

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Profil Sentra Industri Tahu Gunung Saren Kidul dari Aspek Tenaga Kerja

a. Aspek Tenaga Kerja (Pengusaha dan Pekerja)

1) Pengusaha

a) Identitas Responden berdasarkan jenis kelamin

Tabel 8. Identitas Responden berdasarkan jenis kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Prosentase
1	Laki-laki	25	89 %
2	Wanita	3	11 %
	Jumlah	28 responden	100 %

Berdasarkan tabel 8 jumlah responden dengan jenis kelamin laki-laki sebanyak 25 pengrajin (89 %) dan perempuan sebanyak 3 pengrajin (11%). Mengolah tahu merupakan pekerjaan yang berat sehingga sebagian besar pengrajin adalah berjenis kelamin laki-laki.

b) Identitas Responden Berdasarkan Umur

Tabel 9. Identitas Responden Berdasarkan Umur

No	Umur	Jumlah	Prosentase
1	30 – 35 tahun	4	14.2 %
2	36 – 40 tahun	5	17.8 %
3	41 – 45 tahun	7	25 %
4	46 – 50 tahun	4	14.2 %
5	51 – 55 tahun	2	7 %
6	56 – 60 tahun	2	7 %
7	60 tahun ke atas	4	14.2 %
	Jumlah	28	100 %

Berdasarkan tabel 13 jumlah responden terbanyak pada berumur 41 – 45 tahun yaitu sebanyak 25 %, dan paling sedikit yaitu umur 51 – 55 tahun dan 56 – 60 tahun dengan jumlah responden yaitu 2 pengusaha prosentase 7 %. Prosentase paling banyak yaitu 26 % sebanyak 7 pengarajin yaitu umur 41 – 45 tahun yaitu merupakan usia produktif untuk bekerja.

c) Pendidikan Formal

Tabel 10. Pendidikan Formal

No	Pend. Terakhir	Jumlah	Prosentase
1	SD	16	57 %
2	SMP	1	3 %
3	SLTA	3	10.7 %
4	D3 / PT	-	-
5	Tidak Sekolah	8	28.5 %
	Jumlah	28	100 %

Berdasarkan tabel 8. prosentase terbesar pendidikan terakhir yang pernah di tempuh pengrajin tahu adalah lulusan Sekolah Dasar (SD) dengan jumlah 16 orang dengan prosentase 57 %. Walaupun berpendidikan rendah namun proses produksi tetap bisa berjalan karena pembuatan tahu ini hanya membutuhkan ketrampilan yang telah di ajarkan secara turun-temurun oleh pendahulu mereka.

d). Pendidikan Non Formal

Data yang di dapat menyatakan bahwa pengrajin belum pernah mengikuti kursus tetapi pernah mengikuti studi banding ke sentra industri tahu daerah lain. Mereka juga pernah mendapatkan penyuluhan dari UNY, UGM, LSM, Deperindagkop, Sanimas, dan Pekapek. Kegiatan penyuluhan yang mereka peroleh antara lain dari UNY tentang Diversifikasi Produk,

UGM tentang teknologi untuk mengolah tahu, Pekapek memberi dana bergulir untuk membeli kedelai, bantuan IPAL dari SANIMAS, dan adanya pertemuan rutin kelompok Murti Tahu 2 minggu sekali, membahas tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan kegiatan produksi. Pendidikan non formal ini telah mempengaruhi kemajuan pengrajin, hal ini telah dibuktikan pada beberapa pengrajin yang telah memakai tenaga uap untuk mengolah tahu dan pemanfaatan limbah cair menjadi biogas.

e). Identitas Responden Menurut Jenis Usaha

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi 28 pengrajin mengaku sebagai usaha pokok, sedangkan usaha lain (selain usaha tahu) adalah sebagai usaha sampingan.

f) Identitas Responden Menurut Lama Usaha

Ada 1 pengrajin yang menggeluti usahanya selama 48 tahun yang memulai usahanya pada tahun 1960 yang merupakan cikal bakal sentra industri tahu ini. Perkembangan yang pesat didirikan antara tahun 1978 – 1987 sebanyak 11 pengrajin (39 %). Hal ini menunjukan proses pembuatan tahu telah di ajarkan secara turun temurun tanpa melalui kursus.

Tabel 11. Identitas Responden Menurut Lama Usaha

No	Lama Usaha	Jumlah	Prosentase
1	1 – 10 tahun	5 orang	17.8 %
2	11 – 20 tahun	7 orang	25 %
3	21 – 30 tahun	11 orang	39 %
4	31 – 40 tahun	4 orang	14 %
5	41 – 50 tahun	1 orang	3 %
	Jumlah	28 pengusaha	100 %

g) Alasan Menggeluti Usaha Tahu

Alasan dalam menggeluti usaha tahu adalah karena sudah turun temurun, cukup untuk sehari-hari dan pasaranya sudah ada. Usaha tahu dijadikan sebagai usaha pokok, jika mempunyai usaha lain adalah sebagai sampingan. Beberapa pengrajin yang mempunyai usaha lain selain membuat tahu yaitu beternak, berdagang, dan buruh.

h) Struktur Organisasi

Sebagai jenis usaha kecil dengan jumlah tenaga kerja yang sangat terbatas, data yang di peroleh menyatakan tidak ada yang memiliki struktur organisasi.

i) Peyuluhan Industri

Pengrajin pernah mengikuti penyuluhan yang dapat menunjang untuk pengembangan usaha, antara lain Deperindagkop tentang teknologi dan pelatihan wiraswasta, Pekapek tentang pemanfaatan kedelai, Sanimas tentang Ipal, UNY tentang diversifikasi produk, UGM tentang teknologi untuk mengolah tahu. Hasil dari penyuluhan tersebut antara lain beberapa pengrajin sudah memakai tenaga uap, Ipal yaitu tempat pembuangan limbah cair yang menghasilkan biogas untuk kebutuhan memasak sehari-hari, pelatihan diversifikasi produk, penyuluhan kewirausahaan, dan tata cara pembuatan tahu.

2) Pekerja

a) Tenaga Kerja Bagian Produksi

Dari 28 industri yang menjadikan keluarga sebagai tenaga kerjanya ada 25 unit, dan 3 unit mempunyai karyawan selain anggota keluarga. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari table 12 :

Tabel 12. Tenaga Kerja Bagian Produksi

No	Tenaga Kerja	Pemilik	Prosentase
1	Di kerjakan sendiri	-	
2	Di kerjakan sendiri dan keluarga	25	89.5 %
3	Di kerjakan sendiri dan pekerja	2	7 %
4	Dikerjakan sendiri, keluarga, dan pekerja	1	3.5 %
	Jumlah	28	100 %

Dari pengambilan data yang telah di lakukan, 25 pengrajin menggunakan tenaga kerja dikerjakan sendiri dan keluarga dengan prosentase 89.5%, yang dimaksud keluarga yaitu suami / istri dan anak kandung maupun menantu yang berada dalam satu rumah. 2 responden dikerjakan sendiri dan pekerja dengan prosentase 7 %, dan yang dikerjakan sendiri, anggota keluarga dan pekerja sebanyak 1 responden dengan prosentase 3.5 %.

Lebih jelasnya daftar pengrajin yang mempunyai tenaga kerja di luar anggota keluarga adalah sebagai berikut:

Tabel 13. Pengrajin yang mempunyai tenaga kerja di luar anggota keluarga.

Industri	Tenaga Kerja	Jumlah Tenaga Kerja		Umur pekerja	Jumlah
		Pemilik / keluarga	Pekerja		
1	Sendiri dan pekerja	1	1	25 th	2
2	Sendiri dan pekerja	1	2	15 th , 37 th	3
3	Sendiri, keluarga, dan pekerja	2	3	40 th ,30 th , 20 th	5

b) Status Karyawan / Tenaga Kerja

Status karyawan yang mempunyai tenaga kerja di luar tenaga kerja keluarga yaitu berstatus tenaga kerja tidak tetap. Sedangkan status karyawan yang tenaga kerjanya dari anggota keluarga sendiri adalah karyawan tetap karena di rekrut secara kekeluargaan biasanya suami istri, dan anak-anak / anak mantu.

c) Syarat Tenaga Kerja

Syarat dalam menggunakan tenaga kerja baik tenaga kerja keluarga/di luar keluarga (pekerja) syaratnya antara lain disiplin, mau bekerja keras dan jujur.

d) Pelatihan Tenaga Kerja Baru

Tenaga kerja keluarga ataupun tenaga kerja diluar anggota keluarga biasanya diadakan pelatihan selama 1 minggu, cara kerjanya di arahkan sesuai dengan standar pemilik industri, setelah itu di biarkan mandiri, karena pembuatan tahu tidak rumit.

e) Pengupahan

Tiga industri yang mempunyai tenaga kerja di luar anggota keluarga system pengupahannya adalah mingguan, Besarnya upah tergantung banyak sedikitnya pekerjaan per hari rata-rata antara Rp 10000,00 – Rp.15.000,00. Sedangkan 25 pengrajin masih menggunakan tenaga kerja berasal dari anggota keluarganya sendiri tidak ada sistem pengupahan bagi tenaga kerja karena merupakan nafkah keluarga.

b. Bahan Baku

1) Pengadaan Bahan baku

Pengadaan bahan baku kedelai di organisir oleh kelompok Murti Tahu. Selain dari kelompok ada beberapa pengrajin yang membeli tambahan bahan baku kedelai dari pasar atau pedagang cina karena terkadang harga kedelai di pasar dan pedagang cina lebih murah dari pada yang di ambil dari kelompok. Tentang pengadaan bahan baku lebih jelasnya dapat dilihat pada table 14.

