

KELAYAKAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA TAPE MANIS 31 BONDOWOSO

Aprilia Vira Nur Latifa¹, Julian Adam Ridjal^{1*}

^{1,1*}Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember

Email: apriliavira23@gmail.com, *adam.faperta@unej.ac.id

Abstract

Cassava can be the main ingredient commodity used in agroindustrial activities. One of processed cassava that is used as the main ingredient is tape. "Tape City" is a well known name for Bondowoso Regency. UMKM Tape Manis 31 is a tape company in Bondowoso Regency which invested again in 2003. UMKM Tape Manis 31 has experienced a decline in production since the last three years due to Covid-19. The financial performance is not good because there is no regular recording of financial flow. Based on these conditions, research is needed regarding the feasibility aspect and development strategies. The use of research method is descriptive quantitative. The results showed that the financial feasibility calculation is feasible with an NPV value Rp 166.853.61, Net B/C Ratio 1,7, IRR 38,9%, Gross B/C Ratio 1,2, PI 1,73, and PP 3 years 7 months 28 hari.. The results of the SWOT analysis obtained an IFAS value of 2,61 and EFAS value of 2,84 placing UMKM Tape Manis 31 in the white area position (strong-opportunity field).

Keywords: Agroindustry, Tape, Financial, Feasibility, SWOT

PENDAHULUAN

Agribisnis merupakan kegiatan pertanian mulai dari kegiatan produksi, proses pengolahan hingga pemasaran. Lima subsistem agribisnis yaitu 1) input pertanian; 2) usahatani; 3) agroindustri; 4) pemasaran dan 5) faktor penunjang berupa sarana dan prasarana. Kelima subsistem tersebut saling berkaitan satu sama lain dengan kegiatan pertanian yang berorientasi profit dalam pertanian berkelanjutan (Karmini, 2020). Agroindustri merubah waktu ketahanan yang tadinya komoditas pertanian daya tahan simpannya sementara menjadi lebih lama, meningkatkan kualitas, meningkatkan harga dan nilai tambah yang dapat meningkatkan perekonomian serta kesejahteraan masyarakat. Tanaman Ubi kayu atau singkong menjadi komoditas yang digunakan sebagai bahan utama dalam kegiatan agroindustri. Tanaman ubi kayu berasal dari daerah tropika sekitar Amerika Tengah dan Amerika Selatan. Komoditas ubi kayu termasuk salah satu bahan pangan yang dapat menjadi bahan pengganti makanan pokok seperti padi dan jagung karena memiliki sumber kandungan karbohidrat. Umbi ubi kayu kaya akan gizi yaitu karbohidrat, protein, lemak, fosfor dengan masing-masing kandungan yaitu 34%, 2%, 0,3% dan 40% serta unsur mineral dan vitamin. Produk olahan ubi kayu menjadi bentuk inovasi untuk memberikan nilai tambah sehingga memiliki nilai jual dan dapat memberikan keuntungan yang semakin meningkat (Santosa, 2018). Salah satu kabupaten yang banyak membudidayakan tanaman ubi kayu adalah Kabupaten Bondowoso. Kabupaten Bondowoso termasuk dalam Provinsi Jawa Timur. Subsektor pertanian komoditi tanaman pangan dan hortikultura yang berpotensi untuk dikembangkan.

Berdasarkan Badan Pusat Statistik (2022), Kabupaten Bondowoso mengalami fluktuasi produksi ubi kayu mulai dari tahun 2011 hingga 2021. Fluktuasi peningkatan dan penurunan pada produksi ubi kayu cukup drastis pada setiap tahunnya. Menurut Riawati (2018) produksi ubi kayu mengalami penurunan disebabkan sebagian petani banyak beralih ke komoditas lain seperti padi, tebu dan jagung, serta harga jual yang rendah dan panen yang membutuhkan waktu lama. Produksi ubi kayu yang fluktuatif di Kabupaten Bondowoso mendorong para petani juga masyarakat untuk melakukan pengolahan lebih lanjut agar menciptakan nilai tambah untuk meningkatkan pendapatannya. Salah satu produk alternatif berbahan baku ubi kayu yaitu produk tape. Kabupaten Bondowoso terkenal dengan salah satu produk yaitu tape. "Kota Tape" merupakan sebutan untuk Kabupaten Bondowoso karena tape merupakan produk unggulan dan

menjadi *icon* daerah. Tape bondowoso memiliki peluang bisnis untuk dikembangkan usahakan karena pagsa pasar yang bagus dan saat ini produk tape telah banyak diinovasikan menjadi berbagai macam olahan produk lainnya. Hampir semua kecamatan di Kabupaten Bondowoso memiliki perusahaan agroindustri tape dengan beranekaragam nama perusahaan mayoritas menggunakan angka.

