

SKRIPSI AGUS NURWICAKSONO Agribisnis.pdf

by Xiu Liu

Submission date: 11-Sep-2026 02:47PM (UTC+0700)

Submission ID: 3029130371

File name: SKRIPSI_AGUS_NURWICAKSONO_Agribisnis.pdf (1.75M)

Word count: 11958

Character count: 79163

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN SAGU DI DESA LAHANG BARU KECAMATAN GAUNG KABUPATEN INDRAGIRI HILIR (STUDI KASUS USAHA SAGU PINANG BARU)

OLEH

**AGUS NURWICAKSONO
201221010023**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM INDRAGIRI
TEMBILAHAN
2026**

SKRIPSI

STRATEGI³⁶ PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN SAGU DI DESA LAHANG BARU KECAMATAN GAUNG KABUPATEN INDRAGIRI HILIR (STUDI KASUS USAHA SAGU PINANG BARU)

OLEH

AGUS NURWICAKSONO
201221010023



³
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM INDRAGIRI
TEMBILAHAN
2026

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN SAGU DI DESA LAHANG BARU KECAMATAN GAUNG KABUPATEN INDRAGIRI HILIR (STUDI KASUS USAHA SAGU PINANG BARU)

OLEH

AGUS NURWICAKSONO
201221010023

⁴⁴
*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Sarjana
Pertanian (S1) pada Program Studi Agribisnis
Universitas Islam Indragiri*

Meyetujui,

⁸⁹
Pembimbing I

Pembimbing II

Yeni Afiza, SP., M.Si
NIDN. 107048701

Gunawan Syahrantau, SP, M.MA
NIDN. 1027118203

Tembahan, 24 Juli 2026
Mengetahui,

Dekan Fakultas Pertanian

Ketua Program Studi Agribisnis

Andi Yusapri, S.Pi, M.Si
NIDN. 1027118203

Nina Sawitri, S.Si, M.Si
NIDN. 1026098601

SKRIPSI

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN SAGU DI DESA LAHANG BARU KECAMATAN GAUNG KABUPATEN INDRAGIRI HILIR (STUDI KASUS USAHA SAGU PINANG BARU)

OLEH

AGUS NURWICAKSONO
201221010023

Telah dipertahankan didepan Dewan Penguji
Pada tanggal 24 Juli 2026 serta dinyatakan lulus dan disetujui
Sebagai syarat kelengkapan Jenjang Studi Stara Satu (S-1)
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian
Universitas Islam Indragiri

Susunan Dewan Penguji

Ketua	: <u>Yeni Afiza, SP., M.Si</u> <u>NIDN.1007048701</u>	(.....)
Sekretaris	: <u>Gunawan Syahrantau, SP., M.MA</u> <u>NIDN.1027118203</u>	(.....)
Anggota	1. <u>Nina Sawitri, S.Si., M.Si</u> <u>NIDN.1026098601</u>	(.....)
	2. <u>Dr. Partini, SP., M.Si</u> <u>NIDN.1012128303</u>	(.....)
	3. <u>Yuslizar, S.P., M.MA</u> <u>NIDN.1013028201</u>	(.....)

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar sarjana
Tanggal 24 Juli 2026

Pengelola Program Studi Agribisnis

RIWAYAT HIDUP

Agus Nurwicaksono adalah mahasiswa Agribisnis Angkatan tahun 2022.

Agus Nurwicaksono⁸¹ merupakan putra ketiga dari tiga saudara dari pasangan bapak Gadiyo dan (alm) ibu Sri Suwarni. Penulis lahir i Kuala Lahang pada tanggal 10 Agustus 2002, email penulis adalah agus.nw10@gmail.com Penulis memulai pendidikan SDN 006 Kuala Lahang Kecamatan gaung pada tahun 2008. Kemudian melanjutkan pendidikan SMPN 1 Gaung Kecamatan Gaung pada tahun 2014, dan dilanjutkan sekolah SMA N 1 Gaung. Setelah lulus SMA N 1 Gaung penulis melanjutkan⁸⁵ pendidikan S1 pada Tahun 2022 dengan program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Indragiri (UNISI) Tembilahan. Selanjutnya dinyatakan Lulus ujian pada tanggal 24 Juli 2026²⁸ dengan judul skripsi “Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Sagu Di Desa Lahang Baru Kecamatan Gaung Kabupaten Indragiri Hilir (Studi Kasus Usaha Sagu Pinang Baru)” dibawah bimbingan Ibu Yeni Afriza, S.P, M.Si dan bapak Gunawan Syahrantau, S.P, M.MA

125
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Agus Nurwicaksono

Nim : 201221010023

10
Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Sagu Di Desa Lahang Baru Kecamatan Gaung Kabupaten Indragiri Hilir (Studi Kasus Usaha Sagu Pinang Baru)” adalah asli karya saya 8 dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik di Perguruan Tinggi manapun. Skripsi ini murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas tercantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan sebagai acuan dalam daftar pustaka. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa dengan norma yang berlaku diperguruan tinggi.