Tabel 14. Pengadaan Bahan Baku

No	Pengadaan Bahan Baku	Jumlah	Prosentase
1	Kelompok	25	89.5 %
2	Pasar dan kelompok	2	7 %
3	Pedagang cina dan kelompok	1	3.5 %
	Jumlah	28	100 %

Dari tabel 17 pengadaan bahan baku yang dilakukan para pengusaha yaitu dari Kelompok sebanyak 25 pengusaha dengan prosentase 89.5 %, dari pasar dan kelompok sebanyak 2 orang dengan prosentase 7 %, dari pedagang cina dan kelompok sebanyak 1 pengusaha dengan prosentase 3.5 %. Sebagian besar pemilik usaha mengambil bahan baku dari kelompok karena lebih mudah pengambilannya dan bisa hutang terlebih dahulu.

2) Jumlah bahan baku dalam satu kali operasional

Tabel 15 Jumlah bahan baku dalam satu kali operasional

No	Banyaknya Kedelai	Jumlah	Prosentase
1	20 – 30 kg	11	39.2 %
2	31 – 40 kg	4	14.2 %
3	41 – 50 kg	8	28.5 %
4	51 – 60 kg	1	3.5 %
5	61 – 70 kg	-	0
6	71 – 80 kg	3	10.7 %
7	81 kg ke atas	1	3.5 %
	Jumlah	28	100 %

Kedelai yang digunakan yaitu kedelai local / USA. Harga kedelai local / USA yang biasa di pakai oleh para pengusaha yaitu antara Rp 7000.00 – Rp 7500.00 / kg.

3). Biaya Pembelian Bahan Baku

Yang di maksud biaya pembelian bahan baku ini adalah biaya yang digunakan untuk pembelian bahan baku (kedelai) dalam sekali operasional. Lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 16.

Tabel 16. Biaya Pembelian Bahan Baku

No	Biaya operasional	Jumlah	Prosentase
1	145.000 - 217.500	11	39.2 %
2	224.750 - 290.000	4	14.2 %
3	297250 - 362.500	8	28.5 %
4	369.750 - 435.000	1	3.5 %
5	442.250 – 507.500	-	0
6	514.7250 – 580.000	3	10.7 %
7	587.250 ke atas	1	3.5 %
	Jumlah	28	100 %

Biaya di atas di dapatkan dari perhitungan harga 1 kg kedelai saat itu yaitu antara Rp 7000.00 – Rp 7500.00.

4). Kendala yang di hadapi dalam mendapat bahan baku

Pada kesehariannya para pemilik usaha tidak menemui kendala dalam mendapatkan bahan baku karena dari kelompok selalu menyediakan stok kedelai, jika pun pernah mengalami kehabisan bahan baku dalam waktu dekat segera mendapatkannya kembali.

c. Metode Produksi

1). Perencanaan Sebelum Berproduksi

Dari hasil wawancara pemilik industri melakukan perencanaan secara spontanitas sesuai dengan kebiasaan masing-masing pengrajin karena sudah merupakan rutinitas sehari-hari.

2) Pembagian Tugas

Berdasarkan hasil pengamatan secara langsung, pengrajin melakukan pembagian tugas sebagai berikut; pada tenaga kerja bagian produksi di kerjakan oleh suami / anak laki-laki / menantu laki-laki / pekerja, sedangkan pada pemasaran di lakukan oleh istri / anak perempuan / menantu perempuan.

3) Resep Standar

Masing-masing pengrajin mempunyai resep standar sendiri-sendiri, menurut standar mereka, karena masing-masing industri mempunyai standar yang berbeda-beda.

4). Proses Produksi :

Proses pembuatan tahu terdiri dari beberapa tahap yaitu sebagai berikut :

(a) Pemilihan Biji Kedelai

Kedelai dipilih yang baik dan dibersihkan, hal ini dilakukan untuk mendapatkan biji kedelai berkualitas baik (bersih, berwarna kuning cerah, bebas hama dan tidak lembab).

(b) Penakaran

Sebelum kedelai memasuki proses selanjutnya, maka kedelai terlebih dahulu ditakar. Hal ini dilakukan agar diperoleh ukuran yang tepat sesuai dengan besarnya ukuran *jedeng* yang dimiliki masing-masing pengrajin pada umumnya kali masak membutuhkan 3.5 kg kedelai pada masak kecil dan masak besar 5 kg.

(c). Perendaman

Perendaman kedelai dilakukan selama 4/5 jam tergantung pada jenis kedelai yang dipergunakan, biasanya kedelai import hanya dibutuhkan waktu 2 – 3 jam. Tujuan perendaman ini agar kedelai menjadi mengembang dan cukup baik untuk digiling.

(d). Pencucian

Kedelai dicuci dan disiangi dari kotoran-kotoran seperti kerikil, ranting kecil, bahkan besi/batu, dilakukan agar jika masuk ke mesin penggiling akan merusak mesin penggiling sehingga hasil proses penggilingan kasar yang akan berpengaruh pada jumlah tahu yang dihasilkan.

(e). Penggilingan

Setelah dicuci kedelai digiling menjadi bubur kedelai (biasa disebut *Santan*) dengan mesin penggiling dengan dialiri air bersih guna mempermudah proses penggilingan.

(f). Pemasakan (jawa ; *mangsak*)

Bubur kedelai dimasak di bak-bak perebusan (*Jedeng*), ada yang di masak dengan tenaga uap tapi ada juga di masak secara tradisional. Selama proses memasak diaduk hingga mendidih biasanya berlangsung selama 15 – 20 menit.

(g). Penyaringan

Setelah bubur kedelai (jawa; *santan*) dimasak disaring dengan menggunakan kain saring dengan mori, ampasnya diperas sambil di bilas dengan air hangat sampai sebanyak mungkin sari kedelai terambil.

(h). Penggumpalan (jawa; *jantoni*)

Sari kedelai digumpalkan dengan menggunakan air asam (kecutan / *jantu*) sambil diaduk pelan, air asam di tambah aduk pelan biarkan 5 / 10 menit sampai terbentuk gumpalan besar, kemudian diendapkan, air yang diatas endapan dibuang dan sebagian untuk membuat air asam/kecutan/*jantu*.

(i). Pencetakan / pengepresan

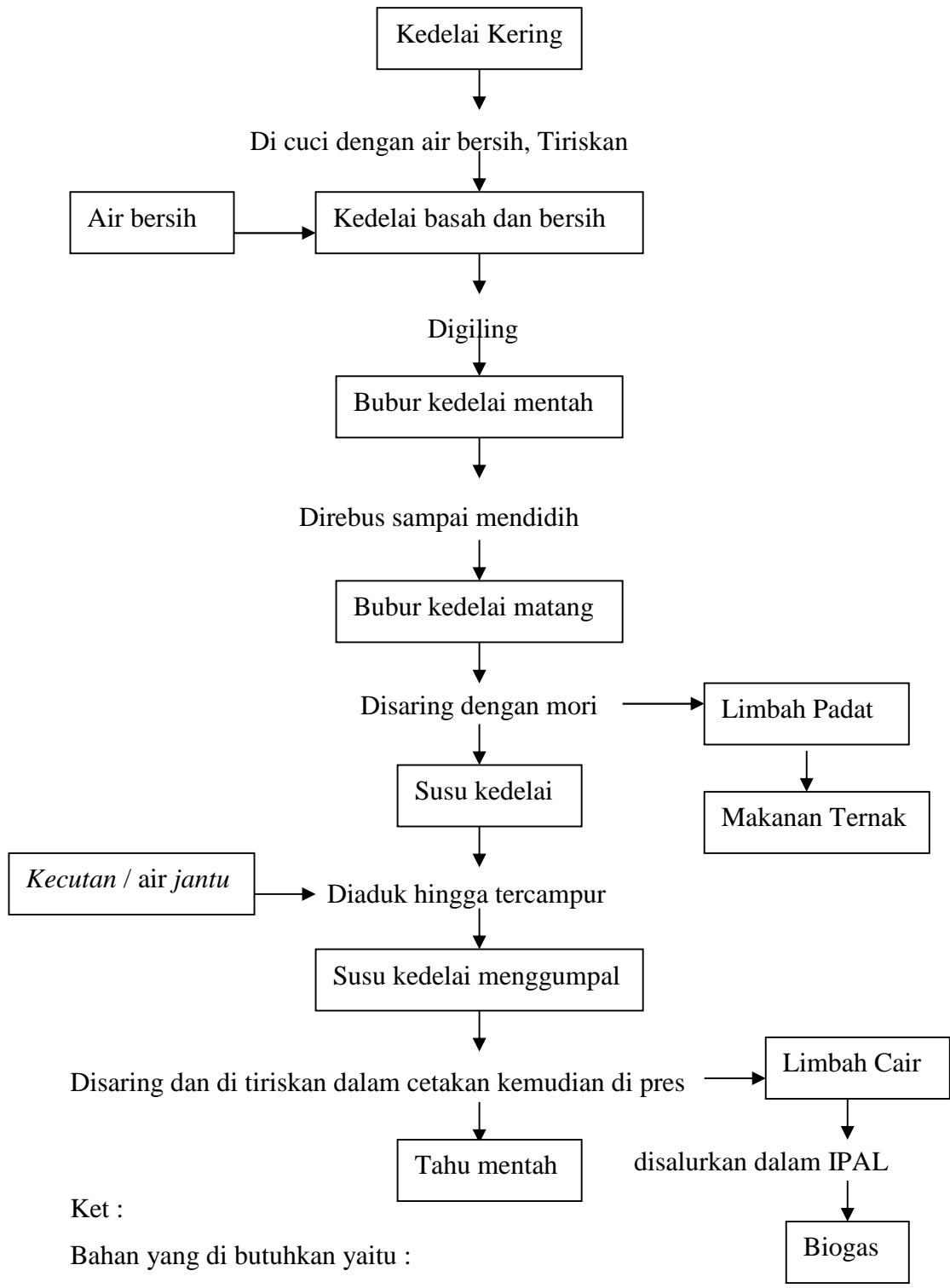
Endapan kemudian di tuangkan dalam cetakan-cetakan untuk mendapatkan tahu yang padat dilakukan dengan pengepresan agar kandungan air tersebut hilang. Selama pengepresan ditindih dengan pemberat agar kandungan airnya bisa keluar dengan baik. Alat untuk pengepresan /cetakan berbentuk kotak persegi dari kayu dan diberi lubang kecil dibgian bawah dan samping sebagai jalan keluar air dan di beri alas dengan mori agar sari kedelai tidak tumpah. Cetakan tahu ini biasa di sebut *blabak* blabak ini biasanya berukuran 60 x 60 cm.

