



JURNAL ILMU-ILMU PERTANIAN
POLITEKNIK PEMBANGUNAN PERTANIAN
YOGYAKARTA-MAGELANG
P-ISSN: 1858-1226; E-ISSN: 2723-4010



STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN KERIPIK UBI KAYU (STUDI KASUS DI KALURAHAN SELOPAMIRO, D.I YOGYAKARTA)

Yulia Putri Noer Afandi^{1*}, Miftakhul Arifin¹, R. Hermawan¹

¹ Politeknik Pembangunan Pertanian Yogyakarta Magelang, Yogyakarta, 55167

*) Yulia Putri Noer Afandi: putriafandi2007@gmail.com

Article Info

Article History:

Received: August, 21th, 2022

Accepted: November, 4th, 2024

Published: November, 19th, 2024

Kata Kunci:

keripik ubi kayu
strategi pengembangan usaha
swot

Keywords:

*business development strategy
cassava chips
swot*

ABSTRAK

Kajian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan faktor eksternal yang memengaruhi pengembangan usaha pengolahan keripik ubi kayu di Kalurahan Selopamiro, serta menetapkan strategi prioritas usaha tersebut. Kajian ini dilaksanakan pada bulan Januari 2022 hingga bulan Juli 2022 bertempat di Kalurahan Selopamiro, Kapanewon Imogiri, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Metode yang digunakan dalam kajian ini adalah metode kombinasi/mixed method, yaitu gabungan antara metode kuantitatif dan metode kualitatif. Hasil kajian menunjukkan bahwa faktor internal terdiri dari 9 kekuatan dan 7 kelemahan, sedangkan faktor eksternal terdiri dari 8 peluang dan 7 ancaman yang memengaruhi usaha pengolahan keripik ubi kayu Kalurahan Selopamiro. Hasil analisis data, didapat skor total matrik IFAS sebesar 3,1041, sedangkan skor total matriks EFAS sebesar 2,8595. Selanjutnya, untuk memperoleh strategi dari hasil kajian tersebut dikembangkan dalam model matriks IE untuk mengetahui posisi usaha dan diperoleh hasil yaitu usaha berada pada posisi sel IV *Stability*. Matrik SWOT menghasilkan 7 strategi alternatif yang selanjutnya akan dilakukan uji daya tarik strategi kepada responden menggunakan QSPM. Strategi prioritas yang terpilih pada kolom W-O yakni meningkatkan peran pekerja dengan melakukan pembinaan mengenai pemasaran dalam mengoptimalkan pemasaran secara online melalui media sosial dengan skor TAS 5,5745. Kegiatan penyuluhan mengenai pemasaran online melalui media sosial WhatsApp Business dan Facebook Business dilaksanakan dengan metode ceramah, diskusi, dan penayangan video meningkatkan pengetahuan 25,7% dan sikap 2,4%.

ABSTRACT

This study aimed to determine the internal and external factors that influence the development of cassava chips processing business in the Kalurahan Selopamiro, and determine the priority strategy for the business. This study was conducted from January 2022 to July 2022 at the Selopamiro Village, Kapanewon Imogiri, Bantul Regency, Yogyakarta Special Region. The method used in this study is a combination/mixed method, which is a combination of quantitative and qualitative methods. The results of the study indicate that internal factors consist of 9 strengths and 7 weaknesses, while external factors consist of 8 customers and 7 threats that affect the processing business of cassava chips in Selopamiro Village. Based on the data analysis, the total matrix of the ifas stands at 3.1041, while the total matrix of the efas stands at 2,8595. Next for the uto geta strategy from the results of the study developed in the matrix model to know the position of the effort and to get the results that it returned to the position of an iv response. The swot matrik produces 7 alternative strategies that will next run a strategy-appeal test on QSPM respondents. The priority strategy selected in the w-o column is to increase the working role by doing marketing to optimize marketing online through social media with bag score 5.5745. Counseling activities on online marketing through social media whatsapp business and facebook business are conducted by lecture, discussion, and video presentation increasing knowledge 25.7% and attitude 2.4%.

PENDAHULUAN

Tanaman pangan memiliki berbagai jenis, seperti yang biasa kita jumpai dan banyak dibudidayakan petani yaitu tanaman ubi kayu. Ubi kayu merupakan tanaman pengganti makanan pokok utama padi setelah jagung. Menurut Islami (2015), ubi kayu atau biasa disebut singkong (*Manihot esculenta*, Crantz) merupakan tanaman yang dapat digunakan sebagai bahan pangan, bahan pakan, sumber energi, dan dapat digunakan untuk berbagai macam keperluan industri.

