



**STRATEGI PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI TAHU DI KELURAHAN
SADABUAN KECAMATAN PADANGSIDIMPUAN UTARA KOTA
PADANGSIDIMPUAN**

(Studi Kasus : Agroindustri Tahu Bapak Hakim)

Romi Ardiansyah¹, Martina², Emmia Tambarta Kembaren³, Rahmi Yuristia⁴
Corresponding author: martina@unimal.ac.id

ABSTRACT

This research was carried out in the Tofu Agroindustry of Bapak Hakim Sadabuan Ward, North Padangsidimpuan District, Regency Padangsidimpuan in August 2022. Although Bapak Hakim Tofu Agroindustry has been running for a long time but various obstacles and problems faced by this agro-industry are. the non-fulfillment of soybeans in the Padangsidimpuan area so that they had to buy raw materials from outside because Mr. Hakim bought the soybeans directly from a warehouse in Medan City so that there were additional costs in the soybean delivery process. Then there are several tofu household businesses in North Padangsidimpuan District so it is very possible that there is very fierce competition among tofu entrepreneurs, the lack of labor. This study aims to formulate a development strategy that can be applied by Bapak Hakim Tofu Agroindustry in Sadabuan Ward North Padangsidimpuan District Padangsidimpuan Legency. The data analysis method uses descriptive qualitative and SWOT analysis. The type of data in this study is qualitative data. The data sources in this study are primary data and secondary data. The results of this study show that Bapak Hakim Tofu Agroindustry has internal strength but on the other hand faces various threats from external agro-industry with a value of 0.80 or $X > 0$ and -0.20 or $Y < 0$. Agro-industrial development strategy Bapak Hakim Tofu Agroindustry is in quadrant II, in this position the focus of the development strategy applied is the S-T strategy (*Strength-Threats*) which is to utilize the strengths possessed to deal with various threats.

1

Keywords: Tofu Agroindustry, Development Strategy, SWOT Analysis

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan di Agroindustri Tahu Bapak Hakim Kelurahan Sadabuan Kecamatan Padangsidimpuan Utara Kota Padangsidimpuan pada bulan Agustus 2022. Meskipun Agroindustri Tahu Bapak Hakim sudah berjalan lama akan tetapi berbagai hambatan dan permasalahan dihadapi oleh agroindustri ini yaitu. tidak terpenuhinya kacang kedelai di daerah Padangsidimpuan sehingga harus membeli bahan baku dari luar dikarenakan Bapak Hakim membeli kacang kedelai tersebut langsung dari gudang yang berada di Kota Medan sehingga terdapat biaya tambahan pada proses pengiriman kacang kedelai. Kemudian terdapat beberapa usaha rumah tangga tahu di Kecamatan Padangsidimpuan Utara sehingga sangat memungkinkan adanya persaingan yang sangat

^{1,2,3} Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Malikussaleh

⁴Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Bengkulu

ketat di antara pengusaha tahu, minimnya tenaga kerja. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan yang dapat diterapkan oleh Agroindustri Tahu Bapak Hakim di Kelurahan Sadabuan Kecamatan Padangsidempuan Utara Kota Padangsidempuan. Metode analisis data menggunakan deskriptif kualitatif dan analisis SWOT. Jenis data dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Sumber data dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Agroindustri Tahu Bapak Hakim memiliki kekuatan internal namun dipihak lain menghadapi berbagai ancaman dari eksternal agroindustri dengan perolehan nilai 0.80 atau $X > 0$ dan -0.20 atau $Y < 0$. Strategi pengembangan Agroindustri Tahu Bapak Hakim berada pada kuadran II, pada posisi ini fokus strategi pengembangan yang diterapkan yaitu strategi S-T (*Strength-Threats*) yaitu memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk menghadapi berbagai ancaman.

Keywords: Agroindustri tahu, Strategi Pengembangan, Analisis SWOT

PENDAHULUAN

Agroindustri adalah sub sistem agribisnis yang memiliki potensi untuk dikembangkan di daerah pertanian, karena ketersediaan bahan baku yang berlimpah. Agroindustri mampu mentransformasikan produk primer ke produk olahan sehingga perhatian pemerintah terhadap pengembangan agroindustri cukup baik. Agroindustri di Indonesia mempunyai arti yang strategis karena pengembangannya diharapkan terjadi peningkatan nilai tambah hasil pertanian melalui pemanfaatan dan penerapan teknologi pengolahan. Nilai strategi agroindustri juga terletak pada posisinya sebagai jembatan yang menghubungkan antara kegiatan pertanian dan industri sehingga perkembangannya dapat meningkatkan jumlah tenagakerja, pendapatan petani, peternak serta devisa negara melalui peningkatan ekspor, nilai tukar produksi pertanian dan penyediaan bahan baku industri (Hadiyanti, 2014).

Agroindustri merupakan suatu bentuk kegiatan atau aktifitas yang mengolah bahan baku yang berasal dari tanaman maupun hewan. Kontribusinya nampak dalam meningkatkan pendapatan pelaku agribisnis, menyerap tenaga kerja, meningkatkan perolehan devisa, dan mendorong tumbuhnya

industri lain (Saputra, 2016; Soekartawi, 2000).

Agroindustri tahu ialah agroindustri yang memakai kacang kedelai sebagai bahan baku utamanya. Agroindustri tahu juga sebagai alternatif masyarakat dalam meningkatkan pendapatannya karena selain proses produksinya yang cukup mudah, tahu juga mempunyai berbagai kandungan gizi antara lain yaitu protein, lemak, karbohidrat, kalori, mineral, fosfor, dan vitamin B-kompleks. Tahu menjadi produk olahan pangan yang banyak disukai oleh berbagai kalangan masyarakat Indonesia karena memiliki harga yang terjangkau dan memiliki banyak kandungan gizi. Tahu juga merupakan hasil olahan dari kedelai yang disenangi oleh manusia karena harganya terjangkau dan juga merupakan salah satu jenis panganan murah dan enak (Sandyansah et al., 2017)

Pada tahun 2021 terdapat 8 Agroindustri di Kecamatan Padangsidempuan Utara dan Kelurahan Sadabuan Merupakan Kelurahan yang memiliki jumlah Agroindustri tahu terbanyak di Kecamatan Padangsidempuan Utara yaitu 2 Agroindustri tahu. Lokasi Agroindustri tahu yang berada di Kelurahan Sadabuan berdekatan antara

Agroindustri yang satu dengan Agroindustri lain yang berada di Kelurahan Sadabuan. Salah satu Agroindustri tahu yang berada di Kelurahan Sadabuan yaitu milik Bapak Hakim.

Tahu merupakan makanan yang bahan bakunya berasal dari kedelai yang dihancurkan menjadi bubur. Tahu dapat dimanfaatkan menjadi aneka ragam masakan, mulai dari sekedar digoreng begitu saja sampai dengan dijadikan masakan istimewa. Pemanfaatan tahu ini memang tidak sia-sia, karena kandungan gizi yang terdapat di dalam tahu cukup tinggi, dan juga mengandung beberapa asam amino yang dibutuhkan tubuh manusia (Hardiyanti, 2014)

Harga kacang kedelai impor setiap tahun meningkat. Pada tahun 2017 harga kacang kedelai impor sebesar Rp.9.995 dan pada tahun 2021 harga kacang kedelai impor sebesar Rp.12.052. terjadi peningkatan drastis pada harga kacang kedelai impor jika dilihat pada tahun 2020-2021. Hal ini pun berpengaruh terhadap pendapatan Bapak Hakim dikarenakan bahan baku utama memproduksi tahu adalah kacang kedelai impor. Pada dasarnya semua jenis usaha bertujuan untuk memaksimalkan pendapatan dengan cara mencapai tingkat produksi maksimum ataupun dengan menekan penggunaan biaya (Astiani et al., 2020)

Agroindustri tahu milik Bapak Hakim yang berada di Kelurahan Sadabuan Kecamatan Padangsidempuan Utara Kota Padangsidempuan mulai didirikan pada tahun 2005 dan masih bertahan sampai saat ini. Alasan utama usaha ini pertama kali didirikan ialah pada saat itu hanya sedikit persaingan usaha tahu di Kecamatan Padangsidempuan Utara. Bapak hakim pun melihat adanya peluang untuk menciptakan agroindustri tahu. Awal

berdirinya usaha Bapak hakim hanya mampu menggunakan kacang kedelai 50kg/hari yang mampu menghasilkan 1700 potong tahu setiap harinya dan proses pembuatan tahu tersebut dilakukan oleh Bapak Hakim sendiri tanpa memiliki karyawan. Tahu tersebut dipasarkan hanya di pasar tradisional kecamatan Padangsidempuan Utara.

Saat ini Agroindustri milik bapak Hakim mampu menggunakan kacang kedelai sebanyak 500 kg dalam satu hari dan bisa menghasilkan 17.000 potong tahu perharinya dengan harga jual Rp.500/potong dan tahu tersebut selalu habis terjual setiap harinya. Bapak Hakim saat ini menggunakan mesin ketel uap pada proses pembuatan tahu dikarenakan mampu menampung kacang kedelai sebanyak 500kg dan waktu yang digunakan dalam proses pembuatan tahu lebih singkat. Bapak Hakim memiliki tujuh tenaga kerja namun dalam proses produksi tahu hanya dibutuhkan enam tenaga kerja yaitu 4 untuk proses pencetakan tahu satu untuk menjaga mesin ketel uap dan satu untuk menggiling serta merendam kacang kedelai. kini Agroindustri tahu bapak hakim yang terbesar di Kecamatan Padangsidempuan Utara bahkan memiliki pasar yang cukup luas. Ada banyak pedagang tahu di kota padangsidempuan yang membeli langsung tahu Bapak Hakim untuk di jual lagi di pasar.

produksi dan penjualan tahu pada Agroindustri Bapak Hakim meningkat dimana pada tahun 2019 hingga tahun 2021 mengalami peningkatan yang cukup besar yaitu sebanyak 17,000 potong per harinya. Meskipun penjualan sudah meningkat ada beberapa permasalahan yang dihadapi Agroindustri ini. Permasalahan dan tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha tahu yaitu tidak terpenuhinya kacang kedelai di daerah

Padangsidimpuan sehingga harus membeli bahan baku dari luar dikarenakan Bapak Hakim membeli kacang kedelai tersebut langsung dari gudang yang berada di Kota Medan sehingga terdapat biaya tambahan pada proses pengiriman kacang kedelai. Kemudian terdapat beberapa usaha rumah tangga tahu di Kecamatan Padangsidimpuan Utara sehingga sangat memungkinkan adanya persaingan yang sangat ketat di antara pengusaha tahu, minimnya tenaga kerja, ditambah lagi dengan adanya kondisi harga kedelai yang selalu meningkat seperti terlihat pada tabel 2 sehingga hal tersebut mempengaruhi pendapatan pengrajin tahu tersebut. Dari latar belakang di atas penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “Strategi Pengembangan Agroindustri Tahu di Kelurahan Sadabuan Kecamatan Padangsidimpuan Utara Kota Padangsidimpuan (Studi Kasus: Agroindustri Tahu Bapak Hakim)”.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Agroindustri Tahu Bapak Hakim. Penentuan lokasi penelitian ini dilakukan karena agroindustri milik bapak hakim ini tergolong skala menengah di Padang Sidimpuan Utara. Sumber data pada penelitian yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan seperti hasil dari wawancara langsung dengan pengusaha. Sedangkan data sekunder yaitu data yang diperoleh dari jurnal, dinas pertanian, studi pustaka serta literatur yang mendukung penelitian ini.