(j). Pemotongan

Setelah di pres / di cetak kemudian di potong sesuai keinginan. Untuk tahu bakso setelah di potong langsung di goreng, sedangkan untuk tahu putih rebus lagi agar mendapatkan tahu dengan tekstur yang padat, selanjutnya tahu siap diproses tergantung macam tahu di goreng, di useng, di kuning atau hanya tahu putih saja, dan tahu siap dipasarkan dengan direndam dengan air bersih agar tidak cepat basi.

Sekali produksi membutuhkan waktu rata-rata 6- 8jam/hari (jam 07.00-15.00) kemudian di jual esok harinya, lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 4.

Proses Pembuatan Tahu :



Ket :

Bahan yang di butuhkan yaitu :

1. Kedelai local / USA
2. Asam cuka / Kecutan (limbah tahu yang dibiarkan selama 2 hari)

Gambar 4. diagram alur pembuatan kedelai.

5) Pemanfaatan limbah padat dan cair

Limbah padat biasanya dimanfaatkan para pengrajin untuk dijual sebagai makanan ternak, dan limbah cair dimanfaatkan untuk pembuatan biogas.

6) Mesin dan Peralatan Yang Digunakan untuk Mengolah Tahu

(a). Mesin Penggiling Kedelai

Pada awal usaha ada beberapa pengrajin masih memakai gilingan dari batu Pengrajin sudah menggunakan peralatan yang lebih modern yaitu dinamo dan diesel.

Tabel 17. Mesin penggiling yang digunakan pengrajin

No	Menggunakan mesin	Jumlah	Prosentase
1	Dinamo	14	50 %
2	Diessel / heller	14	50 %
	Jumlah	28 pemilik	100 %

Penggunaan mesin penggiling kedelai tidak ada dominan, Dari 28 industri ada 14 industri (50%) yang menggunakan dynamo dan 14 industri (50%) menggunakan diesel / heller

(b). Alat untuk Memasak *Santan* (bubur kedelai)

Alat yang digunakan untuk memasak santan yaitu ada 2 secara tradisional dan modern, secara tradisional dengan menggunakan *jedeng* yang modern yaitu dengan tenaga uap. Segian besar 78% (22pengrajin) masih memasak dengan cara tradisional dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 18. Daftar pemakaian alat secara modern dan tradisional.

No	Alat masak	Jumlah	Prosentase
1	Mesin Tenaga Uap / modern	6	12 %
2	Jedeng / tradisional	22	78 %
	Jumlah	28 pemilik	100 %

(c) Peralatan yang digunakan untuk membuat tahu tahu

Seluruh peralatan yang digunakan untuk proses pembuatan tahu antara lain dapat dilihat pada tabel berikut;

Tabel 19. Peralatan Yang Digunakan untuk Mengolah Tahu

No	Nama Alat	Fungsi / Kegunaan
1	Jedeng	Bak untuk memasak <i>santan</i> (bubur kedelai)
2	Mori	Untuk menyaring santan yang sudah di masak untuk di ambil sarinya dan sebagai alas untuk mencetak tahu
3	Blabak	Untuk mencetak tahu
4	Keranjang / ancak	Menahan santan matang yang akan dipisahkan pathi tahuanya.
5	Pisau	Untuk mengiris tahu yang sudah di cetak
6	Gilingan	Untuk menggiling kedelai
7	Penggaris	Mengukur besar kecilnya irisan tahu
8	Jembangan	Untuk memproses mengadoni tahu yang di tambahkan kecutan
9	Ember	Tempat mencuci kedelai
10	Ketel	Untuk merebus tahu yang sudah sudah jadi

7) Macam-macam tahu yang dihasilkan

Selain tahu putih, ada beberapa pemilik usaha yang memproduksi beberapa macam tahu antara lain tahu goreng untuk sayur / tahu plempung (irisan kecil-kecil), tahu goreng biasa (irisan sedang), tahu magel, tahu useng dan tahu pong untuk bakso. Berikut adalah macam-macam tahu dan harga tahu dalam 1 kg.

Tabel 20. Macam-macam tahu yang dihasilkan dan harga untuk 1 kg tahu.

No	Macam-macam tahu	Harga/kg
1	Tahu putih	Rp.5000.00
2	Tahu pong bakso	Rp.15.000.00
3	Tahu magel	Rp.7000.00
4	Tahu sayur / plempung	Rp.15.000.00
5	Tahu goreng	Rp.7500.00
6	Tahu useng	Rp.5000.00
7	Tahu kuning	Rp. 7000.00

8) Banyaknya Produksi yang dihasilkan dalam sehari

Pada prinsipnya pada 1 kg kedelai kering di olah menjadi 2 kg tahu.

Ada 2 jenis mangsak yaitu *mangsak* kecil dan *mangsak* besar. *Mangsak* kecil yaitu menggunakan 3.5 kg kedelai kering dan menghasilkan 7 kg tahu putih, dan *mangsak* besar yaitu 5 kg kedelai kering dan menghasilkan 10 kg tahu putih. Pada kedelai yang bagus dalam 1 kali mangsak (5 kg kedelai) bisa menghasilkan 11 kg tahu. Jika dalam 1 hari membutuhkan 30 kg kedelai kering maka pada mangsak besar melakukan 6 kali mangsak. Waktu mangsak mulai dari menggiling, mangsak santan, memeras, jantoni, mencetak tahu, kemudian merebus kembali membutuhkan waktu sekitar 1 jam.

Tabel 21. Banyaknya produksi tahu dalam sekali operasional/sehari.

No	Hasil tahu	Jumlah Industri	Prosentase
1	40 – 60 kg	11	39.2 %
2	61 – 80 kg	4	14.2 %
3	81 – 100 kg	8	28.5 %
4	101 – 120 kg	1	3.5 %
5	121 – 140 kg	-	0
6	141 – 160 kg	3	10.7 %
7	161 ke atas	1	3.5 %
	Junlah	28	100 %

9) Bahan Bakar yang di Gunakan untuk mengolah tahu

Bahan bakar yang digunakan untuk *mangsak santan* (memasak kedelai yang telah digiling+air) adalah dengan menggunakan owol (limbah kayu Mebel), merang, grajen, kulit kacang, dan kayu.

10). Biaya operasional sehari - hari

Biaya operasional yang dimaksud adalah biaya yang digunakan untuk sekali operasional yaitu biaya bahan baku, listrik, bahan bakar, transportasi dan tenaga kerja (bagi yang memiliki karyawan), dapat dilihat pada tabel 22;

Tabel 22. Biaya Operasional Sehari

No	Biaya operasional	Jumlah	Prosentase
1	152.000 – 228.000	11	39.2 %
2	231800 – 304.000	4	14.2 %
3	307.800 – 380.000	8	28.5 %
4	383800 – 456.000	1	3.5 %
5	459800 – 532.000	-	0
6	535.800 – 608.000	3	10.7 %
7	611.800 ke atas	1	3.5 %
	Jumlah	28	100 %

11). Cara Penjualan Produk

Pengrajin menjual produknya per-kg, perbiji, dan ada yang di kemas dengan plastik bening (@Rp1000), dan ada yang tergantung pada permintaan pembeli.

12). Pendapatan dalam satu hari

Tabel 23. Pendapatan dalam satu hari

No	Jumlah pendapatan	Jumlah Industri	Prosentase
1	200.000-300.000	11	39.2 %
2	305.000-400.000	4	14.2 %
3	405.000-500.000	8	28.5 %
4	505.000-600.000	1	3.5 %
5	605.000-700.000	-	0
6	705.000-800.000	3	10.7 %
7	805.000 ke atas	1	3.5 %
	Jumlah	28	100 %

Berdasarkan hasil wawancara pendapatan pengrajin tahu paling sedikit yaitu Rp.200.000.00 perhari dan paling banyak yaitu 1.440.000.00 perhari.