Luas panen ubi kayu di D.I Yogyakarta mengalami kenaikan 6,76%, dengan luas tanam 50 ha di Kapanewon Imogiri yang terbagi dari 8 Kalurahan (BPP Imogiri, 2022). Kalurahan Selopamioro merupakan kalurahan yang memiliki luas wilayah terluas di Kapanewon Imogiri dengan luasan 22,75 km² dan persentase 41,75%. Memiliki beberapa komoditas unggulan dan salah satunya adalah ubi kayu. Menurut hasil *pra-survey* dan wawancara dengan anggota gapoktan di Kalurahan Selopamioro, ubi kayu merupakan salah satu komoditas utama di Kalurahan Selopamioro. Dari 17 poktan semua poktan memiliki anggota petani ubi kayu dari tanam secara tumpang sari maupun tanam ubi kayu penuh. Hasil panen ubi kayu hanya dijual di pasar tradisional dan sedikit dijual kepada para pengolah olahan yang berbahan dasar ubi kayu di sekitar. Melimpahnya hasil budidaya ubi kayu menjadikan harganya rendah dan menjadi faktor penguat dalam usaha pengolahan ubi kayu agar meningkatkan daya nilai jual pada saat panen raya. Harga ubi kayu segar saat panen raya bernilai Rp500/kg dan dapat meningkat jika dijual dalam bentuk olahan. Oleh karena itu, diperlukan pengembangan usaha pengolahan ubi kayu karena di Kalurahan Selopamioro masih minim sekali dan kurang berkembangnya usaha yang berbahan baku ubi kayu dan masih sedikit masyarakat yang melakukan usaha agar mampu menjadi solusi rendahnya harga jual ubi kayu.

Pemanfaatan ubi kayu untuk berbagai produk akhir beragam, baik dimakan langsung, menjadi tepung, keripik atau makanan tradisional lainnya. Ubi kayu merupakan bahan baku dalam pengolahan keripik ubi kayu (Elvia, 2016). Ubi kayu bisa diolah menjadi berbagai macam jenis seperti mocaf, mie singkong, nasi (beras singkong), kerupuk singkong, brownies, dan kastengel singkong. Ubi kayu/singkong yang awalnya memiliki nilai jual Rp500/kg dapat diolah menjadi berbagai macam jenis misalnya keripik singkong yang dapat menghasilkan 250 gram keripik singkong dengan nilai jual Rp15.000 jika diolah dengan baik dan menarik (Rachman *et al.*, 2016). Berdasarkan uraian di atas, maka penulis akan melakukan kajian dengan judul "Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Ubi Kayu (Studi Kasus di Kalurahan Selopamioro, Kapanewon Imogiri, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta).

Rumusan masalah dalam kajian ini adalah: 1) Apa saja faktor internal (kekuatan dan kelemahan) yang dimiliki pelaku usaha dalam usaha pengolahan ubi kayu di Kalurahan Selopamioro, Kapanewon Imogiri, Kabupaten Bantul? 2) Apa saja faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang dihadapi oleh pelaku usaha dalam pengolahan ubi kayu di Kalurahan Selopamioro, Kapanewon Imogiri, Kabupaten Bantul? 3) Bagaimana strategi pengembangan usaha olahan ubi kayu di Kalurahan Selopamioro, Kapanewon Imogiri, Kabupaten Bantul dengan menggunakan analisis SWOT?

Tujuan dari kajian ini adalah: 1) Mengetahui faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dalam usaha olahan ubi kayu di Kalurahan Selopamioro, Kapanewon Imogiri, Kabupaten Bantul. 2) Mengetahui faktor eksternal (peluang dan ancaman) dalam pengembangan usaha pengolahan ubi kayu di Kalurahan Selopamioro, Kapanewon Imogiri, Kabupaten Bantul. 3) Untuk menemukan strategi pengembangan usaha olahan ubi kayu di Kalurahan Selopamioro, Kapanewon Imogiri, Kabupaten Bantul dengan menggunakan analisis SWOT.

Strategi merupakan alat yang digunakan agar mencapai suatu target dan tujuan yang berkaitan dengan tujuan dalam jangka panjang, program tidak lanjut, dan prioritas alokasi sumber daya (Rangkuti, 2000). Secara garis besar, strategi merupakan cara yang dilakukan untuk mengunggulkan suatu pihak dibandingkan dengan pihak lainnya. Strategi disusun menggunakan cara perencanaan strategis, perencanaan strategis merupakan suatu proses analisis, perumusan, dan evaluasi strategi (Rangkuti, 2000). Menurut Hendro (2011), pengembangan usaha merupakan proses analisis peluang tumbuh, dukungan, dan pengamatan implementasi peluang pertumbuhan usaha.