Pada penelitian ini metode analisa data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis swot dibutuhkan untuk

mengetahui perhatian manajemen terhadap kondisi internal dan eksternal dari organisasi. Analisis SWOT ini mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal. Peluang dan ancaman eksternal merujuk pada peristiwa dan tren ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, hukum, pemerintahan, teknologi dan persaingan yang dapat menguntungkan atau merugikan suatu organisasi secara berarti di masa depan. Peluang dan ancaman sebagian di luar kendali suatu organisasi (David, 2009).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal Agroindustri Tahu

1. Identifikasi Faktor Internal Agroindustri Tahu

Dalam perumusan strategi pengembangan Agroindustri tahu Bapak Hakim terlebih dahulu mengidentifikasi faktor internal yang ada pada pada Agroindustri tahu Bapak Hakim. Identifikasi faktor internal bertujuan untuk memberikan solusi berupa alternatif dalam menyelesaikan hambatan ataupun permasalahan yang berasal dari Agroindustri tahu Bapak Hakim.

A. Kekuatan

1. Ketersediaan teknologi uap

Pembuatan tahu pada Agroindustri Bapak Hakim menggunakan teknologi uap sehingga waktu untuk mendidihkan pati tahu lebih cepat dibandingkan dengan kompor api biasa. Selain itu, penggunaan teknologi uap itu sendiri lebih menghemat bahan bakar kayu.

2. Jumlah Tenaga Kerja Yang Dimiliki Mencukupi dan Terampil

Jumlah sumber daya manusia dalam usaha ini mencukupi dan memiliki keterampilan yang baik. Apabila keterampilan kurang maka

akan mempengaruhi kualitas produksi tahu, karena keterampilan tenaga kerja sangat mempengaruhi kualitas produksi tahu. Dalam proses produksi agroindustri tahu Bapak Hakim memiliki enam tenaga kerja dalam proses produksi tahu empat untuk pencetakan tahu satu untuk menjaga mesin ketel uap dan satu untuk merendam serta menggiling kacang. Keterampilan yang dimiliki Pencetak tahu dan yang menjaga mesin ketel uap bagus dan memiliki keuletan dalam bekerja. Sedangkan untuk merendam dan menggiling kacang kedelai tidak ada memiliki keahlian khusus dalam bekerja dan bekerja dari jam 08.00-17.00 WIB/ harinya.

Hasil penelitian (Elmayanti et al., 2021) memiliki manajemen SDM yang terorganisir, upaya home industri tahu di Kecamatan Masbagik dalam mencapai target organisasi akan menjadi lebih mudah untuk bisa dicapai.

3. Kondisi Lingkungan Agroindustri Yang Aman

Kondisi lingkungan yang aman seperti tidak ditengah-tengah pemukiman namun tidak jauh dari jalan raya sehingga tidak mengganggu kenyamanan masyarakat sekitar seperti bau limbah tahu cair, keadaan ini dapat memudahkan dan memberikan kenyamanan untuk konsumen juga, serta keadaan ekonomi yang stabil sehingga produksi seperti biaya, penerimaan, dan pendapatan yang dihasilkan oleh pengusaha juga ikut stabil. Hal ini dapat menimbulkan semangat pengusaha dalam melakukan produksinya.

4. Pengusaha Sudah Berpengalaman

Pengusaha tahu sudah berpengalaman dikarenakan agroindustri tahu sudah lama berjalan yaitu selama 17 tahun, dikarenakan agroindustri tahu milik Bapak Hakim sudah lama berjalan membuat para

konsumen percaya dengan cita rasa yang dihasilkan agroindustri tahu Bapak Hakim. Dalam menjalankan agroindustri tahu ini Bapak Hakim dapat mengatasi permasalahan yang ada dalam proses produksi seperti kualitas tahu, dan cita rasa tahu.

5. Proses Produksi Stabil dan Mudah

Proses produksi agroindustri tahu Bapak Hakim dilakukan setiap hari dan produksi yang dihasilkan stabil namun dalam kondisi tertentu seperti menjelang hari raya idul fitri bapak hakim biasanya menambah produksi sebanyak 50kg-100kg kacang kedelai. Proses pengolahan tahu cukup mudah karena menggunakan bahan baku utama yaitu kacang kedelai dan menggunakan air, obat tahu serta kayu bakar dan tidak memerlukan berbagai macam bahan baku lainnya. Dalam hal ini proses pengolahan mulai dari proses perendaman kacang kedelai hingga tahu siap di pasarkan.

B. Kelemahan

1. Belum adanya standarisasi produk tahu

Pengusaha sering mengambil tindakan untuk mengubah ukuran produk tahu yang disesuaikan dengan harga bahan pendukung pembuatan tahu dan nantinya dijual dengan harga yang sama. Pemerintah belum memperhatikan hal ukuran produk tahu yaitu tebal tipis maupun besar kecilnya tahu. hal ini dapat berdampak kepada konsumen.