13). Produk terjual dan belum terjual dan cara mengatasinya

Pada umumnya produk yang di jual / di pasarkan langsung habis dalam sekali pasaran, bedanya hanya cepat tidaknya produk terjual jika pasaran ramai produk akan cepat terjual. Pasaran ramai biasanya terjadi jika banyak orang mengadakan hajatan dan bulan puasa, jika pasaran sepi dan produk tidak laku

pengrajin mempunyai kiat-kiat menjaga produk mereka agar bisa di jual lagi untuk esok hari yaitu dengan cara meredam tahu dengan air es, *di wedangi*(diberi air masak), di rebus atau di goreng lagi. Ketahanan tahu yaitu antara 2-3 hari jika setelah 2 – 3 hari produk belum laku mereka memilih untuk membuangnya karena mereka menjaga kualitas produk agar pasaran tetap bagus, sehingga tidak ada keluhan dari pelanggan tentang kualitas produk.

d. Modal

1). Cara Mendapatkan Modal

Modal usaha yang digunakan bersumber dari modal sendiri atau dari orang tua karena meneruskan usaha, biasanya jumlahnya terbatas karena sebagian besar pemilik memulai usaha tersebut dari awal sehingga mereka berusaha menjalankan usahanya dengan baik supaya usahanya dapat bertahan dan berkembang. Sebagian besar pemilik lebih menyukai menggunakan modal sendiri, mereka berpendapat jika meminjam modal dari bank mereka akan kesulitan dalam membayarnya, karena banyak persyaratan yang menjadikan pengrajin merasa terbebani dalam pengembalian angsuran dan bunganya.

2) Modal awal

Modal awal yang disini adalah modal pendirian tempat usaha, peralatan dan bahan-bahan yang diperlukan dalam produksi serta pendukung lainnya. Banyaknya modal yang dibutuhkan pada awal usaha

yaitu Rp2.000.000-Rp10.000.000 tergantung besar kecilnya usaha dan peralatan yang digunakan.

3) Modal investasi

Modal investasi yang berujud peralatan dan modal kerja / biaya operasional lebih lengkapnya dapat dilihat pada tabel 17, 18, dan 19 pada pembahasan aspek metode produksi.

4) Penambahan Modal Usaha

Kebanyakan pemilik pernah melakukan penambahan modal usaha, biasanya berupa peralatan, antara lain mengganti pengiling kedelai dari gilingan batu diganti mesin dynamo/diesel agar kinerjanya semakin mudah, cepat, dan efektif, selain itu ada beberapa pengrajin mengganti *jedeng* (sumber panas dari kayu bakar) dengan tenaga uap (sumber panas dari uap panas), Penggantian peralatan ini berlangsung antara tahun 1990 – 2007. Jumlah modal investasi dan biaya operasional para pengrajin saat ini antara Rp.3.000.000,00 – Rp. 25.000.000,00.

5) Kendala dalam mendapatkan modal

Secara umum pengrajin mengalami kendala yaitu kekurangan modal untuk mengembangkan usahanya, tetapi para pengrajin enggan untuk melakukan peminjaman uang di bank / koperasi, karena pinjaman modal dari koperasi masih terbatas jumlahnya, jika di bank mereka merasa kesulitan untuk melunasinya.

e. Pemasaran

1). Saluran Distribusi

Saluran distribusi yang digunakan para pengrajin dalam memasarkan produknya sebagian besar memilih saluran distribusi langsung supaya cepat ke tangan konsumen karena pemilihan saluran distribusi langsung akan lebih efektif dan efisien untuk mendukung kelancaran kegiatan pemasaran. Semakin singkat saluran distribusi yang digunakan maka akan semakin banyak keuntungan yang diperoleh oleh pengrajin.

2). Tempat Memasarkan Produk

Tempat untuk memasarkan produk tersebar hampir tersebar di semua pasaran di Yogyakarta, antara lain Pasar Nit, Pasar Sentul, Pasar Kranggan, Pasar Bantul, Pasar Mangiran, Pasar Ngentak Rejo, Pasar Jodog, Pasar Celep, Pasar Pleret, Pasar Jejeran. Selain di pasar beberapa pengrajin mendistribusikan produknya ke Rumah Sakit, Rumah Makan, warung terdekat, dan daerah Kulon Progo.

3) Kiat-kiat mempertahankan produk

Kiat-kiat para pengrajin dalam mempertahankan produknya yaitu dengan tidak memakai bahan pengawet / formalin, memilih kedelai yang bagus, selalu menggunakan air yang bersih dan steril mulai dari pencucian, penggilingan, pengolahan hingga perendaman tahu yang akan dipasarkan, dan tidak menjual produk yang sudah lebih dari 2 atau 3 hari.

4) Pesanan

Sebagian besar pengrajin menerima pesanan, saat hari libur, lebaran dan ada orang hajatan sehingga pada hari-hari tersebut produksi mengalami peningkatan.

5) Penentuan Harga

Penentuan harga yang digunakan pengrajin adalah sebagai berikut; biasanya para pengrajin mengadakan perkumpulan kemudian mematok harga sesuai kesepakatan bersama dengan pertimbangan perhitungan bahan baku, listrik, bahan bakar, dan transportasi, akan tetapi kebanyakan tenaga pengolah tidak diperhitungkan. Penghasilan pengrajin dalam 1 hari dapat dilihat pada tabel 24.

Tabel 24. Tabel rata-rata pendapatan perhari

Banyaknya kedelai	Biaya operasional	Pendapatan sehari	Laba	Prosentase laba
20 – 30 kg	152.000 – 228.000	200.000-300.000	48.000-72.000	Rata-rata para pengrajin mendapat laba sebanyak 31 %
31 – 40 kg	231.800 – 304.000	305.000-400.000	73.200-96.000	
41 – 50 kg	307.800 – 380.000	405.000-500.000	97.200-120.000	
51 – 60 kg	383.800 – 456.000	505.000-600.000	121.200-144.000	
61 – 70 kg	459.800 – 532.000	605.000-700.000	145.200-168.000	
71 – 80 kg	535.800 – 608.000	705.000-800.000	169.200-192.000	
81 ke atas	611.800 ke atas	805.000 ke atas	193.200 ke atas	

Pengrajin dalam 1 kali berproduksi rata – rata mendapat keuntungan sebanyak 31 %.

6) Potongan Harga

Sebagian besar pengrajin tidak melakukan potongan harga, namun pada pembelian dalam jumlah banyak akan di beri bonus, ada juga yang memberi harga lebih miring pada tengkulak di beri harga Rp.4500.00/kg

dan pengecer di beri harga Rp 5000.00/kg. Tetapi ada beberapa pedagang yang menetapkan harga yang sama kepada semua pembeli karena mereka merasa sudah mempunyai keuntungan, masing-masing pemilik mempunyai cara tersendiri dalam menjual produk ke konsumen.

7) Cara Pembayaran

Sebagian besar konsumen melakukan pembayaran secara cash, kalaupun ada yang hutang akan di bayar pada pengambilan berikutnya.

8). Promosi / Pengiklanan Produk

Pengrajin belum pernah mengadakan promosi melalui pameran/membuka show room, karena mereka belum mempunyai merk dan belum terdaftar di Departemen Kesehatan. Mereka melakukan promosi secara sederhana yaitu memberi harga produk lebih miring / potongan harga, menjaga kualitas tahu dengan tidak memakai bahan pengawet, memakai air bersih saat pengolahan, dan selalu menjual produk yang masih baru, itulah sarana promosi yang dilakukan para pengrajin tahu di Sentra Industri Gunung Saren Kidul.

3. Kondisi Internal dan Eksternal Sentra Industri Tahu Gunung Saren Kidul

a. Mengidentifikasi faktor-faktor Internal.

Untuk menentukan faktor-faktor Internal yang menjadi kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses) semua informasi yang berhubungan dengan faktor internal di Sentra Industri Tahu diidentifikasi, maka dapatkan identifikasi faktor internal perusahaan berupa kekuatan dan kelemahan adalah pada tabel berikut:

Tabel 25. Identifikasi Faktor Internal Sentra Industri Tahu Gunung Saren Kidul.

Kekuatan(strengths)	Kelemahan(weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> • Mempunyai pengalaman secara 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 pinjaman modal dari koperasi • Produk habis dalam 1 kali pasaran 	<ul style="list-style-type: none"> • SDM rendah sehingga kreatifitas kurang • Merasa puas dengan hasil yang di dapat. • Masih memakai teknologi tradisional/sederhana. • Produk kurang bervariasi. • Jumlah modal minim • Pasaran masih sempit.

b. Identifikasi faktor-faktor Eksternal

Cara menggunakan analisis faktor eksternal atau EFAS (Eksternal Faktor Analisis Sumary) hampir sama dengan analisis faktor internal yang membedakan adalah data yang diidentifikasi merupakan data yang berasal dari kondisi eksternal perusahaan. Kondisi eksternal Sentra Industri Tahu di tinjau dari Saluran distribusi, pemasok, kompetisi, pelanggan, lembaga pendukung, kondisi ekonomi. Identifikasi faktor eksternal terdiri dari peluang (opportunities) dan ancaman (threats), yang dapat dilihat pada tabel 26.

Tabel 26. identifikasi faktor eksternal Sentra Industri Tahu Gunung Saren Kidul.

Peluang (opportunities)	Ancaman (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> • Distribusi langsung • Pemasok mengantar dan menyediakan bahan baku secara cepat, tepat sesuai permintaan pelanggan (kelompok). • Tidak ada keluhan dari pelanggan tentang kualitas produk. • Banyaknya lembaga pendukung yang memperdulikan kamajuan sentra industri tahu gunung saren kidul. 	<ul style="list-style-type: none"> • Persaingan usaha yang sejenis. • Munculnya usaha baru yang sejenis sehingga menambah persaingan. • Besar kecilnya produksi tergantung hari-hari tertentu (hari libur, puasa, lebaran produksi meningkat) • Kenaikan harga BBM

B. Pembahasan

1. Pembahasan Profil Sentra Industri Tahu Gunung Saren Kidul.

a. Aspek Tenaga Kerja (Pengusaha dan Pekerja)

Tenaga yang kuat disini adalah tenaga pria dengan usia yang cukup muda (____Anonim), Menurut Ngadiran (2003) jenis kelamin sebagai dasar seleksi tenaga kerja memang sering diperhatikan, terlebih untuk jabatan tertentu, Namun secara khusus perlu adanya pertanggung jawaban sumber daya manusia dalam masing-masing organisasi yang bersangkutan, untuk itu masalah jenis kelamin menjadi salah satu dasar dalam proses seleksi. Begitu juga dengan pengrajin sentra industri tahu Gunung Saren Kidul melakukan pembagian tugas yang melakukan proses pengolahan mayoritas adalah laki-laki, karena membuat tahu merupakan pekerjaan yang berat, sedangkan tenaga penjualan dilakukan oleh perempuan karena pemasaran adalah pekerjaan yang ringan.