Analisis SWOT biasanya digunakan dalam perumusan kajian strategi. Sebelum melakukan perumusan strategi perlu diketahui hubungannya dari kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman tersebut. Menurut Rangkuti (2000), dalam penyusunan perencanaan strategi terdiri dari tiga tahap, yaitu 1) Tahap Pengumpulan Data, 2) Tahap Analisis Data, 3) Tahap Pengambilan Keputusan.

METODE

Kajian Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Ubi Kayu dilaksanakan pada bulan Januari 2022 hingga bulan Juli 2022. Berlokasi di Kalurahan Selopamioro, Kapanewon Imogiri, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta yang memiliki luasan lahan terluas ke dua di Kabupaten Bantul (BPS, 2018). Metode kajian yang digunakan ialah metode kombinasi (*mix method*), yaitu metode kombinasi antara metode kualitatif dan metode kuantitatif (Sugiyono, 2018). Pemilihan lokasi menggunakan *purposive sampling* dan pengambilan sampel menggunakan teknik *sampling* jenuh.

Data yang digunakan dalam kajian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer dikumpulkan melalui wawancara tidak terstruktur sebanyak 10 sampel dan kuesioner mengenai faktor internal dan eksternal usaha untuk menentukan skor total matriks IFAS/EFAS, kemudian dilakukan analisis data sehingga didapat strategi prioritas pengembangan usaha. Data sekunder diperoleh dari berbagai informasi yang dapat mendukung kajian peneliti yang dirilis oleh berbagai pihak seperti, Badan Pusat Statistik (tingkat provinsi atau kabupaten di wilayah kajian), BPP Imogiri, Kantor Kalurahan, dan pihak lain yang terkait.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kalurahan Selopamioro merupakan salah satu Kalurahan di Kapanewon Imogiri yang memiliki luas wilayah sebesar 2.275 ha. Potensi lahan pertanian di Kalurahan Selopamioro seluas 1.797,84 ha yang terdiri dari sawah teknis 0 ha, irigasi 1/2 teknis 90,25 ha, tadah hujan 244,72 ha, pasang surut 0 ha ladang 1.095,41 ha, pemukiman 367,47 ha, pekarangan 0 ha. Memiliki topografi datar secara menyeluruh dengan ketinggian tempat 50 mdpl, dengan rata-rata kemiringan tanah 30°, dan suhu rata-rata 32°C. Jenis tanah di Kalurahan Selopamioro yaitu lempung dengan rerata curah hujan sebesar 111,00 mm (Pemerintah Desa, 2021).

3.1. Keadaan Penduduk

Jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin di Kalurahan Selopamioro yaitu 8.200 jiwa berjenis kelamin laki-laki, sedangkan yang berjenis kelamin perempuan sebanyak 8.364 jiwa, jumlah keseluruhan penduduk Kalurahan Selopamioro yaitu 16.564 jiwa. Penduduk Kalurahan Selopamioro banyak menduduki kelompok usia produktif yaitu 10.507 jiwa. Mayoritas penduduk di Kalurahan Selopamioro adalah lulusan SMA/Sederajat sebanyak 6.128 jiwa. Mata pencaharian penduduk Kalurahan Selopamioro adalah petani yaitu 5.134 jiwa.

3.2. Gambaran Singkat Usaha

Usaha olahan ubi kayu yang dilakukan oleh beberapa pelaku usaha di Kalurahan Selopamioro dikarenakan adanya penurunan harga ubi kayu segar di pasar. Hal tersebut membuat melimpahnya ubi kayu dan tidak dimanfaatkan, hanya digunakan sedikit untuk konsumsi sendiri, beberapa digunakan untuk pakan ternak, dan yang lainnya dibiarkan di lahan/tidak dipanen. Maka dari itu, diperlukan usaha olahan ubi kayu guna meningkatkan harga jual ubi kayu tersebut.

