

## Strategi Pengembangan Industri Tahu Dalam Rangka Memperoleh Laba

Ariyanto. M<sup>1)</sup>, Hamirul<sup>2)</sup>

<sup>1,2</sup> Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Setih Setio Muara Bungo  
[ayanto825@yahoo.com](mailto:ayanto825@yahoo.com)

### ABSTRACT

*This study aims to find out about the feasibility of developing a tofu-making industry in an effort to obtain profits. In this study researchers determine the population, namely the leader / industrial owner and all industrial employees. The sampling technique in this study is purposive sampling technique which is the sample in this study are industrial owners, and industrial employees as many as six people. The results of the study show that business feasibility in the effort to develop industrial businesses knows Ms. Yani there are several obstacles that have been faced that have caused the slow development of the business know Ms. Yani. This is certainly not good for business continuity, therefore a strategy is needed in developing a business in the form of business feasibility studies. As for the efforts made by the industry, Ms. Yani in the village of Purwo Bakti in developing the know-how industry is by developing products, making efforts to add facilities and infrastructure, and to minimize losses by reducing the size of tofu.*

**Keywords:** *Feasibility of Industrial Development and Profit*

---

*Detail Artikel:*

*Diterima : 04 Oktober 2018*

*Disetujui : 13 November 2018*

*DOI: 10.31575/jp.v2.i3.102*

---

### PENDAHULUAN

(Nunung Nurhayati, 2012), Menjelaskan dari hasil penelitian yang dilakukan bahwa IK tahu lamping salah satu usaha yang berpotensi untuk dikembangkan, dimana tahun 2010 rata-rata setiap harinya memperoleh keuntungan Rp 1.600.029. keunggulan IK tahu lamping adalah dalam proses pengelolaan produk yang meliputi (a) ketelitian dan ketepatan dalam setiap proses produksi, (b) tata letak tempat produksi yang teratur, sehingga aliran proses produksi dapat dilakukan dengan efektif dan efisien, (c) saluran pembuangan limbah yang memadai, (d) pemilihan bahan baku yang teliti dan (e) *just in time penjualan*.

perkiraan peningkatan kebutuhan pasar untuk IK tahu ditunjukkan oleh pertumbuhan penduduk, pertumbuhan perekonomian, peningkatan penjualan dan minat konsumen terhadap produk. analisis kelayakan menunjukkan pengembangan usaha tahu layak untuk dilaksanakan.

prioritas strategi untuk (a) peningkatan mutu produk adalah pelatihan SDM yang berkaitan dengan teknik penjadwalan terkait penggunaan bahan baku, pemilihan bahan baku, pembagian pekerjaan, teknik penyusunan SOP sederhana, serta pengawasan dan pengendalian mutu produk, (b) pengelolaan limbah dengan pelatihan SDM dalam pengelolaan limbah cair seperti teknik biofilter,

pengelolaan limbah tahu menjadi biogas dan pembuatan *nata de soya*, (c) pembiayaan usaha dengan pinjaman modal usaha dari koperasi, yaitu KOPTI.

Tak terkecuali Industri tahu mbak Yani merupakan salah satu UMKM yang terletak didusun Purwobakti, Kecamatan Bathin III, Kabupaten Bungo. Industri ini telah berdiri dari tahun 2001, awalnya usaha ini dirintis oleh keluarga mbak Yani sebagai usaha kecil, dengan menggunakan modal lima kilo kedelai dan peralatan yang masih tradisonal yaitu alat penggiling yang terbuat dari batu industri mbak Yani memulai usahanya namun dengan seiringnya waktu industri tahu mbak Yani mulai berkembang.

**Tabel 1**  
**Pengembangan Industri Tahu Mbak Yani Purwo Bakti**

Tahun	Sarana Dan Prasarana	Jumlah Karyawan	Jenis Produksi
2001-2004	Penggiling manual Drum untuk merebus kedelai	2 orang	Tahu putih
2005-2010	Menggunakan diesel Drum untuk merebus kedelai Mesin penggiling	4 orang	Tahu putih Tahu goreng
2011-2017	Dinamo Drum untuk merebus kedelai Mesin penggiling	5 orang	Tahu putih Tahu goreng Tahu pong

*Sumber* : Industri tahu mbak Yani Purwo Bakti, 2018

**Tabel 2**  
**Pendapatan Penjualan Dari Industri Mbak Yani Purwo Bakti**

Tahun	Kapasitas produksi (kg)	produksi	Harga jual (Rp)	Pendapatan per hari (Rp)	Pendapatan per tahun (Rp)
2013	255 kg	4973	250	1,243,250	447,570,000
2014	252 kg	4645	250	1,161,250	418,050,000
2015	247 kg	4265	250	1,066,250	383,850,000
2016	244 kg	3985	250	996,250	358,650,000
2017	237 kg	3761	250	940,250	338,490,000

*Sumber* : Industri tahu mbak Yani Purwo Bakti, 2018

tahu mbak Yani mengalami penurunan hingga mencapai Rp. 338,490,000 penurunan tersebut disebabkan karena sulitnya memperoleh bahan baku dan naiknya harga kedelai.

Berdasarkan pengamatan peneliti dilapangan ada beberapa fenomena atau indikasi masalah dalam penelitian ini yaitu :

1. Keterbatasan pengetahuan dalam mengembangkan industri.
2. Masih minimnya sarana dan prasarana yang digunakan pada saat proses produksi seehingga jumlah produk yang dihasilkan oleh industri tahu mbak Yani masih terbatas.

3. Ketersediaan bahan baku tidak selalu tersedia berupa kedelai.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, dapat dirumuskan rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana kelayakan pengembangan industri tahu pada industri dalam upaya perolehan laba?

## **METODE PENELITIAN**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, yaitu bermaksud untuk mengetahui serta mendapatkan gambaran tentang permasalahan yang terjadi pada tempat dan waktu tertentu, kemudian berusaha menganalisa dan menjelaskan fenomena-fenomena yang terjadi untuk pemecahan masalah mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat dari populasi. Dalam metode deskriptif ini diarah kepada metode penelitian kualitatif yaitu merupakan metode-metode untuk mengeksplorasi dan mahami makna yang oleh sejumlah individu atau sekelompok orang yang dianggap berasal dari masalah sosial atau kemanusiaan. Maka dalam penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif dengan analisa kualitatif. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan Nonprobability Sampling, yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi atau dipilih menjadi sampel. Teknik Nonprobability Sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah Purposive Sampling (sampel bertujuan) dengan informan sebanyak 6 orang, 1 Pemilik/Pimpinan Industri Tahu Mbak Yani, 4 orang karyawan pada bagian produksi, dan 1 karyawan pada bagian pemasaran.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Perkembangan industri dewasa ini ditandai dengan terjadinya perubahan-perubahan yang sangat cepat. Implikasi dari kecenderungan ini adalah disatu pihak masyarakat sebagai konsumen mempunyai tuntutan yang semakin tinggi dan di lain pihak perusahaan industri sebagai produsen didorong untuk secara terus-menerus mengikuti arah kebutuhan masyarakat dengan memanfaatkan peluang yang tersedia. Industri tahu merupakan salah satu UMKM yang cukup berkembang di Muara Bungo, banyaknya industri tahu yang terdapat di Muara Bungo menjadi sebuah tantangan bagi pemilik usaha dalam menjalankan usahanya. Untuk mengembangkan usaha, maka industri tahu mbak Yani dusun Purwo Bakti perlu mempertimbangkan untuk melakukan analisis kelayakan bisnis, sehingga strategi yang ditetapkan sesuai dengan aspek-aspek kelayakan usaha, yaitu mengoptimalkan kekuatan serta memanfaatkan peluang yang ada. Berdasarkan hasil penelitian, strategi usaha yang dijalankan oleh industri tahu mbak Yani dusun Purwo Bakti dapat dilihat sebagai berikut :

### **1. Aspek pasar**

Pasar merupakan tempat bertemunya antara penjual dengan pembeli, salah satu aspek rencana bisnis yang perlu dikaji kelayakannya adalah aspek pasar, jika pasar yang akan dituju tidak jelas, maka resiko kegagalan bisnis menjadi besar. Dalam memasarkan / menjual produknya industri tahu mbak Yani menentukan wilayah pemasaran (*segmentasi pasar*) secara konvensional. Hal ini dipertegas saat penulis melakukan wawancara dengan Kustiyani selaku pemilik industri, beliau mengatakan bahwa, "...Hasil produksi yang dihasilkan oleh industri biasanya saya pasarkan pada pasar-pasar tradisional di wilayah Muara Bungo dan

diluar dari wilayah Bungo seperti Tebo, Bangko, Rimbo serta dusun-dusun yang ada di daerah Bungo.”

Menurut Feri selaku karyawan pada bagian produksi mengatakan bahwa, “...Untuk pasar kami masih menjangkau pada pasar-pasar tradisional, karena kalangan menengah ke atas ataupun ke bawah juga banyak yang mengkonsumsi tahu sebagai lauk pauk.”

Berdasarkan wawancara dengan pemilik industri diatas, penulis dapat menyimpulkan bahwa untuk aspek pasar, industri tahu mbak Yani memilih wilayah pasar (*segmentasi pasar*) secara konvensional. Dan dapat dikatakan bahwa industri tahu mbak Yani telah memiliki aspek pasar yang layak.

## **2. Aspek Internal Perusahaan**

### **a) Aspek pemasaran**

Aspek pemasaran merupakan kegiatan perusahaan yang bertujuan menjual barang atau jasa yang diproduksi perusahaan ke pasar. Oleh karena itu, aspek ini bertanggung jawab dalam menentukan ciri-ciri pasar yang akan dipilih. Analisis kelayakan dari aspek ini yang utama adalah dalam hal, penentuan segmen, target, dan posisi produk pada pasarnya, kajian untuk mengetahui konsumen potensial, menentukan strategi kebijakan dan program pemasaran yang akan dilaksanakan.

Karena jumlah industri tahu di Muara Bungo yang cukup banyak pada saat ini. Membuat persaingan antara usaha sejenis untuk sama-sama mempertahankan usahanya. tingkat kepuasan konsumen merupakan alat atau indikator yang dapat mengukur keberhasilan produk dipasar, dan kemudian dijadikan sebagai bahan evaluasi terhadap produk apakah produk tersebut ditingkatkan, dikembangkan, atau diganti dengan jenis yang lain.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik industri mengatakan bahwa, “... Karena ini merupakan bisnis keluarga kami hanya mengelolanya hanya berdasarkan pengetahuan dan pengalaman yang kami miliki. Untuk pemasaran kami memilih pasar tradisional sebagai tempat untuk menjual tahu hasil produksi industri kami. Karena tahu merupakan salah satu makanan yang memiliki gizi yang tinggi, saya rasa tahu dapat dikonsumsi oleh semua kalangan. ”

Untuk menentukan strategi kebijakan dan program pemasaran yang akan dilaksanakan. Peneliti juga telah melakukan wawancara dengan salah satu karyawan pada bagian pemasaran yang menyatakan bahwa, “... peluang pasar bagi industri tahu masih cukup besar, namun karena keterbatasan pengetahuan industri tahu mbak Yani hanya dapat dikenal oleh masyarakat dari mulut ke mulut saja.”

Hal itu dibenarkan oleh Kustiyani selaku pemilik industri bahwa, “...Selama ini memang belum pernah melakukan promosi baik melalui koran, radio, atau media lainnya. Kami melakukan penjualan dengan mendatangi pasar-pasar tradisional yang ada di Muara Bungo, dan untuk promosi kami hanya dari mulut ke mulut saja, karena sedikit banyaknya orang telah mengenal tahu mbak Yani.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik serta salah satu karyawan pada industri tahu mbak Yani, penulis menyimpulkan bahwa industri tahu mbak Yani merupakan bisnis keluarga yang masih dikelola secara tradisional, sehingga kurangnya pengetahuan dalam mengembangkan usahanya. Untuk target pasar industri tahu mbak Yani itu sendiri menargetkan semua kalangan baik itu kalangan menengah ke atas maupun menengah ke bawah. Dan Karena kurangnya

promosi sehingga industri tahu mbak Yani hanya dikenal oleh masyarakat di sekitar industri saja.

**b) Aspek teknis dan teknologi**

Aspek teknis menyangkut proses pembuatan produk dan penggunaan teknologi yang mendukung proses produksi. Industri tahu mbak Yani menggunakan teknologi dimana sebagian penggunaan tenaga kerja lebih dominan.

Berdasarkan wawancara dengan Eko salah satu karyawan pada bagian produksi, mengatakan bahwa, "...proses pembuatan tahu masih dilakukan secara tradisional dengan menggunakan sarana dan prasarana yang juga masih tradisional, untuk saat ini mesin yang digunakan untuk proses produksi yaitu mesin dinamo dan penggiling kedelai."

Dari pengamatan dan wawancara penulis diatas, bahwa industri tahu mbak Yani masih menggunakan sarana dan prasarana yang masih tradisional dalam proses produksi.

**c) Aspek sumber daya manusia**

Kuantitas dan kualitas SDM dalam organisasi bisnis adalah faktor kunci keberhasilan atau kegagalan. Oleh karena itu kuantitas SDM perlu disesuaikan dengan kebutuhan organisasi atau jenis usaha yang dilakukan. Dari segi kuantitas jumlah karyawan sebanyak 5 orang sudah mencukupi untuk memproduksi dan menjual produk.

Jumlah tersebut dapat ditingkatkan sejalan dengan penambahan pelanggan dan luas wilayah pemasaran. Sedangkan dari segi kualitas yang sangat diperlukan adalah bagian dan pemasaran. Berdasarkan penjelasan Gandono bahwa, "...pada saat sekarang ini tenaga kerja yang ada dapat melakukan pekerjaan dengan baik. Dan melakukan pekerjaan berdasarkan pengetahuan"

Hal tersebut juga di katakana oleh Mulyani selaku karyawan pada bagian produksi bahwa, "...kami bekerja hanya berdasarkan pengetahuan yang kami miliki, seperti saya yang bekerja pada bagian menggoreng tahu, dan masing-masing orang memiliki tugas sesuai dengan pengetahuannya, ada yang mencetak, ada yang ke pasar untuk menjual tahu, ada yang menggiling, semua dilakukan berdasarkan pengetahuan dan kemampuan."

Berdasarkan hasil wawancara diatas, penulis dapat mencermati bahwa, pada industri tahu mbak Yani dengan jumlah lima orang karyawan, pekerjaan dilakukan berdasarkan pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki oleh setiap karyawan.

**d) Aspek manajemen**

Manajemen dalam pembangunan proyek bisnis maupun manajemen dalam implementasi rutin bisnis adalah sama saja dengan manajemen lainnya. Ia berfungsi untuk aktivitas-aktivitas perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian. Pada industri tahu mbak Yani belum menggunakan manajemen yang jelas dalam menjalankan usahanya. Hal tersebut dinyatakan oleh Kustiyani selaku pemilik industri bahwa, "...Dalam menjalankan usaha saya melakukan pengelolaan usaha secara manajemen keluarga, dimana tidak ada pemisahan yang jelas dari setiap fungsi yang ada. Sedangkan untuk menentukan tujuan usaha atau yang menyangkut tentang usaha saya yang memutuskannya."

Hal tersebut juga dikatakan oleh Feri selaku karyawan pada bagian produksi bahwa, "...pengelolaan usaha tahu ini dilakukan secara tradisional, segala keputusan ditentukan oleh Mbak Yani."

Dari wawancara diatas, penulis dapat mencermati bahwa untuk manajemen, industri tahu mbak Yani menggunakan manajemen keluarga dalam mengelola usahanya.

#### **e) Aspek keuangan**

Aspek keuangan bertujuan untuk mengetahui perkiraan pendanaan dan aliran kas proyek bisnis, sehingga dapat diketahui layak atau tidaknya rencana bisnis yang dimaksud. Secara finansial industri tahu mbak Yani menggunakan modal sendiri. Berikut merupakan hasil wawancara dengan pemilik industri bahwa, "...Untuk modal usaha saya menggunakan modal sendiri, modal itu digunakan untuk operasional usaha, tempat usaha, untuk membeli bahan baku dan kebutuhan usaha lainnya. Selama menjalankan usaha ini saya tidak membuat pembukuan untuk merangkap antara pendapatan dan pengeluaran makanya sering tercampur antara kebutuhan usaha dengan kebutuhan pribadi."

Berdasarkan wawancara diatas, penulis dapat mencermati bahwa, dalam aspek keuangan industri tahu mbak Yani menggunakan modal pribadi untuk menjalankan usahanya yang mana modal itu digunakan untuk operasional usaha, tempat usaha, membeli bahan baku dan untuk keperluan usaha lainnya namun industri tahu mbak Yani belum melakukan pembukuan yang jelas. Sehingga sering tercampur antara kebutuhan usaha dengan keperluan pribadi.

### **3. Aspek persaingan dan lingkungan eksternal lainnya**

#### **a) Aspek yuridis**

Legalitas adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang keabsahan secara hukum. Aspek ini menunjukkan bahwa dalam industri tahu mbak Yani telah memiliki izin dari pemerintah (dusun Purwo Bakti). Berdasarkan wawancara dengan kustiyani selaku pemilik industri menyatakan bahwa, "...usaha tahu yang saya dirikan dan kelola saat ini, telah mendapatkan izin dari pemerintah setempat. Izin usaha tersebut telah diurus dari tahun 2004."

Dari hasil wawancara tersebut, peneliti mencermati bahwa industri tahu mbak Yani telah mendapatkan izin usaha dari pemerintah dusun Purwo Bakti. Izin tersebut telah diurusnya pada tahun 2004.

#### **b) Aspek lingkungan hidup**

Hendaknya suatu bisnis memperhatikan lingkungan hidup baik untuk kehidupan manusia, hewan dan tumbuh-tumbuhan serta lingkungan alam lain. Pada industri tahu mbak Yani telah memperhatikan dampak lingkungan mungkin akan terjadi apabila limbah hasil produksi tidak diperhatikan dengan baik.

Berikut merupakan wawancara dengan Feri yang merupakan salah satu karyawan pada bagian produksi industri tahu mbak Yani bahwa, "...Industri tahu kami telah melakukan prosedur yang telah ditetapkan oleh pemerintah dusun setempat dengan tetap memperhatikan lingkungan sekitar, untuk tidak mencemari lingkungan dengan limbah hasil produksi."

Hal tersebut juga dibenarkan oleh Eko seorang karyawan pada bagian produksi, yang mengatakan bahwa, "...Limbah industri tahu ini tidak mencemari lingkungan, karena kami memanfaatkan limbah padat dari hasil produksi untuk makanan ternak dan dijual kembali sebagai tambahan masukan kami."

Berdasarkan hasil wawancara diatas, peneliti mencermati bahwasanya industri tahu mbak Yani telah melakukan prosedur usaha yang telah ditetapkan oleh pemerintah dengan menjaga lingkungan agar tidak tercemar oleh limbah industri, dan untuk menjaga pencemaran tersebut industri ini memanfaatkan limbah padat dari hasil produksi berupa ampas kedelai untuk makanan ternak.

Berdasarkan pembahasan diatas dapat penulis simpulkan bahwa industri tahu tersebut layak karena telah memenuhi beberapa aspek.

### **SIMPULAN**

Kelayakan bisnis dalam upaya pengembangan usaha pada industri tahu mbak Yani dusun Purwo Bakti, dapat dilihat melalui strategi yang digunakan ditinjau dari aspek pasar, pemasaran, SDM, keuangan, yuridis dan aspek lingkungan hidup. sehingga suatu usaha dapat dikatakan layak atau tidak layaknya tergantung dari kebijakan pimpinan atau pemilik industri dan Upaya yang dilakukan oleh industri tahu mbak Yani dusun Purwo Bakti dalam mengembangkan industri tahu tersebut diantaranya yaitu :

- a) Melakukan pengembangan produk berupa tahu kuning
- b) Melakukan upaya menambah sarana dan prasarana
- c) Untuk meminimalisir kerugian dengan menaikkan harga produk serta meningkatkan kualitas produk.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Penulis mengucapkan terima kasih kepada industri mbak yani yang bersedia menjadi mitra dalam penelitian ini serta banyak membantu data-data yang dibutuhkan oleh penulis sehingga terselesaikanlah artikel ini dan kepada Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Setih Setio dimana tempat penulis bernaung sebagai dosen dan yang telah memberi kesempatan, support, izin dan tugas kepada penulis untuk melakukan penelitian dan penulisan jurnal ini.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Astakoni, M. (2011). BERDAYA SAING ( Studi pada Dealer Honda Tunggal Sakti di Semarang ).
- Badriyah, H. (2015). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Penerbit HB.
- Fahmi, I. (2013). *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Firdaus, M. (2017). *Manajemen Agribisnis*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Husman, H. (2008). *Metode Penelitian Sosial*. Jakarta: Bumi Aksara.
- komariah, D. s. (2013). *Metodelogi penelitian kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Mukhtar. (2013). *Metode Praktis Penelitian Deskriptif Kualitatif*. Jakarta : Press Group.
- Nunung Nurhayati, M. H. dan S. R. (2012). Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha Industri Kecil Tahu Di Kabupaten Kuningan, Jawa Barat. *Manajemen IKM*, 7(2), 111–121.
- Rangkuti, F. (2006). *Analisis swot teknik membedah kasus bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Sugiyono. (2003). *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta.

- Susilawati, R. F. (2016). *Strategi Kebijakan Pengembangan UMKM* (Astakoni, 2011) *Upaya Meningkatkan Daya Saing UMKM Nasional Di Era MEA*. Jakarta: Refika Aditama.
- Umar, H. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.