Umur tenaga kerja sebagian besar antara 30 – 55 tahun, usia tersebut merupakan usia produktif untuk bekerja, tetapi ada juga responden yang memiliki usia 68 tahun, namun sekarang tidak menangani sendiri dibantu oleh anak ataupun menantu laki-laki yang usianya jauh lebih muda. Hal ini senada dengan Suwatno dan Rasto (2003), bahwa faktor usia menjadi pertimbangan karena untuk menghindarkan rendahnya produktivitas kerja yang dihasilkan karyawan. Apabila penempatan karyawan sesuai usia tercapai dengan demikian dapat menimbulkan rasa tanggung jawab, rasa puas bekerja karena sesuai dengan kriteria yang dimiliki sehingga efektivitas kerja yang diharapkan tercapai.

Pendidikan adalah suatu pekerjaan untuk meningkatkan pengetahuan umum seseorang termasuk didalamnya peningkatan penguasaan teori dan ketrampilan memutuskan terhadap persoalan-persoalan yang menyangkut kegiatan mencapai tujuan (Suwatno, 2003). Dalam penelitian ini yang dimaksud adalah pendidikan formal dan non formal. Pendidikan formal adalah pendidikan yang melewati jalur persekolahan, berjenjang bertingkat dari yang paling rendah sampai yang paling tinggi, dari TK hingga perguruan tinggi.

Pendidikan formal tenaga kerja di Sentra Industri Tahu Gunung Saren Kidul memiliki latar belakang pendidikan rendah, namun walaupun demikian produksi tetap bisa berjalan karena pembuatan tahu tidak membutuhkan SDM yang tinggi tetapi hanya membutuhkan ketrampilan yang telah dilatih secara turun temurun.

Sedangkan pendidikan non formal yang dimaksud kegiatan pendidikan yang berlangsung di luar pendidikan formal, kegiatanya berupa pelatihan dan kursus. Pelatihan adalah suatu kegiatan untuk memperbaiki kemampuan kerja seseorang dalam kaitanya dengan aktivitas ekonomi. Pelatihan membantu karyawan dalam memahami suatu pengetahuan praktik dan penerapanya, guna meningkatkan ketrampilan, kecakapan dan sikap yang diperlukan organisasi dalam usaha mencapai tujuan (Suwarno,2003). Begitu juga dengan para pengrajin juga mendapatkan pendidikan non formal yaitu berupa pelatihan dan penyuluhan dari LSM, instansi tertentu dan perguruan tinggi yang memperdulikan kemajuan industri tahu

Tenaga kerja yang dimiliki dari 27 industri (98%) mempunyai tenaga kerja 1-4 orang dimana semuanya adalah pekerja dan anggota keluarga. Menurut BPS (2000:20) mengartikan industri kecil adalah "Industri yang jumlah pekerjanya antara 5 sampai 19 orang, sedangkan industri rumah tangga adalah industri yang mempunyai pekerja 1 sampai 4 orang", sehingga sentra industri tahu di Gunung Saren ini adalah sentra industri rumah tangga. Tidak ada yang memiliki struktur organisasi. Persyaratan bagi tenaga kerja keluarga ataupun pekerja adalah harus disiplin, jujur dan kerja keras. Ketrampilan membuat tahu diajarkan secara turun temurun mulai dari keluarga yang lebih dulu bisa kemudian melihat, mencoba dan berlatih dan akhirnya bisa hal ini senada dengan Suwatno (2003), Ketrampilan yaitu kecakapan atau keahlian untuk melakukan suatu pekerjaan yang hanya diperoleh dalam praktik.

b. Bahan Baku

Kelancaran produksi suatu industri dipengaruhi oleh ketersediaan bahan baku. kelancaran dalam penyediaan bahan baku akan membantu kelancaran proses produksi. Demikian juga dengan pengiriman bahan baku di sentra industri tahu sudah lancar, cepat dan tepat. Bahan baku tinggal diambil sendiri atau diantar oleh kelompok, dengan kemudahan tersebut meringankan para pengrajin dalam mendapatkan bahan baku karena sudah di sediakan kelompok sehingga proses produksi menjadi lancar . Hal ini senada dengan pendapat Sulistyo (1979:14) memaparkan bahwa : "Tersedianya bahan baku yang cukup, berkesinambungan dengan harga yang murah akan memberikan pengaruh terhadap kualitas dan kuantitas barang produksi, dan selanjutnya apabila produksi barang diimbangi dengan pemasaran yang baik dan lancar maka secara tidak langsung akan memberikan keuntungan bagi pengusaha".

c. Metode Produksi

Metode Produksi adalah suatu cara atau teknik mengolah bahan mentah atau bahan belum jadi menjadi bahan jadi atau dalam hal ini bahan yang siap di konsumsi. Bahan mentah yang digunakan adalah kedelai yang diolah menjadi bermacam-macam produk tahu yang siap diolah kembali menjadi kudapan, lauk ataupun sayur.

Komarudin (1991 : 16) mengemukakan bahwa dalam kegiatan produksi tidak dapat dielakkan terhadap masalah teknologi baik bersifat sederhana, kompleks maupun modern Teknologi yang digunakan untuk mengolah tahu ada 2 yaitu secara tradisional dan modern. Teknologi

tradisional menggunakan jedeng dan yang modern dengan mesin uap, dan yang digunakan untuk menggiling kedelai sudah menggunakan mesin yaitu tenaga dynamo dan diesel.

d. Modal

Modal usaha yang digunakan bersumber dari modal sendiri atau dari orang tua karena meneruskan usaha, biasanya jumlahnya terbatas karena sebagian besar pemilik memulai usaha tersebut dari awal sehingga mereka berusaha menjalankan usahanya dengan baik supaya usahanya dapat bertahan dan berkembang.

Menurut para ahli, modal usaha dapat dibedakan menjadi beberapa bagian. Seperti yang diungkapkan oleh Arifin Sitio (2001:84), bahwa modal usaha terdiri dari modal investasi dan modal kerja. Di Sentra Industri Tahu Gunung Saren Kidul modal investasi yang di miliki para pengrajin antara berupa peralatan antara lain; jedeng (bak untuk mengolah tahu), Mori, Blabak, Keranjang / ancak, Pisau, Gilingan, Penggaris, Jembangan, Ketel dan Ember. Sedangkan modal kerja yaitu bahan baku yaitu kedelai, tenaga kerja khususnya pekerja diluar anggota keluarga, listrik, dan bahan bakar.

e. Pemasaran

Menurut Alex S. Nitisemitro untuk mempermudah penetapan mata rantai saluran distribusi maka akan dibedakan menjadi berikut : 1) Mata rantai saluran distribusi yang sangat panjang. 2) Mata rantai saluran distribusi yang panjang. 3) Mata rantai saluran distribusi yang agak panjang. 4) Mata rantai saluran distribusi pendek, 5) Saluran distribusi langsung.

Mata rantai saluran distribusi yang digunakan pengrajin tahu di sentra industri gunung saren kidul adalah saluran distribusi langsung. Para pengrajin memilih distribusi langsung dengan alasan lebih efisien, murah, tidak banyak masalah, serta tidak banyak ongkos yang dikeluarkan.

Daerah pemasarannya tersebar hampir semua pasar di Yogyakarta agar konsumen yang jauh dari tempat produksi dapat membeli di pasaran terdekat hal ini senada dengan pendapat (Indriyo Gitosumarmo,1994) bahwa untuk barang kebutuhan sehari-hari distribusinya dibuat sedekat mungkin dengan konsumen.

Pengrajin menjaga kualitas tahu dengan cara tidak memakai pengawet, dengan bahan alami, dan yang digunakan untuk merendam kedelai dan tahu dan proses pengolahan menggunakan air bersih. Jika konsumen membeli dalam jumlah banyak beberapa pengrajin memberikan bonus dan harga yang lebih miring. Walaupun pemasaran masih bersifat tradisional, tidak adanya outlet ataupun belum menggunakan merk dan ijin depkes namun harga yang miring(murah), pemberian bonus, menggunakan bahan alami, tidak memakai pengawet, dan tetap menjaga kualitas produk merupakan salah satu strategi

pemasaran yang dipakai pengrajin. Hal ini senada dengan pendapat (Indriyo Gitosumarmo, 1994) bahwa pengusaha dapat mempengaruhi konsumen lewat produk yang ditawarkan kepada konsumen, dengan cara membuat produk sedemikian rupa sehingga produk tersebut dapat menarik perhatian konsumen.

2. Kondisi Faktor Internal dan Eksternal Sentra Industri Tahu Gunung Saren Kidul dari Analisis SWOT

Setelah profil sentra industri tahu diketahui maka selanjutnya adalah dilakukan analisis SWOT terhadap profil sentra industri tahu tersebut mengenai faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) yang ada. Hasil analisis SWOT terhadap industri tersebut yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan dapat dilihat pada tabel 27.