3.3. Karakteristik Responden

Responden yang digunakan dalam kajian ini sebanyak 10 orang pelaku usaha olahan ubi kayu di Kalurahan Selopamioro yang dapat diuraikan sebagai berikut: 1) pelaku usaha olahan ubi kayu masih masuk pada golongan usia produktif (15-65 tahun) sebanyak 10 orang atau 100%; 2) tingkat pendidikan para responden masih tergolong rendah yaitu SD sebanyak 5 orang atau 50%; 3) mata pencaharian para pelaku usaha mayoritas wirawasta sebanyak 9 orang atau 90%; dan 4) pengalaman usaha para pelaku usaha masih tergolong baru (< 5 tahun) sebanyak 7 orang atau 70%. Informan tambahan yang digunakan dalam kajian ini sebanyak 2 orang yaitu PPL dan Konsumen.

3.4. Perumusan Strategi

Penyusunan strategi dilakukan dengan menggunakan Analisis *Strengths Weakness Opportunities Threats* (SWOT). Analisis SWOT diawali dengan identifikasi faktor internal dan eksternal strategis usaha olahan ubi kayu yang diperkuat oleh informasi dari informan tambahan. Di dalam lingkungan internal terdapat kekuatan dan kelemahan yang merupakan kegiatan terkendali dari suatu usaha (David, 2016). Selanjutnya, faktor-faktor yang diperoleh disusun dalam Tabel IFAS dan EFAS serta diberi bobot, peringkat (*rating*), dan total skor yang diperoleh dari hasil pengambilan data. Bobot menyatakan besarnya pengaruh suatu faktor terhadap usaha, sedangkan peringkat (*rating*) menyatakan tingkat efektivitas strategi saat ini untuk merespon faktor usaha. Dari hasil bobot dan peringkat (*rating*) dikalikan dan didapatkan hasil total skor. Hasil dari Tabel IFAS dan EFAS digunakan untuk menentukan posisi usaha menggunakan Matriks IE dan menyusun beberapa strategi alternatif menggunakan matriks SWOT. Setelah didapatkan beberapa strategi alternatif selanjutnya akan dipilih strategi usaha terbaik yang dianalisis menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Hasil analisis data strategi pengembangan usaha olahan ubi kayu di Kalurahan Selopamioro ditunjukkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Tahap Pengambilan Keputusan (Tabel IFAS)

No	Pertanyaan	Bobot	Rating	Skor Bobot
A. Faktor Internal (Kekuatan)				
1	Kegiatan Perencanaan kebutuhan dan peningkatan kompetensi SDM sudah baik	0,0733	3,6	0,2640

2	Kegiatan produksi selalu dilakukan evaluasi agar kegiatan produksi dapat maksimal	0,0733	3,6	0,2640
3	Kelengkapan label dan merek pada kemasan produk olahan ubi kayu sudah lengkap	0,0713	3,5	0,2495
4	Aktif komunikasi dan pembimbingan antar pekerja dalam kegiatan produksi olahan ubi kayu berjalan baik	0,0672	3,3	0,2218
5	Produk olahan ubi kayu sudah memiliki SPP-IRT	0,0672	3,3	0,2218
6	Manajemen pengelolaan keuangan usaha olahan ubi kayu cukup baik	0,0652	3,2	0,2086
7	Alat produksi yang ada tersedia dan berfungsi normal	0,0652	3,2	0,2086
8	Pengawasan dan evaluasi kinerja SDM dalam kegiatan produksi olahan ubi kayu cukup rutin dilakukan	0,0611	3	0,1833
9	Ketersediaan bahan baku cukup memadai	0,0611	3	0,1833
B. Faktor Internal (Kelemahan)				
1	Pembagian tugas kerja belum sesuai dengan keahlian pekerja	0,0591	2,9	0,1713
2	Ragam jenis olahan yang dipasarkan kurang	0,0591	2,9	0,1713
3	Kurangnya pemanfaatan media sosial dalam memasarkan produk olahan ubi kayu	0,0591	2,9	0,1713
4	Produksi olahan ubi kayu belum terjadwal atau rendah	0,0591	2,9	0,1713
5	Kurangnya kegiatan promosi dalam memasarkan produk olahan ubi	0,0550	2,7	0,1485
6	Administrasi dan pencatatan produksi serta keuangan usaha olahan ubi	0,0550	2,7	0,1485
7	Produksi olahan ubi kayu masih menggunakan alat sederhana/manual	0,0489	2,4	0,1173
Total		1		3,1041

Melalui hasil wawancara dan kuesioner dari pihak terkait yaitu beberapa pemilik usaha olahan dan didapat faktor-faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan usaha tersebut. Terdapat 9 kondisi kekuatan dan 7 kondisi yang menjadi kelemahan usaha tersebut, dengan total skor bobot yaitu 3,1041.

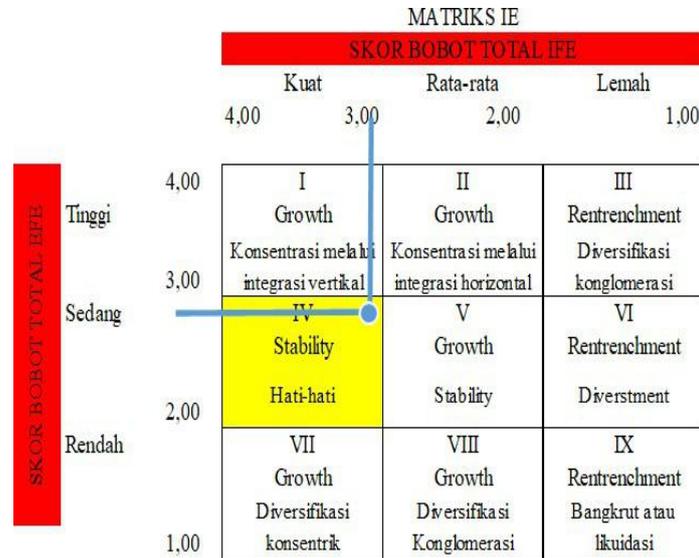
Tabel 2. Tahap Pengambilan Keputusan (Tabel EFAS)

No	Pertanyaan	Bobot	Rating	Skor Bobot
A. Faktor Internal (Kekuatan)				
1	Adanya pendampingan dan pembinaan pengolahan dan pemasaran	0,0902	3,7	0,3339
2	Adanya dukungan pemerintah setempat	0,0780	3,2	0,2498
3	Tersedianya dukungan akses internet di Kalurahan Selopamioro	0,0659	2,7	0,1778
4	Adanya pinjaman permodalan dari Dinas Pemberdayaan Perempuan	0,0634	2,6	0,1649
5	Kondisi iklim mendukung terhadap kualitas bahan baku	0,0634	2,6	0,1649
6	Kecenderungan masyarakat/konsumen dalam membeli produk olahan ubi kayu tinggi	0,0610	2,5	0,3339
7	Bahan-bahan produksi yang diperoleh dari petani ubi kayu di wilayah sekitar tempat produksi memadai	0,0610	2,5	0,1524
8	Peraturan pemerintah yang mendukung usaha pengolahan keripik ubi kayu	0,0341	1,4	0,0478
B. Faktor Internal (Kelemahan)				
1	Pesaing yang menjual produk olahan yang sama dan kemasan lebih menarik	0,0902	3,7	0,3339
2	Jumlah pesaing di wilayah sekitar dengan produk yang sama	0,0878	3,6	0,3161
3	Tidak stabilnya harga bahan baku ubi kayu	0,0683	2,8	0,1912
4	Tidak stabilnya harga bahan baku lainnya	0,0610	2,5	0,1524
5	Pengaruh keadaan pasar terhadap permintaan produk olahan ubi kayu	0,0610	2,5	0,1524
6	Pesaing yang menjual produk olahan dengan harga yang lebih rendah	0,0585	2,4	0,1405
7	Tidak stabilnya transaksi penjualan produk olahan ubi kayu	0,0561	2,3	0,1290
Total		1		2,8595

PPL dan konsumen olahan dan didapat faktor-faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman usaha tersebut. Terdapat 8 kondisi kekuatan dan 7 kondisi yang menjadi kelemahan usaha tersebut dengan total skor bobot 2,8595.

3.4.1. Tahap Analisis Data (Matrik IE)

Matrik Internal External (IE) digunakan untuk mengetahui posisi suatu usaha sebelum menyusun rencana strategi alternatif. Hal ini dilakukan dengan menggabungkan total skor bobot Tabel IFAS yaitu 3,1041 dan total skor bobot Tabel EFAS yaitu 2,8595. Hasil pemetaan menunjukkan bahwa usaha olahan ubi kayu berada pada kuadran IV atau posisi *Stability*. Berikut adalah matrik IE usaha olahan ubi kayu Kalurahan Selopamioro:



Gambar 1. Matriks IE

Hasil dari matrik IE, usaha olahan ubi kayu berada pada sel IV yaitu *stability*. Dimana sel IV yaitu merupakan strategi stabilitas (*stability strategy*) yang diterapkan tanpa mengubah tujuan. Pada *stability* strategi pada sel IV dilaksanakan melalui integrasi horizontal yaitu pengembangan produk olahan ubi kayu dengan perluasan pasar atau diversifikasi. Peningkatan peran kerja dalam melakukan pemasaran menggunakan berbagai media dapat dilakukan sebagai *stability strategy* untuk memperluas pasar.

