

PROFIL SENTRA INDUSTRI TAHU GUNUNG SAREN KIDUL KELURAHAN TRIMURTI KECAMATAN SRANDAKAN KABUPATEN BANTUL.

Oleh :
Nur Fitri Astuti
NIM. 035724011

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini secara umum adalah untuk mengetahui : (1) Profil sentra industri tahu di Gunung Saren Kidul, (2) Kondisi internal dan eksternal yang dimiliki oleh sentra industri tahu di Gunung Saren Kidul, (3) Alternatif strategi pengembangan usaha dengan analisis SWOT, yang dapat dilakukan oleh sentra industri tahu Gunung Saren Kidul.

Jenis penelitian ini adalah penelitian survey / diskriptif eksploratif. Teknik pengambilan sample dengan *Purposive sampling*. Sampel dari penelitian ini adalah industri tahu di Gunung Saren Kidul, Trimurti, Srandonan, Bantul, yang berjumlah 28 industri. Teknik pengumpulan data dengan menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Analisa data menggunakan analisa deskriptif dan analisa SWOT.

Hasil penelitian menunjukkan 1) Profil sentra industri tahu gunung saren kidul dilihat dari (a)Aspek Tenaga Kerja, tingkat pendidikan masih rendah yaitu lulusan SD sebanyak 16 orang (57%), dengan tenaga kerja keluarga dan pekerja sebanyak 2-5 orang; (b) Aspek Bahan baku, bahan baku mudah di dapat dengan harga yang murah, perhari membutuhkan 25-160 kg kedelai/hari dengan kedelai USA dan lokal. (c) Aspek Metode produksi, diolah dengan cara modern dan tradisional, modern dengan menggunakan tenaga uap dan tradisional dengan jedeng. Macam produk antara lain: tahu putih, tahu magel, tahu sayur, tahu goreng, tahu pong bakso, tahu useng dan tahu kuning dengan ketahanan 2-3 hari. (d) Aspek Modal, Modal bersumber dari modal sendiri atau dari orang tua karena meneruskan usaha. (e) Aspek Pemasaran, cara memasarkan dengan distribusi langsung, Promosi yang dilakukan masih sederhana. 2) Kondisi internal dan eksternal sentra industri tahu gunung saren kidul untuk kekuatan adalah pengalaman turun temurun, upah karyawan rendah, interaksi dan kekerabatan yang cukup kuat, bahan baku mudah di dapat, limbah tahu dimanfaatkan menjadi makanan ternak dan biogas, tersedianya modal pinjaman, produk habis dalam 1 kali pasaran. Kelemahan: SDM rendah, merasa puas terhadap hasil yang didapat, masih memakai teknologi tradisional/sederhana, produk kurang bervariasi, jumlah modal minim, pasaran masih sempit. Kondisi Eksternal, meliputi peluang dan ancaman usaha. Peluang: distribusi langsung, pemasok mengantar dan menyediakan bahan baku secara cepat, tepat sesuai permintaan pelanggan, tidak ada keluhan dari pelanggan tentang kualitas produk, banyaknya lembaga pendukung yang memperdulikan kemajuan sentra industri tahu gunung saren kidul. Ancaman : persaingan usaha sejenis, munculnya usaha baru yang sejenis sehingga menambah persaingan, besar kecilnya produksi tergantung hari-hari tertentu, kenaikan harga BBM. 3) Alternatif strategi yang bisa diterapkan untuk pengembangan industri dengan strategi S-O antara lain: melakukan peminjaman modal untuk membeli peralatan yang lebih modern, menjaga kualitas produk, pengembangan produk menembus konsumen menengah ke atas, mempertahankan paguyuban yang mengurusi segala kegiatan yang berhubungan dengan kemajuan industri, memaksimalkan peran lembaga pendukung.

Kata kunci : profil industri tahu, analisis SWOT, alternatif strategi pengembangan.