Tabel 27. Analisis SWOT Sentra Industri Tahu Gunung Saren Kidul.

INTERNAL	
Kekuatan	Kelemahan
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengalaman turun temurun. 2. Upah karyawan rendah 3. Interaksi dan kekerabatan yang cukup kuat. 4. Bahan baku mudah di dapat 5. Limbah tahu dimanfaatkan menjadi makanan ternak dan biogas 6. Tersedianya modal pinjaman. 7. Produk habis dalam 1 kali pasaran. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. SDM rendah sehingga kreatifitas kurang. 2. Merasa puas terhadap hasil yang didapat. 3. Masih memakai teknologi tradisional/sederhana. 4. Produk kurang bervariasi 5. Jumlah modal minim 6. Pasaran masih sempit
EKSTERNAL	
Peluang	Ancaman
<ol style="list-style-type: none"> 1. Distribusi langsung 2. Pemasok mengantar dan menyediakan bahan baku secara cepat, tepat sesuai permintaan pelanggan(kelompok). 3. Tidak ada keluhan dari pelanggan tentang kualitas produk. 4. Banyaknya lembaga pendukung yang memperdulikan kamajuan sentra industri tahu gunung saren kidul 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan usaha yang sejenis. 2. Munculnya usaha baru yang sejenis sehingga menambah persaingan. 3. Besar kecilnya produksi tergantung hari-hari tertentu (hari libur, puasa, lebaran produksi meningkat) 4. Kenaikan harga BBM

Setelah diketahui factor internal dan factor eksternal dari analisis SWOT di atas, maka selanjutnya dilakukan pemberian rating dan bobot untuk setiap factor agar nantinya dapat digunakan sebagai acuan dalam membuat formulasi strategi pengembangan sentra industri tahu Gunung Saren Kidul tersebut. Dalam pemberian rating dan bobot ini bersifat subyektifitas yang berdasar pada hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan terhadap semua industri tahu gunung saren kidul.

a Pemberian Bobot dan Rating Variabel Eksternal

Pemberian bobot dan rating variabel eksternal bertujuan untuk mengukur berapa besar peluang dan ancaman yang dihadapi industri.

Tabel 28. Eksternal Strategic Faktor Analisis Sumary (EFAS)

Faktor-faktor Eksternal	Bobot	Rating	Score	Komentar
Peluang				
• Distribusi langsung	0.15	4	0.60	Tinggi
• Pemasok menyediakan bahan baku sesuai permintaan pelanggan.	0.13	4	0.52	Tinggi
• Tidak ada keluhan dari pelanggan tentang kualitas produk.	0.17	4	0.68	Tinggi
• Banyaknya lembaga pendukung yang memperdulikan kamajuan sentra industri tahu gunung saren kidul.	0.07	3	0.21	Sedang
Total Peluang	0.52		2.01	Tinggi
Ancaman				
• Persaingan usaha yang sejenis.	0.11	1	0.11	Sedang
• Munculnya usaha baru yang sejenis sehingga menambah persaingan.	0.05	1	0.05	Tinggi
• Besar kecilnya produksi tergantung hari-hari tertentu (hari libur, puasa, lebaran produksi meningkat)	0.23	2	0.46	Rendah
• Kenaikan harga BBM	0.09	1	0.09	Tinggi
Total Ancaman	0.48		0.71	Sangat Tinggi
Total Score	1.00		2.72	Tinggi

Data pembobotan dari tabel 26 dapat diolah sebagai berikut :

1). Distribusi langsung

Skor yang di bobotkan 0.60 termasuk kategori tinggi jadi secara umum distribusi langsung sangat memberikan pengaruh terhadap kelangsungan usaha, semakin pendek mata rantai distribusi maka semakin banyak memberikan keuntungan bagi pengrajin, lebih efektif dan efisien untuk

mendukung kelancaran kegiatan pemasaran karena produk bisa cepat sampai di tangan konsumen.

2). Pemasok menyediakan bahan baku sesuai permintaan pelanggan

Bobot skor 0.52 termasuk kategori tinggi artinya Kelancaran produksi suatu industri dipengaruhi oleh ketersediaan bahan baku, kelancaran dalam penyediaan bahan baku akan membantu kelancaran proses produksi. Demikian juga dengan pengiriman bahan baku di sentra industri tahu sudah lancar, cepat dan tepat sesuai dengan permintaan dari kelompok sehingga melancarkan kegiatan produksi.

3). Tidak adanya keluhan pelanggan tentang kualitas produk

Tidak ada keluhan pelanggan merupakan salah satu bukti bahwa pengrajin telah menjaga kualitas produk mereka, sehingga mereka bisa tetap eksis di pasaran dan tidak ditinggal oleh pelanggan, sehingga bobot skor nya 0.68 dengan kategori tinggi.

4). Banyaknya lembaga pendukung yang memperdulikan kemajuan industri

Adanya IPAL dan tenaga uap merupakan salah satu bukti yang sudah terealisasi dari lembaga pendukung yang memperhatikan kemajuan kemajuan industri. Pada kenyataannya karena keterbatasan modal belum semua industri memakai teknologi yang modern tetapi sentra industri ini termasuk sentra industri yang sedang berkembang untuk mengikuti kemajuan teknologi. Selain dari teknologi, lembaga pendukung juga berupaya meningkatkan kualitas SDM melalui pelatihan dan penyuluhan, sehingga untuk ukuran industri kecil dan rumah tangga sentra industri ini mempunyai bobot skor sedang yaitu 0.21.

5). Persaingan usaha yang sejenis

Banyaknya pesaing pedangang sejenis masuk kategori sedang dengan skor pembobotan 0.11 yang artinya para pengrajin mempunyai cara sendiri-sendiri dalam mencari pasaran masing-masing sehingga mereka tidak melakukan persaingan yang tidak sehat.

6). Munculnya usaha baru yang sejenis sehingga menambah persaingan.

Bobot skor 0.05 dengan kategori tinggi artinya munculnya usaha baru yang sejenis semakin memperbanyak persaingan dalam pemasaran, karena itu pengrajin harus memulai dan merencanakan secara jangka panjang pada pembuatan diversifikasi produk.

7). Besar kecilnya produksi tahu tergantung pada hari-hari tertentu (pada hari libur dan lebaran produksi meningkat).

Skor pembobotan 0.46 dengan kategori rendah artinya Walaupun dalam hari-hari biasa hasil yang di dapat cukup untuk menutup biaya produksi dan konsumsi sehari-hari, lebih baiknya tidak hanya musim-musim tertentu saja volume produksi naik, namun semakin hari volume produksi mengalami kenaikan dengan cara mengembangkan pasaran agar taraf hidup para pengrajin juga naik dan usaha mereka semakin berkembang.

8). Kenaikan harga BBM

Skor pembobotan adalah 0.09 masuk kategori tinggi artinya jika terjadi kenaikan harga BBM otomatis biaya produksi juga naik, sehingga mau tidak mau harga jual produk juga naik yang berimbas pada menurunnya daya beli

konsumen maka pengrajin mengalami kerugian jika hal ini berlangsung lama mengakibatkan bangkrut dan gulung tikar.

b. Pemberian Bobot dan Rating Variabel Internal

Pemberian bobot dan rating terhadap variable internal bertujuan untuk mengetahui adanya kekuatan (strengths) dan kelemahan (weakness) yang ada pada industri. Faktor-faktor strategi internal yang dimiliki oleh sentra industri tahu gunung saren kidul dapat dilihat pada tabel 29:

Tabel 29. Internal Strategic Faktor Analisis Sumary (IFAS)

Faktor-faktor Internal	Bobot	Rating	Score	Komentar
Kekuatan :				
• Pengalaman turun temurun.	0.10	4	0.40	Tinggi
• Upah karyawan rendah	0.05	2	0.10	Rendah
• Interaksi dan kekerabatan yang cukup kuat.	0.07	4	0.28	Tinggi
• Bahan baku mudah di dapat	0.10	4	0.40	Tinggi
• Limbah tahu dimanfaatkan menjadi makanan ternak dan biogas	0.08	4	0.32	Tinggi
• Tersedianya modal pinjaman.	0.05	3	0.15	Sedang
• Produk habis dalam 1 kali pasaran.	0.09	4	0.36	Tinggi
Total Score Kekuatan	0.51		2.01	Tinggi
Kelemahan :				
• SDM rendah	0.10	1	0.10	Tinggi
• Cepat merasa puas.	0.09	1	0.09	Tinggi
• Teknologi tradisional / sederhana.	0.07	3	0.21	Sedang
• Produk kurang bervariasi	0.07	2	0.14	Tinggi
• Jumlah modal minim	0.04	2	0.08	Tinggi
• Pasaran masih sempit	0.09	1	0.09	Tinggi
Total Skore Kelemahan	0.49		0.71	Sangat Tinggi
Total skore	1.00		2.72	Tinggi

Data pembobotan tabel 29 dapat diolah sebagai berikut :

1). Pengalaman turun temurun

Skor berbobot 0.40, dalam kategori tinggi ini artinya pengalaman secara turun temurun merupakan kekuatan tersendiri bagi para pengrajin tahu karena

mereka belajar dari pengalaman pendahulu mereka yang telah berpuluhan tahun mendirikan usaha. Pengalaman turun temurun ini adalah ilmu yang ditularkan begitu saja melalui melihat dalam kehidupan sehari-hari kemudian mempraktekannya dan tidak memerlukan biaya dan pendidikan yang tinggi. Saat ini banyak yang membuka usaha ini, karena mendapat pengalaman secara turun temurun dari orang tua mereka, sehingga industri ini semakin hari semakin banyak dan berkembang.

