

**STRATEGI PENGEMBANGAN PADA SENTRA USAHA TAUGE DI  
DESA HULAAAN, KECAMATAN MENGANTI, KABUPATEN GRESIK**

***DEVELOPMENT STRATEGY IN BEAN SPROUTS BUSINESS CENTERS  
IN HULAAAN VILLAGE, MENGANTI DISTRICT, GRESIK REGENCY***

**Ramadan Saputra<sup>1\*</sup>, Faisol Humaidi<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup> Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Wijaya Putra  
Jl. Raya Benowo 1-3 Surabaya

\*email : [19021003@student.uwp.ac.id](mailto:19021003@student.uwp.ac.id)

**ABSTRACT**

*This study aims to identify the strengths, weaknesses, opportunities and threats in the process of developing bean sprouts business centers, as well as determine the strategy for developing the bean sprouts business in Hulaan Village, Menganti District, Gresik Regency. The analytical method used in this research is descriptive analysis and SWOT analysis. The sampling technique used in this study used a purposive sampling technique. The sample was taken by 16 people from bean sprout business owners in Hulaan Village, Menganti District, Gresik Regency. From the results of identification that has been carried out from the internal factors of strengths and weaknesses, 12 aspects have been found, and from external factors, opportunities and threats have been found to be 7 aspects that will be related to the strategy for developing bean sprouts business centers. This study shows that the strategic position of the development of the bean sprouts business center in Hulaan Village, Menganti District, Gresik Regency is in quadrant I, which means that the bean sprouts business center in Hulaan Village has internal strength in its development. From the results of the analysis that has been carried out, as a strategy recommendation given is an Aggressive strategy, meaning maximizing strengths and taking advantage of existing opportunities to get the bean sprouts business development strategy implemented.*

*Keywords: Bean sprouts business, internal factors and external factors, SWOT*

**INTISARI**

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam proses untuk mengembangkan sentra usaha tauge, serta menentukan strategi pengembangan usaha tauge di Desa Hulaan, Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik. Adapun metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis

deskriptif dan analisis SWOT. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling sample diambil sebanyak 16 orang dari para pemilik usaha tauge di Desa Hulaan, Kecamatan Menganti, Kabupaten Gresik. Dari hasil identifikasi yang telah dilakukan dari faktor internal kekuatan- kelemahan telah ditemukan berbagai 12 aspek, dan dari faktor eksternal peluang-ancaman telah ditemukan 7 aspek yang akan terkait dengan strategi pengembangan sentra usaha tauge. Pada penelitian ini menunjukkan bahwa posisi strategi pengembangan sentra usaha tauge di Desa Hulaan, Kecamatan Menganti, Kabupaten Gresik berada pada posisi kuadran I, yang berarti menunjukkan bahwa sentra usaha tauge di Desa Hulaan memiliki kekuatan dari segi internal dalam pengembangannya. Dari hasil analisis yang telah dilakukan maka sebagai sebuah Rekomendasi strategi yang diberikan adalah strategi Agresif artinya memaksimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada untuk mendapatkan strategi pengembangan usaha tauge yang dijalankan.

Kata kunci : Faktor internal dan eksternal , SWOT, Usaha tauge

## **PENDAHULUAN**

Tauge merupakan hasil produk olahan biji-bijian kacang hijau yang sering kali di konsumsi cukup luas di Indonesia baik itu kelas sosial menengah maupun kelas sosial atas, tauge dikonsumsi sebagai pelengkap olahan makanan khas Indonesia seperti pada makanan gado-gado, tahu campur, rujak (Martianingsih dkk, 2016). Pada umumnya masyarakat memanfaatkannya dalam bentuk kecambah yang biasa disebut dengan tauge. Kecambah kacang hijau ini pun juga mempunyai sumber nutrisi selain protein yaitu karbohidrat, lemak, dan air.

Usaha tauge memiliki prospek yang cukup menjanjikan terutama dari segi citra rasa khas menu makanan tersebut dan harga yang sangat terjangkau bagi konsumen karena menjadi pelengkap menu makanan yang sangat digemari bagi penggemar kuliner di Indonesia (Harimurti, 2015). Keberadaan produsen tauge ini menjadikan usahanya sebagai mata pencaharian yang berbasis usaha mikro dengan mempunyai spesifikasi unggulan yang dapat diberdayakan potensi ekonominya sehingga masyarakat dapat terdorong untuk semakin mengembangkan produktifitas usahanya.

Namun perlu diperhatikan kendati dalam usaha agroindustri tauge memiliki banyak potensi untuk dimanfaatkan dengan baik guna meningkatkan ekonomi bagi pelaku usaha namun dalam pelaksanaannya masih banyak kesulitan dalam berjalannya usaha tauge (Radiata, 2016). Bisnis tauge memiliki potensi yang cukup besar, Walaupun memang

dalam menjalankan usahanya tidak terlepas dari permasalahan-permasalahan seperti yang paling mencolok yaitu harga bahan baku kacang hijau yang cenderung fluktuatif. Adapun tujuan dari penelitian ini (1) Melakukan identifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan sentra usaha tauge di Desa Hulaan, (2) Menentukan strategi pengembangan pada sentra usaha tauge di Desa Hulaan.