Tembilahan, 24 Juli 2026

Agus Nurwicaksono

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis melaksanakan dan menyelesaikan skripsi ini dengan baik yang berjudul “STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN SAGU DI DESA LAHANG BARU KECAMATAN GAUNG KABUPATEN INDRAGIRI HILIR (STUDI KASUS USAHA SAGU PINANG BARU)”. Penyusunan skripsi yang penulis buat ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Pertanian, program Studi Agribisnis Universitas Islam Indragiri.

Shalawat dan salam kita ucapkan untuk Baginda Rasulullah Muhamad SAW yang telah membawa umat manusia dari zaman jahiliah ke zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti sekarang ini. Dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini penulis mengucapkan ribuan terima kasih banyak disampaikan dengan hormat kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-nya serta karunia-nya dalam penyusunan proposal ini.
2. Bapak Andi Yusapri,S.Pi., M.,Si Selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Islam Indragiri.
3. Ibu Nina Sawitri, S,Si,M.,Si selaku ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian.
4. Ibu Yeni Afiza,SP, M.Si Dosen pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan pikiran dalam membimbing penyusunan proposal ini.

5. Bapak Gunawan Syahrantau, S.P, M.MA. Dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan pikiran dalam membimbing penyusunan proposal ini.
 6. Semua dosen penguji Seminar Proposal yang telah memberikan kritik dan saran dalam penyempurnaan penulisan proposal ini.
 7. Narasumber Usaha Pengolahan Sagu Di Desa Lahang Baru Kecamatan Gaung Kabupaten Indragiri Hilir.
 8. Orang tua dan keluarga besar yang telah memberikan semangat dan do'a
 9. Kepada pemilik NIM 101221010016 yang telah membersamai penulis selama penyusunan tugas akhir dalam kondisi apapun telah menjadi support sistem dan mendengarkan keluhan kesah penulis, memberi dukungan, semangat serta motivasi kepada penulis hingga penyusunan tugas akhir ini selesai.
- Akhirnya penulis berharap semoga penulisan skripsi penelitian ini dapat bermanfaat bagi kita semua, khususnya penulis dan seluruh pembaca pada umumnya. Dan semoga Allah SWT memberikan Rahmad serta Hidayah-Nya kepada kita semua.

Tembilahan, Juni 2026

Agus Nurwicaksono

ABSTRAK

Agus Nurw¹⁵aksono, 201221010023. Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Sagu Di Desa Lahang Baru Kecamatan Gaung Kabupaten Indra⁴⁴i Hilir (Studi Kasus Usaha Sagu Pinang Baru), dibimbing oleh ibu Yeni Afriza, SP, M. Si dan bapak Gunawan Syah²⁹ntau, SP, M.MA.

Usaha pengolahan sagu merupakan salah satu usaha yang memiliki peran penting dalam mendukung perekonomian masyarakat di Kabupaten In³⁴giri Hilir. Namun, dalam pengembangannya usaha sagu Pinang Baru masih menghadapi berbagai kendala, seperti produksi yang belum stabil, pe³anfaatan teknologi yang masih sederhana, serta pemasaran yang belum optimal. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha ser¹⁵ merumuskan strategi pengembangan yang tepat pada Usaha Sagu Pinang Bar⁴ di Desa Lahang Baru Kecamatan Gaung Kabupaten Indragiri Hilir. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, d⁶⁰umentasi, dan studi pustaka. Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif menggunakan analisis SWOT yang terdiri atas penyusunan matriks IFAS, EFAS, matriks IE, dan matriks SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha memili⁵ kekuatan berupa pengalaman usaha yang telah lama berdiri, pelanggan tetap, harga produk yang terjangkau, hubungan baik dengan pemasok, dan produk yang mudah diterima masyarakat. Sementara itu, kelemahan utama meliputi produksi yang tidak menentu, promosi yang belum optimal, penggunaan teknologi yang masih sederhana, belum memanfaatkan media digital, serta manajemen usaha yang masih sederhana. Berdasarkan hasil analisis SWOT, strategi yang direkomendasi kan adalah memanfaatkan kekuatan usaha untuk memperluas pasar, meningkatkan promosi melalui media digital, memperbaiki sistem produksi dan manajemen usaha, serta memanfaatkan teknologi sederhana guna meningkatkan efisiensi dan daya saing usaha.

Kata kunci : Sagu, stretegi pengembangan, SWOT, IFE, EFE, IE.

ABSTRACT

Agus Nurwicaksono, 201221010023. *Business Development Strategy for Sago Processing in Lahang Baru Village, Gaung District, Indragiri Hilir Regency (A Case Study of the Pinang Baru Sago Business)*; supervised by Yeni Afriza, SP, M.Si and Gunawan Syahputra, SP, M.MA.