2). Upah karyawan rendah

Skor berbobot 0.10 dengan kategori rendah artinya upah yang rendah bisa menekan biaya operasional sehingga memberi keuntungan para pengrajin tahu. Pada pekerja yang menjadi anggota keluarga tidak di beri upah karena upah diberikan berujud nafkah keluarga.

3). Interaksi kekeluargaan cukup kuat

Skor berbobot 0.28 dengan kategori tinggi artinya interaksi kekeluargaan yang cukup kuat karena sentra industri ini berkembang secara turun-temurun dari orang tua dan pendahulu mereka sehingga tidak dapat dipungkiri industri satu dengan yang lainnya masih ada ikatan saudara maka kemungkinan persaingan yang tidak sehat antara para pengrajin sangat kecil. Mereka bersaing secara sehat dan mencari pasaran masing-masing, karena masing-masing pengrajin sudah mempunyai pasaran sendiri-sendiri.

4). Bahan baku mudah didapat

Skor berbobot 0.40, merupakan kategori tinggi artinya dengan adanya bahan baku yang mudah didapat membantu kelancaran proses produksi karena tanpa adanya bahan baku maka produksi tidak bisa berjalan.

5). Limbah tahu dimanfaatkan menjadi makanan ternak dan biogas.

Skor berbobot 0.32, masuk kategori tinggi artinya limbah tahu yang dapat dimanfaat / dijual sebagai makanan ternak pada limbah padat dan memanfaatkan limbah cair yang diolah menjadi biogas yang dapat digunakan untuk kebutuhan memasak sehari-hari sehingga limbah tidak menimbulkan bau dan mencemari lingkungan sekitar industri.

6). Tersedianya modal pinjaman

Skor berbobot 0.15 dengan kategori sedang artinya koperasi menyediakan modal pinjaman bagi para pengrajin, selain dari koperasi modal pinjaman yang telah dimanfaatkan pengrajin yaitu bantuan dana bergulir dari pekapek yang dibelikan kedelai, sehingga pengrajin tidak perlu memikirkan biaya untuk membeli bahan baku.

7). Produk habis dalam 1 kali pasaran.

Skor berbobot 0.36 dengan kategori tinggi artinya jika produk habis dalam 1 kali pasaran maka pengrajin sudah balik modal biaya operasional dan mendapatkan laba sehingga tidak mengalami kerugian. Hal ini dikarenakan produk yang dijual di pasaran sudah memenuhi standar dalam artian, pengrajin tidak menjual produk yang basi / tidak layak jual. Pengrajin sudah menjaga kualitas tahu dengan cara memilih kedelai yang bagus, menggunakan

air bersih dalam proses perendaman ataupun pengolahan, memakai bahan alami dan tanpa pengawet.

8). SDM rendah

Skor berbobot 0.10 dengan kategori tinggi artinya SDM yang rendah membuat usaha tidak berkembang karena kreatifitas kurang, mangemen keuangan tidak bagus, tidak melakukan perluasan pasar sehingga pasaran masih sempit maka dari tahun ke tahun tidak mengalami perbaikan taraf hidup karena pendapatan yang diperoleh juga tidak mengalami kenaikan.

9). Cepat merasa puas

Skor berbobot 0.09 kategori tinggi artinya perasaan puas yang dimiliki pengrajin mengancam kemajuan usaha, karena pengrajin tidak ada kemauan untuk mengembangkan usaha dan memperluas pasaran. Cepat merasa puas juga merupakan salah satu dampak dari rendahnya SDM yang dimiliki para pengrajin.

10).Teknologi tradisional / sederhana

Skor berbobot 0.21 artinya sedang, dari 28 industri baru 5 industri yang menggunakan *mesin uap* (teknologi modern), sedangkan 23 industri masih memakai *jedeng* (teknologi sederhana). Teknologi sederhana pada dasarnya masih bisa di gunakan, tetapi jika diganti dengan teknologi yang modern yaitu tenaga uap agar hasil produksi lebih maksimal dan waktu produksi lebih efektif dan efisien.

11).Produk kurang bervariasi

Skor berbobot 0.07 kategori tinggi artinya, selama ini produk yang dijual pengrajin tidak bervariasi hanya produk setengah matang dengan harga jual yang rendah, jika pengrajin juga menjual produk olahan dari tahu maka produk akan lebih bervariasi, selain itu harga produk olahan tahu yang siap santap membuat nilai jual jadi lebih tinggi.

12).Jumlah modal minim

Skor berbobot 0.08 dengan kategori tinggi artinya jumlah modal masih minim sehingga kurang bisa mengembangkan usaha maka pengrajin harus berani melakukan peminjaman modal untuk mengembangkan usaha agar bisa berkembang.

13).Pasaran sempit

Skor pembobotan 0.09 dengan kategori tinggi artinya Pasaran yang masih sempit otomatis volume produksi sedikit dan pendapatan juga kecil sehingga taraf hidup pengrajin tidak mengalami peningkatan.

Dari hasil pemberian rating dan bobot di atas diperoleh hasil bahwa antara faktor-faktor strategi eksternal dan internal berbobot sama dengan kategori tinggi, yaitu 2.72 dengan kategori tinggi untuk faktor eksternal dan 2.72 dengan kategori tinggi untuk faktor internal. Untuk faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman, dimana jumlah skor terbobot untuk peluang (O) yaitu 1.90 dengan kategori tinggi, dan ancaman (T) yaitu 0.61 kategori sangat tinggi, sehingga peluang yang dimiliki sentra industri tahu adalah tinggi untuk menghadapi ancaman yang sangat tinggi.

Pada faktor strategi internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan, yang mana kekuatannya (S) yaitu 2.01 dengan kategori tinggi, dan kelemahan (W) yaitu 0.71 dengan kategori sangat tinggi. Sehingga kekuatan yang dimiliki sentra industri tahu adalah tinggi untuk menghadapi ancaman yang sangat tinggi.

Setelah di ketahui bobot skor faktor internal dan eksternal, maka akan ditentukan alternatif strategi pengembangan yang akan dipakai di sentra industri tahu gunung saren kidul dengan cara melihat jumlah bobot skor pada faktor internal dan eksternal. Bobot skor yang paling tinggi yaitu pada kekuatan (S) dan peluang (O), maka strategi yang digunakan untuk mendukung kelangsungan usaha yaitu menggunakan strategi S-O memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

Setelah faktor strategi internal dan eksternal diketahui maka analisis akan dilakukan menggunakan matrik SWOT, Matrik SWOT dapat menggambarkan dengan jelas peluang dan ancaman eksternal yang disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matrik ini dapat menghasilkan 4 sel kemungkinan alternative strategi. Matrik SWOT dapat dilihat pada tabel 30.

Tabel. 30. Matrik SWOT Pengembangan Sentra Industri Tahu Gunung Saren Kidul

IFAS	STRENGTHS (S) <ul style="list-style-type: none"> • 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 x pasaran 	WEAKNESSES (W) <ul style="list-style-type: none"> • SDM rendah • Cepat merasa puas. • Teknologi tradisional sederhana. • Produk kurang bervariasi • Jumlah modal minim • Pasaran masih sempit
EFAS	OPPORTUNIES (O) <ul style="list-style-type: none"> • Distribusi langsung • Pemasok menyediakan bahan baku sesuai permintaan pelanggan. • Tidak ada keluhan dari pelanggan • Banyaknya lembaga pendukung yang memperdulikan kamajuan industri tahu 	STRATEGI SO <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan peminjaman modal untuk membeli peralatan yang lebih modern • Menjaga kualitas produk. • Pengembangan produk menembus konsumen menengah ke atas. • Mempertahankan paguyuban yang mengurusi pengadaan bahan baku, pemasaran, limbah, dan segala kegiatan yang berhubungan dengan kemajuan industri. • Memaksimalkan peran lembaga pendukung
TREATHS (T) <ul style="list-style-type: none"> • Persaingan usaha yang sejenis. • Munculnya usaha baru yang sejenis sehingga menambah persaingan. • Besar kecilnya produksi tergantung hari-hari tertentu (hari libur, puasa, lebaran produksi meningkat) • Kenaikan harga BBM 	STRATEGI ST <ul style="list-style-type: none"> • Menetapkan strategi harga bersaing. • Meningkatkan kualitas dan mutu misal dengan pengembangan / inovasi produk. • Memaksimalkan pelatihan diversifikasi produk • Kerjasama kelompok untuk membuka outlet khusus. 	STRATEGI WT <ul style="list-style-type: none"> • Pemberahan intern perusahaan. • Menetapkan strategi bisnis baru yang lebih efektif dan efisien. • Meminimalkan keuntungan yang menurun dengan memanfaatkan produk kembali • Memberi pengarahan dan motivasi untuk mengubah perilaku bisnis yang lebih “profit oriented”

3. Alternatif Strategi Pengembangan Sentra Industri Tahu Gunung Saren Kidul.

Setelah diperoleh formulasi strategi dari 4 sel matrik SWOT, maka diperoleh rancangan alternatif strategi yang bisa dijadikan sebagai bahan masukan bagi fihak pengusaha dan pemerintah dalam upaya pengembangan sentra industri tahu Gunung Saren Kidul ini. Alternatif strategi tersebut adalah strategi S-O, strategi meamanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Alternatif strategi ini antara lain :

- a Melakukan peminjaman modal untuk membeli peralatan yang lebih modern, agar bisa berproduksi dalam jumlah banyak dengan waktu yang relative sedikit.
- b Menjaga kualitas produk dengan tetap memperhatikan bahan baku yang digunakan, kebersihan air saat pengolahan dan perendaman tahu, tidak memakai pengawet, dan selalu menjual produk yang masih bagus kualitasnya.
- c Pengembangan produk menembus konsumen menengah ke atas, sehingga meningkatkan penghasilan dan taraf hidup.
- d Mempertahankan paguyuban yang mengurus pengadaan bahan baku, pemasaran, limbah, dan segala kegiatan yang berhubungan dengan kemajuan industri.
- e Memaksimalkan peran lembaga pendukung dengan lebih rutin mengadakan penyuluhan dan pelatihan demi kemajuan industri tahu.