## **METODE PENELITIAN**

### **Metode Pengumpulan Data Responden**

Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive* sampling. *Purposive* sampling adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu dalam Sugiyono, (2016). Alasan menggunakan teknik *purposive* sampling ini karena terletak pada kebutuhan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha tauge dan strategi pada pengembangan usaha tauge yang mana hanya pemilik usaha yang lebih menguasai dari pada pihak-pihak lain. Adapun sampel dari penelitian ini berjumlah 16 orang.

### **Metode Pengolahan dan Analisis Data**

Identifikasi masalah 1 dianalisis menggunakan Metode Analisis Deskriptif dengan mengamati faktor lingkungan internal yang mempengaruhi upaya pengembangan sentra usaha tauge, Desa Hulaan. Setelah faktor-faktor strategis internal suatu usaha tauge diidentifikasi, suatu table IFAS (*Internal Strategic Factors Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal tersebut dalam kerangka Strengths dan Weaknesses perusahaan.

Identifikasi masalah 2 dianalisis menggunakan Metode Analisis Deskriptif dengan mengamati faktor lingkungan eksternal yang mempengaruhi upaya pengembangan sentra sentra usaha tauge, Desa Hulaan. Tahapan pengumpulan data melalui EFAS (*Analisis Eksternal Strategic Factors Summary*) merupakan pemantauan terhadap lingkungan usaha tauge yang mengidentifikasi ancaman dan peluang yang mungkin berpengaruh pada perusahaan dan strateginya dalam mencapai tujuan usaha tersebut.

Identifikasi masalah 3 Setelah analisis faktor internal dan eksternal dilakukan, selanjutnya dibuat pemetaan analisis SWOT yang merupakan analisis didasarkan pada logika dengan menggunakan tabel matriks yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*), dan secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). seperti pada tabel 1.

Tabel 1. Matriks Analisis SWOT

	<b>IFAS</b>	<b>Strength (S)</b>	<b>Weakness (W)</b>
<b>EFAS</b>		Tentukan faktor-faktor kekuatan internal	Tentukan Faktor Kelemahan Internal
<b>Opportunity (O)</b> Tentukan faktor peluang eksternal		<b>STRATEGI SO</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<b>STRATEGI WO</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<b>Threats (T)</b> Tentukan faktor ancaman eksternal		<b>STRATEGI ST</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	<b>STRATEGI WT</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman

Sumber : Freddy. R.(2018)

Setelah pemetaan analisis SWOT yang merupakan analisis didasarkan pada logika dengan menggunakan tabel matriks. selanjutnya untuk mengetahui hasil analisis maka hal yang dilakukan menentukan posisi kuadran pada sentra usaha tauge.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Faktor Lingkungan Internal Yang Mempengaruhi Pengembangan Sentra Usaha Tauge, Desa Hulaan

Analisis faktor internal bertujuan untuk menemukan berbagai kekuatan (*Strenght*) yang ada pada pengusaha tauge di desa Hulaan berbagai aspek terkait dengan strategi pengembangan sentra usaha tauge. Selain itu menemukan kelemahan-kelemahan (*weakness*) yang ada pada pengusaha tauge di desa Hulaan pada berbagai 12 aspek yang terkait dengan strategi pengembangan usaha tauge.

#### Kekuatan (*Strength*) Usaha Tauge, Desa Hulaan

*Strengths* (kekuatan) adalah segala hal yang dibutuhkan pada kondisi yang sifatnya internal organisasi agar supaya kegiatan-kegiatan organisasi berjalan maksimal. Faktor-faktor yang menjadi kekuatan (*strength*) pengembangan sentra usaha tauge di desa Hulaan meliputi adalah sebagai berikut : Tauge merupakan produk yang dapat dengan mudah untuk diproduksi dan tauge berasal dari kacang hijau dengan melalui berbagai proses. dalam proses produksinya masih menggunakan cara tradisional yang meliputi berbagai proses mulai dari perendaman kacang hajikan, penyiraman dan pengayakan untuk memisahkan kulit kacang hijau.

Yang ke dua tauge memiliki harga yang cukup terjangkau dipasar tradisoanal, para pengusaha tauge menjual produk tauge dengan harga Rp 7000/kg, konsumen dari pengusaha tauge biasanya terdiri dari para penjual olahan makanan dan juga untuk

kebutuhan masakan rumahan, taugé mudah didapat di pasar tradisional proses pemasaran produk taugé para pengusaha taugé menjual ke pasar tradisional, dalam 1 pasar tradisional biasanya terdiri 2-3 pengusaha taugé dengan benjualan pada waktu berbeda dengan pedagang taugé yang lain untuk saling mengisi waktu yang kosong, hal ini juga agar meminimalisir persaingan disuatu pasar, sehingga taugé mudah didapat dipasar tradisional meskipun pada malam hari dan siang hari dan pengusaha olahan makanan membutuhkan taugé yang biasanya dijadikan sebagai tambahan/pelengkap olahan makanan menjadi sangat dibutuhkan hal ini dikarenakan banyaknya para pengusaha olahan makanan telah merebah dimana-mana yang menggunakan pelengkap makanan seperti pada makanan nasi goreng, gado-gado, tahu campur dll.

Taugé memiliki manfaat yang baik untuk kesehatan tubuh dari kandungan zat besi, vitamin C, dan zinc. Sehingga jenis sayuran ini dipercaya efektif membantu proses pencernaan. Tak hanya itu, toge juga memiliki segudang manfaat untuk pria, seperti meningkatkan vitalitas, mencegah impotensi (Maya, 2018). Dan taugé juga dapat diproduksi secara alami tanpa bahan kimia Dalam proses produksi taugé sama sekali tidak ada campuran bahan-bahan yang bersifat kimia karna proses produksi taugé masih konvensional hal ini dikarenakan taugé mudah untuk diproduksi dan tidak menggunakan media tanah sehingga tidak ada hama yang menyerang seperti halnya pertanian disawah dan kulit taugé dapat digunakan sebagai pakan ternak kulit hasil pengayakan taugé dapat digunakan sebagai pakan ternak pada hewan kambing dan unggas, hal ini dilakukan untuk tambahan pemasukan untuk produsen taugé.

Tabel 2. Parameter Kekuatan (*Strengths*)

No	Parameter Kekuatan ( <i>Strengths</i> )	Rating	Bobot Relatif	Skor
1.	Taugé mudah untuk di produksi	3	0,098	0,294
2.	Harga yang sebanding untuk tambahan olahan makanan	3	0,108	0,324
3.	Taugé mudah didapat di pasar tradisional	4	0,108	0,432
4.	Pengusaha olahan makanan membutuhkan taugé	4	0,122	0,488
5.	Memiliki manfaat yang baik untuk kesehatan tubuh	3	0,098	0,294
6.	Diproduksi secara alami tanpa bahan kimia	3	0,122	0,366

7. Kulit tauge dapat digunakan sebagai pakan ternak	3	0,088	0,264
<b>Total Skor Kekuatan (<i>Strengths</i>)</b>	<b>23</b>	<b>0,744</b>	<b>2,462</b>

Sumber : data primer diolah (2023)

Berdasarkan tabel 2. Data tersebut diperoleh dari hasil penjumlahan setiap indikator kekuatan (*strengths*), jumlah rating diperoleh dari pengisian kuisioner yang di buat peneliti dan diisi oleh pengusaha tauge yang sudah berpengalaman nilai rating berjumlah 23 dalam pengisian kuisioner yang dilakukan menggunakan skala likert 1-4 pengisian tersebut rata-rata diisi dengan angka 3 dan 4 karna ini pernyataan positif artinya pengusaha tauge yang berpengalaman setuju dengan pernyataan tersebut pada tabel 2, bobot relatif diperoleh dari perhitungan total kekuatan dibagi jumlah total IFAS dimana hasil perhitungan tersebut berjumlah 0,744, bobot relatif digunakan untuk menentukan nilai skor sehingga diperoleh jumlah total skor 2,462. Hasil skor dari kekuatan nantinya akan dijumlahkan dengan skor kelemahan sehingga dapat ditemukan kekuatan mana yang lebih signifikan dalam pengembangan sentra usaha tauge di Desa Hulaan. Penjumlahan tersebut dapat dilihat tabel 3.

#### **Kelemahan (*Weakness*) Usaha Tauge, Desa Hulaan**

kelemahan merupakan keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. Faktor-faktor yang menjadi kelemahan (*Weakness*) pengembangan sentra usaha tauge di desa Hulaan adalah sebagai berikut : Bibit kacang hijau sering mengalami fluktuasi. Fluktuasi harga bibit kacang hijau merupakan salah satu permasalahan yang melanda para produsen tauge hal ini tentu sangat berpengaruh pada harga jual tauge, tak jarang apabila ada kenaikan harga bibit kacang hijau lantas para pengusaha tauge menaikkan harga jual dan sebgaiian dari konsumen mereka akhirnya mengeluh apabila harga tauge dinaikan dan butuh ketepatan waktu untuk menyiram tauge kendati tauge dapat dengan mudah untuk diproduksi tetapi ada hal yang sangat penting dari salah satu proses produksi yaitu pada saat penyiraman kacang hijau dalam hal ini penyiraman dilakukan setiap 2 (dua) jam sekali dan apabila terlambat saat penyiraman hingga 1 (satu) jam hal ini sangat berpengaruh langsung pada hasil tauge dan tauge akan terlihat layu. Oleh karna itu ketetapan waktu sangat dibutuhkan.

Kondisi pasar tradisional saat hujan merupakan salah satu permasalahan yang dilanda para pengusaha tauge hal ini dikarenakan kondisi pasar tradisional biasanya becek dll, sehingga konsumen terkadang malas untuk belanja dipasar dan ini tentu saja berpengaruh pada hasil penjualan dan kurangnya sistem informasi antar pengusaha tauge sistem informasi antar pengusaha tauge sangatlah penting hal ini untuk menambah

informasi tentang harga bibit yang murah, cara-cara yang bagus agar dapat menghasilkan taugé yang optimal saat produksi dll, sehingga perlunya berbagi informasi antar pengusaha taugé, tetapi sistem informasi antar pengusaha taugé masih terbatas dan hanya berlaku pada pengusaha-pengusaha terdekat sehingga informasi yang didapat pun terbatas.

Tagihan biaya listrik untuk pompa penyiram cukup mahal air merupakan salah satu hal terpenting dalam proses produksi taugé, namun didesa Hulaan air sulit untuk didapat oleh karena itu para pengusaha taugé melakukan pengeboran dan menggunakan pompa air dengan daya yang besar agar air bisa didapat, karena besarnya daya pompa memerlukan listrik yang besar sehingga biaya listrik akan membengkak.

Tabel 3. Parameter Kelemahan (*Weakness*)

<b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot Relatif</b>	<b>Skor</b>
1. Bibit kacang hijau sering mengalami fluktuasi	2	0,56	112
2. Butuh ketepatan waktu untuk menyiram taugé	2	0,48	96
3. Kondisi pasar tradisional saat hujan	1	0,52	52
4. Kurangnya sistem informasi antar pengusaha taugé	2	0,52	54
5. Tagihan biaya listrik untuk pompa penyiram cukup mahal	1	0,47	47
<b>Total Skor Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b>	<b>8</b>	<b>0,225</b>	<b>0,361</b>
<b>Selisih (Kekuatan-kelemahan)</b>			<b>2,101</b>

Sumber : data primer diolah (2023)

Berdasarkan tabel 3. Data tersebut diperoleh dari hasil penjumlahan setiap indikator Kelemahan (*Weakness*). Rating diperoleh dari pengisian kuisioner yang di buat peneliti dan diisi oleh pengusaha taugé yang sudah berpengalaman jumlah rating 8. Dalam pengisian kuisioner yang dilakukan menggunakan skala likert 1-4 dalam pengisian tersebut rata-rata diisi dengan angka 2 dan 3 karna ini pernyataan negatif artinya pengusaha taugé yang berpengalaman setuju dengan pernyataan tersebut pada tabel 3, bobot relatif diperoleh dari perhitungan total kelemahan dibagi jumlah total IFAS dimana hasil perhitungan tersebut berjumlah 0,225, bobot relatif digunakan untuk menentukan nilai skor sehingga diperoleh total skor 0,361 sedangkan skor kekuatan 2,462 sehingga memiliki selisih Kekuatan-kelemahan 2,101. Artinya nilai kekuatan lebih besar dan signifikan dari kelemahan untuk pengembangan sentra usaha taugé di Desa Hulaan.

### **Faktor Lingkungan Eksternal Yang Mempengaruhi Pengembangan Sentra Usaha Taugé, Desa Hulaan**

Analisis faktor eksternal bertujuan untuk menemukan berbagai peluang (*opportunities*) yang ada pada usaha tauge di desa Hulaan dan berbagai aspek yang terkait dengan pengembangan usaha tauge. Selain itu analisis ini juga bertujuan mengidentifikasi ancaman-ancaman (*threats*) yang merupakan faktor penghambat diluar kewenangan usaha tauge pada berbagai aspek yang terkait dengan pengembangan usaha tauge.

### **Peluang (*Oppurtunities*) Usaha Tauge, Desa Hulaan**

Peluang yakni situasi atau kondisi yang merupakan gambaran ancaman dari suatu perusahaan atau oraganisasi dalam menjalankan suatu usaha. Faktor-faktor yang menjadi peluang (*Oppurtunities*) pengembangan sentra usaha tauge di desa Hulaan adalah sebagai berikut : Kurangnya pesaing penjual tauge keberadaan industri tauge di desa Hulaan sudah ada sejak lebih dari 25 tahun yang lalu, dari para produsen tauge di desa Hulaan telah tersebar ke berbagai pasar tradisional di Surabaya dan Gresik, dan sangat jarang sekali ada produsen tauge kecuali dari produsen dari desa Hulaan, oleh karna itu kurangnya pesaing asing produsen tauge di kawasan Surabaya dan Gresik sehingga memiliki banyaknya konsumen potensial Karena kurangnya pesaing produsen tauge dan banyaknya penjual makanan yang membutuhkan tauge untuk pelengkap makanan. hal ini juga memiliki potensi untuk membuka lapak lagi dipasar lain karena kurangnya pesaing dari produsen tauge maka produsen yang menjual tauge di pasar-pasar tradisional di wilayah Gresik dan sekitarnya cukup sepi, maka sangat mungkin untuk para produsen tauge di desa Hulaan untuk mencoba melakukan perluasan lapak dagangnya.

Membaiknya perekonomian nasional karena usaha tauge merupakan (Usaha Mikro Kecil Menengah) UMKM yang memiliki peran signifikan dalam perekonomian Indonesia terutama saat terjadi krisis. UMKM merupakan bagian dari perekonomian indonesia yang mandiri dan memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dilihat dari tiga peranan UMKM terhadap perekonomian indonesia meliputi sarana pemerataan tingkat ekonomi rakyat kecil, sarana menuntaskan kemiskinan dan sarana pemasukan devisa bagi negara dan memberi peluang kerjasama bagi masyarakat sekitar dengan meningkatnya akan produksi tauge di desa Hulaan maka membutuhkan banyak SDM untuk memenuhi kebutuhan produksi sehingga memiliki potensi besar untuk memberi peluang pekerjaan bagi masyarakat sekitar yang belum memperoleh pekerjaan dan kerjasama ini juga penting untuk memberikan informasi kondisi pasar saat sepi atau ramai.

Tabel 4. Parameter Peluang (*Oppurtunities*)

<b>Peluang (<i>Oppurtunities</i>)</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot Relatif</b>	<b>Skor</b>
1. Kurangnya pesaing penjual taugé	4	0,202	808
2. Banyaknya konsumen potensial	3	0,180	540
3. Potensi untuk membuka lapak lagi dipasar lain	3	0,160	480
4. Membaiknya perekonomian nasional	4	0,243	972
5. Memberi peluang kerjamsa bagi masyarakat sekitar	3	0,121	363
<b>Total Skor Peluang (<i>Oppurtunities</i>)</b>	<b>17</b>	<b>0,907</b>	<b>3,163</b>

Sumber : data primer diolah (2023)

Berdasarkan tabel 4. Data tersebut diperoleh dari hasil penjumlahan setiap indikator Peluang (*Oppurtunities*). Jumlah rating diperoleh dari pengisian kuisioner yang dibuat peneliti dan diisi oleh pengusaha taugé yang sudah berpengalaman jumlah rating 17. Dalam pengisian kuisioner yang dilakukan menggunakan skala likert 1-4 dalam pengisian tersebut rata-rata diisi dengan angka 3 dan 4 karna ini pernyataan positif artinya pengusaha taugé yang berpengalaman setuju dengan pernyataan tersebut pada tabel 4, bobot relatif diperoleh dari perhitungan total peluang dibagi jumlah total EFAS dimana hasil perhitungan tersebut berjumlah 0,907, bobot relatif digunakan untuk menentukan nilai skor sehingga diperoleh jumlah total skor 3,163. Hasil skor dari peluang nantinya akan dijumlahkan dengan skor ancaman sehingga dapat ditemukan kekuatan mana yang lebih signifikan dalam pengembangan sentra usaha taugé di Desa Hulaan. Penjumlahan tersebut dapat dilihat tabel 5.

#### **Ancaman (*Threats*) Usaha Taugé, Desa Hulaan**

Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan luar yang mampu menghambat pergerakan suatu organisasi. Faktor-faktor yang menjadi ancaman (*Threats*) pengembangan sentra usaha taugé di desa Hulaan adalah sebagai berikut : Untuk yang pertama sulitnya mendapatkan bibit yang bagus karena Produsen taugé di desa Hulaan kebanyakan menggunakan kacang hijau impor, hal ini dikarenakan kacang hijau impor memiliki hasil yang bagus dari pada menggunakan kacang hijau lokal, kesulitan untuk memperoleh kacang hijau dengan kualitas bagus karena stok penjual taugé tidak selalu ada dan ketika ada terkadang harganya cukup mahal sehingga para produsen memilih dan memilah harga kacang hijau yang terbaik.

Kedua munculnya pedagang baru yang membuka pasar dengan harga yang sangat murah. maraknya upaya untuk membuka baru lapak pasar taugé dan para pedagang baru yang mencoba merintis usaha taugé lalu menggunakan cara menjual taugé dengan harga

yang sangat murah agar dapat memperoleh pelanggan dengan cepat. Hal ini tentu berpengaruh pada hasil penjualan para tauge yang satu pasar dengan para penjual baru tersebut.

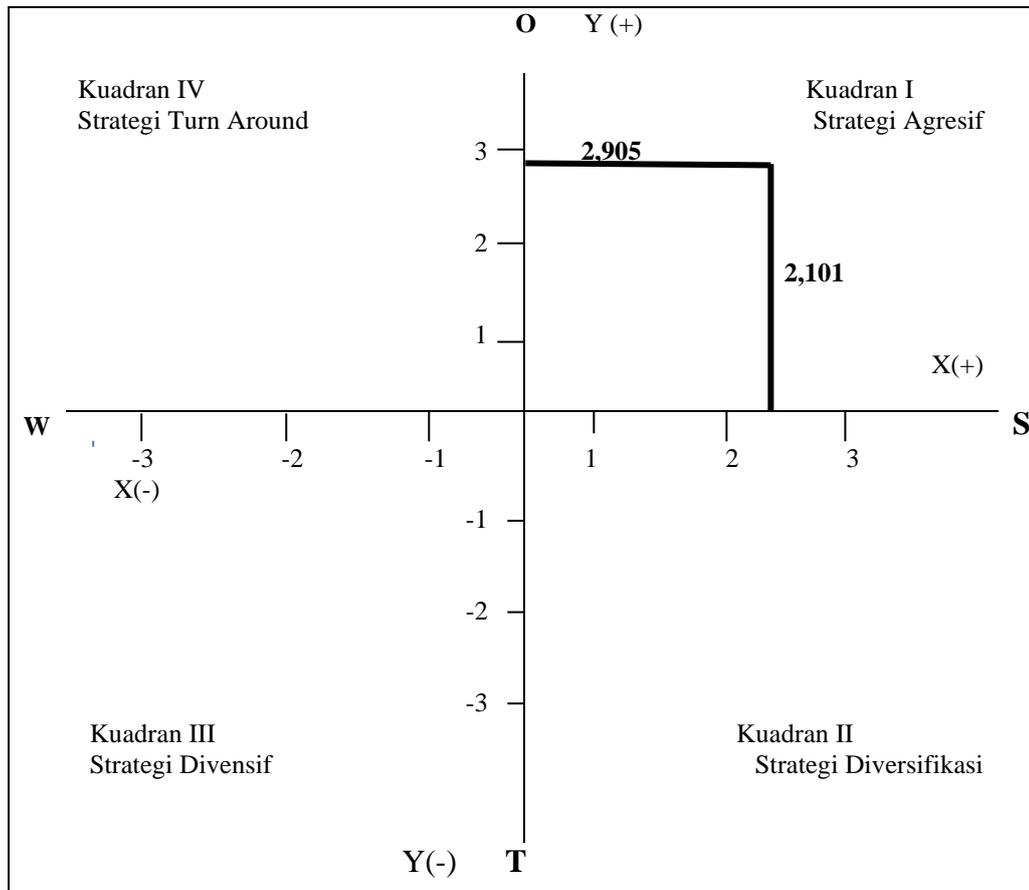
Tabel 5. Parameter Ancaman (*Threats*)

<b>Ancaman (<i>Threats</i>)</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot Relatif</b>	<b>Skor</b>
1. Sulit mendapatkan bibit yang bagus	2	0,80	0,160
2. Munculnya pedagang baru yang membuka pasar dengan harga yang sangat murah	1	0,98	0,98
<b>Total Skor Ancaman (<i>Threats</i>)</b>	<b>3</b>	<b>0,179</b>	<b>0,258</b>
<b>Selisih (Peluang-Ancaman)</b>			<b>2,905</b>

Sumber : data primer diolah (2023)

Berdasarkan tabel 5. Data tersebut diperoleh dari hasil penjumlahan setiap indikator Ancaman (*Threats*). Rating diperoleh dari pengisian kuisioner yang di buat peneliti dan diisi oleh pengusaha tauge yang sudah berpengalaman jumlah rating 3. Dalam pengisian kuisioner yang dilakukan menggunakan skala likert 1-4 dalam pengisian tersebut rata-rata diisi dengan angka 1 dan 2 karna ini pernyataan negatif artinya pengusaha tauge yang berpengalaman setuju dengan pernyataan tersebut pada tabel 5, bobot relatif diperoleh dari perhitungan total ancaman dibagi jumlah total EFAS dimana hasil perhitungan tersebut berjumlah 0,179, bobot relatif digunakan untuk menentukan nilai skor sehingga diperoleh total skor 0,258 sedangkan skor peluang 3,163 dan selisih Peluang-Ancaman 2,905. Artinya nilai peluang lebih besar dan signifikan dari ancaman untuk pengembangan sentra usaha tauge di Desa Hulaan.

## Penentuan Strategi Pengembangan



Gambar 1. Kuadran SWOT pengembangan sentra usaha tauge , Desa Hulaan.

Dari gambar 5 Kuadran SWOT pengembangan sentra usaha tauge, Desa Hulaan, dapat diketahui nilai  $X > 0$  yaitu 2,101 dan nilai  $Y > 0$  yaitu 2,905. Hal ini menyatakan posisi strategi pengembangan sentra usaha tauge , Desa Hulaan berada pada kuadran I yang menandakan bahwa kekuatan (*strengths*) pengembangan sentra usaha tauge , Desa Hulaan, lebih besar dibandingkan kelemahan (*weakness*), dan peluang (*Oppurtunities*) pengembangan sentra usaha tauge , Desa Hulaan, juga lebih besar dibandingkan ancaman (*threats*).

Tabel 6. Matriks SWOT sentra usaha tauge desa Hulaan.