Perusahaan Tape Manis 31 adalah salah satu perusahaan tape yang ada di Kabupaten Bondowoso. Perusahaan Tape Manis 31 termasuk usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) telah berdiri sejak tahun 1972 dan baru menggunakan merek "Tape Manis 31" pada tahun 1975. Pada tahun 2003 lokasi produksi pindah ke Desa Nangkaan dan pemilik melakukan investasi kembali untuk bangunan dan peralatan produksi. Diversifikasi produk telah dilakukan seperti dodol tape dan permen tape. Pada aspek keuangan terdapat kekurangan yaitu belum memiliki kinerja keuangan yang baik dimana laporan keuangan tidak dilakukan pencatatan secara rutin. Hal tersebut menyebabkan UMKM Tape Manis 31 tidak dapat mengetahui perkembangan keuangan usahanya. Oleh karena itu pemilik UMKM Tape Manis 31 membutuhkan evaluasi terhadap usaha yang dijalankanditinjau dari segi finansial pada saat melakukan usaha tersebut. Usaha yang dilakukan menimbulkan kondisi ketidakpastian terutama pada harga bahan baku. Perubahan yang pernah dialami oleh UMKM Tape Manis 31 yaitu pada kenaikan harga bahan baku ubi kayu sebesar 50%. Kondisi ketidakpastian tersebut dibutuhkan upaya dalam menghadapi perubahan harga bahan baku ubi kayu yang dimungkinkan dapat mengalami perubahan sewaktu-waktu maka diperlukan kewaspadaan terhadap usaha dengan menganalisis sensitifitas untuk mengetahui apakah masih layak dijalankan. UMKM Tape Manis 31 juga terjadi penurunan jumlah produksi sejak tiga tahun terakhir. Tingkat kompetitor dan Covid-19 menjadi faktor terjadinya penurunan produksi tape. Berdasarkan penjabaran diatas yang menjadi latar belakang penelitian ini diperlukan untuk analisis kelayakan pada aspek finansial dan strategi pengembangan pada UMKM Tape Manis 31 Desa Nangkaan Kecamatan Bondowoso Kabupaten Bondowoso. Analisis kelayakan finansial dilakukan untuk mengkaji dan mengevaluasi secara finansial.

Penelitian terdahulu digunakan dalam penelitian ini karena topik penelitian sejalan dan relevan, antara lain yaitu Sulasminingsih dkk (2022) penelitian tentang Kelayakan Agroindustri Tape Handayani 82 Desa Nangkaan Kecamatan Bondowoso Kabupaten Bondowoso; Wibowo dkk (2015) melakukan penelitian tentang Analisis Finansial Unggulan Berbasis Singkong di Kabupaten Jember; Nurhayati (2019) melakukan penelitian tentang Analisis Kelayakan Usaha Agroindustri Tape Singkong di Desa Candibinangun Kecamatan Sukorejo Kabupaten Pasuruan; Amaliyanti dan Hastari (2018) melakukan penelitian tentang Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Hasil Analisis Kelayakan Pada UKM Tape; Windasari dan Sulistyaningsih (2021) melakukan penelitian tentang Analisis Strategi Pengembangan Agroindustri Tape Tiga Bintang; dan Syahputra (2017) melakukan penelitian tentang Prospek Pengembangan Tape Ubi Skala Rumah Tangga (Studi Kasus: Desa Kolam Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang). Penelitian terdahulu tersebut terdapat kesamaan dan perbedaan dengan penelitian yang dilakukan antara lain analisis kelayakan usaha dan analisis SWOT. Perbedaan terletak pada lokasi penelitian dan salah satu kriteria penilaian kelayakan yang belum digunakan pada penelitian sebelumnya.

Berdasarkan penjelasan tersebut maka penelitian ini memiliki tujuan: (1) Mengetahui kelayakan finansial agroindustri pada UMKM Tape Manis 31 Bondowoso, (2) Mengetahui nilai sensitivitas agroindustri pada UMKM Tape Manis 31 Bondowoso, (3) Mengetahui strategi pengembangan agroindustri pada UMKM Tape Manis31 Bondowoso.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini secara sengaja (*purposive sampling*) dengan lokasi penelitian di Desa Nangkaan Kabupaten Bondowoso. Penentuan lokasi penelitian pada UMKM Tape Manis 31 didasarkan pada agroindustri yang merupakan produsen tape yang sudah terkenal dan telah berdiri sejak lama memiliki surat ijin usaha perdagangan (SIUP) serta nomor TDP (Tanda Daftar Perusahaan) 130551000063. Responen yang dipilih sebagai informan adalah pemilik agroindustri UMKM Tape Manis 31 karena dianggap mengetahui dan mengerti tentang segala informasi mengenai pengolahan tape. Penggunaan metode deskriptif kuantitatif. Observasi, wawancara dan

studi pustaka merupakan metode pengambilan data. Analisis data menggunakan perhitungan kriteria investasi yaitu :

1. *Net Present Value* (NPV)

NPV merupakan perhitungan selisih antara PV investasi dengan PV penerimaan pada *discount rate* tertentu. Ketentuan hasil $NPV > 0$ (lebih dari 0), keputusan layak dijalankan.

$$NPV = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}$$

2. Net B/C Ratio

Perbandingan NPV positif dengan NPV negatif yang didapatkan oleh UMKM Tape Manis 31. Apabila nilai lebih dari 1, layak dijalankan.

$$\text{Net B/C} = \frac{\sum_{t=1}^{t=n} \text{net benefit (+)}}{\sum_{t=1}^{t=n} \text{net benefit (-)}}$$

3. *Internal Rate of Return* (IRR)

IRR suku bunga dengan tingkat maksimum mampu dibayarkan oleh UMKM Tape 31. Keputusan $IRR > i$ (suku bunga), maka layak dijalankan.

$$IRR = i_1 + \left[\frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \right] (i_2 - i_1)$$

4. Gross B/C Ratio

Perbandingan PV penerimaan dengan PV dari biaya. Semakin besar Gross B/C maka perbandingan antara keuntungan dengan biaya (nilai lebih dari 1) juga semakin besar, sehingga UMKM Tape Manis 31 yang diusahakan semakin layak.

$$\text{Gross B/C Ratio} = \frac{\sum_{t=1}^{t=n} \frac{B_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^{t=n} \frac{C_t}{(1+i)^t}}$$

5. *Payback Period* (PP)

PP merupakan periode waktu UMKM Tape 31 untuk mengukur seberapa cepat investasi kembali.

$$PP = \frac{K_0}{A_b} \times 1 \text{ tahun}$$

6. *Profitability Index* (PI)

PI adalah analisis yang dilakukan untuk perbandingan PV penerimaan dengan PV investasi. Apabila nilai dari $PI > 1$, investasi layak dijalankan

$$\text{Profitability Index} = \frac{\text{PV of Net Benefit}}{\text{PV Investasi}}$$

Analisis sensitivitas menghitung IRR, NPV, Net B/C Ratio, PP dan PI dengan kondisi ketidakpastian perubahan harga bahan baku meningkat sebesar 50%. Strategi pengembangan menggunakan analisis SWOT, matriks posisi kompetitif relatif dan matriks internal dan eksternal (Rangkuti, 2013).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Arus Penerimaan

UMKM Tape Manis 31 terletak di Desa Nangkaan. Lokasi tempat produksi UMKM Tape Manis 31 secara geografis karena bertempat di Kabupaten Bondowoso maka memiliki

koordinat wilayah yang terletak antara $113^{\circ}48'10''$ - $113^{\circ}48'26''$ BT dan $7^{\circ}50'10''$ - $7^{\circ}56'41''$ LS. UMKM Tape Manis 31 mulai berdiri pada tahun 1972 yang dikelola oleh seorang ibu rumah tangga bernama Ibu Tumiyati dan merupakan usaha turun temurun keluarga yang kini dialihkan kepada putranya yaitu bapak Pramono. UMKM Tape Manis 31 memiliki 8 orang pekerja dan pembagian tugas pada setiap kegiatan produksi tidak difokuskan pada pekerja tertentu, dimana semua keputusan mutlak berada pada pemilik usaha dan proses berjalannya usaha mengikuti arahan dari pemilik usaha.

Arus penerimaan adalah total pemasukan biaya dari hasil penjualan output produksi yang diterima oleh produsen. Penerimaan yang diterima oleh UMKM Tape Manis 31 berasal dari hasil penjualan produk tape yang sudah diprediksi dalam 5 tahun kedepan. Hasil penjualan tersebut mengalami peningkatan di setiap tahunnya. Nilai hasil penerimaan pada usaha tape ini diperoleh dari harga jual produk tape yang dikalikan dengan produksi tape.

Tabel 1 dapat diketahui bahwa total penerimaan penjualan tape dihasilkan dari perkalian antara jumlah produksi dengan harga jual di tahun tersebut, maka total penerimaan penjualan akan terus mengalami peningkatan di setiap tahunnya yaitu mulai tahun 2022 hingga tahun 2026 dimana hal tersebut disebabkan oleh permintaan pasar yang terus meningkat dan hasil produksi yang selalu berhasil sehingga kapasitas produksi dapat tercapai penuh.

Tabel 1. Penerimaan UMKM Tape Manis 31 2021-2026 (Per Tahun)

Periode Tahun ke	Tahun	Jumlah Produksi (Renteng)	Harga Jual (Rp)	Total Penerimaan
0	2021	-	-	
1	2022	9.600	35.000	Rp 336.000.000
2	2023	10.650	37.000	Rp 390.720.000
3	2024	11.616	37.000	Rp 429.792.000
4	2025	12.778	40.000	Rp 511.104.000
5	2026	14.055	40.000	Rp 562.214.400

Sumber: Data Primer diolah, 2022.

Analisis Kelayakan Usaha

Net Present Value (NPV)

NPV dihasilkan dari selisih PV investasi dengan PV penerimaan pada *discount rate* tertentu. Hasil perhitungan NPV adalah Rp 288.603.533,48 maka nilai NPV > 0 yang artinya UMKM Tape Manis 31 layak diusahakan atau dijalankan. Pernyataan ini selaras dengan penelitian Nurhayati (2019), bahwa hasil perhitungan NPV > 0 (positif) pengambilan keputusan layak dijalankan karena akan memberikan laba atau keuntungan.

Internal Rate of Return (IRR)

Hasil analisis IRR selama 5 tahun kedepan menunjukkan nilai sebesar 37,9%. Nilai dari IRR sebesar 37,9% menjadi tingkat kemampuan perusahaan dalam menghasilkan pendapatan dari penambahan suku bunga yang terjadi. Hasil perhitungan IRR > suku bunga sebesar 14% yang berarti agroindustri pada UMKM Tape Manis 31 layak dijalankan. Wibowo *et al* (2015) menjelaskan bahwa jika hasil analisis nilai IRR > suku bunga yang berlaku menunjukkan bahwa usaha layak dijalankan.

Net B/C Ratio

Perbandingan antara NPV positif dengan NPV negatif. Net B/C Ratio adalah sebesar 1,7 yang menggambarkan bahwa hasil tersebut lebih besar daripada 1 sehingga akan mendatangkan keuntungan bagi UMKM Tape Manis 31, maka kegiatan investasi tersebut dikatakan layak dijalankan dan memberikan keuntungan.

Gross B/C Ratio

Perbandingan PV penerimaan dengan PV biaya. Nilai Gross B/C Ratio adalah sebesar 1,2 yang menggambarkan bahwa hasil tersebut lebih besar daripada 1, artinya pendapatan dari UMKM Tape Manis 31 lebih besar dari biaya (setiap tahun) sehingga UMKM Tape Manis 31 dinyatakan layak secara finansial dan dapat dijalankan.

Profitability Index (PI)

Menghitung perbandingan antara PV penerimaan dengan PV investasi. Nilai PI adalah sebesar 1,73 yang menggambarkan bahwa *Present Value* dari investasi tersebut lebih besar daripada 1 sehingga akan mendatangkan keuntungan bagi UMKM Tape Manis 31, maka kegiatan investasi tersebut dikatakan layak dijalankan.

Analisis Sensitivitas

Kenaikan harga bahan baku 50% juga diperhitungkan untuk mengetahui perubahan nilai yang terjadi pada kriteria kelayakan investasi berupa nilai NPV, IRR, Net B/C Ratio, PI dan PP. Berikut merupakan tabel 2 hasil perhitungan sensitivitas bahan baku sebesar 50%.

Tabel 2. Analisis Sensitivitas UMKM Tape Manis 31

Kriteria Investasi	Nilai	Keputusan
NPV	Rp 90.687.476,84	Layak
IRR	21,4%	Layak
Net B/C Ratio	1,2	Layak
PI	1,21	Layak
PP	7 tahun	Tidak Layak

Sumber: Data Primer diolah, 2022.

Tabel 2 diatas dapat menunjukkan bahwa kelayakan finansial pada UMKM Tape Manis 31 sensitif terhadap perubahan biaya bahan baku. Hasil perhitungan menunjukkan NPV, IRR, Net B/C Ratio, PI secara berurutan yaitu Rp 90.687.476, 21,4%, 1,2 dan 1,21 menunjukkan bahwa masih layak dijalankan. Hasil perhitungan PP yang telah didapatkan adalah selama 7 tahun dimana hasil tersebut menunjukkan bahwa UMKM Tape Manis 31 tidak layak untuk dijalankan karena melebihi target pengembalian investasi awal perusahaan.

Strategi Pengembangan

Lingkungan internal dan eksternal termasuk dalam dua faktor lingkungan usaha yang akan dianalisis dalam SWOT. Lingkungan internal merupakan keadaan atau kondisi yang muncul dari perusahaan itu sendiri dan dapat dikendalikan. Lingkungan eksternal sebaliknya yaitu kondisi yang muncul dari luar perusahaan dan tidak dapat dikendalikan oleh pihak perusahaan.

Tabel 3. Lingkungan Internal UMKM Tape Manis 31

No.	Faktor Internal	Strenght (S)	Weakness (W)
Faktor Kekuatan			
1.	Bahan Baku Tercukupi	S1	
2.	Harga Produk Terjangkau	S2	
3.	Lokasi Pemasaran Strategis	S3	
4.	Kualitas Produk Terjamin	S4	
5.	Minat Konsumen Tinggi	S5	
Faktor Kelemahan			
1.	Kinerja Keuangan Belum Memadai		W1
2.	Kurangnya Inovasi Produk		W2
3.	Pemasaran masih lokal		W3
4.	Belum banyak melakukan promosi		W4

Sumber: Data Primer diolah, 2022.

A. Kekuatan (Strenght)

1. Bahan Baku Tercukupi (S1)
Bahan baku merupakan bahan yang dibutuhkan dalam kegiatan pembuatan produk dimana bahan tersebut dapat diubah menjadi bentuk lain dengan melalui suatu proses produksi. UMKM Tape Manis 31 menggunakan bahan baku jenis singkong kuning atau mentega. Bahan baku singkong tersebut diperoleh dengan membeli langsung kepada petani pemilik lahan di Desa Sumber Jeruk Kecamatan Tamanan Kabupaten Bondowoso. Ketersediaan bahan baku singkong selalu tercukupi dan sesuai dengan kebutuhan pembuatan tape.
 2. Harga Produk Terjangkau (S2)
Harga jual merupakan harga produk yang ditetapkan oleh perusahaan kepada konsumen. UMKM Tape Manis 31 memiliki harga produk yang cukup terjangkau untuk kalangan masyarakat atau konsumen. Produk tape asli dikemas dengan kemasan besek dengan harga jual Rp 35.000/renteng.
 3. Lokasi Pemasaran Strategis (S3)
Pemilihan lokasi pemasaran secara tepat sangat berpengaruh terhadap penjualan produk. Lokasi pemasaran produk UMKM Tape Manis 31 terbilang strategis karena terletak di kota dan dekat dengan alun-alun Bondowoso, sehingga memudahkan konsumen untuk menjangkau lokasi tersebut.
 4. Kualitas Produk Terjamin (S4)
Kualitas dari produk meliputi ketahanan, ketepatan dan kemudahan dalam penggunaan. Produk tape pada UMKM Tape Manis 31 terjamin aman karena pemilihan bahan baku yang baik, ragi yang digunakan menggunakan ragi dengan kualitas yang bagus sehingga memberikan rasa yang manis, proses perebusan singkong benar-benar diperhatikan tingkat kematangannya, tidak menggunakan bahan kimia pengawet, penyimpanannya di ruangan yang dingin untuk menghindari perubahan tape tidak berair dan lembek, dan ketahanan umur simpan bisa sampai 5-6 hari.
 5. Minat Konsumen Tinggi (S5)
Tujuan memproduksi suatu produk yaitu untuk menarik minat konsumen. Tingkat minat konsumen yang tinggi sangat diharapkan setiap produsen karena menjadi bentuk keberhasilan dalam pembuatan produknya. Minat konsumen terhadap produk UMKM Tape Manis 31 dapat dikatakan tinggi, hal ini dapat diketahui bahwa penjualan produk untuk satu kali proses produksi dapat terjual habis rata-rata dalam waktu 2-3 hari.
- B. Kelemahan (*Weakness*)
1. Kinerja Keuangan Belum Memadai (W1)
Pencatatan keuangan merupakan aktivitas keluar masuknya keuangan yang digunakan untuk mempermudah mengetahui profit atau keuntungan.. UMKM Tape Manis 31 belum memiliki kinerja keuangan yang kurang baik dimana laporan keuangan tidak dilakukan pencatatan secara rutin baik di tempat produksi dan tempat penjualan, sehingga UMKM Tape Manis 31 tidak dapat mengetahui pasti kondisi perkembangan usahanya.
 2. Kurangnya Inovasi Produk (W2)
Pentingnya inovasi produk dilakukan yaitu untuk meningkatkan keuntungan perusahaan. Berdasarkan wawancara dengan narasumber diketahui bahwa UMKM Tape Manis 31 hanya memproduksi produk tape dan produk turunannya hanya permen dan dodol tape sehingga tidak banyak melakukan inovasi produk turunan seperti industri tape lainnya.
 3. Pemasaran Masih Lokal
Pemasaran produk tape pada UMKM Tape Manis 31 diketahui masih melingkupi wilayah lokal dan hanya dilakukan pada outlet toko penjualan di Kota Bondowoso (dekat alun-alun) dan satunya lagi berada di Kota Situbondo.
 4. Belum Banyak Melakukan Promosi
Kegiatan promosi dilakukan untuk menarik daya beli masyarakat atau konsumen terhadap produk yang dijual. UMKM Tape Manis 31 masih belum memanfaatkan semua media sosial untuk kegiatan promosi.

Tabel 4. Lingkungan Eksternal UMKM Tape Manis 31

No.	Faktor Eksternal	Opportunities (O)	Threats (T)
Faktor Peluang			
1.	Permintaan Tinggi	O1	
2.	Peluang Pemasaran	O2	
3.	Tape Bondowoso Memiliki Citra yang Baik	O3	
Faktor Ancaman			
1.	Persaingan Usaha		T1
2.	Kenaikan Harga Bahan Baku		T3

Sumber: Data Primer diolah, 2022.

C. Peluang (*Opportunities*)

1. Permintaan Tinggi (O1)

Permintaan konsumen terhadap produk tape pada UMKM Tape Manis 31 dapat dikatakan tinggi. Hal tersebut dilihat dari minat konsumen dimana penjualan produk untuk satu kali proses produksi dapat terjual habis rata-rata dalam waktu 2-3 hari.

2. Peluang pemasaran (O2)

Produk tape di Kota Bondowoso mempunyai ciri khas tersendiri, sehingga peluang pasar berpotensi besar. Ciri khas tersebut menjadikan peluang bagi UMKM Tape Manis 31 untuk mempertahankan produk dari cita rasa produk tape. UMKM Tape Manis 31 saat ini juga memiliki peluang pemasaran secara *online* seperti *WhatsApp*, *Instagram*, *Facebook*, dan lain-lain. UMKM Tape Manis 31 juga dapat mengikuti adanya event seperti *car free day*, bazar, dan program lainnya yang diadakan pemerintah untuk tambahan kegiatan pemasaran secara *offline*.

3. Tape Bondowoso Memiliki Citra atau *image* yang Baik

Bondowoso menjadi salah satu kabupaten dengan penghasil tape terbaik se-Jawa Timur. Produk tape sebagai produk dikenal dengan sebutan "Kota Tape" karena selain tapenya yang dapat bertahan 4-5 hari, aroma tape yang harum dan manis menjadi ciri khas tape bondowoso. Hal ini menjadi alasan produk tape Bondowoso lebih banyak konsumen yang tertarik dan minat untuk membelinya.

D. Ancaman (*Threats*)

1. Persaingan Usaha (T1)

Industri tape di Kabupaten Bondowoso dapat dikatakan telah menyebar luas. Hal ini menjadi ancaman bagi UMKM Tape Manis 31 karena semakin banyak usaha tape menuntut konsumen untuk memilih produk terbaik yang sesuai dengan selera versi masing-masing konsumen. Maka UMKM Tape Manis 31 harus mempertahankan kualitas produk untuk mengantisipasi ancaman tersebut.

2. Kenaikan Harga Bahan Baku

Bahan baku singkong yang dijadikan sebagai bahan utama produksi tape diperoleh dari membeli langsung kepada petani singkong yang ada di Kabupaten Bondowoso. Harga bahan baku merupakan suatu hal dimana perusahaan tape tidak menjadi penentu harga singkong sehingga apabila sewaktu-waktu terjadi peningkatan harga bahan baku tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan.

Hasil Perhitungan Nilai IFAS dan EFAS

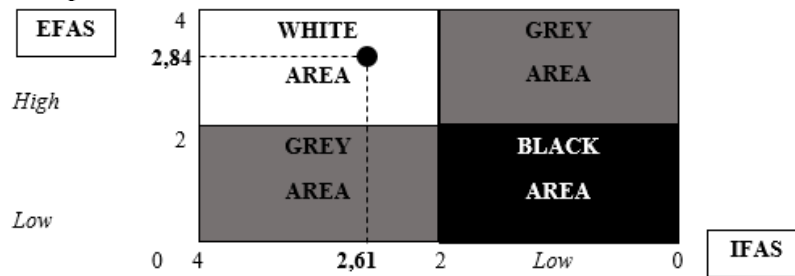
Hasil perhitungan IFAS merupakan perhitungan yang didasarkan pada faktor internal yang berpengaruh sedangkan hasil perhitungan EFAS merupakan perhitungan yang didasarkan pada faktor eksternal yang berpengaruh.