2. Tidak memiliki label usaha

Dari awal berdiri tahun 2005 hingga sekarang Agroindustri tahu Bapak Hakim belum memiliki label atau merek produk. Tahu tersebut hanya dikenal dengan "Tahu Pak Hakim" selaku pemilik Agroindustri tahu agroindustri ini belum memiliki label karena belum memiliki izin usaha sehingga pembuatan label tidak dapat dilakukan padahal jika usaha ini

memiliki label atau merek produk dapat menambah nilai jual produk dan sebagai daya tarik konsumen di pasar.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan (Rahmah et al., 2020), Agroindustri tahu skala rumah tangga dan menengah, sudah menggunakan merek dagang untuk produk tahu putih dan kuning yaitu dengan menggunakan nama pemilik agroindustri

3. Keterbatasan Modal

Modal merupakan hak atau bagian yang dimiliki pengolah. Modal ini sangat diperlukan untuk pengembangan usaha. Besarnya modal akan mempengaruhi kemampuan pengolah untuk menyediakan bahan baku, tenaga kerja, teknologi produksi serta kemampuan pemasaran. Semakin besar modal yang dimiliki akan mempermudah pengolah untuk mengembangkan usahanya. Permodalan yang dimiliki oleh pengolah tahu berasal dari modal sendiri. Selama ini pengolah tahu belum memanfaatkan fasilitas kredit dari lembaga keuangan. Hal ini disebabkan karena sulit dan lamanya proses birokrasi pinjaman dan jumlah bunga pinjaman yang dirasakan terlalu tinggi, sehingga membuat pengerajin tahu tidak memiliki keberanian untuk mengambil resiko bila tidak mampu mengembalikan. Dengan menggunakan modal sendiri mengakibatkan adanya keterbatasan-keterbatasan pengolah untuk meningkatkan volume produksi. Modal yang dimiliki pengolah masih terbatas, sehingga menjadi kelemahan Agroindustri ini untuk mengembangkan usahanya.

4. Pembukuan Agroindustri

Dalam suatu usaha perlu adanya pengaturan keuangan, proses maupun pemasaran agar diketahui penerimaan dan pengeluaran secara jelas maka perlu adanya suatu sistem pembukuan. Pada Agroindustri Tahu Bapak Hakim tidak

memiliki pembukuan. Mengakibatkan penghitungan antara kebutuhan rumah tangga dan usaha masih tercampur. Oleh karena itu pendapatan yang diperoleh tidak begitu jelas.

5. Kebersihan dapur tidak terjaga

Kualitas suatu produk didapatkan dari kebersihan dapur pada setiap proses produksi, apabila kebersihan dapur tidak terjaga maka akan mempengaruhi kualitas produk tersebut. dalam proses pembuatan tahu menggunakan peralatan sederhana dan membutuhkan air yang cukup banyak, kayu bakar serta dapur uap yang berada dalam satu tempat yang sama. Kebersihan dapur tidak terjaga karena masih banyaknya genangan air serta ampas tahu yang berserakan yang menyebabkan Agroindustri tahu Bapak Hakim belum mampu menjaga kebersihan dapur produksinya.

2 Identifikasi Faktor Eksternal Agroindustri Tahu

C. Peluang

1. Memiliki Pelanggan Tetap

Pelanggan atau konsumen menjadi tolak ukur pendapat suatu usaha yang dijalankan. Jika usaha yang dijalankan memiliki pelanggan tetap maka dapat meminimalisir kerugian dalam suatu usaha karena pelanggan yang tetap biasanya membeli produk milik kita secara berulang sehingga penjualan yang kita dapatkan tetap stabil. Agroindustri Tahu Bapak Hakim memiliki pelanggan tetap yang terdapat di pasar tradisional yang berada di Kecamatan Padangsidempuan Utara, Padangsidempuan Selatan, Padangsidempuan Batunadua, Padangsidempuan Tenggara. Pelanggan tetap tersebut berupa agen dan konsumen rumah tangga yang membeli tahu untuk dikonsumsi sendiri ataupun untuk dijual kembali kepada para konsumen lainnya.

2. Kepercayaan konsumen

Sebagian besar konsumen lebih memilih produk tahu dari Agroindustri Bapak Hakim dikarenakan kualitas tahu yang berbeda Agroindustri lain. Produk tahu lebih putih dan kenyal jika dimasak, selain itu ketersediaan stok tahu lebih banyak dari Agroindustri lain sehingga konsumen lebih percaya dengan produk tahu milik Bapak Hakim.

3. Kualitas bahan baku

Bahan baku yang diperlukan untuk proses produksi tahu sangat menentukan kualitas tahu. Pemasok kedelai menyediakan Kedelai impor sesuai keinginan pengusaha tahu. kedelai impor jarang yang cacat dan ukurannya lebih besar daripada kedelai lokal.

4. Peningkatan skala usaha

Peluang peningkatan skala usaha bagi Agroindustri tahu Bapak hakim dirasa cukup besar. Respon masyarakat terhadap produk makanan yang murah namun memiliki mutu yang baik merupakan peluang permintaan terhadap produk tahu. Selain itu, persepsi masyarakat yang lebih mengutamakan kesehatan untuk memilih produk makanan seperti tahu yang dikenal sebagai makanan sehat yang rendah kalori tentu saja memperbesar peluang permintaan tahu.

5. Mempunyai mitra usaha

Menjalin hubungan dengan mitra usaha skala kecil dan besar memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak salah satu keuntungan yang didapat Agroindustri yaitu pengembangan bagi usahanya. Beberapa mitra usaha Agroindustri Bapak hakim yaitu Universitas muhammadiyah tapanuli selatan, Yayasan pendidikan islam Nurul ilmi Padangsidempuan, sedangkan mitra kecil yakni beberapa penjual tahu di pasar Kota Padangsidempuan dan penjual sayur keliling.

D. Ancaman

1. Kenaikan Harga Bahan Baku

Pasokan bahan baku juga mempengaruhi kenaikan harga bahan baku. Apabila bahan baku kacang kedelai mengalami kenaikan maka sulit untuk mengalami penurunan harga. Hal tersebut menjadi ancaman bagi pengusaha tahu karena dapat memengaruhi pendapatan dan permintaan tahu di pasar.

2. Kurangnya ketersediaan bahan baku kedelai

Bahan baku utama Agroindustri tahu ini adalah kacang kedelai impor. Dikarenakan tidak tersedianya bahan baku kacang kedelai impor di Kota Padangsidempuan maka Pengusaha membeli Kacang kedelai tersebut dari kota medan. Hal inilah yang menyebabkan kelangkaan kacang kedelai yang memberikan pengaruh negatif pada Agroindustri tahu Bapak Hakim.

3. Pesaing

Meskipun Agroindustri tahu Bapak Hakim memiliki mitra usaha dan pelanggan tetap, akan tetapi persaingan dipasar menjadi ancaman baik dari segi kualitas maupun harga. Hal ini menjadi perhatian bagi pemilik usaha dalam mempertahankan cita rasa dengan harga yang terjangkau agar pelanggan tidak beralih dari produk tahunya.

4. Tidak adanya peran Pemerintah

Peran pemerintah menjadi ancaman bagi pelaku usaha agroindustri tahu yaitu seperti tidak adanya penetapan harga bahan baku kacang kedelai, karena jika tidak adanya penetapan harga bahan baku kacang kedelai disaat pasokan kacang kedelai susah didapatkan maka dapat terjadi permainan harga bahan baku kacang kedelai. Peran pemerintah juga dibutuhkan dalam hal pengembangan suatu usaha seperti memberikan pelatihan agar agroindustri ini mampu

mengolah tahu jenis lain, peminjaman modal bagi pelaku agroindustri sehingga agroindustri dapat mengembangkan usahanya baik dari perbaruan sarana produksi sehingga agroindustri dapat menambah kapasitas produksinya. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan (Bagio et al., 2021) faktor Opportunity (peluang) untuk pengembangan bubuk kopi Gayo ini adalah “Dukungan pemerintah untuk pengembangan industri pengolahan kopi”

5. Selera konsumen

Konsumen atau pelanggan adalah tujuan utama dalam menjual produk. Faktor selera konsumen bisa menjadi ancaman bagi pengembangan Agroindustri tahu dikarenakan tahu yang diproduksi pada Agroindustri tahu Bapak Hakim hanya satu jenis dengan bentuk, warna dan rasa yang sama. Hal ini dapat menjadikan kebosanan bagi konsumen tahu sehingga konsumen dapat beralih ke produk tahu jenis lain yang memiliki penampilan berbeda baik dalam bentuk, warna dan rasa.

Tabel 1. Matriks Faktor Strategi Internal-Eksternal Agroindustri Tahu Bapak Hakim

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor (Bobot x Rating)
Kekuatan			
1. Ketersediaan Teknologi Uap	0,10	3	0.30
2. Kondisi Lingkungan Aman	0,10	2	0.20
3. Jumlah tenaga kerja mencukupi dan terampil	0,15	4	0.60
4. Pengusaha sudah berpengalaman	0,10	3	0.30
5. Proses Produksi stabil dan mudah	0,10	3	0.30
Total skor kekuatan	0,55		1,70
Kelemahan			
1. Belum adanya standarisasi produk	0,05	1	0.05
2. Tidak memiliki label usaha	0,05	1	0.05
3. Keterbatasan modal	0,15	3	0.45
4. Pembukuan Agroindustri	0,10	2	0.20
5. Kebersihan dapur tidak terjaga	0,10	2	0.20
Total skor kelemahan	0,45		0,95
Sub total	1		
Selisih Kekuatan-kelemahan			0,75
Peluang			
1. Memiliki Pelanggan Tetap	0,12	2	0.24
2. Kepercayaan konsumen	0,08	3	0.24
3. Kualitas bahan baku	0,16	4	0.64
4. Peningkatan skala usaha	0,08	4	0.32
5. Mempunyai mitra usaha	0,08	2	0.16
Total Skor Peluang	0,52		1,60
Ancaman			
1. Kenaikan harga bahan baku	0,16	4	0.64
2. Kurangnya Ketersediaan Bahan Baku kedelai	0,12	4	0.48

3. Pesaing	0,08	4	0.32
4. tidak adanya peran pemerintah	0,04	1	0.04
5. Selera Konsumen	0,08	4	0.32
Total Skor Ancaman	0,48		1,80
Sub total	1		
Selisih peluang-ancaman			-0,20

Berdasarkan Faktor Strategi Internal pada tabel terdiri dari lima faktor kekuatan dan lima faktor kelemahan pada Agroindustri Tahu Bapak Hakim. Pada faktor kekuatan skor bobot tertinggi terdapat pada sub-faktor ke tiga yaitu kondisi memiliki SDM yang mencukupi dengan nilai bobot yaitu 0,15 dan nilai terendah terdapat pada sub-faktor pertama, ke dua, ke empat dan ke lima yaitu ketersediaan teknologi uap, kondisi lingkungan aman, pengusaha sudah berpengalaman dan proses produksi stabil dan mudah dengan nilai bobot sama yaitu 0,10. Pada faktor kelemahan nilai tertinggi terdapat pada sub-faktor ketiga yaitu modal dengan nilai bobot 0,15 dan bobot terendah terdapat pada sub-faktor pertama dan ke dua yaitu belum adanya standarisasi produk dan tidak memiliki label usaha dengan nilai bobot 0,05. Hal tersebut menjelaskan bahwasannya keterampilan tenaga kerja menjadi kekuatan pada Agroindustri Tahu Bapak Hakim karena tenaga kerja yang terampil mampu mencapai target produksi dengan tepat waktu dan meminimalisir kegagalan dalam proses produksi tahu. Sedangkan kelemahan pada Agroindustri Tahu Bapak Hakim tahu belum memiliki label usaha karena belum memiliki izin usaha sehingga pembuatan label tidak dapat dilakukan padahal jika usaha ini memiliki label atau merek produk dapat menambah nilai jual produk dan sebagai daya tarik konsumen di pasar

Pada Faktor Strategi Eksternal menunjukkan bahwasannya pada faktor

peluang bobot tertinggi terdapat pada sub-faktor ke tiga yaitu memiliki kualitas bahan baku dengan skor 0,16 dan bobot terendah terdapat pada sub-faktor ke dua ke empat dan ke lima yaitu peningkatan skala usaha, kepercayaan konsumen, dan mempunyai mitra usaha dengan nilai skor 0.08. Pada faktor ancaman nilai bobot tertinggi terdapat pada sub-faktor pertama yaitu kenaikan harga bahan baku kedelai dengan nilai bobot 0.16 dan nilai bobot terendah terdapat pada sub-faktor ke empat dan tidak adanya peran pemerintah dengan bobot 0.04. Hal tersebut menunjukkan bahwasannya memiliki kualitas bahan baku yang bagus menjadi peluang yang cukup besar bagi Agroindustri Tahu Bapak Hakim dalam menjalankan usahanya dan kenaikan harga bahan baku kacang kedelai menjadi ancaman yang sangat besar bagi Agroindustri Tahu Bapak Hakim karena apabila harga bahan baku kacang kedelai mengalami kenaikan drastis maka hal tersebut menjadi ancaman bagi pengusaha tahu karena dapat memengaruhi resiko pendapatan dan pengurangan produksi serta ukuran tahu bisa berubah.

Berdasarkan tabel diatas hasil dari matriks faktor strategi internal-eksternal menunjukkan bahwa total skor faktor kekuatan sebesar 1,70 sedangkan total skor faktor kelemahan sebesar 0,90 dengan selisih total skor kekuatan-kelemahan yaitu sebesar 0,80 artinya kekuatan lebih besar dari pada kelemahan atau $x > 0$. Pada sub-faktor

peluang total skor faktor peluang sebesar 1,60 sedangkan skor faktor ancaman sebesar 1,80 dengan selisih total skor peluang-ancaman yaitu sebesar -0,20 menunjukkan bahwa ancaman lebih besar dari pada peluang atau $y < 0$.

Setelah melakukan analisis menggunakan matriks faktor strategi internal- eksternal tahap selanjutnya adalah menentukan strategi pengembangan Agroindustri Tahu Bapak Hakim menggunakan matriks SWOT sebagai berikut:

Tabel 2. Matriks SWOT Agroindustri Tahu Bapak Hakim

<div style="background-color: black; color: white; padding: 5px; width: 40px; margin: 0 auto;">10</div>	Faktor Internal	Strength (S) Kekuatan 1. Ketersediaan teknologi uap 2. Kondisi Lingkungan Aman dan strategis. 3. Jumlah tenaga kerja mencukupi dan terampil 4. Pengusaha Sudah Berpengalaman 5. Proses produksi stabil dan mudah	Weakness (W) Kelemahan 1. Belum Adanya Standarisasi Produk 2. Tidak memiliki label usaha 3. Keterbatasan Modal 4. Pembukuan 5. Kerbersihan Dapur Tidak Terjaga
	Faktor Eksternal		
	Opportunity (O)	Strategi (S-O) 1. Memanfaatkan jumlah SDM yang mencukupi, pengalaman dalam berwirausaha, proses produksi yang mudah untuk meningkatkan skala usaha karna Agroindustri ini memiliki Pelanggan Tetap (S3,S5,O1,O4). 2. Meningkatkan kualitas tahu karena Pengusaha tahu yang sudah berpengalaman yang membuat konsumen percaya dengan cita rasa tahu yang dihasilkan dan berada pada lingkungan Agroindustri yang aman serta strategis (S4,S2,O2) 3. Mempertahankan kegiatan produksi dan teknologi uap agar produk yang dihasilkan stabil yang bermanfaat untuk meningkatkan mitra usaha (S5,S1,O5,O3,O2)	Strategi (W-O) 1. Memanfaatkan mitra usaha untuk mengarahkan cara pengurusan standarisasi produk dan label usaha agar dapat menambah nilai jual produk dan sebagai daya tarik konsumen bertujuan agar mitra usaha tidak beralih dan kepercayaan konsumen tidak hilang (W1,W2,O2,O5) 2. Memanfaatkan mitra usaha agar bersedia membantu dalam persoalan modal seperti memberikan pelatihan cara mendapatkan investasi kepada Agroindustri dan pelatihan menyusun pembukuan Agroindustri sehingga mempermudah dalam peningkatan skala usaha Agroindustri. (W3,W4,O4,O5) 3. Memanfaatkan mitra usaha untuk memberikan pelatihan terkait higienitas usaha dengan menjaga kebersihan dapur dan mengurus standarisasi produk agar kualitas tahu tetap terjaga sehingga dapat menjaga kepercayaan konsumen dan mitra usaha (W5,W1,O2,O5).
	Peluang		
	Threats (T) Ancaman	Strategi (S-T) 1. Memanfaatkan Pengusaha yang sudah berpengalaman untuk melakukan variasi produk tahu	Strategi (W-T) 1. Membatasi pengeluaran karena adanya modal yang terbatas dengan melakukan pengurangan ukuran produk

<p>ketersediaan bahan baku</p> <p>3. Pesaing</p> <p>4. Tidak Adanya Peran Pemerintah</p> <p>5. Selera konsumen</p>	<p>seperti varian rasa dan varian bentuk sesuai dengan selera konsumen agar dapat bersaing dengan agroindustri pesaing yang ada (S4,T5)</p> <p>2. Memanfaatkan pengalaman pengusaha dan SDM yang terampil serta proses produksi yang mudah untuk meminimalisir kegagalan pada proses produksi pada saat pasokan bahan baku susah didapatkan agar Agroindustri tidak mengalami kerugian. (S3,S5,T2)</p> <p>3. Memanfaatkan ketersediaan teknologi uap, jumlah SDM yang mencukupi, proses produksi yang stabil dan mudah, kondisi usaha yang aman dan strategis serta pengalaman pengusaha untuk membuat bisnis plan yang baik agar mendapatkan bantuan usaha dari pemerintah. (S1,S2,S3,S4,S5,T4)</p>	<p>tahu untuk meminimalisir resiko dari kenaikan bahan baku dan kurangnya ketersediaan bahan baku (W3,T1,T5)</p> <p>2. Menyelesaikan permasalahan higienitas produksi untuk memenuhi selera konsumen (W5,T5)</p>
--	--	--

Sumber : Data Primer, 2022

Tahap Pengambilan Keputusan

Beberapa langkah strategis yang terencana, sistematis dan menyeluruh yang harus segera dilaksanakan oleh berbagai pemangku kebijakan (Imaroh et al. 2017). Setelah melakukan analisis tahap selanjutnya adalah pengambilan keputusan bagaimana strategi yang digunakan dalam pengembangan Agroindustri Tahu Bapak Hakim. Strategi pengembangan Agroindustri Tahu Bapak Hakim adalah sebagai berikut:

1. Strategi S-O

a. Memanfaatkan jumlah SDM yang mencukupi, pengalaman dalam berwirausaha, proses produksi yang mudah untuk meningkatkan skala usaha karna Agroindustri ini memiliki Pelanggan Tetap. (S3,S5,O1,O4).

b. Mempertahankan kualitas tahu karena pengusaha tahu yang sudah berpengalaman yang membuat konsumen percaya dengan cita rasa tahu yang dihasilkan dan berada pada lingkungan Agroindustri yang aman serta

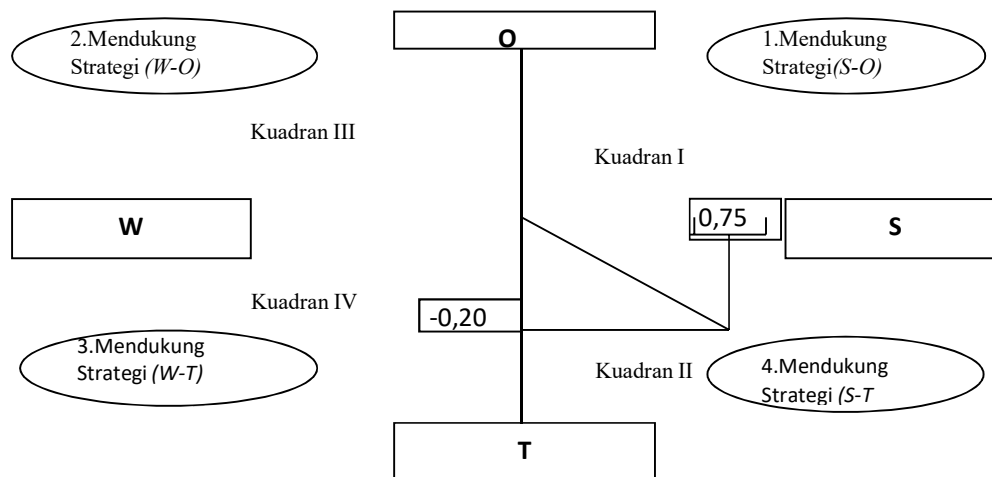
strategis guna mendapatkan kepuasan dari masyarakat terhadap produk sehingga dapat mempermudah konsumen untuk membeli produk dan berpotensi lebih meningkatkan kepercayaan konsumen (S4,S2,O2)

c. Mempertahankan kegiatan produksi dan teknologi uap agar produk yang dihasilkan stabil yang bermanfaat untuk meningkatkan mitra usaha karena mitra usaha berpotensi menjadi sarana promosi bagi Agroindustri dan mempertahankan Kualitas Bahan baku yang bagus agar menghasilkan produk yang berkualitas dan meminimalisir kegagalan dalam proses produksi dan kepercayaan konsumen tetap terjaga agar permintaan konsumen meningkat. (S5,S1,O5,O3,O2).

2. Strategi S-T

a. Memanfaatkan pengusaha tahu yang sudah berpengalaman untuk melakukan variasi produk tahu seperti varian rasa dan varian bentuk tahu sesuai dengan selera konsumen agar dapat bersaing dengan

- Agroindustri pesaing yang ada (S4,T5).
- b. Memanfaatkan pengalaman pengusaha dan SDM yang terampil serta proses produksi yang mudah untuk meminimalisir kegagalan pada proses produksi pada saat pasokan bahan baku susah didapatkan agar Agroindustri tidak mengalami kerugian. (S3,5,T2)
 - c. Memanfaatkan Teknologi Uap, jumlah SDM yang mencukupi, proses produksi yang stabil dan mudah, kondisi usaha yang aman dan strategis serta pengalaman pengusaha untuk membuat bisnis plan yang baik agar mendapatkan bantuan usaha dari pemerintah (S1,S2,S3,S4,5,T4).
3. Strategi W-O
- a. Memanfaatkan mitra usaha untuk mengarahkan cara pengurusan standarisasi produk dan label usaha agar dapat menambah nilai jual produk dan sebagai daya tarik konsumen bertujuan agar mitra usaha tidak beralih dan kepercayaan konsumen tidak hilang (W1,W2,O2,O5)
 - b. Memanfaatkan mitra usaha agar bersedia membantu dalam persoalan modal seperti memberikan pelatihan cara mendapatkan investasi kepada Agroindustri dan pelatihan menyusun pembukuan Agroindustri sehingga mempermudah dalam peningkatan skala usaha Agroindustri. (W3,W4,O4,O5)
 - c. Memanfaatkan mitra usaha untuk memberikan pelatihan terkait higienitas usaha dengan menjaga kebersihan dapur dan mengurus standarisasi produk agar kualitas tahu tetap terjaga sehingga dapat menjaga kepercayaan konsumen dan mitra usaha (W5,W1,O2,O5)
4. Strategi W-T
- a. Membatasi pengeluaran karena adanya modal yang terbatas dan melakukan pengurangan ukuran produk tahu untuk meminimalisir resiko dari kenaikan bahan baku dan kurangnya ketersediaan bahan baku (W3,T1,T5)
 - b. Menyelesaikan permasalahan higienitas produksi untuk memenuhi selera konsumen (W5,T5)



Matriks Posisi SWOT Agroindustri Tahu

Dapat dilihat pada matriks posisi SWOT Agroindustri Tahu Bapak Hakim menunjukkan bahwa posisi Agroindustri Tahu Bapak Hakim berada pada kuadran II (mendukung strategi S-T) artinya agroindustri ini menghadapi berbagai ancaman akan tetapi masih memiliki kekuatan dari segi internal. Fokus strategi pengembangan Agroindustri Tahu Bapak Hakim yaitu memaksimalkan kekuatan yang ada di dalam agroindustri sehingga dapat mengatasi berbagai ancaman dari luar agroindustri, strategi yang digunakan lebih fokus kepada strategi S-T (*Strenght- Threats*) yang menciptakan strategi untuk mengatasi ancaman dengan menggunakan kekuatan internal. Penelitian yang dilakukan (Fauzi et al., 2020), usaha agroindustri tahu di Desa Tebing Tinggi pada posisi strategi kuadran I sehingga menunjukkan strategi agresif.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat ditarik kesimpulan Strategi yang cocok untuk mengembangkan Agroindustri tahu Bapak Hakim adalah Strategi S-T (*Strenght-Threats*) yaitu memanfaatkan kekuatan internal yang dimiliki oleh Agroindustri untuk mengatasi berbagai ancaman dari eksternal Agroindustri.

DAFTAR PUSTAKA

Astiani, R. I., Hidayat, N., & Pandji, R. T. (2020). Analisis Strategi Pengembangan Agroindustri Tahu Bulat (Studi Kasus Pada Agroindustri Tahu Bulat Songkha di Desa Muktisari Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis) A. *Prosiding Seminar Nasional Polbangtan Yogyakarta Magelang*

2020 *Jurusan Peternakan*, 2(January), 1–12.

Bagio, B., Kembaren, E. T., Fadli, F., & Suryadi, S. (2021). Strategi Pengembangan Bubuk Kopi Gayo di Kabupaten Aceh Tengah. *Jurnal Agriseip*, 22(1), 63–72. <https://doi.org/10.17969/agriseip.v22i1.21492>

David, F. R. 2009. *Manajemen Strategis Konsep-Konsep*. PT. Indeks Kelompok Gramedia. Jakarta.

Elmayanti, W., Nashruddin, M., & Anwar, M. (2021). Startegi Pengembangan Home Industri Tahu Di Kecamatanmasbagik Kabupaten Lombok Timur. *Jurnal Agri Rinjani*, 1(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.53952/jar.v1i2.61>

Fauzi, A. A., Sasmi, M., & Susanto, H. (2020). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Agroindustri Tahu Di Desa Tebing Tinggi Kecamatan Benai Kabupaten Kuantan Singingi (Studi Kasus Pada Usaha Agroindustri Tahu Pak Iskandar). *Jurnal Green Swarnadwipa*, 9(1), 136–143.

Hadiyanti, F.R. (2014). Analisis Kelayakan Usaha Tahu Bandung Kayun-Yun Desa Cihideung Ilir Kecamatan Ciampea Kabupaten Bogor, *Skripsi* Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor: Bogor.

Imaroh Shilul Tukhas, Ali Hapzi, Arifatul Bahirah. (2017). *Pembinaan Inovasi Dan Kreativitas Masyarakat Home*

Industri Kacang Sangrai Di Kranggan - Tangsel, Banten. [PROSIDING]. Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Corporate Social Responsibility PkM-CSR 2017. Surakarta 19-21 Oktober 2017.

Rahmah, M., Hasyim, A. I., & Murniati, K. (2020). Bauran Pemasaran Dan Strategi Pengembangan Agroindustri Tahu Di Kota Bandar Lampung. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 8(4), 696. <https://doi.org/10.23960/jiia.v8i4.4716>

Sandyansah, I., Rusman, Y., & Pardani,

C. (2017). Strategi Pengembangan Agroindustri Tahu Goreng (Studi Kasus pada Perusahaan Tahu Goreng De Rifa di Desa Cisadap Kecamatan Ciamis Kabupaten Ciamis). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 4(3), 344–351.

Saputra, A.(2016). Analisis Usaha Agroindustri Tahu. *Jurnal Fakultas Pertanian Universitas Riau* Vol.3(2):1-10. Universitas Sriwijaya

Soekartawi. (2000). Pengantar Agroindustri. PT. Raja Grafindo Persada : Jakarta