	<b>IFAS</b>	<b>Kekuatan Strength (S)</b>	<b>Kelemahan Weakness (W)</b>
<b>EFAS</b>		1. Tauge mudah untuk di produksi. 2. Harga yang sebanding untuk tambahan olahan makanan. 3. Tauge mudah didapat di pasar tradisional. 4. Pengusaha olahan makanan membutuhkan taughe. 5. Memiliki manfaat yang baik untuk kesehatan tubuh. 6. Diproduksi secara alami tanpa bahan kimia. 7. Kulit taughe dapat digunakan sebagai pakan ternak.	1. Bibit kacang hijau sering mengalami fluktuasi. 2. Butuh ketepatan waktu untuk menyiram taughe. 3. Kondisi pasar tradisional saat hujan. 4. Kurangnya sistem informasi antar pengusaha taughe. 5. Tagihan biaya listrik untuk pompa penyiram cukup mahal.
	<b>Peluang Opportunity (O)</b>	<b>Strategi (S-O)</b>	<b>Strategi (W-O)</b>
	1. Kurangnya pesaing penjual taughe. 2. Banyaknya konsumen potensial. 3. Potensi untuk membuka lapak lagi dipasar lain. 4. Membaiknya perekonomian nasional. 5. Memberi peluang bagi masyarakat sekitar untuk bekerja sama.	1. Dengan mudahnya taughe untuk diproduksi maka perlu pengusaha taughe mengoptimalkan jumlah produksi untuk memenuhi kebutuhan konsumen. S1, O1, O2, O3. 2. Memanfaatkan semaksimal mungkin dari banayaknya para penguusaha olahan makanan yang membutuhkan taughe untuk pelengkap makanan dan taughe dapat mudah diperoleh dipasar tradisional. S2, O3, O4, O5. 3. Memanfaatkan kulit taughe sebagai pakan ternak hal ini agar dapat memberi pemasukan tambahan bagi pelaku usaha taughe. S7, O4, O5.	1. Memanfaatkan sebaik mungkin kurangnya pesaing penjual taughe agar dapat memperoleh banyak konsumen sehingga memperoleh cukup pemasukan untuk meminimalisir beban produksi yang tidak konsisten. W1, W5, O1, O2, O3. 2. Memberikan kesempatan untuk masyarakat sekitar entah itu produsen taughe atau non produsen untuk bekerjasama dan berbagi informasi dalam proses produksi maupun pemasaran agar bisa mendapatkan hasil penjualan taughe yang maksimal. W2, W3, W4, O5.

<b>Ancaman Threats (T)</b>	<b>Strategi (S-T)</b>	<b>Strategi (W-T)</b>
1. Sulit mendapatkan bibit yang bagus.	1. Memanfaatkan taugé yang mudah untuk diproduksi dan banyak pengusaha olahan makanan yang membutuhkan taugé maka tidak masalah dengan mengambil bibit yang sedikit mahal agar mendapatkan kualitas taugé yang bagus dan mempertahankan konsumen. S1, S4, T1.	1. Memperbaiki kerjasama antara pengusaha taugé maupun non pengusaha untuk berbagi informasi untuk mendapatkan bibit yang murah dan informasi tentang kondisi pasar. W4, W2, W3, W1, T1, T2.
2. Munculnya pedagang baru yang membuka pasar dengan harga yang sangat murah.	2. Memanfaatkan banyaknya usaha olahan makanan yang membutuhkan taugé sebagai tambahan olahan makanan dan ketersediaan taugé dipasar tradisional. S4, S3, T2.	

Sumber : Data diolah, (2023).

Dari tabel 19 matriks SWOT, dapat diketahui faktor-faktor strategis dalam matriks SWOT. Matriks ini menciptakan empat kemungkinan alternatif strategis yaitu strategi S-O (*Strengths – Opportunities*), strategi S-T (*Strengths – Threats*), strategi W - O (*Weakness – Opportunities*) dan strategi W-T (*Weakness – Threats*). Beberapa alternatif yang sesuai pada pengembangan sentra usaha taugé, Desa Hulaan, yaitu :

#### **Strategi S-O**

Adapun strategi yang dapat dilaksanakan dalam pengembangan sentra usaha taugé, Desa Hulaan dengan memanfaatkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*Opportunities*) yang ada adalah sebagai berikut : Dengan mudahnya taugé untuk diproduksi maka perlu pengusaha taugé mengoptimalkan jumlah produksi untuk memenuhi kebutuhan konsumen. S1, O1, O2, O3, memanfaatkan semaksimal mungkin dari banyaknya para pengusaha olahan makanan yang membutuhkan taugé untuk pelengkap makanan dan taugé dapat mudah diperoleh dipasar tradisional. S2, O3, O4, O5, memanfaatkan kulit taugé sebagai pakan ternak hal ini agar dapat memberi pemasukan tambahan bagi pelaku usaha taugé. S7, O4, O5.

#### **Strategi S-T**

Adapun strategi yang dapat dilaksanakan dalam pengembangan sentra usaha taugé, Desa Hulaan dengan memanfaatkan kekuatan (*strengths*) untuk mengatasi ancaman (*threats*) yang ada adalah sebagai berikut : Memanfaatkan taugé yang mudah untuk diproduksi dan banyak pengusaha olahan makanan yang membutuhkan taugé maka tidak

masalah dengan mengambil bibit yang sedikit mahal agar mendapatkan kualitas taube yang bagus dan mempertahankan konsumen. S1, S4, T1 dan memanfaatkan banyaknya usaha olahan makana yang membutuhkan taube sebagai tambahan olahan makanan dan ketersediaan taube dipasar tradisional. S4, S3, T2.

### **Strategi W-O**

Adapun strategi yang dapat dilaksanakan dalam pengembangan sentra usaha taube, Desa Hulaan dengan meminimalkan kelemahan (*weakness*) untuk memanfaatkan peluang (*Oppurtunities*) yang ada adalah sebagai berikut : Memanfaatkan sebaik mungkin kurangnya pesaing penjual taube agar dapat memperoleh banyak konsumen sehingga memperoleh cukup pemasukan untuk meminimalisir beban produksi yang tidak konsisten. W1, W5, O1, O2, O3 dan memberikan kesempatan untuk masyarakat sekitar entah itu produsen taube atau non produsen untuk bekerjasama dan berbagi informasi dalam proses produksi maupun pemasaran agar bisa mendapatkan hasil penjualan taube yang maksimal. W2, W3, W4, O5, O4.

### **Strategi W-T**

Adapun strategi yang dapat dilaksanakan dalam pengembangan sentra usaha taube, Desa Hulaan dengan meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan menghindari ancaman (*threats*) yang ada adalah sebagai berikut : Memperbaiki kerjasama antara pengusaha taube maupun non pengusaha untuk berbagi informasi untuk mendapatkan bibit yang murah dan informasi tentang kondisi pasar. W4, W2, W3, W1, T1, T2.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### ***Kesimpulan***

Faktor internal : Dari kekuatan Taube mudah untuk di produksi, Harga yang sebanding untuk tambahan olahan makanan, Taube mudah didapat di pasar tradisional, Pengusaha olahan makanan membutuhkan taube, Kulit taube dapat digunakan sebagai pakan ternak. Dari kelemahan bibit kacang hijau sering mengalami fluktuasi, Butuh ketepatan waktu untuk menyiram taube, Kondisi pasar tradisional saat hujan dan kurangnya sistem informasi antar pengusaha taube, dari faktor eksternal : Dari peluang kurangnya pesaing penjual taube, Banyaknya konsumen potensial, Potensi untuk membuka lapak lagi dipasar lain, Memberi peluang kerjasama bagi masyarakat sekitar. Dari ancaman sulit mendapatkan bibit yang bagus dan Munculnya pedagang baru yang membuka pasar dengan harga yang sangat murah, Strategi sentra usaha taube, desa Hulaan berdasarkan analisis SWOT terletak di kuadran I (Agresif) dan strategi yang digunakan adalah strategi S-O (*Strengths-Oppurtunities*) yang artinya strategi pengembangan sentra usaha taube, Desa

Hulaan memaksimalkan seluruh kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada untuk mendapatkan strategi pengembangan usaha yang dijalankan.

### ***Saran***

Diharapkan para pengusaha tauge di Desa Hulaan dapat membenahi faktor-faktor internal yang ada dan memanfaatkan segala potensi dari hasil analisis SWOT yang telah dilakukan peneliti untuk meningkatkan dan memajukan perusahaan hingga masa yang akan datang, diharapkan para pengusaha tauge di Desa Hulaan dapat membenahi faktor-faktor eksternal yang ada dan memanfaatkan segala potensi dari hasil analisis SWOT yang telah dilakukan peneliti untuk meningkatkan dan memajukan perusahaan hingga masa yang akan datang dan diharapkan pengusaha tauge di Desa hulaan dapat melaksanakan strategi yang tepat untuk pengembangan usaha tauge dan melihat tauge sebagai potensi yang sangat menjanjikan.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Freddy. R. 2018. Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI. Penerbit PT. Gramedia Pustaka Jakarta.
- Harimurti. 2015. Alternatif Pengembangan Industri Kecil/Kerajinan. Surabaya. Seminar Prospek Industri Kecil Dalam Perkembangan Perekonomian Indonesia.
- Martianingsih. N., Sudrajat. H. W., dan Darlian, L. 2016. Analisis Kandungan Protein Kecambah Kacang Hijau (*Phaseolus radiatus* L.) Terhadap Variasi Waktu Perkecambahan. AMPIBI: Jurnal Alumni Pendidikan Biologi.
- Maya Gusti Mawardah. 2018. Pengaruh Pemanfaatan Tauge Dalam Pembuatan Nata De yam Sebagai Penunjang Matakuliah Bioteknologi. Mahasiswa Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Program Studi Pendidikan Biologi. Universitas Islam Negeri Ar-raniry Darusaleem, Banda-Aceh.
- Radiata. R. 2016. Analisis Efisiensi Agroindustri Tauge, Fakultas Pertanian, Universitas Winaya Mukti.
- Sugiyono. 2016. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: PT Alfabet.
- Danandjadja, James.