BAB V

Simpulan dan Saran

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Profil industri di Sentra Industri Tahu Gunung Saren Kidul antara lain :

a. Aspek Tenaga Kerja

Pendidikan terakhir paling banyak adalah lulusan SD yaitu 16 Orang (57%). Tenaga kerja adalah keluarga dan pekerja, dengan persyaratan disipling, jujur, dan kerja keras.

b. Bahan Baku

Bahan baku mudah di dapat, bahan baku yang digunakan oleh pengrajin berupa kedelai yang siap pakai yaitu kedelai USA atau kedelai Lokal, perhari membutuhkan kedelai antara 30 kg – 160 kg.

c. Metode Produksi

Ada 2 cara pengolahan yaitu tradisional dan modern. Secara tradisional dengan memakai jedeng, dan modern dengan tenaga uap. Macam-macam produk yang dihasilkan yaitu tahu putih, tahu plempung sayur, plempung bakso, tahu magel, tahu goreng, tahu useng dan tahu kuning, ketahanan tahu selama 2-3 hari.

d. Modal

Modal usaha yang digunakan bersumber dari modal sendiri atau dari orang tua karena meneruskan usaha, antara Rp.3.000.000,00-Rp.25.000.000,00.

e. Pemasaran

Saluran distribusi secara langsung. Promosi masih bersifat sederhana yaitu dengan memberikan harga yang miring/murah ataupun potongan harga, menjaga kualitas produk, memakai bahan alami dan tidak memakai pengawet.

2. Kondisi internal dan eksternal sentra industri tahu Gunung Saren Kidul dari hasil analisis SWOT adalah sebagai berikut :

a. Kondisi internal, meliputi kekuatan dan kelemahan usaha.

1) Kekuatan usaha : a) Pengalaman turun temurun. b) Upah karyawan rendah c) Interaksi dan kekerabatan yang cukup kuat. d) Bahan baku mudah di dapat, e) Limbah tahu dimanfaatkan menjadi makanan ternak dan biogas, f) Tersedianya modal pinjaman, g) Produk habis dalam 1 kali pasaran.

2) Kelemahan Usaha : a) SDM rendah sehingga kreatifitas kurang, b) Merasa puas terhadap hasil yang didapat, c) Masih memakai teknologi tradisional/sederhana, d) Produk kurang bervariasi, e) Jumlah modal minim, f) Pasaran masih sempit.

- b. Kondisi Eksternal, meliputi peluang dan ancaman usaha.
- 1) Peluang usaha : a) Distribusi langsung, b) Pemasok mengantar dan menyediakan bahan baku secara cepat, tepat sesuai permintaan pelanggan, c) Tidak ada keluhan dari pelanggan tentang kualitas produk. d) Banyaknya lembaga pendukung yang memperdulikan kamajuan sentra industri tahu gunung saren kidul.
 - 2) Ancaman usaha : a) Persaingan usaha sejenis, b) Munculnya pesaing baru sehingga memperbanyak persaingan, c) Banyak sedikitnya produksi tergantung hari-hari tertentu (hari libur, lebaran, produksi meningkat), d) Kenaikan harga BBM.
3. Alternatif strategi yang bisa diterapkan oleh sentra industri tahu Gunung Saren Kidul adalah alternatif strategi S-O antara lain sebagai berikut :
- a Melakukan peminjaman modal untuk membeli peralatan yang lebih modern, agar bisa berproduksi dalam jumlah banyak agar lebih efektif dan efisien dalam bekerja.
 - b Menjaga kualitas produk dengan tetap memperhatikan bahan baku yang digunakan, kebersihan air saat pengolahan dan perendaman tahu, tidak memakai pengawet, dan selalu menjual produk yang masih bagus kualitasnya.
 - c Pengembangan produk menembus konsumen menengah ke atas, sehingga meningkatkan penghasilan dan taraf hidup.

- d Mempertahankan paguyuban yang mengurusi pengadaan bahan baku, pemasaran, limbah, dan segala kegiatan yang berhubungan dengan kemajuan industri.
- e Memaksimalkan peran lembaga pendukung dengan lebih rutin mengadakan penyuluhan dan pelatihan demi kemajuan industri tahu.

B. Saran

Sebagai tindak lanjut dari penelitian ini maka diajukan beberapa saran sebagai berikut :

1. Bagi Pengusaha
 - a. Melakukan diversifikasi produk, kemudian membuka outlet yang khusus untuk menjual produk tersebut.
 - b. Perlunya perluasan pemasaran dengan cara promosi yang lebih optimal.
 - c. Mencoba menerapkan penyuluhan / pelatihan yang diberikan agar industri semakin maju.
 - d. Berani melakukan peminjaman modal untuk mengembangkan usaha.
2. Bagi Pembuat Kebijakan
 - a. Perlunya tambahan bantuan modal untuk pengembangan usaha di sentra industri Gunung Saren Kidul.
 - b. Menggencarkan promosi dengan menggunakan plakat / baliho di jalan raya yang menunjukan adanya sentra industri kerajinan tahu, agar bisa memperluas pangsa pasar.

- c. Perlu diiatkan kegiatan pelatihan untuk menambah ketrampilan para pengrajin.

C. Keterbatasan

Peneliti menyadari sepenuhnya banyak sekali kekurangan dan kelemahan dalam penelitian ini diantaranya :

1. Alternatif strategi pengembangan usaha yang dirumuskan setelah penyusunan skripsi karena keterbatasan waktu dan tenaga, uji coba untuk menemukan strategi pengembangan yang sesuai bagi kelangsungan usaha sentra industri tahu Gunung Saren Kidul belum dilaksanakan.
2. Dalam teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, maka miss komunikasi bisa terjadi, karena beberapa pemilik usaha sudah lanjut usia.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchary (2000). *Kewirausahaan*. Bandung : Alfabeta.
- Arikunto, Suharsimi. (1998). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta : PT Rineka Cipta.
- Ahyari, Agus (1998). *Managemen Produksi*. Yogyakarta:BPFE.
- Bugin, Burhan (2003) *Metodologi penelitian kualitatif*. Ed.1.., Cet. 2.-Jakarta; PT Raja Grafindo Persada.
- BPS (2000) *Laporan Perekonomian Propinsi DIY*. Yogyakarta : BPS Propinsi DIY.
- Departemen Perindustrian (1984) UU RI No 15/1984. *Tentang Perindustrian*, Jakarta : Departemen Perindustrian.
- Gitosudarmo, Indriyo. (1996). *Manajemen Produksi*. Yogyakarta: BPFE
- Hadjam, Irfan (1977) *Geografi Ekonomi*. Yogyakarta : FPIPS IKIP.
- Hantoro, Sirod (1993) Perencanaan dan Pengendalian Produksi, Yogyakarta : UPP IKIP Yogyakarta.
- Komarudin. (1979). *Asas-asas Manajemen Produksi*, Bandung. Alumni.
- Mantra, Ida Bagus.(1985).*Pengantar Studi Demografi*. Yogyakarta : Nur Cahaya.
- Manullang, M (1996) *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Yogyakarta : Liberty
- Mursid (1997) *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Mubyarto (1988) *Pembangunan Pedesaan di Indonesia*. Yogyakarta : Liberty
- Moleong, Lexy J. (2001). Metode Penelitian Kualitatif. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Mochantoyo, Suwarti, dkk. (1992) *Pengolahan makanan*, Bandung, Penerbit Angkasa.
- Ngadiran. (2003). *Manajemen Kepegawaian dan SDM*, Yogyakarta, FIS UNY.
- Nurman, Sulti (1979). *Teknologi untuk Industri Pedesaan*. Jakarta : BPFE.

- Raillon, Farancois (1990). *Indonesia Tahun 2000; Tantangan Industri dan Tegnologi* (Terjemahan Nasir Tamara). Jakarta : CV. Haji Masagung
- Rangkuti, Freddy (1997), *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis* , Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama.
- Ranupandojo, dkk (1985) *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Yogyakarta : BPEE
- Saleh, Insan Azhari. (1986) *Industri kecil Sebuah Tinjauan dan Perbandingan*. Jakarta : LP3ES.
- Sitio, Arifin (2001) *Koperasi Teori dan Praktek*, Jakarta : Erlangga
- Sumaatmadja, Nursid. (1981). *Studi Geografi Suatu Pendekatan dan Analisa keuangan*. Bandung: Penerbit Alumni.
- Sulistyo (1979) *Kesempatan Kerja dalam Penerapan dalam Repelita III*. Jakarta : LP3ES.
- Sugiyono (2005) *Statistika untuk Penelitian*. Bandung : CV Alfabeta.
- Suryana.(2001).*Kewirausahaan*. Jakarta : Salemba Empat.
- Swasono, Yudo dan Sulistyaningsih, Endang (1987) *Metode Perencanaan Tenaga Kerja Tingkat Nasional, Regional dan Perusahaan*. Yogyakarta : BPFE.
- Winarno (1993) *Pangan, Gizi, Teknologi dan Konsumen*, Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama.