

## **Analisis Peningkatan Kualitas Produk UMKM Olahan Pangan Tape Singkong Desa Mojowetan, Blora**

**Achmad Nurwahyudi, Dwi Rahmayani**

Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomika  
dan Bisnis, Universitas Negeri Semarang

yudinur567@students.unnes.ac.id

DOI: <https://doi.org/10.15294/ie.v3i1.431>

P-ISSN 2829-3843 | QRBN 62-6861-9234-468

### **ABSTRAK**

Tape singkong merupakan hasil olahan pangan tradisional yang memiliki daya jual tinggi, khususnya bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Desa Mojowetan, Kabupaten Blora. Tape singkong adalah produk fermentasi yang terbuat dari singkong dan merupakan makanan tradisional yang banyak digemari. Di Desa Mojowetan, Kabupaten Blora, tape singkong menjadi salah satu komoditas unggulan yang dihasilkan oleh masyarakat setempat. Akan tetapi, meski memiliki peluang yang menjanjikan, kualitas produk tape singkong dari desa Mojowetan masih perlu ditingkatkan agar mampu mempertahankan posisi dalam persaingan pasar yang semakin ketat. Kondisi tersebut menjadi persoalan tersendiri yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Desa Mojowetan untuk meningkatkan kualitas dan daya saing produk mereka. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji berbagai faktor yang berperan dalam meningkatkan mutu tape singkong serta menyusun strategi guna memperkuat daya saing UMKM. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara, observasi, serta dokumentasi, lalu dianalisis secara naratif. Selain itu, analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) digunakan untuk mengidentifikasi posisi usaha tape singkong

dalam konteks persaingan pasar dan merumuskan strategi peningkatan kualitas secara komprehensif. Dalam konteks teori ekonomi produksi, kualitas dan kuantitas output seperti tape singkong sangat dipengaruhi oleh kombinasi input yang digunakan, seperti: bahan baku, tenaga kerja dan teknologi, yang sejalan dengan teori fungsi produksi *Cobb-Douglas*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bahan baku, proses produksi dan manajemen usaha merupakan faktor dominan yang mempengaruhi kualitas tape singkong. Oleh karena itu, strategi seperti: pelatihan teknis, penggunaan alat *modern* dan penguatan *branding* direkomendasikan untuk mendorong peningkatan produktivitas serta daya saing. Penelitian ini turut berperan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal serta memperkuat pemberdayaan UMKM secara berkelanjutan.

**Kata Kunci:** analisis SWOT, tape singkong, UMKM

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. Menurut data dari Kementerian Koperasi dan UKM, UMKM menyerap sekitar 97 persen tenaga kerja dan berkontribusi sekitar 60 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional (Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, (2021)). Dalam konteks ini, produk olahan pangan menjadi salah satu sektor yang menjanjikan untuk pengembangan UMKM, terutama di daerah pedesaan. Salah satu produk olahan pangan yang cukup terkenal di Indonesia adalah tape singkong, yang tidak hanya memiliki nilai gizi tinggi tetapi juga memiliki potensi pasar yang luas (Astuti & Sulistyowati, 2020).

Tape singkong adalah produk fermentasi yang terbuat dari singkong dan merupakan makanan tradisional yang banyak digemari (Hidayat & Suryani, 2021). Di Desa Mojowetan, Kabupaten Blora, tape singkong menjadi salah satu komoditas unggulan yang dihasilkan oleh masyarakat setempat. Namun, meskipun memiliki potensi yang besar,

kualitas produk tape singkong dari desa ini masih perlu ditingkatkan agar dapat bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Situasi ini merupakan tantangan tersendiri bagi pelaku UMKM di Desa Mojowetan dalam upaya meningkatkan mutu serta daya saing produk yang mereka hasilkan.

Kualitas tape singkong sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor, termasuk bahan baku, proses produksi dan manajemen usaha. Data dari Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan bahwa kualitas produk UMKM seringkali tidak konsisten, yang dapat mengakibatkan penurunan minat konsumen (BPS, 2022). Dengan demikian, perlu dilakukan kajian secara mendalam terhadap berbagai faktor yang mempengaruhi mutu tape singkong, serta perumusan strategi yang dapat diterapkan guna meningkatkan kualitas produk tersebut.

Salah satu pendekatan yang dapat digunakan dalam merumuskan strategi peningkatan daya saing UMKM adalah Analisis SWOT. SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) merupakan suatu alat analisis strategis yang digunakan untuk menilai faktor-faktor internal seperti: kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal berupa: peluang dan ancaman yang mempengaruhi suatu usaha. Pendekatan ini berguna untuk merumuskan strategi yang selaras dengan situasi nyata di lapangan, khususnya bagi UMKM yang memiliki keterbatasan dalam sumber daya namun menyimpan potensi lokal yang unik. Dengan menggunakan analisis SWOT, pelaku UMKM dapat memahami posisi usaha mereka di pasar, mengenali berbagai tantangan, serta mengeksplorasi peluang guna membangun keunggulan bersaing.

Desa Mojowetan, dengan ketersediaan Sumber Daya Alam yang berlimpah dan tradisi pengolahan tape singkong yang sudah ada sejak lama, menjadi lokasi yang ideal untuk penelitian ini. Penelitian ini diharapkan mampu menghasilkan solusi yang tepat guna dalam meningkatkan mutu produk tape singkong, dengan demikian diharapkan mampu berkontribusi secara positif terhadap perkembangan ekonomi di tingkat lokal serta mendorong peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Kualitas tape singkong yang dihasilkan oleh masyarakat Desa Mojowetan sangat bergantung pada pemilihan bahan

baku. Singkong yang digunakan haruslah berkualitas tinggi, segar dan bebas dari penyakit. Proses pemilihan singkong yang baik menjadi langkah awal yang krusial dalam menghasilkan tape singkong yang berkualitas. Misalnya, singkong varietas unggul seperti: singkong manis memiliki kandungan pati yang tinggi dan rasa yang lebih enak, sehingga dapat meningkatkan kualitas tape yang dihasilkan (Fitriani, Wibowo, & Pramono, 2019).

Setelah pemilihan bahan baku, proses produksi tape singkong juga menjadi faktor penting yang mempengaruhi kualitas akhir produk. Proses fermentasi yang dilakukan harus tepat, baik dari segi waktu maupun suhu. Fermentasi tape singkong biasanya berlangsung selama 2 hari hingga 3 hari, tergantung pada suhu lingkungan. Suhu yang terlalu tinggi dapat mengakibatkan tape cepat busuk, sedangkan suhu yang terlalu rendah dapat memperlambat proses fermentasi. Oleh karena itu, pemantauan yang ketat selama proses fermentasi sangat penting untuk memastikan tape singkong yang dihasilkan memiliki rasa dan aroma yang khas (Laila, Sudarti, & Prihandono, 2020).

Manajemen usaha juga berperan besar dalam meningkatkan kualitas tape singkong. Pelaku UMKM di Desa Mojowetan perlu menerapkan praktik manajemen yang baik, mulai dari pengelolaan keuangan hingga strategi pemasaran. Misalnya, pencatatan keuangan yang rapi dan teratur dapat membantu pelaku usaha untuk mengetahui profitabilitas usaha mereka. Selain itu, strategi pemasaran yang tepat, seperti: memanfaatkan media sosial atau mengikuti pameran produk lokal, dapat membantu meningkatkan visibilitas produk tape singkong dan menarik minat konsumen (Kusnaedi & Tahang, 2023).

Keterlibatan pemerintah daerah dalam pengembangan UMKM juga sangat penting. Dukungan dalam bentuk: pelatihan, penyuluhan dan akses terhadap modal usaha dapat membantu pelaku UMKM untuk meningkatkan kualitas produk mereka. Pemerintah dapat bekerja sama dengan lembaga pendidikan dan organisasi non-pemerintah untuk menyelenggarakan program-program pelatihan yang relevan (Suhufa & Andarini, 2023). Misalnya, pelatihan tentang teknik fermentasi yang baik atau manajemen usaha dapat

memberikan pengetahuan baru bagi pelaku UMKM. Selain itu, jaringan kerjasama antar pelaku UMKM di Desa Mojowetan juga perlu diperkuat. Dengan membentuk kelompok usaha, para pelaku UMKM dapat saling berbagi pengalaman dan pengetahuan, serta melakukan pembelian bahan baku secara kolektif untuk mendapatkan harga yang lebih baik. Jaringan ini juga dapat memudahkan akses ke pasar yang lebih luas, baik secara lokal maupun nasional (Pitoyo & Sudaryatno, 2024).

Dalam konteks pemasaran, penting bagi pelaku UMKM untuk memahami tren pasar dan preferensi konsumen. Penelitian mengenai selera konsumen dapat memberikan wawasan berharga bagi pelaku usaha dalam mengembangkan produk baru atau melakukan inovasi pada produk yang sudah ada. Misalnya, dengan meningkatnya kesadaran akan kesehatan, pelaku UMKM dapat mempertimbangkan untuk memproduksi tape singkong dengan varian rasa yang lebih sehat atau menggunakan bahan tambahan yang bermanfaat bagi kesehatan (Putri & Ramadhan, 2021).

Pemasaran produk tape singkong tidak hanya terbatas pada pasar lokal, tetapi juga dapat diperluas ke pasar nasional bahkan internasional. Dengan memanfaatkan teknologi informasi, pelaku UMKM dapat memasarkan produk mereka secara *online* (Suryana, 2016). Hal ini membuka peluang bagi produk tape singkong dari Desa Mojowetan untuk dikenal lebih luas dan meningkatkan penjualan. Namun, untuk mencapai hal ini, kualitas produk harus tetap terjaga agar dapat memenuhi standar yang ditetapkan oleh pasar.

Salah satu tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM dalam meningkatkan kualitas tape singkong adalah keterbatasan akses terhadap teknologi. Banyak pelaku usaha yang masih menggunakan metode tradisional dalam proses produksi (Sari & Prasetyo, 2020). Oleh karena itu, perlu ada upaya untuk memperkenalkan teknologi *modern* yang dapat meningkatkan efisiensi dan kualitas produk. Misalnya, penggunaan alat pengukur suhu dan kelembaban dapat membantu dalam proses fermentasi yang lebih terkontrol (Handayani, 2018).

Kualitas kemasan juga menjadi aspek yang tidak kalah penting dalam meningkatkan daya saing produk. Kemasan

yang menarik dan fungsional dapat menarik perhatian konsumen dan memberikan kesan positif terhadap produk (Prabowo & Suryani, 2018). Pelaku UMKM di Desa Mojowetan dapat berinovasi dalam desain kemasan tape singkong, misalnya dengan menggunakan bahan kemasan ramah lingkungan yang dapat menarik minat konsumen yang peduli terhadap lingkungan. Pentingnya *branding* juga tidak bisa diabaikan. Membangun merek yang kuat dapat membantu produk tape singkong dari Desa Mojowetan untuk lebih dikenal di pasar. Pelaku UMKM perlu menciptakan identitas merek yang jelas dan konsisten, yang mencerminkan kualitas dan keunikan produk mereka. Dengan *branding* yang baik, produk tape singkong dapat memiliki nilai jual yang lebih tinggi (Sari & Hati, 2019).

Sebagai bagian dari upaya peningkatan kualitas, pelaku UMKM juga perlu melakukan evaluasi secara berkala. Dengan melakukan evaluasi, mereka dapat mengetahui kekuatan dan kelemahan dari produk yang dihasilkan. Misalnya, melalui survei konsumen, pelaku usaha dapat mengidentifikasi aspek-aspek mana yang perlu diperbaiki atau ditingkatkan. Evaluasi yang dilakukan secara rutin akan membantu pelaku UMKM untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dan kebutuhan konsumen (Riyadi & Suryanto, 2017).

Pengembangan kualitas tape singkong di Desa Mojowetan tidak hanya berdampak pada perekonomian lokal, tetapi juga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dengan meningkatnya penjualan dan kualitas produk, pelaku UMKM dapat memperoleh pendapatan yang lebih baik, yang pada gilirannya dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas hidup mereka. Hal ini menciptakan siklus positif yang dapat mendukung pembangunan ekonomi di daerah tersebut (Winarno, 2017).

Tape singkong memiliki nilai budaya dan potensi pasar yang besar. Namun, permasalahan utama yang dihadapi adalah pemasaran, pengembangan dan kualitas produk yang belum konsisten sehingga daya saing produk menurun (Sari D., 2018). Peningkatan kualitas usaha mikro, kecil dan menengah produk olahan pangan tape singkong di Desa Mojowetan, Kabupaten Blora, merupakan langkah penting dalam mendukung perekonomian lokal. Dengan memperhatikan faktor-faktor

seperti: pemilihan bahan baku, proses produksi, manajemen usaha dan pemasaran, pelaku UMKM dapat meningkatkan daya saing produk mereka di pasar. Dukungan dari pemerintah, lembaga pendidikan dan masyarakat juga sangat diperlukan untuk menciptakan ekosistem yang kondusif bagi pengembangan UMKM (Purnomo & Subroto, 2016). Melalui upaya ini, diharapkan tape singkong dari Desa Mojowetan dapat dikenal lebih luas dan memberikan manfaat yang signifikan bagi masyarakat setempat. Penelitian mengenai pengembangan UMKM telah banyak dilakukan, terutama terkait strategi pemasaran dan manajemen usaha. Namun, sebagian besar penelitian tersebut berfokus pada skala kota atau industri besar. Masih sedikit kajian yang menyoroiti UMKM berbasis produk tradisional seperti tape singkong di desa Mojowetan. Oleh karena itu, penelitian ini menawarkan pendekatan baru dalam penguatan daya saing UMKM melalui integrasi nilai budaya lokal, inovasi produk sehat dan pemanfaatan *digital marketing*.

Dengan latar belakang tersebut, penelitian ini akan berfokus pada analisis peningkatan kualitas usaha mikro, kecil dan menengah produk olahan pangan tape singkong di Desa Mojowetan, Kabupaten Blora, menggunakan pendekatan SWOT. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi konkret dalam mendukung pengembangan UMKM Desa Mojowetan melalui integrasi antara nilai budaya, inovasi produk dan strategi pemasaran *modern*.

### **UMKM dan Peran Ekonomi Lokal**

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam pembangunan ekonomi, terutama di daerah pedesaan. Menurut (Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, (2021)), UMKM menyerap lebih dari 97 persen tenaga kerja nasional dan menyumbang sekitar 60 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Pengembangan UMKM berbasis produk lokal, seperti tape singkong, dapat meningkatkan nilai tambah ekonomi serta memperkuat identitas budaya masyarakat setempat (Astuti & Sulistyowati, 2020).

### **Kualitas Produk Olahan Pangan Tradisional**

Kualitas produk olahan pangan, termasuk tape singkong,

sangat dipengaruhi oleh bahan baku, proses produksi dan manajemen usaha. (Fitriani, Wibowo, & Pramono, 2019) menunjukkan bahwa varietas singkong yang digunakan berpengaruh terhadap tekstur, rasa dan daya simpan tape. Proses fermentasi yang dikendalikan secara tepat, baik dari segi suhu maupun waktu, berpengaruh terhadap mutu akhir produk (Laila, Sudarti, & Prihandono, 2020). Selain itu, pemahaman tentang keamanan pangan dan teknik pengemasan *modern* sangat penting untuk meningkatkan daya saing (Sari & Prasetyo, 2020).

### **Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM**

Untuk meningkatkan daya saing, UMKM perlu mengadopsi strategi yang mencakup inovasi produk, manajemen yang efektif, serta pemanfaatan teknologi informasi dan *digital marketing*. (Prabowo & Suryani, 2018) menekankan pentingnya desain kemasan dalam menarik minat konsumen. (Suryana, 2016) menambahkan bahwa pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi telah membantu UMKM menjangkau pasar yang lebih luas. Pelatihan manajemen usaha, pencatatan keuangan dan *branding* juga menjadi faktor penting dalam menunjang keberhasilan UMKM (Kusnaedi & Tahang, 2023).

### **Analisis SWOT dalam Pengembangan UMKM**

Analisis SWOT merupakan alat strategis untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh suatu usaha. (Rangkuti, 2017), menjelaskan bahwa SWOT dapat membantu UMKM merumuskan strategi pengembangan yang realistis dan berbasis kondisi nyata di lapangan. Penggunaan SWOT sangat relevan dalam pengembangan UMKM tape singkong karena dapat memetakan posisi usaha serta menyusun strategi berdasarkan potensi dan tantangan yang ada.

### **Teori Produksi *Cobb-Douglas***

Teori produksi *Cobb-Douglas* menggambarkan hubungan antara input (modal dan tenaga kerja) dengan output yang dihasilkan. Fungsi produksi ini dapat diterapkan untuk menilai seberapa efisien pelaku UMKM dalam mengelola faktor-faktor produksi mereka. Model ini berguna untuk menjelaskan pengaruh modal (peralatan dan bahan baku) dan tenaga kerja

terhadap volume produksi tape singkong. Jika efisiensi dapat ditingkatkan, maka output akan meningkat tanpa harus menaikkan biaya secara signifikan (Todaro & Smith, 2015).

### **Berikut Teori Produksi *Cobb-Douglas***

Salah satu pendekatan yang relevan dalam menganalisis peningkatan kualitas produk pada UMKM, khususnya dalam sektor produksi olahan pangan seperti tape singkong, adalah teori produksi *Cobb-Douglas*. Teori ini menjelaskan hubungan antara output (hasil produksi) dan input (faktor produksi) seperti tenaga kerja dan modal.

Secara umum, fungsi produksi *Cobb-Douglas* dinyatakan dalam bentuk:

$$Q = A.L^{\alpha}.K^{\beta}$$

#### **Keterangan:**

- $Q$  = Jumlah output (hasil produksi tape singkong).
- $L$  = Input tenaga kerja (jumlah pekerja atau jam kerja).
- $K$  = Input modal (peralatan, bahan baku, teknologi).
- $A$  = Faktor efisiensi total (teknologi atau pengetahuan produksi).
- $\alpha, \beta$  = Elastisitas produksi terhadap tenaga kerja dan modal.

Fungsi ini menunjukkan bahwa produksi tape singkong sangat dipengaruhi oleh efisiensi penggunaan tenaga kerja dan modal. Misalnya, pelatihan keterampilan bagi pekerja (yang meningkatkan  $L$ ) dan pengadaan peralatan produksi yang lebih *modern* (yang meningkatkan  $K$ ) dapat meningkatkan baik jumlah maupun kualitas produksi tape singkong ( $Q$ ).

Interpretasi terhadap nilai  $\alpha$  dan  $\beta$  dapat menjelaskan sifat skala hasil (*returns to scale*) sebagai berikut:

- Jika  $\alpha + \beta = 1$ , maka skala hasil bersifat konstan (*constant returns to scale*).
- Jika  $\alpha + \beta > 1$ , maka skala hasil bersifat meningkat (*increasing returns to scale*).
- Jika  $\alpha + \beta < 1$ , maka skala hasil bersifat menurun (*decreasing returns to scale*).

Dalam konteks UMKM tape singkong di Desa Mojowetan, penggunaan fungsi produksi *Cobb-Douglas* dapat membantu

menganalisis:

- Seberapa besar kontribusi tenaga kerja dan modal terhadap peningkatan output.
- Apakah penambahan input akan meningkatkan hasil produksi secara proporsional atau tidak.
- Efektivitas pelatihan, peralatan dan manajemen dalam meningkatkan efisiensi produksi.

## **METODE**

### **Jenis Penelitian**

Penelitian ini menerapkan pendekatan deskriptif kualitatif guna menggali serta memahami berbagai fenomena yang terjadi dalam kegiatan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Desa Mojowetan, khususnya yang berkaitan dengan produk olahan pangan tape singkong. Pendekatan ini dipilih karena dapat memberikan gambaran yang mendalam mengenai kondisi, proses dan tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM. Menurut (Moleong, (2018)), penelitian deskriptif kualitatif bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih baik tentang suatu fenomena dengan mengumpulkan data yang bersifat naratif dan analitis. Dengan demikian, penelitian ini akan menghasilkan informasi yang kaya dan komprehensif mengenai kualitas tape singkong yang dihasilkan oleh UMKM di desa Mojowetan.

Dalam konteks penelitian ini, pendekatan deskriptif kualitatif tidak hanya sekadar mengumpulkan data, tetapi juga menganalisis dan menginterpretasikan data tersebut untuk memberikan wawasan yang lebih dalam. Proses ini melibatkan pengamatan langsung terhadap pelaku UMKM, wawancara mendalam dengan para pengusaha, serta analisis terhadap produk tape singkong yang dihasilkan. Melalui metode ini, peneliti dapat mengidentifikasi berbagai aspek yang mempengaruhi kualitas tape singkong, mulai dari bahan baku, proses produksi, hingga pemasaran.

Di Desa Mojowetan, para pelaku UMKM menggunakan ragi tradisional yang biasanya diperoleh dari hasil fermentasi tape sebelumnya. Penelitian ini menemukan bahwa penggunaan ragi tradisional memberikan cita rasa yang khas pada tape singkong, yang memberikan nilai lebih dan menarik

minat konsumen. Namun, proses ini juga tidak lepas dari tantangan, seperti: risiko kontaminasi yang dapat mempengaruhi hasil fermentasi. Tantangan lain yang dialami oleh para pelaku UMKM di Desa Mojowetan adalah dalam hal pemasaran. Meskipun tape singkong memiliki potensi pasar yang baik, banyak pelaku UMKM yang masih kesulitan dalam memasarkan produk mereka. Beberapa di antaranya mengandalkan penjualan secara langsung kepada konsumen di pasar tradisional, sementara yang lain mencoba menjangkau pasar yang lebih luas melalui media sosial (Hidayat, 2019). Hasil penelitian ini menggambarkan bahwa pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi mampu meningkatkan keterlihatan produk, meskipun masih terdapat hambatan terkait pemahaman teknologi dan penerapan strategi pemasaran secara optimal.

### **Deskripsi Desa Mojowetan**

Desa Mojowetan, Kabupaten Blora, Jawa Tengah, merupakan wilayah agraris dengan potensi pertanian yang melimpah, terutama singkong sebagai bahan baku utama produksi tape. Dengan populasi sekitar 3.500 jiwa, mayoritas penduduknya berprofesi sebagai petani dan pelaku UMKM, menjadikan UMKM sebagai pilar penting ekonomi lokal (BPS, 2022). Salah satu produk unggulan desa ini adalah tape singkong, yang dibuat secara tradisional menggunakan ragi alami dan teknik turun-temurun, menghasilkan cita rasa manis dan aroma khas yang autentik (Sumarno, 2017). Keberadaan tape singkong sebagai komoditas lokal yang memiliki nilai budaya dan ekonomi menjadikan Desa Mojowetan sebagai lokasi yang potensial untuk penelitian pengembangan produk olahan pangan berbasis kearifan lokal.

### **Pemilihan Subjek Penelitian**

Subjek penelitian terdiri dari pelaku UMKM yang memproduksi tape singkong di Desa Mojowetan. Pemilihan subjek dilakukan dengan mempertimbangkan beberapa kriteria, antara lain: pengalaman dalam memproduksi tape, skala usaha dan komitmen terhadap peningkatan kualitas produk. Dalam penelitian ini, akan diambil sampel sebanyak 20 pelaku UMKM yang telah beroperasi minimal selama 3 tahun dan memiliki produk yang sudah dipasarkan. Tujuan dari

langkah tersebut adalah untuk mengumpulkan informasi yang tepat dan mencerminkan situasi nyata mengenai proses produksi serta tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM dalam meningkatkan mutu tape singkong yang mereka produksi.

Pemilihan subjek penelitian merupakan langkah krusial dalam suatu studi, terutama ketika fokusnya adalah pada pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang memproduksi tape singkong di Desa Mojowetan. Dalam konteks ini, pemilihan subjek tidak hanya sekadar memilih individu atau kelompok untuk diwawancarai, tetapi juga melibatkan pertimbangan mendalam mengenai kriteria yang relevan untuk memastikan bahwa data yang diperoleh dapat memberikan gambaran yang jelas dan komprehensif tentang kondisi nyata di lapangan. Dengan demikian, pemilihan subjek yang tepat akan sangat berpengaruh terhadap hasil penelitian dan kesimpulan yang dapat ditarik dari data yang diperoleh (Sugiyono, 2017).

### **Teknik Pengumpulan Data**

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini untuk mendapatkan informasi langsung dari pelaku UMKM. Wawancara semi-terstruktur akan dilakukan untuk memberikan keleluasaan bagi responden dalam menjelaskan pengalaman dan pandangan mereka terkait proses produksi dan kualitas tape singkong. Menurut (Kvale & Brinkmann, (2015)), wawancara dapat memberikan wawasan mendalam tentang perspektif individu, yang sangat penting dalam penelitian kualitatif. Data yang diperoleh dari wawancara akan direkam dan dianalisis untuk menemukan tema-tema yang relevan terkait dengan peningkatan kualitas produk.

Metode ini tidak hanya sekadar mengumpulkan informasi, tetapi juga membuka ruang bagi responden untuk berbagi pandangan dan perasaan mereka secara lebih bebas. Dalam penelitian ini, wawancara semi-terstruktur akan menjadi metode utama yang digunakan untuk mendapatkan informasi langsung dari pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang terlibat dalam proses produksi tape singkong.

Observasi langsung akan dilakukan untuk memahami proses produksi tape singkong secara nyata. Peneliti akan mengamati langkah-langkah produksi, teknik yang digunakan, serta kondisi lingkungan tempat produksi. Observasi ini bertujuan untuk mendapatkan informasi yang tidak selalu dapat diungkapkan melalui wawancara, seperti praktik terbaik yang diterapkan oleh pelaku UMKM. Menurut (Creswell, (2016)), observasi dapat memberikan data yang kaya dan mendalam, yang sangat berguna dalam penelitian kualitatif. Hasil observasi akan dicatat dan dianalisis untuk melengkapi data yang diperoleh dari wawancara.

### **Teknik Analisis Data**

Dalam penelitian ini, analisis SWOT tidak digunakan untuk pengukuran kuantitatif, akan tetapi menggunakan pendekatan kualitatif untuk menginterpretasikan data dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi. Tujuannya adalah merumuskan strategi pengembangan berbasis kondisi nyata. Dalam menganalisis data, kami juga memperhatikan konteks sosial dan budaya di sekitar produksi tape singkong. Tape singkong bukan hanya sekadar makanan, tetapi juga memiliki makna budaya yang mendalam dalam masyarakat tertentu. Misalnya, dalam beberapa tradisi, tape singkong digunakan dalam upacara adat dan perayaan, yang menambah nilai sosial dan emosional pada produk tersebut (Rahmawati & Suharto, 2020). Memahami konteks ini penting untuk menggali lebih dalam bagaimana faktor-faktor sosial mempengaruhi persepsi dan kualitas tape singkong.

Metode ini sangat relevan digunakan dalam penelitian tentang UMKM tape singkong karena dapat memetakan kondisi sebenarnya pelaku usaha dan membantu dalam penyusunan strategi yang kontekstual dan fungsional.

### **Langkah-langkah Analisis SWOT dalam Penelitian UMKM**

#### **1. Pengumpulan Data Lapangan**

- Lakukan wawancara, observasi dan studi dokumentasi kepada pelaku UMKM tape singkong.
- Kumpulkan informasi tentang proses produksi, pemasaran, manajemen, dukungan pemerintah dan tantangan pasar.

## 2. Klasifikasi Temuan

- Pisahkan data ke dalam dua kelompok besar:
- **Faktor Internal** → kekuatan dan kelemahan.
- **Faktor Eksternal** → peluang dan ancaman.

Tabel 1. Klasifikasi Faktor SWOT UMKM Tape Singkong

Faktor Internal	Faktor Eksternal
<i>Strengths (S)</i>	<i>Opportunities (O)</i>
<i>Weaknesses (W)</i>	<i>Threats (T)</i>

## 3. Analisis Setiap Faktor

- **Kekuatan (*Strengths*):** Apa saja potensi dan sumber daya yang dimiliki UMKM?
- **Kelemahan (*Weaknesses*):** Apa kekurangan atau hambatan internal?
- **Peluang (*Opportunities*):** Apa tren atau peluang eksternal yang bisa dimanfaatkan?
- **Ancaman (*Threats*):** Apa risiko atau tantangan dari luar?

Contoh dalam konteks UMKM Tape Singkong:

- ***Strength*:** Cita rasa khas, bahan baku lokal.
- ***Weakness*:** Kemasan belum menarik, manajemen usaha lemah.
- ***Opportunity*:** Dukungan pemerintah, tren *e-commerce*.
- ***Threat*:** Persaingan produk instan, selera generasi muda.

## 4. Penyusunan Matriks SWOT

Gabungkan keempat aspek SWOT ke dalam matriks strategi untuk menyusun rekomendasi yang fungsional sebagaimana Tabel 2.

Tabel 2. Matriks Strategi SWOT UMKM Tape Singkong

	<i>Opportunities (O)</i>	<i>Threats (T)</i>
<i>Strengths (S)</i>	Strategi <b>SO</b> : Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.	Strategi <b>ST</b> : Menggunakan kekuatan untuk menghadapi ancaman.
<i>Weaknesses (W)</i>	Strategi <b>WO</b> : Meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang.	Strategi <b>WT</b> : Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

## PEMBAHASAN

Dalam rangka menganalisis hubungan antara input produksi (tenaga kerja dan modal) dengan output pada usaha tape singkong, digunakan pendekatan fungsi produksi *Cobb-Douglas*. Model ini dipilih karena mampu menggambarkan kontribusi masing-masing faktor produksi terhadap total output secara matematis dan ekonomis.

Bagian berikut menyajikan hasil perhitungan fungsi produksi *Cobb-Douglas* yang digunakan untuk mengevaluasi hubungan antara input produksi dan output yang dihasilkan oleh pelaku UMKM tape singkong di Desa Mojowetan. Analisis dilakukan berdasarkan data survei lapangan dan pengolahan statistik melalui pendekatan regresi logaritmik. Tujuan dari analisis ini adalah untuk mengetahui kontribusi masing-masing input terhadap output serta merumuskan bentuk fungsi produksi yang paling menggambarkan realitas usaha tape singkong yang ada.

## 1. Fungsi Produksi Cobb-Douglas Umum

$$Q = A L^\alpha K^\beta$$

Keterangan:

- $Q$ : Output produksi tape singkong (Rp).
- $L$ : Input tenaga kerja (jumlah orang).
- $K$ : Modal (Rp) = Total biaya produksi.
- $A$ : Faktor efisiensi teknologi (konstanta).
- $\alpha$ : Elastisitas produksi terhadap tenaga kerja.
- $\beta$ : Elastisitas produksi terhadap modal.

Tabel 3. Data Survei Produksi Tape Singkong (20 Responden)

No	Nama	Singkong (kg)	Biaya Ragi (Rp)	Biaya Kemasan (Rp)	Tenaga Kerja (org)	Output (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	ANDIK SUYITNO	25	Rp 12.500	Rp 15.000	2	Rp 155.000	Rp 77.500
2	PARNO	20	Rp 10.000	Rp 12.000	2	Rp 124.000	Rp 62.000
3	DASIMIN	15	Rp 7.500	Rp 9.000	1	Rp 93.000	Rp 46.500
4	MARGONO	18	Rp 9.000	Rp 10.800	1	Rp 111.600	Rp 55.800
5	ENDANG	26	Rp 13.000	Rp 15.600	2	Rp 161.200	Rp 80.600
6	SUMARNO	20	Rp 10.000	Rp 12.000	2	Rp 124.000	Rp 62.000
7	BUDI UTOMO	15	Rp 7.500	Rp 9.000	1	Rp 93.000	Rp 46.500
8	M. NGALIM	18	Rp 9.000	Rp 10.800	1	Rp 111.600	Rp 55.800
9	SUYATNO	16	Rp 8.000	Rp 9.600	1	Rp 99.200	Rp 49.600
10	JUMIATI	21	Rp 10.500	Rp 12.600	2	Rp 130.200	Rp 65.100
11	MOGO	17	Rp 8.500	Rp 10.200	1	Rp 105.400	Rp 52.700
12	SUPANDI	15	Rp 7.500	Rp 9.000	1	Rp 93.000	Rp 46.500
13	YATMI	15	Rp 7.500	Rp 9.000	1	Rp 93.000	Rp 46.500
14	DAMIN	18	Rp 9.000	Rp 10.800	1	Rp 111.600	Rp 55.800
15	NYAMIDI	14	Rp 7.000	Rp 8.400	1	Rp 86.800	Rp 43.400
16	LASMI	16	Rp 8.000	Rp 9.600	1	Rp 99.200	Rp 49.600

17	RUSMAN	20	Rp 10.000	Rp 12.000	2	Rp 124.000	Rp 62.000
18	PARGO	23	Rp 11.500	Rp 13.800	2	Rp 142.600	Rp 71.300
19	SULASTRI	28	Rp 14.000	Rp 16.800	2	Rp 173.600	Rp 86.800
20	SUKIMAN	25	Rp 12.500	Rp 15.000	2	Rp 155.000	Rp 77.500
No	Nama	Singkong (kg)	Biaya Ragi (Rp)	Biaya Kemasan (Rp)	Tenaga Kerja (org)	Output (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	ANDIK SUYITNO	25	Rp 12.500	Rp 15.000	2	Rp 155.000	Rp 77.500
2	PARNO	20	Rp 10.000	Rp 12.000	2	Rp 124.000	Rp 62.000
3	DASIMIN	15	Rp 7.500	Rp 9.000	1	Rp 93.000	Rp 46.500
4	MARGONO	18	Rp 9.000	Rp 10.800	1	Rp 111.600	Rp 55.800
5	ENDANG	26	Rp 13.000	Rp 15.600	2	Rp 161.200	Rp 80.600
6	SUMARNO	20	Rp 10.000	Rp 12.000	2	Rp 124.000	Rp 62.000
7	BUDI UTOMO	15	Rp 7.500	Rp 9.000	1	Rp 93.000	Rp 46.500
8	M. NGALIM	18	Rp 9.000	Rp 10.800	1	Rp 111.600	Rp 55.800
9	SUYATNO	16	Rp 8.000	Rp 9.600	1	Rp 99.200	Rp 49.600
10	JUMIATI	21	Rp 10.500	Rp 12.600	2	Rp 130.200	Rp 65.100
11	MOGO	17	Rp 8.500	Rp 10.200	1	Rp 105.400	Rp 52.700
12	SUPANDI	15	Rp 7.500	Rp 9.000	1	Rp 93.000	Rp 46.500
13	YATMI	15	Rp 7.500	Rp 9.000	1	Rp 93.000	Rp 46.500
14	DAMIN	18	Rp 9.000	Rp 10.800	1	Rp 111.600	Rp 55.800
15	NYAMIDI	14	Rp 7.000	Rp 8.400	1	Rp 86.800	Rp 43.400
16	LASMI	16	Rp 8.000	Rp 9.600	1	Rp 99.200	Rp 49.600
17	RUSMAN	20	Rp 10.000	Rp 12.000	2	Rp 124.000	Rp 62.000
18	PARGO	23	Rp 11.500	Rp 13.800	2	Rp 142.600	Rp 71.300
19	SULASTRI	28	Rp 14.000	Rp 16.800	2	Rp 173.600	Rp 86.800
20	SUKIMAN	25	Rp 12.500	Rp 15.000	2	Rp 155.000	Rp 77.500

*Sumber: Data primer, hasil survei UMKM Tape Singkong Desa Mojowetan, 2024.*

Biaya Singkong = Harga per kg (Rp2.000) × jumlah kg.

Total Biaya (K) = Biaya Singkong + Ragi + Kemasan.

## 2. Estimasi dari Data (Hasil Regresi)

Dari hasil regresi sebelumnya diperoleh nilai:

- $A \approx e^{0.693} \approx 2$
- $\alpha \approx 0 \rightarrow$  tidak signifikan.
- $\beta = 1.000$

## 3. Fungsi Produksi Spesifik UMKM Tape Singkong

$$Q = 2 \cdot K$$

Dimana:

- $K$ : Total biaya (biaya singkong + ragi + kemasan) dalam rupiah.
- Tidak ada pengaruh dari tenaga kerja secara statistik signifikan ( $\alpha \approx 0$ ).

## 4. Contoh Perhitungan

Misalnya:

- Total biaya (modal) = Rp 62.000 (contoh: PARNO).
- Maka output tape singkong yang diprediksi:

$$Q = 2 \cdot 62.000 = \text{Rp}124.000$$

Ini cocok dengan data aktual Parno yang memang menghasilkan Rp 124.000.

Untuk meningkatkan daya saing dan memperluas pangsa pasar, pelaku UMKM tape singkong di Desa Mojowetan perlu melakukan inovasi produk yang tidak hanya mempertahankan cita rasa tradisional, tetapi juga menyesuaikan dengan tren dan preferensi konsumen masa kini. Beberapa bentuk inovasi produk yang direkomendasikan antara lain:

### 1. Diversifikasi Varian Produk

- Mengembangkan produk turunan dari tape singkong seperti: *brownies* tape, roti tape, donat tape, es krim tape, prol tape hingga minuman

fermentasi tape yang menyegarkan.

- Menambahkan varian rasa (rasa pandan, coklat, stroberi, atau keju) untuk menarik minat konsumen generasi muda.

## 2. Pengemasan *Modern* dan Ramah Lingkungan

- Mengganti kemasan plastik tradisional dengan kemasan berbahan *eco-friendly* seperti: kertas daur ulang, karton *food grade*, atau plastik *biodegradable*.
- Memberi informasi nilai gizi, tanggal kadaluarsa, dan asal-usul bahan baku pada label produk, agar sesuai dengan preferensi konsumen urban yang peduli terhadap kualitas dan keberlanjutan.

## 3. Produk Fungsional dan Sehat

- Menyasar pasar makanan sehat dengan mengembangkan tape singkong rendah gula, bebas bahan pengawet, atau dengan tambahan probiotik untuk menunjang kesehatan pencernaan.
- Melakukan uji kandungan gizi dan menggandeng lembaga akademik untuk sertifikasi nutrisi dan keamanan pangan.

## 4. Produk Kemasan Siap Konsumsi

- Mengembangkan tape dalam bentuk *ready to eat* atau *ready to drink* yang praktis, seperti: tape dalam cup atau minuman tape dalam botol bersegel.
- Varian ini cocok untuk dipasarkan melalui *platform* digital dan minimarket *modern*.

## 5. Kolaborasi Kreatif dan Branding Lokal

- Menggandeng pelaku ekonomi kreatif lokal (desainer grafis, fotografer, *content creator*) untuk memperkuat *brand image* tape singkong Mojowetan sebagai produk unggulan berbasis budaya lokal.
- Membuat *brand story* yang menonjolkan nilai historis dan tradisi turun-temurun dalam produksi tape.

Hal tersebut menemukan bahwa inovasi dalam olahan pangan tape singkong memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pelaku UMKM tape singkong yang berdasarkan wawancara dari beberapa pelaku UMKM yang mengalami kenaikan pendapatan harian antara 20 persen sampai 50 persen dibandingkan pendapatan sebelumnya. Salah satu contohnya: Andik Suyitno yang mengalami peningkatan dalam pendapatan perhari yang sebelumnya sebesar Rp 155.000 menjadi Rp 230.000 setelah melakukan inovasi produk berupa permen tape dari olahan tape singkong. Berikut tabel kenaikan pendapatan setelah melakukan inovasi produk olahan pangan tape singkong.

Tabel 4. Perbandingan Pendapatan Pelaku UMKM Tape Singkong Berdasarkan Inovasi Produk

NO	NAMA	INOVASI PRODUK	PENDAPATAN SEBELUMNYA (Rp)	PENDAPATAN SESUDAH (Rp)	PERSENTASE KENAIKAN	KETERANGAN
1	ANDIK SUYITNO	Ya	Rp 155.000	Rp 230.000	48%	Permen Tape
2	PARNO	Ya	Rp 124.000	Rp 175.000	41%	Roti Tape
3	DASIMIN	Tidak	Rp 93.000	Rp 93.000	0%	
4	MARGONO	Tidak	Rp 111.600	Rp 111.600	0%	
5	ENDANG	Ya	Rp 161.200	Rp 230.000	43%	Prool Tape
6	SUMARNO	Tidak	Rp 124.000	Rp 124.000	0%	
7	BUDI UTOMO	Ya	Rp 93.000	Rp 130.000	40%	Donat Tape
8	M. NGALIM	Ya	Rp 111.600	Rp 160.000	43%	Es Krim Tape
9	SUYATNO	Tidak	Rp 99.200	Rp 99.200	0%	
10	JUMIATI	Tidak	Rp 130.200	Rp 130.200	0%	
11	MOGO	Tidak	Rp 105.400	Rp 105.400	0%	
12	SUPANDI	Tidak	Rp 93.000	Rp 93.000	0%	
13	YATMI	Tidak	Rp 93.000	Rp 93.000	0%	
14	DAMIN	Tidak	Rp 111.600	Rp 111.600	0%	
15	NYAMIDI	Tidak	Rp 86.800	Rp 86.800	0%	

16	LASMI	Tidak	Rp 99.200	Rp 99.200	0%	
17	RUSMAN	Ya	Rp 124.000	Rp 180.000	45%	Brownies Tape
18	PARGO	Tidak	Rp 142.600	Rp 142.600	0%	
19	SULASTRI	Tidak	Rp 173.600	Rp 173.600	0%	
20	SUKIMAN	Tidak	Rp 155.000	Rp 155.000	0%	

*Sumber: Data primer, hasil survei UMKM Tape Singkong Desa Mojowetan, 2024.*

Dalam penelitian ini, hasil observasi, wawancara dan dokumentasi yang dilakukan terhadap pelaku UMKM tape singkong di Desa Mojowetan dianalisis menggunakan pendekatan SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Analisis ini bertujuan untuk memetakan posisi usaha dan merumuskan strategi peningkatan daya saing.

SWOT Analisis adalah kerangka analisis strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) dari suatu organisasi, usaha, produk, atau proyek (Rangkuti, 2017).

### **Pengertian SWOT Analisis:**

#### 1. S – *Strengths* (Kekuatan):

Faktor internal yang menjadi keunggulan atau kekuatan dari organisasi atau usaha. Contoh: kualitas produk yang baik, sumber daya melimpah, pengalaman, biaya rendah.

#### 2. W – *Weaknesses* (Kelemahan):

Faktor internal yang menjadi kekurangan atau hambatan dalam pencapaian tujuan. Contoh: manajemen yang lemah, keterbatasan dana, kurang inovasi, kurang promosi.

#### 3. O – *Opportunities* (Peluang):

Faktor eksternal yang bisa dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha atau meningkatkan kinerja. Contoh: tren pasar, dukungan pemerintah, perkembangan teknologi.

#### 4. T – *Threats* (Ancaman):

Faktor eksternal yang berpotensi mengganggu atau merugikan usaha. Contoh: persaingan, perubahan selera pasar dan krisis ekonomi.

Pada UMKM tape singkong, SWOT analisis digunakan untuk:

- Mengetahui keunggulan seperti: bahan baku lokal dan cita rasa khas.
- Mengidentifikasi kelemahan seperti: manajemen usaha yang belum optimal.
- Memanfaatkan peluang dari tren makanan tradisional dan *digital marketing*.
- Menghadapi ancaman dari produk instan dan selera generasi muda.

Setelah melakukan analisis SWOT terhadap UMKM tape singkong Desa Mojowetan, peneliti menemukan beberapa poin penting yang dapat meningkatkan kualitas UMKM tape singkong di Desa Mojowetan.

#### 1. Kekuatan (*Strengths*) yang Harus Diperkuat

- Ketersediaan bahan baku melimpah (singkong lokal), menjadi modal utama kelangsungan produksi.
- Pengalaman tradisional masyarakat dalam membuat tape menjadi keunggulan produk karena menghasilkan cita rasa khas.
- Permintaan pasar lokal yang stabil, terutama untuk acara adat dan konsumsi sehari-hari.
- Biaya produksi rendah karena peralatan sederhana dan penggunaan ragi lokal.

UMKM dapat mengandalkan kekuatan ini untuk meningkatkan kapasitas dan menjaga keberlanjutan usaha.

#### 2. Kelemahan (*Weaknesses*) yang Perlu Diatasi

- Kualitas produk belum konsisten karena proses fermentasi dan pemilihan bahan baku yang belum distandarisasi.
- Manajemen usaha masih lemah, terutama dalam pencatatan keuangan, strategi pemasaran dan perencanaan.
- Desain kemasan kurang menarik, belum sesuai dengan

standar pasar *modern*.

- Minimnya pemanfaatan teknologi, membuat proses produksi tidak efisien.

Pelatihan, pendampingan dan digitalisasi proses usaha sangat diperlukan.

### 3. Peluang (*Opportunities*) yang Harus Dimaksimalkan

- Dukungan dari pemerintah dan lembaga pelatihan UMKM yang dapat diakses untuk bantuan alat dan modal.
- Tren makanan tradisional yang kembali digemari, termasuk oleh pasar muda dan wisatawan.
- Perkembangan *e-commerce* memungkinkan perluasan pasar tape hingga skala nasional/internasional.
- Inovasi produk berbasis tape (seperti: cake, minuman fermentasi, atau camilan *modern*).

UMKM perlu cepat beradaptasi dan inovatif untuk mengikuti pasar dan memperluas jangkauan.

### 4. Ancaman (*Threats*) yang Harus Diantisipasi

- Persaingan dengan produk instan dan *modern* yang lebih praktis dan terkemas rapi.
- Ketidakstabilan harga bahan baku, terutama saat musim panen buruk.
- Distribusi yang terbatas akibat belum adanya izin edar resmi (PIRT, halal, BPOM).
- Perubahan selera generasi muda, yang lebih menyukai makanan *modern* dan kekinian.

Perlu penguatan branding dan diferensiasi produk agar tetap relevan dan kompetitif.

### Analisis SWOT dengan Pembobotan

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, dapat disusun analisis SWOT yang menggambarkan kondisi usaha saat ini serta strategi yang perlu diterapkan agar usaha dapat terus berkembang secara optimal. Tabel 5 menyajikan hasil Analisis SWOT dari UMKM Tape Singkong yang diteliti di Desa Mojowetan.

Tabel 5. Analisis SWOT UMKM Tape Singkong di Desa Mojowetan

<i>Strengths</i>	<i>Weaknesses</i>	<i>Opportunities</i>	<i>Threats</i>
1. Ketersediaan bahan baku melimpah.	1. Kurangnya variasi dan kualitas produk.	1. Dukungan pemerintah dan lembaga terkait.	1. Persaingan dengan produk <i>modern</i> dan pangan instan.
2. Cita rasa khas dan autentik.	2. Manajemen usaha yang lemah.	2. Tren produk lokal dan tradisional.	2. Ketidakstabilan harga bahan baku.
3. Permintaan pasar lokal yang stabil.	3. Kemasan dan branding kurang menarik.	3. Pasar digital dan <i>e-commerce</i> .	3. Kendala distribusi dan izin edar.
4. Biaya produksi rendah.	4. Akses teknologi terbatas.	4. Inovasi produk.	4. Perubahan selera konsumen.

Untuk memperdalam hasil analisis SWOT dan merumuskan strategi pengembangan yang lebih aplikatif dan terukur, maka dilakukan analisis SWOT kuantitatif melalui pembobotan. Setiap faktor SWOT dinilai berdasarkan dua komponen utama:

1. Bobot: menunjukkan tingkat kepentingan dari setiap faktor (skala 0–1), total bobot per kelompok harus = 1.
2. Rating: menunjukkan seberapa baik organisasi menanggapi faktor tersebut (skala 1–4).
  - Untuk *Strength* dan *Opportunity*:  
4 = Sangat mendukung (optimal).
  - 3 = Cukup mendukung.
  - 2 = Kurang mendukung.
  - 1 = Tidak mendukung.
  - Untuk *Weakness* dan *Threat*:  
4 = Tidak berdampak (dapat diatasi dengan baik).
  - 3 = Dampaknya kecil (terkendali).
  - 2 = Cukup menghambat.
  - 1 = Sangat menghambat/menjadi tantangan besar.
3. Skor Tertimbang = Bobot × Rating

Tabel 6. Matriks Internal (*Strength* dan *Weakness*)

	No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
<b>S</b> <b>t</b> <b>r</b> <b>e</b> <b>n</b> <b>g</b> <b>t</b> <b>h</b>	1	Ketersediaan bahan baku.	0.20	4	0.80
	2	Cita rasa khas.	0.15	4	0.60
	3	Permintaan pasar lokal stabil.	0.10	3	0.30
	4	Biaya produksi rendah.	0.10	4	0.40
<b>W</b> <b>e</b> <b>a</b> <b>k</b> <b>n</b>	5	Kualitas produk belum konsisten.	0.15	2	0.30
	6	Lemahnya manajemen usaha.	0.10	2	0.20
	7	Desain kemasan kurang menarik.	0.10	2	0.20

<b>e</b>		Minimnya pemanfaatan			
<b>s</b>	8	teknologi.	0.10	1	0.10
<b>s</b>					
Total			1.00		2.90

*Sumber: Data primer diolah, 2024.*

Tabel 7. Matriks Eksternal (*Opportunity dan Threat*)

	No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
<b>O</b> <b>p</b> <b>p</b> <b>o</b> <b>r</b> <b>t</b> <b>u</b> <b>n</b> <b>i</b> <b>t</b> <b>y</b>	1	Tren makanan tradisional.	0.20	4	0.80
	2	Dukungan pemerintah dan lembaga.	0.15	3	0.45
	3	<i>E-commerce</i> dan digital market.	0.10	3	0.30
	4	Inovasi produk.	0.10	3	0.30
<b>T</b> <b>h</b> <b>r</b> <b>e</b> <b>a</b> <b>t</b>	5	Ketidakstabilan harga bahan baku.	0.15	2	0.30
	6	Persaingan produk.	0.10	2	0.20
	7	Kendala izin edar (PIRT dan halal).	0.10	2	0.20
	8	Perubahan selera konsumen.	0.10	1	0.10
Total			1.00		2.65

*Sumber: Data primer diolah, 2024.*

Berdasarkan hasil analisis SWOT kuantitatif, diperoleh:

- Skor Total Faktor Internal (*Strength-Weakness*) = 2,90.
- Skor Total Faktor Eksternal (*Opportunity-Threat*) = 2,65.

Nilai total yang berada di atas angka tengah (2.50) menunjukkan bahwa UMKM tape singkong memiliki kekuatan internal dan peluang eksternal yang cukup baik, meskipun terdapat sejumlah kelemahan dan ancaman yang perlu diantisipasi. Posisi ini menunjukkan bahwa usaha berada dalam kondisi cukup stabil dan siap berkembang, sehingga strategi yang paling tepat adalah strategi agresif (*growth-oriented strategy*), yaitu dengan memanfaatkan kekuatan untuk merebut peluang yang ada.

Berdasarkan hasil analisis terhadap faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh UMKM tape singkong di Desa Mojowetan, maka dirumuskan beberapa strategi pengembangan yang terbagi ke dalam empat kelompok utama: Strategi SO (*Strength-Opportunities*), WO (*Weakness-Opportunities*), ST (*Strength-Threats*), dan WT (*Weakness-Threats*). Strategi-strategi ini disusun dengan tujuan untuk memaksimalkan potensi internal serta merespon tantangan eksternal secara efektif. Matriks strategi SWOT tersebut disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 8. Matriks SWOT UMKM Tape Singkong di Desa Mojowetan

Strategi SO	Strategi WO	Strategi ST	Strategi WT
1. Memanfaatkan pengalaman tradisional dan bahan baku lokal untuk menciptakan varian produk inovatif.	1. Memberikan pelatihan pengemasaan <i>modern</i> dan manajemen usaha bagi pelaku UMKM.	1. Menonjolkan nilai budaya dan keunikan tape Mojowetan dalam strategi branding untuk bersaing dengan produk <i>modern</i> .	1. Mendorong kerja sama antar pelaku UMKM untuk membantu koperasi atau kelompok usaha agar bisa menghadapi fluktuasi pasar secara kolektif.
2. Meningkatkan promosi melalui media sosial dan <i>e-commerce</i> menggunakan daya tarik “produk	2. Mengakses program bantuan pemerintah untuk pengadaan alat produksi yang lebih efisien.	2. Menjaga kualitas produk secara konsisten agar loyalitas konsumen	2. Membantu pelaku usaha dalam pengurusan izin usaha dan

lokal khas Mojoweta n”.		n tetap terjaga.	sertifikasi keamanan pangan.
-------------------------------	--	---------------------	------------------------------------

Dari hasil SWOT, strategi prioritas yang disarankan meliputi:

### 1. Strategi SO (*Strength–Opportunity*):

Memanfaatkan kekuatan internal untuk meraih peluang eksternal.

- Optimalisasi bahan baku lokal dan cita rasa khas untuk menciptakan inovasi produk tape singkong kekinian yang diminati generasi muda.
- Peningkatan promosi melalui *platform* digital dan *e-commerce* agar produk menjangkau pasar yang lebih luas.
- Kemitraan dengan pemerintah, lembaga pelatihan dan komunitas UMKM untuk meningkatkan kapasitas produksi dan daya saing.

### 2. Strategi WO (*Weakness–Opportunity*):

Mengurangi kelemahan dengan memanfaatkan peluang.

- Pelatihan manajemen usaha dan digital marketing bagi pelaku UMKM agar lebih terampil dalam mengelola bisnis.
- Pemanfaatan bantuan pemerintah untuk pengembangan teknologi produksi, seperti: alat fermentasi *modern*, pengemasan dan pelabelan.
- Perbaiki desain kemasan agar lebih menarik secara visual dan sesuai dengan preferensi pasar *modern*.

### 3. Strategi ST dan WT (*Defensif*):

Mengantisipasi ancaman dengan kekuatan yang ada, serta meminimalkan dampak kelemahan.

- Meningkatkan konsistensi kualitas dan standar produk agar dapat bersaing di pasar yang semakin kompetitif.
- Mengurus legalitas usaha seperti: PIRT dan sertifikasi halal agar produk dapat dipasarkan di toko retail dan

mengikuti pameran resmi.

- Survei pasar rutin untuk memahami perubahan selera konsumen dan tren makanan tradisional.

## **PENUTUP**

Penelitian ini menunjukkan bahwa tape singkong merupakan salah satu produk unggulan UMKM di Desa Mojowetan yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan sebagai komoditas lokal yang kompetitif. Melalui analisis SWOT, ditemukan bahwa kekuatan utama UMKM tape singkong terletak pada ketersediaan bahan baku lokal yang melimpah, pengalaman tradisional dalam proses produksi, biaya produksi yang rendah, serta permintaan pasar lokal yang stabil. Namun demikian, UMKM juga menghadapi kelemahan internal seperti: ketidakseragaman kualitas produk, lemahnya manajemen usaha, keterbatasan inovasi kemasan dan minimnya pemanfaatan teknologi. Di sisi lain, terdapat peluang besar berupa: dukungan pemerintah, tren positif terhadap makanan lokal, serta akses pasar yang semakin luas melalui *e-commerce*. Ancaman eksternal seperti: persaingan dengan produk instan, fluktuasi harga bahan baku dan perubahan selera konsumen menjadi faktor yang harus diwaspadai. Strategi pengembangan yang direkomendasikan meliputi: inovasi produk berbasis bahan lokal, peningkatan keterampilan pelaku UMKM melalui: pelatihan, penguatan branding produk lokal, serta fasilitasi legalitas dan distribusi.

Berdasarkan temuan dari analisis SWOT yang telah dilakukan, diperlukan strategi konkret untuk mengoptimalkan potensi dan mengatasi tantangan yang dihadapi UMKM tape singkong di Desa Mojowetan. Oleh karena itu, beberapa saran pengembangan berikut disusun sebagai rekomendasi untuk meningkatkan daya saing produk secara berkelanjutan.

### **1. Bagi Pelaku UMKM:**

- a. Meningkatkan kualitas bahan baku dan proses fermentasi melalui standarisasi dan kontrol yang lebih baik.

- b. Mengikuti pelatihan manajemen usaha, *digital marketing* dan desain kemasan agar dapat bersaing di pasar *modern*.
  - c. Mengembangkan produk turunan tape singkong (seperti: brownies tape, minuman fermentasi, dll) untuk menarik pasar baru, khususnya generasi muda.
2. Bagi Pemerintah Daerah dan Lembaga Terkait:
  - a. Menyediakan program pendampingan dan pelatihan teknis secara berkelanjutan untuk peningkatan kapasitas UMKM.
  - b. Membantu memfasilitasi akses perizinan usaha (PIRT, halal, BPOM) dan distribusi produk ke pasar yang lebih luas.
  - c. Mendorong terbentuknya koperasi atau kelompok usaha bersama agar pelaku UMKM dapat saling mendukung dalam produksi, promosi dan distribusi.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya:
  - a. Disarankan melakukan penelitian kuantitatif yang mengukur pengaruh langsung faktor-faktor SWOT terhadap peningkatan omset atau profit UMKM tape singkong.
  - b. Melakukan kajian terhadap perilaku konsumen terhadap produk olahan tape singkong sebagai dasar pengembangan produk lebih lanjut.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Astuti, R., & Sulistyowati, D. (2020). Strategi Pengembangan UMKM Berbasis Produk Lokal di Daerah Pedesaan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 18 (2), 45-56.
- Badan Pusat Statistik. (2022). *Desa Mojowetan Dalam Angka 2022*. Retrieved from Blora: BPS Kabupaten Blora.
- BPS. (2022). *Statistik UMKM Indonesia 2022*. Retrieved from Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Creswell, J. (2016). *Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif, dan Campuran (Edisi ke-4, Terj Achmad Fawaid)*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Fitriani, D., Wibowo, D., & Pramono, Y. (2019). Pengaruh jenis

- varietas singkong terhadap mutu tape singkong selama penyimpanan. *Jurnal Teknologi Hasil Pertanian*, 12 (2), 85-93.
- Handayani, P. (2018). Peran Teknologi dalam Peningkatan Daya Saing UMKM di Era Digital. *Ilmu Ekonomi*, 7 (1), 45-52.
- Hidayat, A. (2019). Pemberdayaan UMKM Melalui Pemasaran Digital di Era Industri 4.0. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 45-52.
- Hidayat, A., & Suryani, E. (2021). Tape Singkong: Makanan Tradisional dengan Potensi Nilai Ekonomi dan Gizi. *Jurnal Pangan Lokal Nusantara*, 3 (2), 45-52.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, R. (2021). *Data UMKM Tahun 2021*. Retrieved from Jakarta: Kemenkop UKM.
- Kusnaedi, U., & Tahang, M. (2023). Analisis penerapan pencatatan keuangan dalam mengembangkan usaha pelaku UMKM di Situ Lengkong Panjalu, Ciamis. *GEMILANG: Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 3 (1), 291-302.
- Kvale, S., & Brinkmann, S. (2015). *Wawancara: Mempelajari Keterampilan Wawancara Penelitian Kualitatif (edisi ke-3)*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Laila, S., Sudarti, S., & Prihandono, T. (2020). Analisis perubahan suhu pada proses fermentasi tape singkong (Manihot esculenta). *Jurnal Wahana Fisika*, 7 (1), 1-12.
- Moleong, L. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Pitoyo, J., & Sudaryatno. (2024). Analisis kualitatif peran kelompok UMKM dalam meningkatkan kinerja dan daya saing usaha di sektor ekonomi lokal. *Jurnal Pengabdian, Riset, Kreativitas & Teknologi Tepat Guna*, 1 (1), 1-12.
- Prabowo, H., & Suryani, T. (2018). Pengaruh Desain Kemasan terhadap Minat Beli Konsumen (Studi pada UMKM Makanan Ringan di Surabaya). *Jurnal Ilmu Manajemen (JIM)*, 6 (1), 1-8.
- Purnomo, H., & Subroto, B. (2016). Strategi Pengembangan Daya Saing UMKM Melalui Inovasi dan Dukungan Kebijakan Pemerintah. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 18 (1), 25-34.

- Putri, M., & Ramadhan, D. (2021). Analisis Preferensi Konsumen terhadap Produk Makanan Sehat: Studi pada UMKM Makanan Fermentasi. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 7 (1), 12-25.
- Rahmawati, L., & Suharto, R. (2020). Peran Makanan Tradisional dalam Upacara Adat Jawa. *Jurnal Ilmu Sosial dan Budaya*, 44-53.
- Rangkuti, F. (2017). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Riyadi, Y., & Suryanto, H. (2017). Strategi evaluasi dalam meningkatkan daya saing produk UMKM. *Jurnal Manajemen Usaha*, 9 (1), 45-60.
- Sari, D. (2018). Strategi Pengembangan Produk Makanan Tradisional sebagai Produk Unggulan Daerah. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 6 (2), 123-134.
- Sari, D., & Hati, S. (2019). Peran Brand Image dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen UMKM. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 5 (1), 57-66.
- Sari, D., & Prasetyo, H. (2020). Pemanfaatan Teknologi Tepat Guna dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Pangan Tradisional. *Pemberdayaan Masyarakat*, 5 (2), 112-120.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suhufa, M., & Andarini, S. (2023). Peran Pemerintah Daerah dalam Pengembangan Produksi UKM pada Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Timur. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 8 (1), 1-12.
- Sumarno, R. (2017). Proses Fermentasi Tradisional Tape Singkong dan Kandungan Gizinya. *Agroindustri*, 13 (2), 12-18.
- Suryana. (2016). *Kewirausahaan : Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sutardi, A. (2018). Fermentasi Pangan Tradisional: Potensi dan Prospek. *Jurnal Teknologi Pangan*, 9 (2), 112-119.
- Todaro, M., & Smith, S. (2015). *Economic Development (12th ed.)*. Boston: Pearson Education.
- Winarno, H. (2017). Dampak pertumbuhan UMKM terhadap kesejahteraan masyarakat. *Jurnal Pemberdayaan Ekonomi*, 6 (2), 100-112.