3.4.2. Tahap Analisis Data (Matrik SWOT)

Matrik SWOT digunakan untuk menyusun beberapa strategi alternatif yang bisa diterapkan sesuai kondisi usaha. Matrik SWOT dapat dilihat pada Gambar 2.

	Kekuatan (<i>Strenghts</i>)	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)
Internal	<ol style="list-style-type: none"> Kegiatan Perencanaan kebutuhan dan peningkatan kompetensi SDM tinggi / Kegiatan mengatur dan menyusun setiap kegiatan produksi Kelengkapan label dan merek pada kemasan Aktif komunikasi dan pembimbingan antar pekerja dalam kegiatan produksi Produk olahan ubi kayu memiliki SPP-IRT 	<ol style="list-style-type: none"> Pembagian tugas kerja belum sesuai Ragam jenis olahan yang dipasarkan kurang Kurangnya pemanfaatan media sosial dalam memasarkan produk olahan ubi kayu Produksi olahan ubi kayu belum terjadwal Kurangnya kegiatan promosi dalam memasarkan produk
Eksternal	<ol style="list-style-type: none"> Manajemen pengelolaan keuangan usaha baik Alat produksi tersedia dan berfungsi normal Pengawasan dan evaluasi kinerja SDM Ketersediaan bahan baku memadai 	<ol style="list-style-type: none"> Administrasi dan pencatatan produksi belum optimal Produksi masih menggunakan alat sederhana/manual

<p>Peluang (Opportunities)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya pendampingan dan pembinaan 2. Adanya dukungan pemerintah setempat 3. Tersedianya dukungan akses internet dll. 4. Adanya pinjaman modal usaha dari Dinas Pemberdayaan Perempuan 5. Kondisi iklim mendukung kualitas bahan baku 6. Kecenderungan konsumen dalam membeli produk olahan ubi kayu tinggi 7. Bahan produksi yang diperoleh dari petani ubi kayu di wilayah sekitar memadai 8. Pemerintah setempat mendukung usaha olahan ubi kayu 	<p>Strategi S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan kualitas produk yang telah memiliki SPP-IRT dan lainnya demi menjaga kecenderungan konsumen dalam membeli produk. (S3,4,6,7,9 & O4,5,6) 2. Memotivasi dan memberdayakan SDM dengan melakukan pembinaan optimalisasi pemasaran dengan dukungan akses internet. (S1,2,5 & O1,2,3,) 	<p>Strategi W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Meningkatkan peran pekerja dengan melakukan pembinaan mengenai pemasaran dalam mengoptimalkan pemasaran secara online melalui media sosial. (W1,3,5 & O2,,3,8) 4. Mengajukan permohonan alat mesin untuk mendukung produksi kepada pemerintah setempat. (W2,4,7 & O2,8)
<p>Ancaman (Threats)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pesaing yang menjual produk olahan yang sama dan kemasan lebih menarik 2. Jumlah pesaing di wilayah sekitardengan produk yang sama 3. Tidak stabilnya harga bahan baku ubikayu 4. Tidak stabilnya harga bahan baku lainnya 5. Pengaruh keadaan pasar terhadap permintaan produk olahan ubi kayu 6. Pesaing yang menjual produk olahan dengan harga yang lebih rendah 7. Tidak stabilnya transaksi penjualan Produk 	<p>Strategi S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Meningkatkan <i>branding</i> produk guna meningkatkan daya tarik permintaan serta mengurangi kecenderungan konsumen memilih produk yang sama. (S3,8 & T1,2,6,7) 6. Melakukan perencanaan dan analisis pasar untuk menghindari pengaruh perubahan harga bahan baku dan keadaan pasar demi meminimalisirpenurunan produksi dan permintaan produk. (S1,2,3,4& T3,4,5,7) 	<p>Strategi W-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 7. Melakukan pelatihan mengenai administrasi dan pencatatan produksi dan keuangan. (W1,6 & T3,4)

Gambar 2. Matriks SWOT

3.4.3. Tahap Pengambilan Keputusan (QSPM)

Tahapan pengambilan keputusan merupakan tahapan untuk menentukan strategi yang diprioritaskan agar dapat dijalankan oleh sebuah organisasi. Beberapa strategi alternatif pengembangan usaha olahan ubi kayu Kalurahan Selopamiro yang dihasilkan pada tahap analisis direduksi menjadi satu strategi terbaik dengan menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Dari 7 alternatif strategi yang diperoleh pada tahap analisis data, ada 3 alternatif tinggi diantaranya 1 alternatif tertinggi. Penentuan Strategi prioritas/terbaik dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Penentuan Strategi Prioritas

No	Faktor Kunci	Bobot	Alternatif Strategi					
			Strategi I		Strategi II		Strategi III	
			AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
A. Faktor Internal Kekuatan (<i>Strenghts</i>)								
1	Kegiatan Perencanaan kebutuhan dan peningkatan kompetensi SDM	0,0733	2	0,1466	4	0,2933	4	0,2933
2	Kegiatan mengatur dan menyusun setiap kegiatan produksi olahan ubi kayu	0,0733	2	0,1466	4	0,2933	4	0,2933
3	Kelengkapan label dan merek pada kemasan produk olahan ubi kayu	0,0713	3	0,2138	2	0,1426	2	0,1426

4	Aktif komunikasi dan pembimbingan antar pekerja dalam kegiatan produksi olahan ubi kayu	0,0672	1	0,0672	4	0,2688	4	0,2688
5	Produk olahan ubi kayu memiliki SPP-IRT	0,0672	3	0,2016	2	0,1344	3	0,2016
6	Manajemen pengelolaan keuangan usaha olahan ubi kayu	0,0611	1	0,0611	2	0,1222	2	0,1222
7	Alat produksi tersedia dan berfungsi normal	0,0652	1	0,0652	1	0,0652	2	0,1303
8	Pengawasan dan evaluasi kinerja SDM dalam kegiatan produksi olahan ubi kayu	0,0611	2	0,1222	3	0,1833	4	0,2444
9	Ketersediaan bahan baku memadai	0,0611	2	0,1222	1	0,0611	1	0,0611
B. Faktor Internal Kelemahan (<i>Weakness</i>)								
1	Pembagian tugas kerja belum sesuai dengan keahlian pekerja	0,0591	1	0,0591	4	0,2363	4	0,2363
2	Ragam jenis olahan yang dipasarkan kurang	0,0591	3	0,1772	2	0,1181	2	0,1181
3	Kurangnya pemanfaatan media sosial dalam memasarkan produk olahan ubi kayu	0,0591	1	0,0591	3	0,1772	4	0,2363
4	Produksi olahan ubi kayu belum terjadwal	0,0591	3	0,1772	2	0,1181	2	0,1181
5	Kurangnya kegiatan promosi dalam memasarkan produk olahan ubi kayu	0,0550	1	0,0550	4	0,2200	4	0,2200
6	Administrasi dan pencatatan produksi dan keuangan usaha olahan ubi kayu rendah	0,0550	1	0,0550	2	0,1100	2	0,1100
7	Produksi olahan ubi kayu masih menggunakan alat sederhana/manual	0,0489	2	0,0978	1	0,0489	1	0,0489
C. Faktor Eksternal Peluang (<i>Opportunities</i>)								
1	Adanya pendampingan dan pembinaan pengolahan dan pemasaran dari pihak luar	0,0902	1	0,0902	3	0,2707	3	0,2707
2	Adanya dukungan pemerintah setempat	0,0780	1	0,0780	4	0,3122	4	0,3122
Lanjutan dari Tabel 3. Penentuan Strategi Prioritas								
3	Tersedianya dukungan akses internet di kalurahan Selopamioro	0,0659	1	0,0659	4	0,2634	4	0,2634
4	Adanya pinjaman modal usaha dari Dinas Pemberdayaan Perempuan	0,0634	1	0,0634	2	0,1268	2	0,1268
5	Kondisi iklim normal untuk mendukung kualitas bahan baku	0,0634	2	0,1268	1	0,0634	1	0,0634
6	Kecenderungan masyarakat/konsumen dalam membeli produk olahan ubi kayu tinggi	0,0610	4	0,2439	3	0,1829	3	0,1829
7	Bahan-bahan produksi yang diperoleh dari petani ubi kayu di wilayah sekitar tempat produksi memadai	0,0610	3	0,1829	2	0,1220	2	0,1220
8	Peraturan pemerintah yang mendukung usaha pengolahan ubi kayu	0,0341	2	0,0683	2	0,0683	2	0,0683
D. Faktor Eksternal Ancaman (<i>Threats</i>)								
1	Pesaing yang menjual produk olahan yang sama dan kemasan lebih menarik	0,0902	3	0,2707	3	0,2707	3	0,2707

2	Jumlah pesaing di wilayah sekitar dengan produk yang sama	0,0878	3	0,2634	3	0,2634	3	0,2634
3	Tidak stabilnya harga bahan baku ubi kayu	0,0683	2	0,1366	2	0,1366	2	0,1366
4	Tidak stabilnya harga bahan baku lainnya	0,0610	2	0,1220	2	0,1220	2	0,1220
5	Pengaruh keadaan pasar terhadap permintaan produk olahan ubi kayu	0,0610	3	0,1829	2	0,1220	3	0,1829
6	Pesaing yang menjual produk olahan dengan harga yang lebih rendah	0,0585	3	0,1756	2	0,1171	3	0,1756
7	Tidak stabilnya transaksi penjualan produk olahan ubi kayu	0,0561	2	0,1122	3	0,1683	3	0,1683
Total				4,0098		5,2024		5,5745

Dari tujuh strategi direduksi menjadi satu strategi terbaik di tahap keputusan menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Dari hasil reduksi alternatif strategi tersebut maka diperoleh strategi terbaik yaitu strategi (WO) meningkatkan peran pekerja dengan melakukan pembinaan mengenai pemasaran dalam mengoptimalkan pemasaran secara online melalui media sosial dengan nilai TAS 5,5745.

KESIMPULAN

Faktor internal yang menjadi kekuatan bagi Usaha Olahan Ubi Kayu di Kalurahan Selopamioro yaitu manajemen produksi dan peningkatan kualitas SDM yang baik serta adanya ketersediaan alat produksi yang baik juga sudah dilengkapinya SPP-IRT. Sedangkan kelemahan dari usaha olahan ubi kayu di Kalurahan Selopamioro yaitu keragaman jenis olahan ubi kayu masih sedikit dan kurangnya pemanfaatan media sosial untuk memasarkan produk. Faktor eksternal yang menjadi peluang bagi Usaha Olahan Ubi Kayu di Kalurahan Selopamioro yaitu adanya akses internet di Kalurahan Selopamioro yang dapat dimanfaatkan dalam mengoptimalkan pemasaran produk, sedangkan faktor yang menjadi ancaman bagi Usaha Olahan Ubi Kayu di Kalurahan Selopamioro yaitu banyaknya pesaing yang menjual produk yang sama dan kemasan lebih menarik serta tidak stabilnya harga bahan baku olahan. Strategi yang menjadi prioritas untuk dapat dilakukan oleh para pelaku usaha Olahan Ubi Kayu di Kalurahan Selopamioro adalah strategi stabil dengan rekomendasi strategi yaitu meningkatkan peran pekerja dengan melakukan pembinaan mengenai pemasaran dalam mengoptimalkan pemasaran dengan lebih memanfaatkan akses internet secara online melalui media sosial. Sehingga dapat memperluas pasar produk usaha olahan ubi kayu di Kalurahan Selopamioro dan dapat mengenalkan produk ke masyarakat luas melalui media sosial.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih diucapkan kepada pihak-pihak yang membantu dalam kegiatan penelitian ini.

REFERENSI

- BPP Imogiri. (2022). *Programa Kapanewon Imogiri*. BPP Imogiri.
- BPS Kabupaten Bantul. (2018). *Kecamatan Imogiri dalam Angka 2018*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Bantul.
- David, Freddy, R., & Forest, R. (2016). *Manajemen Strategik: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing*. Salemba Empat
- Elvia, R. (2016). Analisis Nilai Tambah Ubi Kayu Sebagai Bahan Baku Keripik Singkong Pada Home Industri Pak Ali Di Desa Ujong Tanjung Kecamatan Mereubo Kabupaten Aceh Barat. Universitas Teuku Umar.
- Hendro. (2011). *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Erlangga.
- Islami, T. 2015. *Ubi Kayu*. Bandung. Graha Ilmu.
- Pemerintah Desa. (2021). *Profil Kalurahan Selopamioro 2021*.
- Rachman, A., Surdianto, Y., & Marbun, O. (2016). Pengembangan Aneka Produk Olahan Berbasis Ubikayu Dan Respon Petani Terhadap Pengolahan Ubikayu di Kabupaten Bandung “Study Kasus di Kecamatan Cimenyan, Kabupaten Bandung, Jawa Barat.” 6(06), 27–33.
- Rangkuti, F. (2000). *Analisis SWOT. Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta