kelemahan, sedangkan untuk nilai sumbu Y didapat antara selisih antara total peluang dan total ancaman. Dari perpotongan sumbu tersebut maka akan didapatkan pembagian kuadran sebanyak 4 bagian. Adapun pembagian kuadran dalam diagram disajikan pada Gambar 1 berikut.



Gambar 1. Diagram SWOT

3. Analisis Strategi SWOT

Alat yang digunakan dalam menyusun

faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman internal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki (Rangkuti, 2016).

Tabel 3. Matriks Strategi SWOT

IFAS	Strengths (S)	Weaknesses (W)
	Menentukan faktor-faktor kekuatan internal	Menentukan faktor-faktor kelemahan internal
EFAS		
Oportunies (O)	Strategi SO	Strategi WO
Menentukan Peluang eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Treaths (T)	Strategi st	Strategi WT
Menentukan ancaman eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuuan untuk mengatasi ancaman	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti (2016)

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Faktor Internal

Analisis faktor internal meliputi kualitas tahu dan tempe yang baik. pemasaran, harga, produsen dan tempat bahan baku Tahu dan Tempe. Adapun faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan terdiri dari:

1. Kekuatan

Faktor-faktor yang menjadi kekuatan usaha tahu dan tempe di UD Bandung Jaya antara lain :

a) Tersedianya Tenaga Kerja

Tersedianya tenaga kerja merupakan salah satu faktor penting yang memengaruhi kelancaran dan kesuksesan usaha, termasuk dalam industri tahu dan tempe. Secara keseluruhan, tersedianya tenaga kerja bagi usaha tahu dan tempe cukup baik karena

popularitas dan tradisi, adanya pelatihan dan pendidikan, dan pengetahuan teknologi modern. Namun, tetap diperlukan upaya untuk terus mengembangkan dan meningkatkan kualitas tenaga kerja agar dapat bersaing secara global dan menjaga keberlanjutan industri tahu dan tempe.

b) Kuantitas Tahu dan Tempe Kedelai yang Dihasilkan.

Tahu dan tempe adalah dua jenis makanan yang terbuat dari kedelai dan merupakan sumber protein nabati yang penting dalam banyak budaya. Namun, kuantitas tempe kedelai yang dihasilkan dalam usaha tahu dan tempe dapat bervariasi tergantung pada beberapa faktor. Kuantitas tahu dan tempe yang dihasilkan memenuhi permintaan pasar.

c) Kontinuitas hasil produksi Tahu dan Tempe

Kontinuitas hasil produksi tahu dan tempe adalah faktor kunci yang sangat penting bagi usaha tahu dan tempe. Hal ini berkaitan dengan kemampuan usaha tersebut untuk menjaga dan mempertahankan produksi tahu dan tempe secara konsisten dalam jumlah yang cukup untuk memenuhi permintaan pasar.

d) Usaha mudah dan risiko kecil

Usaha tahu dan tempe dapat menjadi pilihan yang baik bagi mereka yang ingin memulai usaha dengan risiko kecil dan relatif mudah. Tahu dan tempe adalah produk makanan yang populer dan memiliki permintaan yang stabil di masyarakat. Meskipun usaha tahu dan tempe memiliki risiko yang relatif kecil dan mudah dilakukan, tetap diperlukan upaya dalam hal manajemen produksi, kualitas produk, dan pemasaran. Penting untuk menjaga kebersihan dan kualitas produk agar

tetap sesuai dengan standar keamanan pangan. Selain itu, penggunaan strategi pemasaran yang efektif juga diperlukan untuk meningkatkan visibilitas dan daya tarik produk di pasar.

Dengan perhatian yang tepat terhadap manajemen dan kualitas produk, serta upaya pemasaran yang baik, usaha tahu dan tempe dapat menjadi usaha yang menguntungkan dengan risiko yang relatif kecil.

e) Hubungan Antara Pemasok dan Konsumen Terjalin dengan Baik

Hubungan antara pemasok dan konsumen yang terjalin dengan baik sangat penting bagi usaha tahu dan tempe. Sebagai produsen tahu dan tempe, perusahaan membutuhkan bahan baku yang berkualitas untuk memproduksi produk akhir yang baik. Pemasok adalah mitra penting dalam rantai pasokan dan hubungan yang baik dengan pemasok memiliki dampak positif yang signifikan pada keberhasilan usaha Anda.

Hubungan yang baik antara pemasok dan konsumen dalam usaha tahu dan tempe memberikan manfaat yang signifikan. Meliputi ketersediaan bahan baku yang baik, harga yang kompetitif, kualitas yang konsisten, fleksibilitas dalam pemesanan, komunikasi yang efektif, dan keberlanjutan yang bertanggung jawab. Dengan menjaga hubungan yang baik dengan pemasok, perusahaan dapat memastikan kelancaran operasional usaha tahu dan tempe serta memenuhi harapan konsumen yang semakin tinggi.

f) Harga Produk Terjangkau

Harga produk yang terjangkau merupakan faktor penting dalam bisnis tahu dan tempe,

karena dapat mempengaruhi daya saing dan daya tarik bagi konsumen. Namun demikian, saat menentukan harga produk yang terjangkau, perlu diperhatikan juga biaya produksi, bahan baku, upah tenaga kerja, serta keuntungan yang diinginkan. Pemilihan harga haruslah mencakup aspek ekonomi yang berkelanjutan bagi usaha tahu dan tempe agar tetap dapat mempertahankan kualitas produk dan memenuhi kebutuhan konsumen.

2. Kelemahan

Faktor-faktor yang menjadi kelemahan usaha tahu dan tempe di UD Bandung Jaya antara lain :

a) Kualitas dan Keterampilan Sumber Daya Manusia Rendah

Kualitas dan keterampilan sumber daya manusia yang rendah dapat memiliki dampak negatif yang signifikan bagi usaha tahu dan tempe. Untuk mengatasi tantangan ini, penting untuk menginvestasikan waktu dan sumber daya dalam pengembangan sumber daya manusia. Melaksanakan pelatihan dan pengembangan karyawan secara teratur, memperbaiki proses produksi, meningkatkan kebersihan dan sanitasi, serta membangun budaya inovasi di tempat kerja. Dengan meningkatkan kualitas dan ketrampilan sumber daya manusia, Anda dapat meningkatkan kualitas produk, efisiensi produksi, inovasi, dan kepatuhan terhadap standar keamanan makanan, yang pada akhirnya akan meningkatkan daya saing

bisnis di pasar.

b) Kurang Memahami Manajemen Produksi Yang Baik

Manajemen produksi yang baik sangat penting dalam usaha tahu dan tempe karena dapat meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan produksi. Kurang memahami manajemen produksi yang baik dapat mengakibatkan berbagai masalah, seperti pemborosan bahan baku, kerugian finansial, kualitas produk yang rendah, dan ketidakmampuan memenuhi permintaan pasar. Secara keseluruhan, memahami manajemen produksi yang baik sangat penting dalam usaha tahu dan tempe. Hal ini membantu meningkatkan efisiensi produksi, kualitas produk, dan daya saing usaha. Dengan menguasai prinsip-prinsip manajemen produksi yang baik, pemilik usaha dapat mengoptimalkan operasional mereka, meminimalkan risiko, dan mencapai keberhasilan jangka panjang dalam industri tahu dan tempe.

c) Keterbatasan Teknologi dan Peralatan

UD Bandung Jaya mungkin menghadapi keterbatasan dalam hal teknologi dan peralatan yang digunakan dalam proses produksi tahu dan tempe. Teknologi yang kurang mutakhir atau peralatan yang kurang efisien dapat membatasi kapasitas produksi dan mengurangi efisiensi operasional.

d) Pengelolaan Keuangan yang Kurang Baik

Pengelolaan keuangan yang kurang

baik dapat memiliki dampak negatif yang signifikan bagi usaha tahu dan tempe. Untuk mengatasi masalah pengelolaan keuangan yang kurang baik, pengusaha tahu dan tempe dapat mengambil beberapa langkah penting. 1) penting untuk memisahkan keuangan bisnis dan pribadi dengan membuka rekening bank terpisah untuk bisnis. 2) membuat anggaran dan perencanaan keuangan yang jelas, serta mengadopsi sistem pencatatan yang akurat dan teratur. 3) memantau dan menganalisis arus kas secara berkala akan membantu pengusaha untuk mengambil tindakan yang tepat guna menjaga kesehatan keuangan bisnis.

e) Tidak Adanya Lembaga atau Organisasi yang Menaungi Industri rumahan Tahu dan Tempe.

Meskipun tidak ada lembaga atau organisasi yang khusus menaungi industri rumahan tahu dan tempe, pengusaha masih dapat mengambil beberapa langkah untuk mengatasi tantangan ini. 1) industri tempe dapat mencari asosiasi atau kelompok bisnis yang serupa untuk membentuk jaringan dan berbagi pengetahuan. 2) pengusaha dapat mencari sumber daya, pelatihan, dan informasi melalui program pemerintah, perguruan tinggi, atau lembaga yang terkait dengan sektor pangan atau industri rumahan. Upaya ini dapat membantu pengusaha tahu dan tempe untuk mendapatkan dukungan dan berkembang dalam industri mereka.

B. Analisis Faktor Eksternal

Analisis lingkungan eksternal bertujuan untuk memberikan gambaran tentang peluang dan ancaman yang dihadapi dalam

pengembangan usaha tahu dan tempe di UD Bandung Jaya. Faktor-faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman dalam pengembangan usaha tahu dan tempe di UD Bandung Jaya antara lain :

1. Peluang

Potensi tersebut harus dimanfaatkan untuk mencapai tujuan yang diharapkan UD Bandung Jaya. Peluang tersebut antara lain :

a) Kondisi Lingkungan yang Mendukung dan Aman

Kondisi lingkungan yang mendukung dan aman memiliki peran penting dalam kesuksesan usaha tahu dan tempe. Dalam menjalankan usaha tahu dan tempe, penting untuk memperhatikan kondisi lingkungan yang mendukung dan aman. Dengan memanfaatkan kondisi lingkungan yang baik, pengusaha dapat mengoptimalkan produksi, meningkatkan mutu produk, dan memperluas jangkauan pasar. Selain itu, kesesuaian dengan regulasi dan kepatuhan terhadap standar keamanan dan kualitas juga akan membantu menjaga reputasi bisnis serta membangun kepercayaan konsumen.

b) Pembuangan Limbah yang Ditangani dengan Baik

Pembuangan limbah yang ditangani dengan baik merupakan langkah penting dalam menjaga keberlanjutan dan keberhasilan usaha tahu dan tempe. Untuk melakukan penanganan limbah yang baik dalam usaha tahu dan tempe.

c) Perhatian Pemerintah terhadap Pengembangan Industri Tahu dan Tempe

Pemerintah sering kali memberikan perhatian dan dukungan terhadap pengembangan industri tempe dan tahu secara

umum. Melalui berbagai kebijakan dan program, pemerintah dapat memberikan insentif, bantuan teknis, pendidikan, dan pendukung lainnya untuk memajukan industri tempe dan usaha tahu dan tempe secara keseluruhan.

d) Kualitas Bahan Baku yang Baik

Kualitas bahan baku yang baik merupakan faktor penting dalam usaha tahu dan tempe. Bahan baku yang baik akan berkontribusi pada kualitas akhir produk dan dapat mempengaruhi citarasa, tekstur, keamanan pangan, serta daya tahan produk dengan memperhatikan kualitas bahan baku yang baik, pengusaha tahu dan tempe dapat memastikan bahwa produk mereka memiliki nilai gizi yang tinggi, cita rasa yang lezat, dan memenuhi standar keamanan pangan. Selain itu, bahan baku yang berkualitas juga dapat meningkatkan reputasi bisnis dan kepuasan pelanggan.

e) Bahan Baku yang Mudah Didapat

Dalam usaha tahu dan tempe, terdapat beberapa bahan baku yang mudah didapatkan dan umumnya tersedia di pasaran. Dalam memilih bahan baku untuk usaha tahu dan tempe, penting untuk memperhatikan kualitas dan kebersihan bahan tersebut. Dengan menggunakan bahan baku yang baik, usaha tahu dan tempe dapat menghasilkan produk berkualitas tinggi yang menarik minat konsumen.

f) Permintaan Tahu dan Tempe Tinggi

Permintaan yang tinggi terhadap tahu

dan tempe memberikan peluang bisnis yang baik bagi pengusaha di sektor ini. Namun, penting bagi pengusaha untuk memastikan bahwa mereka dapat memenuhi permintaan dengan mempertahankan kualitas produk yang baik, menjaga efisiensi produksi, dan memperluas jaringan distribusi guna mencapai konsumen potensial.

g) Perkembangan Teknologi Pengolahan Pangan

Perkembangan teknologi pengolahan pangan pada usaha tahu dan tempe telah membantu meningkatkan efisiensi, kualitas produk, keamanan pangan, dan keselamatan lingkungan. Pengusaha dapat memanfaatkan teknologi ini untuk memperbaiki proses produksi mereka, meningkatkan daya saing, dan memenuhi permintaan pasar yang semakin tinggi akan tahu dan tempe berkualitas.

h) Peluang Pasar yang Luas

Dengan memanfaatkan peluang pasar yang luas, usaha tahu dan tempe dapat mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, melakukan inovasi produk yang relevan, serta membangun hubungan yang baik dengan pelanggan. Hal ini akan membantu meningkatkan daya saing bisnis dan memberikan potensi pertumbuhan yang baik dalam jangka panjang.

2. Ancaman

Faktor ancaman yang dihadapi usaha tahu dan tempe UD Bandung Jaya antara lain:

a) Kenaikan Harga Sembako

Pengusaha tahu dan tempe perlu memperhatikan kenaikan harga sembako dan melakukan strategi yang tepat untuk mengatasi dampaknya. Hal ini dapat meliputi efisiensi operasional, diversifikasi pasokan bahan baku, mencari sumber bahan baku yang lebih terjangkau, menyesuaikan harga jual secara bijak, dan meningkatkan nilai tambah produk untuk menjaga daya saing.

b) Kurangnya Peran Bimbingan Teknis, Pendampingan dan Pengawasan Pemerintah

Penting bagi pemerintah untuk meningkatkan peran bimbingan teknis, pendampingan, dan pengawasan terhadap usaha tahu dan tempe. Hal ini dapat dilakukan melalui penyediaan pelatihan, *workshop*, dan program pendampingan yang disesuaikan dengan kebutuhan pengusaha. Selain itu, pemerintah harus mengadopsi dan menguatkan sistem pengawasan yang efektif untuk memastikan kepatuhan terhadap regulasi dan standar kualitas. Dengan melakukan hal ini, pemerintah dapat membantu usaha tahu dan tempe untuk tumbuh, berkembang, dan bersaing di pasar secara lebih efektif.

c) Terbatasnya Bahan Baku Lokal

Masalah terbatasnya bahan baku lokal, usaha tahu dan tempe dapat mempertimbangkan beberapa langkah strategis. Misalnya, mereka dapat mencari alternatif bahan baku lokal yang sebanding atau mencoba untuk bermitra dengan petani atau produsen lokal guna memastikan pasokan yang lebih stabil. Selain itu, diversifikasi sumber pasokan bahan baku dan eksplorasi

potensi pengembangan bahan baku lokal baru juga dapat membantu mengurangi ketergantungan pada impor dan meningkatkan ketersediaan bahan baku yang berkualitas.

d) Kualitas Kedelai Lokal yang Kurang Baik Dibanding Impor

Masalah kualitas kedelai lokal yang kurang baik, usaha tahu dan tempe dapat mengambil beberapa langkah penting. 1) melakukan pemilihan dan pengujian kualitas yang lebih ketat terhadap kedelai lokal yang mereka peroleh. 2) menjalin kerjasama dengan petani dan produsen kedelai lokal untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas pasokan bahan baku. Diversifikasi sumber pasokan dan eksplorasi potensi pengembangan varietas kedelai lokal yang lebih unggul juga dapat menjadi langkah strategis dalam mengatasi masalah kualitas kedelai lokal yang rendah.

e) Harga Bahan Baku dan Bahan Pengemas Fluktuatif

Masalah fluktuasi harga bahan baku dan bahan pengemas, usaha tahu dan tempe dapat mengambil beberapa langkah strategis. Misalnya, mereka dapat menjalin hubungan jangka panjang dengan pemasok yang dapat memberikan harga yang lebih stabil atau melakukan kontrak jangka panjang untuk mengamankan harga bahan baku. Selain itu, diversifikasi sumber pasokan dan pemantauan yang cermat terhadap tren pasar dapat membantu dalam merespons fluktuasi harga dengan lebih baik.

f) Adanya Produk Tahu dan Tempe dari Daerah Lain

Kehadiran produk tahu dan tempe dari daerah lain dapat memiliki beberapa dampak

pada usaha tahu dan tempe setempat. Penting bagi usaha tahu dan tempe UD Bandung Jaya untuk terus memantau pasar dan beradaptasi dengan perubahan dalam persaingan. Mereka dapat melihat kehadiran produk tahu dan tempe dari daerah lain sebagai peluang untuk meningkatkan kualitas, inovasi, dan memperluas pangsa pasar mereka dengan menjaga daya saing dan keunikan produk lokal mereka.

C. Tabulasi Matriks EFAS dan IFAS

Pemberian bobot, rating dan skor yang dilakukan oleh pemilik usaha tahu dan tempe UD Bandung Jaya sebagai pihak internal berdasarkan pertimbangan dampak dan pengaruh terhadap usaha tahu dan tempe di UD Bandung Jaya.

Tabel 4. Tabulasi Matriks EFAS dan IFAS

Faktor Internal dan Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
1 Tersedianya Tenaga Kerja	0,17	4	0,67
2 Tempe Kedelai Yang Dihasilkan	0,17	4	0,67
3 Kontinuitas Hasil Produksi Tahu Dan Tempe	0,17	4	0,67
4 Usaha Mudah Dan Risiko Kecil	0,17	4	0,67
5 Hubungan Antara Pemasok Dan Konsumen Terjalin Dengan Baik	0,17	4	0,67
6 Harga Produk Terjangkau	0,17	4	0,67
Total Skor Kekuatan	1,00		4,00
Kelemahan			
1 Kualitas & Keterampilan SDM Rendah	0,23	2	0,43
2 Kurang Memahami Manajemen Produksi Yang Baik Pengelolaan	0,26	2	0,56
3 Keuangan Yang Kurang Baik	0,25	2	0,49
4 Tidak Adanya Lembaga Atau	0,26	2	0,56

Organisasi Yang Menaungi Industri rumahan Tahu Dan Tempe				
Total Skor Kelemahan			2,04	
Total Skor Faktor Internal			1,00	6,04
Peluang				
	Kondisi Lingkungan			
1	Yang Mendukung Dan Aman Pembuangan Limbah Yang Ditangani Dengan Baik Perhatian Pemerintah Terhadap Pengembangan Industri Tempe	0,12	3	0,37
2	Kualitas Bahan Baku Yang Bagus	0,12	3	0,37
3	Bahan Baku Yang Mudah Didapat	0,12	3	0,37
4	Permintaan Tempe Kedelai Tinggi	0,12	3	0,37
5	Perkembangan Teknologi	0,14	3	0,47
6	Pengolahan Pangan	0,12	3	0,37
7	Peluang Pasar Yang Luas	0,12	3	0,37
8				
Total Skor Peluang			1,00	3,05
Ancaman				
1	Kenaikan Harga Sembako	0,18	2	0,37
2	Kurangnya Peran Bimbingan Teknis, Pendampingan Dan Pengawasan Dari Pemerintah	0,14	2	0,21
3	Terbatasnya Bahan Baku Lokal	0,15	2	0,24
4	Kualitas Kedelai Lokal Yang Kurang Baik Dibanding Impor	0,20	2	0,42
5	Harga Bahan Baku Dan Bahan Pengemas Fluktuatif	0,15	2	0,24
6	Adanya Produk Tahu dan Tempe Dari Daerah Lain	0,18	2	0,37
Total Skor Ancaman			1,84	
Total Skor Faktor Eksternal			1,00	4,90

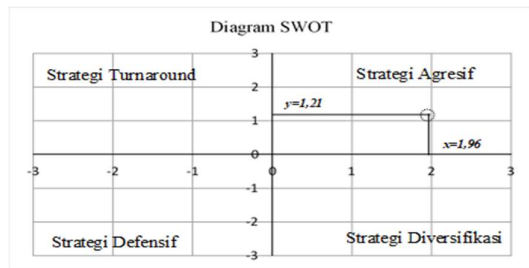
Sumber: Data Diolah (2023)

D. Diagram SWOT

Sumbu X didapatkan dari total nilai IFAS skor kekuatan – total skor kelemahan. X = 4,00 – 2,04 = 1,96, sedangkan sumbu Y

didapatkan dari total nilai EFAS skor peluang – skor ancaman.

$$Y = 3,05 - 1,84 = 1,21.$$



Gambar 2. Analisis Diagram SWOT

Berdasarkan gambar analisis diagram SWOT diatas menunjukkan usaha tahu dan tempe UD Bandung Jaya berada di Kuadran 1 dengan nilai IFAS 1,96 dan nilai EFAS 1,21 Hasil tersebut menunjukkan keadaan UD Bandung Jaya mendukung strategi

agresif dimana strategi ini mendukung untuk terus memaksimalkan kekuatan serta peluang yang ada untuk terus maju dan meraih capaian yang lebih besar. Dengan demikian UD Bandung Jaya memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

E. Analisis SWOT

Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki (Alqifari & Sulaeman, 2021). Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT di atas, didapatkan 4 kelompok strategi yaitu strategi SO, WO, ST dan WT adapun strategi tersebut yaitu :

Tabel 5. Tabulasi Matriks SWOT

INTERNAL		
	Strengths (SO)	Weaknesses (W)
1	Tersedianya Tenaga Kerja	1 Kualitas Dan Keterampilan Sumberdaya Manusia Rendah
2	Kuantitas Tempe Kedelai Yang Dihasilkan	2 Kurang Memahami Manajemen Produksi Yang Baik
3	Kontinuitas Hasil Produksi Tahu Dan Tempe	3 Pengelolaan Keuangan Yang Kurang Baik
4	Usaha Mudah Dan Risiko Kecil	4 Tidak Adanya Lembaga Atau Organisasi Yang Menaungi Industri rumahan Tahu Dan Tempe
5	Hubungan Antara Pemasok Dan Konsumen Terjalin Dengan Baik	
6	Harga Produk Terjangkau	
EKSTERNAL		
Opportunities (O)	Strategi (SO)	Strategi (WO)
1. Kondisi Lingkungan Yang Mendukung Dan Aman	1. Menjaga serta meningkatkan kualitas dan kontinuitas produk untuk mempertahankan konsumen yang sudah ada serta memperoleh konsumen baru (S2,S3,S4,S5,S6,O3,O7)	1. Membentuk lembaga atau organisasi untuk mempermudah akses informasi, pasar, permodalan, bahan baku dan teknologi (W4,O1,O5,O6,O7)
2. Pembuangan Limbah Yang Ditangani Dengan Baik		
3. Perhatian Pemerintah Terhadap Pengembangan Industri Tahu dan Tempe	2. Meningkatkan produksi dengan memanfaatkan tenaga kerja dan perkembangan teknologi untuk memenuhi permintaan (S1,O4,O5,O6)	2. Memperbaiki manajemen produksi dengan memanfaatkan ketersediaan bahan baku dan perkembangan teknologi pengolahan pangan (W2,O3,O4,O6,O7)
4. Kualitas Bahan Baku Yang Bagus		
5. Bahan Baku Yang Mudah Didapat		
6. Permintaan Tempe Kedelai Tinggi		
7. Perkembangan Teknologi Pengolahan Pangan		
8. Peluang Pasar Yang Luas		

Treats (T)	Strategi (ST)	Strategi (WT)
1. Kenaikan Harga Sembako	1. Mengoptimalkan ketersediaan bahan baku (S5,T1,T3,T4,T5)	1. Menjalin komunikasi yang baik antara pengusaha dan pemerintah dalam mengembangkan industri rumah tangga tempe kedelai. (W4,T2,T4)
2. Kurangnya Peran Bimbingan Teknis, Pendampingan Dan Pengawasan Dari Pemerintah	2. Menjaga loyalitas konsumen dengan mempertahankan harga yang terjangkau serta kualitas produk. (S2,S5,S6,T1,T6)	2. Memperbaiki kualitas SDM dengan memberikan pelatihan berupa manajemen produksi, keuangan dan adopsi teknologi untuk meningkatkan keterampilan. (W1,W2,W3,T2,T4)
3. Terbatasnya Bahan Baku Lokal		
4. Kualitas Kedelai Lokal Yang Kurang Baik Dibanding Impor		
5. Harga Bahan Baku Dan Bahan Pengemas Fluktuatif		
6. Adanya Produk Tahu dan Tempe Dari Daerah Lain		

Sumber : Data Primer (Diolah), 2023

Strategi (SO) (*Strength-Opportunities*)

Strategi yang harus diterapkan dalam usaha ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan agresif (*Growth oriented strategy*), yaitu dengan menjaga serta meningkatkan kualitas dan kontinuitas produk untuk mempertahankan konsumen yang sudah ada serta memperoleh konsumen baru. Meningkatkan produksi dengan memanfaatkan tenaga kerja dan perkembangan teknologi untuk memenuhi permintaan. Terlihat bahwa dalam mengembangkan usaha tahu dan tempe UD Bandung Jaya dilakukan dengan meningkatkan jumlah konsumen. Temuan ini selaras dengan temuan Maulana & Aji (2023) yang juga mengemukakan bahwa untuk mengembangkan usaha tempe maka dapat didekati dengan strategi SO yang lebih menekankan pada peningkatan

kualitas pelayanan dan pemasaran untuk meningkatkan jumlah konsumen.

Strategi WO (*Weakness-Opportunities*)

Strategi WO yang dapat dilakukan oleh usaha tahu dan tempe UD Bandung Jaya yaitu : Membentuk lembaga atau organisasi untuk mempermudah akses informasi, pasar, permodalan, bahan baku dan teknologi. Memperbaiki manajemen produksi dengan memanfaatkan ketersediaan bahan baku dan perkembangan teknologi pengolahan pangan. Temuan ini sejalan dengan temuan Aziz, Jansen, & Aliridla (2020) yang juga mengemukakan bahwa berbagai masalah internal manajemen merupakan hal penting harus diselesaikan untuk meminimalisir ketidakefektifan kinerja manajerial. Mengurangi ketidakefektifan ini merupakan salah satu strategi.

Strategi ST (*Strength-Threats*)

Strategi yang dapat dilakukan yaitu mengoptimalkan ketersediaan bahan baku dan menjaga loyalitas konsumen dengan

mempertahankan harga yang terjangkau serta kualitas produk. Persaingan pasar tahu tempe yang dihadapi UD Bandung Jaya masih dianggap kurang berpengaruh karena pemasok tahu tempe di daerah sekitar hampir seluruhnya dipasok oleh UD Bandung Jaya. Adapun strategi untuk menangani masalah bahan baku dan harga jual dan kualitas merupakan strategi menangani ancaman dengan meningkatkan untuk mengembangkan usaha. Strategi ini sesuai dengan temuan Aziz, Jansen, & Aliridla (2020).

Strategi WT (*Weakness-Threats*)

Strategi yang dapat dilakukan yaitu: (1) Menjalin komunikasi yang baik antara pengusaha dan pemerintah dalam mengembangkan industri rumah tangga tempe kedelai, (2) Memperbaiki kualitas SDM dengan memberikan pelatihan berupa manajemen produksi, keuangan dan adopsi teknologi untuk meningkatkan keterampilan. Masalah Pendidikan dan sumberdaya manusia merupakan masalah dasar dalam pengembangan usaha untuk dapat menghadapi ancaman. Temuan ini sejalan dengan Harisudin, Adi, & Qonita (2022) yang juga menemukan bahwa tingkat pendidikan yang rendah merupakan penghambat pengembangan usaha tempe.

KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil sebagai berikut :

1. Terdapat 6 (enam) Faktor Internal kekuatan dan 4 (empat) factor Internal Kelemahan

dari UD Bandung Jaya. Sedangkan untuk faktor eksternal peluang ada 8 (delapan) factor dan 6 (enam) factor dari kondisi eksternal berupa ancaman dalam pengembangan usaha tahu dan tempe di UD Bandung Jaya.

2. Hasil Analisis SWOT yang menunjukkan posisi perusahaan berada di kuadran 1 yang berarti, keadaan perusahaan mendukung strategi agresif untuk pengembangan UD Bandung Jaya tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Aktiva, E. N., & Damayanti, U. 2023. Analisis Keuntungan dan Nilai Tambah Kedelai (*Glycine max* (L.) Merrill) menjadi Tempe (Studi Kasus di UMKM Kelurahan Plaju Ulu Kecamatan Plaju). *Jurnal Pertanian Agros*, Vol. 25, No. 1, Hal : 419–428.
- Alivia, K. A. K., Dzulfikar, A. D. A., & Syaifudin, T. S. T. 2022. Analisis Keberadaan UMKM Pengrajin Tahu-Tempe dan Potensi Peningkatan Perekonomian Masyarakat. *Sahmiyya: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, Hal : 135–142.
- Alqifari, M., & Sulaeman, S. 2021. Analisis Strategi Pemasaran Usaha Tempe Di Desa Jelantik (Studi Di Home Industri Tempe “Batur”). *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan)*, Vol. 5, No. 4.
- Asbur, Y., & Khairunnisyah, K. 2021. Tempe sebagai sumber antioksidan: Sebuah Telaah Pustaka. *Agriland: Jurnal Ilmu Pertanian*, Vol. 9, No. 3, Hal : 183–192.
- Aziz, F., Jansen, I. A., & Aliridla, M. 2020. Pengembangan Home Industry Tempe “Keraton” Desa Montorna. *Journal of Food Technology and Agroindustry*, Vol. 2, No. 2, Hal : 70–78.
- Effendy, L., & Isnawati, I. 2020. Penguatan Usaha Tahu dan Tempe Kekalik Melalui Pelatihan Menghitung Harga Pokok Produksi Dengan Pendekatan Full

- Costing. Jurnal Abdimas Independen, Vol. 1, No. 1, Hal : Hal : 23–43.
- Harisudin, M., Adi, R. K., & Qonita, R. R. A. 2022. Synergy Grand Strategy Matrix, Swot and Qspm as determinants of Tempeh product development strategy. *Journal of Sustainability Science and Management*, Vol. 17, No. 8, Hal : Hal : 62–80
- Kabir, A., Miah, S., & Islam, A. 2018. Factors influencing eating behavior and dietary intake among resident students in a public university in Bangladesh: A qualitative study. *PloS One*, Vol. 13, No. 6.
- Maulana, K., & Aji, T. S. 2023. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menarik Minat Beli Konsumen UKM Kripik Tempe di Dusun Pandan Kecamatan Purwosari Kabupaten Pasuruan. *Mufakat: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, Vol. 2, No. 4.
- Noor, H. R. Z. Z. 2020. Metodologi penelitian kualitatif dan kuantitatif: petunjuk praktis untuk penyusunan skripsi, tesis, dan disertasi: tahun 2015. Deepublish.
- Rangkuti, F. 2016. Teknik membedah kasus bisnis Analisis SWOT. Jakarta: Gramedia.
- Riahi Dorcheh, F., Razavi Hajiagha, S. H., Rahbari, M., Jafari-Sadeghi, V., & Amoozad Mahdiraji, H. 2021. Identification, analysis and improvement of red meat supply chain strategies considering the impact of COVID-19 pandemic: a hybrid SWOT-QSPM approach in an emerging economy. *British Food Journal*, Vol. 123, No. 12, Hal : 4194–4223.