Tabel 5. Analisis Skor IFAS dan EFAS UMKM Tape Manis 31

No	Uraian	Keterangan	Nilai
1	Faktor Internal	Kekuatan	1,59
		Kelemahan	1,02
Total IFAS			2,61
2	Faktor Eksternal	Peluang	1,73
		Ancaman	1,11
Total EFAS			2,84

Sumber: Data Primer diolah, 2022.

Berdasarkan perhitungan IFAS dan EFAS sebesar (2,61 dan 2,84) dapat dianalisis dalam matriks posisi kompetitif relatif berikut ini.



Gambar 1. Diagram Matriks Posisi Kompetitif Relatif UMKM Tape Manis 31

Berdasarkan gambar 1 dapat dilihat bahwa posisi UMKM Tape Manis 31 berada di posisi *white area*. Posisi ini menunjukkan bahwa UMKM Tape Manis 31 memiliki peluang yang prospektif dan memiliki kompetensi untuk mengerjakannya.

Alternatif Strategi Pengembangan UMKM Tape Manis 31

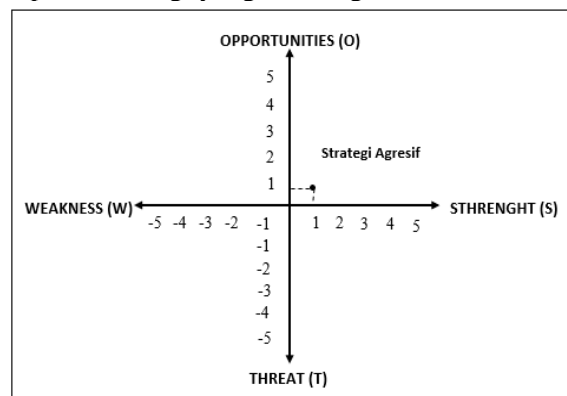
Pengambilan suatu keputusan dalam penerapan strategi yang dilakukan akan berpengaruh terhadap keberlanjutan UMKM Tape Manis 31. Berdasarkan matriks posisi pada analisis SWOT, penerapan strategi yang tepat untuk perusahaan dapat dilakukan dengan menyusun 4 strategi yaitu SO, WO, ST, dan WT. Rancangan susunan strategi pada UMKM Tape Manis 31 dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. Matriks SWOT UMKM Tape Manis 31

IFAS	STRENGTHS (S) 1. Bahan baku tercukupi 2. Harga produk terjangkau 3. Lokasi pemasaran strategis 4. Kualitas produk terjamin 5. Minat konsumen tinggi	WEAKNESS (W) 1. Kinerja keuangan belum memadai 2. Kurangnya inovasi produk 3. Pemasaran masih lokal 4. Belum banyak melakukan promosi
EFAS	STRATEGI SO 1. Pertahankan kualitas produk agar pasar tetap terjamin dan pertahankan kepuasan konsumen 2. Peningkatkan produksi tape untuk menambah profit.	STRATEGI WO 1. Penginovasian produk atas nama UMKM sendiri 2. Pengoptimalan kegiatan promosi
THEARTS (T) 1. Persaingan usaha 2. Kenaikan harga bahan baku	STRATEGI ST 1. Pertahankan loyalitas konsumen dengan menjaga kualitas produk tape 2. Pelaksanaan kerjasama dengan petani singkong	STRATEGI WT 1. Penyurveian pasar secara rutin

Sumber: *Data Primer, 2022*

Menurut Ma'ruf (2022), keempat kelompok faktor internal dan eksternal disusun membentuk matriks dua-dua yang dipisahkan dibagian tengahnya yang disebut dengan diagram Cartesius (dengan sumbu x dan sumbu y) berpotongan ditengah pada titik 0. Sumbu horizontal (sumbu x) merupakan faktor internal dengan faktor *strenght* (S) di kanan dengan tanda positif dan *weakness* (W) di kiri dengan tanda negatif. Sumbu vertikal (sumbu y) merupakan faktor *Opportunities* (O) di atas dengan tanda positif dan *threaths* (T) di bawah dengan tanda negatif. Hasil nilai IFAS dan EFAS pada UMKM Tape Manis 31 diketahui bahwa nilai IFAS sebesar 2,61 dan EFAS sebesar 2,84. Koordinat sumbu X (horizontal) = $1,59 - 1,02 = 0,57$. Sedangkan koordinat sumbu Y (vertikal) = $1,73 - 1,11 = 0,62$. Berikut diagram cartesius strategi alternatif yang dapat menunjukkan posisi strategi yang akan digunakan oleh UMKM Tape Manis 31.



Gambar 2. Diagram Cartesius Strategi Alternatif

Berdasarkan gambar diatas diketahui bahwa alternatif strategi pengembangan yang digunakan oleh pembuatan produk tape pada UMKM Tape Manis 31 adalah menggunakan strategi SO (*Strenght-Opportunities*). Strategi SO digunakan untuk memaksimalkan kekuatan dengan memanfaatkan peluang yang dimiliki oleh perusahaan. Strategi utama yang dilakukan oleh UMKM Tape Manis 31 adalah dengan menjaga kualitas produk agar pasar tetap terjamin dan mempertahankan kepuasan konsumen serta meningkatkan produksi tape untuk menambah profit atau keuntungan.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Tape Manis 31 secara finansial layak untuk dijalankan selama 5 tahun mendatang. Nilai yang didapatkan yaitu NPV (Rp 288.603.533,48), IRR (37,9%), Net B/C Ratio (1,7%), Gross B/C Ratio (1,2%) dan PI (1,73). Periode pengembalian investasi yang diperlukan adalah 3 tahun 7 bulan 28 hari. Analisis sensitivitas pada UMKM Tape Manis 31 menunjukkan bahwa perusahaan sensitif terhadap perubahan kenaikan harga bahan baku singkong untuk kegiatan produksi tape sebesar 50% sehingga tidak layak untuk dijalankan selama 5 tahun yang akan datang. Perolehan nilai IFAS sebesar 2,61 dan EFAS sebesar 2,84 pada analisis SWOT menunjukkan bahwa nilai tersebut menempatkan UMKM Tape Manis 31 berada pada posisi *white area*. Alternatif strategi pengembangan yang digunakan oleh UMKM Tape Manis 31 adalah menggunakan strategi SO yaitu Pertahankan kualitas produk agar pasar tetap terjamin dan pertahankan kepuasan konsumen serta peningkatan produksi tape untuk menambah profit.

REFERENSI

- Amaliyanti, C. S., dan Hastari, S. 2018. Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Analisis Kelayakan Pada Ukm Tape. *Jurnal EMA*, 3(1): 22–36.
- Badan Pusat Statistika. 2022. Kabupaten Bondowoso dalam Angka 2021. BPS.
- Karmini. 2020. *Dasar-Dasar Agribisnis*. Kalimantan Timur: Mulawaran University Press.
- Ma'ruf, A. 2022. *Analisis Strategi Panduan Praktis SWOT*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Nurhayati, A. 2019. Analisis Kelayakan Usaha Agroindustri Tape Singkong di Desa Candibinangun Kecamatan Sukorejo Kabupaten Pasuruan. *Agroteknika*, 2(2): 75-84.
- Rangkuti, F. 2013. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka.
- Riawati, N. 2018. Strategi Pengembangan Produk Unggulan Daerah Melalui Kebijakan Pemerintah Daerah Kabupaten Bondowoso. *Jurnal natapraja*, 6(2), 163-178.
- Santosa, R. 2018. Kelayakan Finansial Dan Nilai Tambah Usaha Agroindustri Keripik Ubi Kayu Di Kecamatan Saronggi Kabupaten Sumenep. *Jurnal Pertanian Cemara*, 14(1): 21-34.
- Sulasminingsih, I., Hikam, M. I. A., dan Mulya, F. B. A. 2022. Analisis Kelayakan Agroindustri Tape Handayani 82 Desa Nangkaan Kecamatan Bondowoso Kabupaten Bondowoso. *Magister Agribisnis*, 22(1): 60-72.
- Syahputra, M. D. S. 2017. *Prospek Pengembangan Industri Tape Ubi Skala Rumah Tangga (Studi Kasus : Desa Kolam , Kecamatan Percut Sei Tuan , Kabupaten Deli Serdang)* (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan, Indonesia). Diakses dari <https://repository.umsu.ac.id/handle/123456789/13177>.
- Wibowo, Y., Purnomo, B. H., dan Mufidah, I. L. 2015. Analisis Finansial Agroindustri Unggulan Berbasis Singkong di Kabupaten Jember. *Berkala Ilmiah Pertanian*, 10(10), 1-5.
- Windsari, D., dan Sulistyaningsih. 2021. Analisis Strategi Pengembangan Agroindustri Tape "Tiga Bintang". *Agribios*, 19(2), 69-81.