Sago processing is a business sector that plays a vital role in supporting the local economy in Indragiri Hilir Regency. However, the Pinang Baru sago business faces various development challenges, such as unstable production levels, the use of rudimentary technology, and suboptimal marketing. This study aims to analyze the internal and external factors influencing business development and to formulate appropriate development strategies for the Pinang Baru sago business in Lahang Baru Village, Gaung District, Indragiri Hilir Regency. A case study method was employed, with data collected through observation, interviews, documentation, and literature review. Data analysis was conducted using a descriptive qualitative approach and SWOT analysis, comprising the construction of IFAS, EFAS, IE, and SWOT matrices. The results indicate that the business possesses strengths such as long-standing operational experience, a loyal customer base, affordable product pricing, strong supplier relationships, and products that are well-accepted by the community. Conversely, key weaknesses include inconsistent production, suboptimal promotion, the use of simple technology, a lack of digital media utilization, and rudimentary business management. Based on the SWOT analysis, recommended strategies include leveraging business strengths to expand market reach, enhancing promotion via digital media, improving production systems and business management, and utilizing simple technology to boost efficiency and competitiveness.

Keywords : Sago, development strategy, SWOT, IFE, EFE, IE.

KATA PENGANTAR	
ABSTRAK	
DAFTAR ISI.....	
DAFTAR TABEL.....	
DAFTAR GAMBAR	
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	3
II TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Agroindustri.....	4
2.2 Sagu	5
2.3 Proses Pengolahan Sagu	7
2.4 Strategi	7
2.5 Analisis Lingkungan Internal	11
2.6 Analisis Lingkungan Eksternal	12
2.7 Matriks IE	12
2.8 Analisis SWOT	13
2.9 Penelitian Terdahulu.....	14
2.10 Kerangka Pemikiran	17
III METODOLOGI PENELITIAN	20
3.1 Waktu Dan Tempat Penelitian	20
3.2 Metode Pengumpulan Data	20
3.3 Jenis Dan Sumber Data	20
3.4 Metode Pengambilan Sampel	21
3.5 Metode Analisis Data	22
3.6 Konsep Operasional	28

IV HASIL DAN PEMBAHASAN	31
4.1 Gambaran Umum Usaha	31
4.2 Analisis Faktor Internal	33
4.3 Analisis Faktor Eksternal	37
4.4 Analisis Matriks IFE	40
4.5 Analisis Matriks EFE	42
4.6 Matriks IE	44
4.7 Analisis SWOT	46
V KESIMPULAN DAN SARAN	52
5.1 Kesimpulan	52
5.2 Saran	53
DAFTAR PUSTAKA	55
LAMPIRAN	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Kerangka Pemikiran	19
Gambar 2	Matriks Internal-Eksternal	26
Gambar 3	Matriks Swot	28

DAFTAR TABEL

46

Tabel 4.1 Matriks IFE	40
Tabel 4.2 Matriks EFE	42
Tabel 4.3 Matriks IE	44
Tabel 4.4 Matriks SWOT	46

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pangan merupakan kebutuhan dasar manusia yang memiliki peran penting dalam menjaga ketahanan pangan nasional. Selama ini, masyarakat Indonesia cenderung menjadikan beras sebagai sumber karbohidrat utama. Padahal, Indonesia memiliki banyak alternatif sumber karbohidrat lain yang tidak kalah potensial, salah satunya adalah sagu. Sagu telah dikenal sejak lama sebagai pangan lokal dan menjadi makanan pokok di beberapa daerah, terutama di wilayah Indonesia bagian timur. Selain memiliki nilai budaya, sagu juga memiliki potensi tinggi untuk dikembangkan sebagai komoditas pangan komersial maupun bahan baku industri berbasis pati yang bernilai ekonomis.

Provinsi Riau merupakan salah satu daerah penghasil sagu terbesar di Indonesia, dengan beberapa wilayah seperti Kabupaten Pelalawan, Siak, Indragiri Hilir, dan Kepulauan Meranti sebagai pusat produksi. Beragam olahan sagu, baik tradisional maupun modern, telah dikembangkan, bahkan tercatat lebih dari 369 jenis makanan berbahan dasar sagu. Temuan ini menunjukkan bahwa sagu tidak hanya penting sebagai bagian dari identitas pangan lokal, tetapi juga memiliki peluang besar sebagai komoditas ekonomi yang strategis.

Salah satu wilayah penghasil sagu di Provinsi Riau adalah Kabupaten Indragiri Hilir, khususnya Kecamatan Gaung. Meskipun memiliki potensi bahan baku yang melimpah, proses pengolahan sagu di wilayah ini masih dilakukan secara sederhana dengan skala usaha kecil berbasis rumah tangga. Berdasarkan informasi awal dari pelaku usaha lokal, terdapat potensi produksi yang cukup

besar, yaitu mencapai 30-40 ton per bulan, yang menunjukkan bahwa kegiatan pengolahan telah berjalan cukup aktif dan memberikan kontribusi ekonomi bagi masyarakat setempat. Namun, tingginya kapasitas produksi tersebut belum diimbangi dengan pengelolaan usaha yang optimal.

Beberapa tantangan yang masih sering ditemui dalam pengembangan usaha ini meliputi keterbatasan teknologi pengolahan, minimnya ⁹⁶inovasi produk, kualitas kemasan yang belum memadai, serta strategi pemasaran yang belum berkembang secara optimal. Penelitian sebelumnya juga menunjukkan bahwa pelaku usaha olahan sagu masih bergantung pada pemasaran tradisional dan belum memanfaatkan pemasaran digital atau diversifikasi produk sebagai strategi peningkatan daya saing.

Selain kendala produksi dan pemasaran, keberhasilan usaha pengolahan sagu juga dipengaruhi oleh persepsi konsumen terkait kualitas produk. ¹²Oleh karena itu, strategi pengembangan usaha tidak hanya berfokus pada peningkatan kapasitas produksi, tetapi juga harus memperhatikan inovasi produk, kualitas kemasan, pemasaran, serta kolaborasi antara pemerintah, pelaku usaha, dan pihak terkait lainnya.

Berdasarkan hasil observasi awal di Desa Lahang Baru, Kecamatan Gaung, aktivitas pengolahan sagu sudah mulai berjalan, namun masih dalam skala sederhana dan hanya memenuhi kebutuhan lokal. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa peluang pengembangan usaha masih terbuka luas, namun belum didukung oleh strategi yang tepat dan terarah dalam aspek produksi, pemasaran, maupun inovasi produk.

Melihat kondisi ini, diperlukan analisis yang lebih mendalam mengenai potensi, permasalahan, dan peluang pengembangan usaha pengolahan sagu di wilayah tersebut. Untuk itu, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi guna memperoleh informasi yang lebih komprehensif dari pelaku usaha dan pihak terkait. Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini diberikan judul “Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Sagu di Desa Lahang Baru, Kecamatan Gaung.”

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pengembangan usaha pengolahan sagu di Desa Lahang Baru, Kecamatan Gaung Kabupaten Indragiri Hilir?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian ini adalah untuk merumuskan strategi pengembangan usaha pengolahan sagu di Desa Lahang Baru, Kecamatan Gaung Kabupaten Indragiri Hilir.

1.4. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian diatas, maka kegunaan penelitian ini sebagai berikut:

1. Sebagai bahan informasi bagi pemerintah dalam mensejahterakan pengusaha pengolahan sagu di desa lahang baru kecamatan gaung.
2. Sebagai bahan informasi bagi pengusaha dalam mengembangkan usaha pengolahan sagu didesa lahang baru kecamatan gaung.
3. Sebagai referensi bagi peneliti lain yang ingin melakukan penelitian serupa.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Agroindustri

Agroindustri merupakan istilah yang berasal dari gabungan kata agriculture dan industry, yang menggambarkan suatu kegiatan industri yang memanfaatkan produk pertanian sebagai bahan baku utamanya. Agroindustri tidak hanya berfokus pada pengolahan produk pertanian menjadi barang konsumsi, tetapi juga mencakup penyediaan sarana produksi pertanian seperti pupuk, alat, dan mesin pertanian (Arifin, 2018). Pada konteks ini, agroindustri dapat dimaknai dalam dua bentuk: pertama, sebagai industri yang memproduksi barang berbasis bahan baku pertanian (food processing industry), dan kedua, sebagai tahapan pembangunan yang menjadi kelanjutan dari sektor pertanian menuju sektor industri modern.

Ciri utama kegiatan agroindustri yaitu menghasilkan nilai tambah, meningkatkan daya simpan produk, memperluas pasar, serta meningkatkan pendapatan pelaku usaha. Kegiatan ini juga berpotensi membuka lapangan pekerjaan baru, memperbaiki pemerataan ekonomi, serta memperkuat struktur ekonomi suatu daerah yang berbasis sumber daya lokal (Agriananta et al., 2018). Agroindustri merupakan bagian dari sistem agribisnis yang mentransformasi bahan pertanian primer, seperti pangan, kayu, dan serat, menjadi produk setengah jadi maupun produk siap konsumsi. Dalam struktur ini, agroindustri mencakup industri hulu (penyedia alat dan input pertanian) serta industri hilir (pengolahan hasil pertanian pascapanen menjadi produk konsumsi) (Arifin, 2018).

Perannya semakin strategis terutama pada daerah yang memiliki

komoditas unggulan lokal. Menurut Gevisioner & Mutiara (2020), agroindustri berkontribusi dalam meningkatkan nilai ekonomi komoditas pertanian melalui inovasi proses produksi, pemasaran, distribusi, dan diferensiasi produk. Pada skala usaha kecil dan menengah (UMKM), agroindustri umumnya masih dijalankan secara sederhana dengan penggunaan teknologi minimal, namun tetap memiliki peluang besar untuk dikembangkan melalui peningkatan kualitas produksi, inovasi produk, dan strategi pemasaran yang terarah (Pujiyanto, 2023). Dengan demikian, agroindustri menjadi sektor penting dalam mendorong transformasi ekonomi berbasis potensi lokal, terutama di daerah pedesaan yang memiliki komoditas pertanian unggulan seperti sagu, kelapa, dan lainnya.

2.2.Sagu

Sagu merupakan salah satu bahan pangan lokal yang memiliki nilai penting sebagai sumber karbohidrat, terutama di daerah beriklim tropis seperti Indonesia bagian timur serta beberapa wilayah di Sumatra. Menurut Sermaf (2022), sagu sudah lama menjadi makanan pokok masyarakat dan memiliki nilai budaya tersendiri karena penggunaannya diwariskan secara turun-temurun. Selain dikonsumsi langsung, sagu juga memiliki potensi ekonomi karena bisa diolah menjadi berbagai produk berbasis pati seperti mie sagu, kerupuk, kue kering, hingga pakan ternak.

Secara biologis, tanaman sagu (*Metroxylon* sp.) berasal dari Indonesia dan menjadi salah satu sumber pangan tradisional tertua yang dikenal masyarakat Nusantara. Sejumlah kajian menunjukkan bahwa tanaman ini diduga berasal dari Maluku dan Papua, serta telah dimanfaatkan jauh sebelum masyarakat mengenal

komoditas seperti beras (Huda, 2021). Namun, hingga saat ini pengembangan sagu dalam skala industri belum optimal karena arah kebijakan pangan nasional masih berfokus pada beras sebagai kebutuhan utama. Akibatnya, banyak lahan sagu beralih fungsi menjadi komoditas pertanian lain.

Dari sisi potensi, tanaman sagu mampu tumbuh di berbagai kondisi lahan, termasuk tanah dengan tingkat keasaman tinggi (pH 3,6). Hampir setiap bagian tanaman ini dapat dimanfaatkan, misalnya daun dan pelepah sebagai bahan bangunan, serat batang untuk kertas, ampas untuk pakan ternak, dan empulur batang sebagai bahan pangan utama karena kandungan patinya yang tinggi (Asahan & Yang, 2018).

Potensi tersebut semakin terlihat dari perkembangan agroindustri sagu di beberapa daerah, seperti Kabupaten Kepulauan Meranti yang mampu memproduksi ⁵¹ sekitar 80.000–90.000 ton sagu basah setiap tahun. Kapasitas produksi pengusaha sagu bervariasi mulai dari 50 hingga lebih dari 200 ton per bulan. Sebagian besar produksi dikirim ke daerah lain seperti Cirebon bahkan diekspor ke Malaysia ⁵¹ sebagai bahan baku industri (Septina Elida et al., 2020). Meski demikian, mayoritas usaha pengolahan sagu masih berjalan dalam skala kecil berbasis rumah tangga, menggunakan alat sederhana dan manajemen usaha yang belum terstruktur.

Berdasarkan kondisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa sagu memiliki ¹¹⁰ peluang besar untuk dikembangkan sebagai komoditas unggulan daerah. Namun, pengembangannya perlu didukung dengan strategi yang tepat, seperti modernisasi teknologi, penguatan manajemen usaha, pengembangan pemasaran, serta

diversifikasi produk agar usaha pengolahan sagu dapat berkembang lebih optimal dan berkelanjutan.

2.3. Proses Pengolahan Sagu

Proses pengolahan sagu umumnya melalui beberapa tahap, mulai dari penebangan pohon sagu, penghancuran batang, pemisahan pati, penyaringan, hingga tahap pengeringan. Menurut Afrianto (2022), pada skala usaha kecil proses tersebut masih banyak dilakukan secara tradisional dengan peralatan yang sederhana, sehingga produksi yang dihasilkan cenderung tidak seragam dan kapasitasnya terbatas. Meski demikian, penggunaan teknologi sederhana seperti mesin parut dan mesin press sudah terbukti dapat membantu meningkatkan efisiensi proses produksi serta memperbaiki mutu sagu yang dihasilkan.

2.4. Strategi

Strategi merupakan serangkaian rencana terarah yang disusun untuk mencapai tujuan usaha dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam konteks pengembangan UMKM, strategi tidak hanya menjadi panduan kerja, tetapi juga alat untuk menyesuaikan usaha dengan perubahan lingkungan internal maupun eksternal (Sari & Gunawan, 2021). Oleh karena itu, penyusunan strategi memerlukan analisis yang komprehensif agar keputusan yang dibuat relevan dengan potensi dan tantangan yang dihadapi pelaku usaha.

Selain itu, strategi usaha berperan dalam menentukan arah pengembangan, terutama pada sektor agroindustri yang membutuhkan inovasi dalam produksi, pemasaran, dan manajemen usaha. Rahayu et al. (2022) menjelaskan bahwa strategi yang efektif harus mempertimbangkan sumber daya

yang tersedia, kemampuan pelaku usaha, serta peluang pasar agar usaha dapat bertahan dan berkembang secara berkelanjutan.

Dalam penyusunan strategi, pelaku usaha perlu mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman untuk menentukan tindakan yang sesuai. Metode ini dikenal sebagai analisis SWOT, yang hingga saat ini masih menjadi pendekatan yang efektif dalam perencanaan bisnis, termasuk usaha berbasis komoditas pangan lokal seperti sagu (Hidayat & Putra, 2023). Melalui analisis SWOT, pelaku usaha dapat merumuskan alternatif strategi seperti strategi SO, ST, WO, dan WT agar usaha mampu bersaing dan beradaptasi dengan dinamika pasar.

Dengan demikian, strategi pengembangan usaha bukan hanya perencanaan tertulis, tetapi juga proses berkelanjutan yang melibatkan evaluasi, penerapan, dan penyesuaian sesuai kebutuhan usaha serta tren pasar yang berkembang.

2.4.1. Perumusan Strategi

Perumusan strategi merupakan bagian penting dalam kegiatan kewirausahaan yang berkaitan dengan penetapan keputusan jangka panjang bagi keberlanjutan usaha. Berbeda dengan implementasi strategi yang lebih berorientasi pada tindakan administratif dan operasional, tahap perumusan strategi lebih menitikberatkan pada aspek efektivitas arah dan tujuan usaha. Dengan demikian, proses perencanaan strategis tidak berdiri sendiri, tetapi merupakan rangkaian yang terintegrasi dalam manajemen strategis secara menyeluruh. Dalam konteks pengembangan usaha, strategi menjadi pedoman

penting untuk meningkatkan pendapatan pelaku usaha sekaligus memperkuat posisi dan keunggulan produknya di pasar.

Secara umum, manajemen strategis ¹³ terdiri dari tiga tahapan utama, yaitu tahap analisis, tahap penyusunan strategi, dan tahap evaluasi kinerja. Pada tahap awal, organisasi atau pelaku usaha melakukan analisis lingkungan eksternal dan internal untuk mengidentifikasi potensi, sumber daya yang tersedia, kemampuan, serta hambatan yang ada. Informasi yang diperoleh kemudian dijadikan dasar dalam penyusunan strategi. Proses perumusannya dapat meliputi penetapan misi usaha, analisis ⁵⁵ peluang dan ancaman dari luar, peninjauan kekuatan dan kelemahan internal, penentuan tujuan jangka panjang, penyusunan alternatif strategi, hingga pemilihan strategi yang paling sesuai dengan kondisi usaha dan lingkungannya.

³² 2.4.2. Analisis Strategi

Analisis strategi merupakan suatu rangkaian proses terstruktur yang digunakan untuk menilai kondisi internal maupun eksternal sebuah usaha sebelum menentukan ²⁸ strategi yang dianggap paling sesuai untuk mencapai tujuan jangka panjang. Tahapan ini dilakukan dengan cara meninjau lingkungan bisnis, mengidentifikasi ²² kekuatan dan kelemahan yang dimiliki usaha, serta melihat peluang dan dinamika pasar yang tersedia (Nasution & Pujangkoro, 2023).

Dalam konteks pengembangan usaha, analisis strategi memiliki peran penting karena membantu pelaku usaha memahami posisi aktual bisnisnya, mengetahui sumber daya unggulan yang dapat dimaksimalkan, serta merancang langkah pengembangan yang lebih terarah, terukur, dan relevan dengan

kebutuhan pasar.

Berdasarkan pandangan Gultom et al. (2024), analisis strategi dalam pendekatan modern dilakukan melalui tiga tahapan utama yang saling berkaitan. Tahap pertama adalah input stage atau tahap masukan, di mana peneliti maupun pelaku usaha mulai mengumpulkan informasi terkait kondisi internal dan eksternal usaha. Pada tahap ini digunakan beberapa instrumen seperti matriks EFE, IFE, serta Competitive Profile Matrix (CPM) untuk mengidentifikasi ² kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang berpengaruh terhadap pengembangan usaha.

Tahap berikutnya adalah matching stage, yaitu proses mencocokkan hasil analisis internal dan eksternal dengan berbagai model ²⁰ perumusan strategi. Beberapa ³³ alat analisis yang umum digunakan pada tahap ini meliputi matriks SWOT, matriks SPACE, *matriks Internal–External (IE)*, serta *Grand Strategy Matrix*. Tahap pencocokan ini bertujuan menghasilkan beberapa alternatif strategi yang sesuai dengan kondisi usaha baik dalam konteks peluang pengembangan maupun risiko yang mungkin dihadapi (Sulestiyorini et al., 2025).

⁴ Tahap terakhir disebut *decision stage* atau tahap penetapan strategi. Pada tahap ini digunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)* sebagai alat bantu untuk mengevaluasi alternatif strategi yang telah dihasilkan pada tahap sebelumnya. QSPM dianggap memberikan hasil yang lebih objektif karena proses seleksi strategi didasarkan pada pembobotan dan penilaian numerik sehingga strategi yang dipilih benar-benar relevan dan memiliki tingkat prioritas paling tinggi untuk diterapkan (Fajariansyah et al., 2021).

2.5. Analisis Lingkungan Internal

Lingkungan internal merupakan bagian dari lingkungan usaha yang berada di dalam organisasi dan memiliki pengaruh langsung terhadap keberlangsungan operasional. Dalam konteks usaha pengolahan sagu, faktor internal mencakup kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada berbagai aspek bisnis. Melalui analisis internal, pelaku usaha dapat mengidentifikasi potensi unggulan yang dapat dikembangkan serta kelemahan yang perlu diperbaiki agar usaha dapat berjalan lebih optimal.

Setiap usaha memiliki kelebihan dan kekurangan pada fungsi-fungsi bisnisnya, sehingga diperlukan audit internal untuk menilai kondisi usaha secara menyeluruh. Proses ini biasanya melibatkan pengumpulan data terkait manajemen, pemasaran, produksi, keuangan, sumber daya manusia, hingga teknologi informasi. Hasil audit tersebut digunakan untuk memetakan kekuatan yang dapat dimanfaatkan serta kelemahan yang perlu diminimalkan melalui strategi pengelolaan yang tepat.

Dalam analisis SWOT, lingkungan internal berfokus pada dua komponen utama yaitu *Strengths* (kekuatan) dan *weaknesses* (kelemahan). Contoh kekuatan usaha dapat meliputi ketersediaan bahan baku yang melimpah, lokasi usaha yang strategis, pengalaman kerja pelaku usaha, serta adanya jaringan pasar yang sudah terbentuk. Sementara itu, kelemahan yang sering ditemukan mencakup keterbatasan modal, penggunaan teknologi sederhana, rendahnya kompetensi tenaga kerja, serta pemasaran yang belum optimal.

Dengan memahami faktor internal ini, pelaku usaha dapat menentukan

⁶¹ strategi yang tepat untuk meningkatkan kinerja usaha dan memanfaatkan peluang yang ada secara lebih efektif (Anwar, 2020).

⁶⁸ 2.6. Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal dilakukan untuk memahami berbagai faktor di luar perusahaan yang dapat memengaruhi jalannya usaha. Faktor-faktor ini umumnya berada di luar kendali pelaku usaha, sehingga perlu dianalisis agar pelaku usaha dapat mengantisipasi risiko ⁶¹ dan memanfaatkan peluang yang ada. Dalam analisis ⁴ ini, peluang didefinisikan sebagai kondisi atau tren eksternal yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan daya saing usaha, sedangkan ancaman merupakan faktor eksternal yang berpotensi menghambat perkembangan usaha atau menimbulkan kerugian.

Lingkungan eksternal terdiri dari ¹⁰¹ dua kategori utama. Pertama, lingkungan umum yang mencakup faktor sosial, ekonomi, budaya, kebijakan pemerintah, teknologi, serta tren pasar yang berdampak pada seluruh pelaku industri secara luas. Kedua, lingkungan industri yang berhubungan dengan dinamika kompetisi seperti ¹⁷ potensi masuknya pesaing baru, kekuatan tawar-menawar pemasok dan konsumen, ketersediaan produk substitusi, serta tingkat persaingan di pasar. Pemahaman terhadap kedua aspek ini sangat penting untuk membantu usaha merumuskan strategi yang adaptif dan relevan dengan kondisi pasar (Hermawan, 2020).

³⁸ 2.7. Matrik IE

Matriks internal eksternal (IE) menempatkan berbagai divisi dari suatu organisasi dalam sembilan sel. ⁶ Matriks IE didasarkan pada dua dimensi kunci

total nilai IFE yang diberi bobot pada sumbu X dan total nilai EFE yang diberi bobot pada sumbu Y. Matriks IE dapat dibagi menjadi 3 strategi utama yaitu:

1. Divisi yang masuk dalam sel I, II, IV dapat disebut tumbuh dan membangun. Strategi insentif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, atau pengembangan produk) atau *integrative* (integrasi kebelakang, integrasi kedepan, integrasi horizontal) mungkin paling tepat untuk divisi tersebut.
2. Divisi yang masuk dalam sel III, V, VII, paling baik dikelola dengan strategi pertahankan dan pelihara. Strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk merupakan dua strategi yang umum untuk jenis-jenis divisi ini.
3. Divisi yang masuk sel VI, VIII, IX, paling baik dikelola dengan strategi divestasi. Organisasi-organisasi yang sukses adalah yang berhasil mencapai portofolio bisnis atau sekitar sel I dalam *matriks IE*.

54

2.8. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi faktor internal maupun eksternal yang mempengaruhi suatu organisasi atau usaha. Dalam penerapannya, analisis ini mencakup penilaian terhadap ³⁵kekuatan dan kelemahan sebagai bagian dari faktor internal, serta peluang dan ancaman sebagai bagian dari lingkungan eksternal. Melalui pemetaan tersebut, analisis SWOT membantu memahami kondisi usaha secara menyeluruh, baik dari sisi potensi yang dimiliki maupun tantangan yang harus dihadapi (Cipta & Hatamar, 2020).

Penggunaan analisis SWOT dapat membantu pelaku usaha dalam menentukan posisi bisnis saat ini, sehingga proses pengambilan keputusan

menjadi lebih terarah. Meskipun termasuk metode yang sederhana, SWOT memiliki manfaat besar dalam pengembangan strategi karena mampu menghubungkan kondisi internal dan eksternal secara sistematis. Informasi yang dihasilkan dari analisis ini kemudian digunakan sebagai dasar dalam perumusan rencana pengembangan usaha yang lebih efektif dan efisien.

Analisis SWOT merupakan alat analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi suatu usaha. Sermaf (2022b) menjelaskan bahwa model ini terdiri dari empat komponen utama, yaitu:

1. *Strengths* (Kekuatan): faktor internal yang menjadi keunggulan, seperti akses bahan baku.
2. *Weaknesses* (Kelemahan): keterbatasan internal seperti penggunaan teknologi yang masih sederhana.
3. *Opportunities* (Peluang) : kondisi eksternal yang memberikan potensi pengembangan, misalnya meningkatnya minat terhadap pangan lokal.
4. *Threats* (Ancaman): faktor luar yang dapat menghambat pertumbuhan usaha seperti persaingan pasar atau perubahan kebijakan.

2.9. Penelitian Terdahulu

Gevisioner dan Mutiara (2020) melakukan penelitian berjudul “Strategi Pengembangan Teknologi Pengolahan Sagu pada UMKM di Provinsi Riau” yang bertujuan untuk mengidentifikasi peran teknologi dalam mendukung produktivitas UMKM sagu. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi pelaku usaha. Hasil

penelitian menunjukkan bahwa teknologi pengolahan yang masih sederhana menjadi salah satu kendala utama sehingga diperlukan modernisasi alat, peningkatan kualitas produksi, serta dukungan pemerintah dalam pembinaan dan pelatihan teknis. Penelitian ini menegaskan bahwa pemanfaatan teknologi tepat guna dapat meningkatkan efisiensi dan kualitas produk olahan sagu.

Penelitian yang dilakukan oleh Yuliani (2025) berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Agroindustri Sagu di Desa Geringging Baru” menggunakan metode kualitatif melalui wawancara mendalam dan observasi lapangan. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui kondisi aktual usaha serta merumuskan strategi pengembangannya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa agroindustri sagu memiliki peluang besar untuk dikembangkan karena ketersediaan bahan baku yang melimpah. Namun demikian, usaha masih menghadapi kendala seperti penggunaan teknologi tradisional, kualitas mutu yang belum konsisten, serta pemasaran yang masih terbatas. Oleh karena itu, diperlukan strategi peningkatan kualitas produk, diversifikasi olahan sagu, dan perluasan pemasaran.

Sermaf (2022) dalam penelitiannya “Strategi Pemasaran Produk Sagu dalam Pengembangan UMKM” menggunakan pendekatan studi kasus untuk melihat strategi pemasaran yang dilakukan pelaku UMKM berbasis sagu. Penelitian ini mengungkapkan bahwa pemasaran produk sagu masih didominasi oleh sistem konvensional seperti penjualan langsung dan pemasaran melalui jaringan lokal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku usaha perlu memanfaatkan pemasaran digital, memperbaiki desain kemasan, dan meningkatkan brand awareness agar produk sagu dapat bersaing pada pasar yang lebih luas.

Selanjutnya, Pujiyanto (2023) melakukan penelitian berjudul “Strategi Pengembangan Agroindustri Kerupuk Sagu di Desa Geringging Baru” dengan menggunakan analisis SWOT untuk menentukan strategi yang dapat diterapkan. Penelitian ini menemukan bahwa ketersediaan bahan baku sagu yang melimpah serta meningkatnya permintaan pangan lokal menjadi faktor utama yang mendorong berkembangnya usaha kerupuk sagu. Strategi yang disarankan yaitu memaksimalkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang, khususnya melalui peningkatan kapasitas produksi, inovasi produk, dan penguatan jaringan pemasaran.

Penelitian terbaru oleh Fitriani (2023) dengan judul “Strategi Pemasaran Sagu dalam Meningkatkan Potensi Pasar Perspektif Manajemen Bisnis Syariah” menggunakan metode deskriptif kualitatif untuk mengkaji strategi pemasaran berbasis prinsip-prinsip syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan strategi pemasaran yang modern seperti optimalisasi media sosial, digital branding, dan penguatan citra produk dapat meningkatkan peluang pasar olahan sagu secara signifikan. Fitriani juga menekankan pentingnya menjaga kejujuran, kualitas, dan keberkahan usaha sebagai bagian dari nilai-nilai syariah dalam pemasaran produk.

Berdasarkan penelitian terdahulu diatas, dapat disimpulkan bahwa fokus penelitian sebelumnya banyak menyoroti pada aspek teknologi dan pemasaran. Penelitian ini memiliki perbedaan karena berfokus pada analisis strategi pengembangan usaha pengolahan sagu secara komprehensif di Desa Lahang Baru dengan pendekatan kualitatif untuk menggali kondisi aktual di lapangan.

2.10. Kerangka Pemikiran

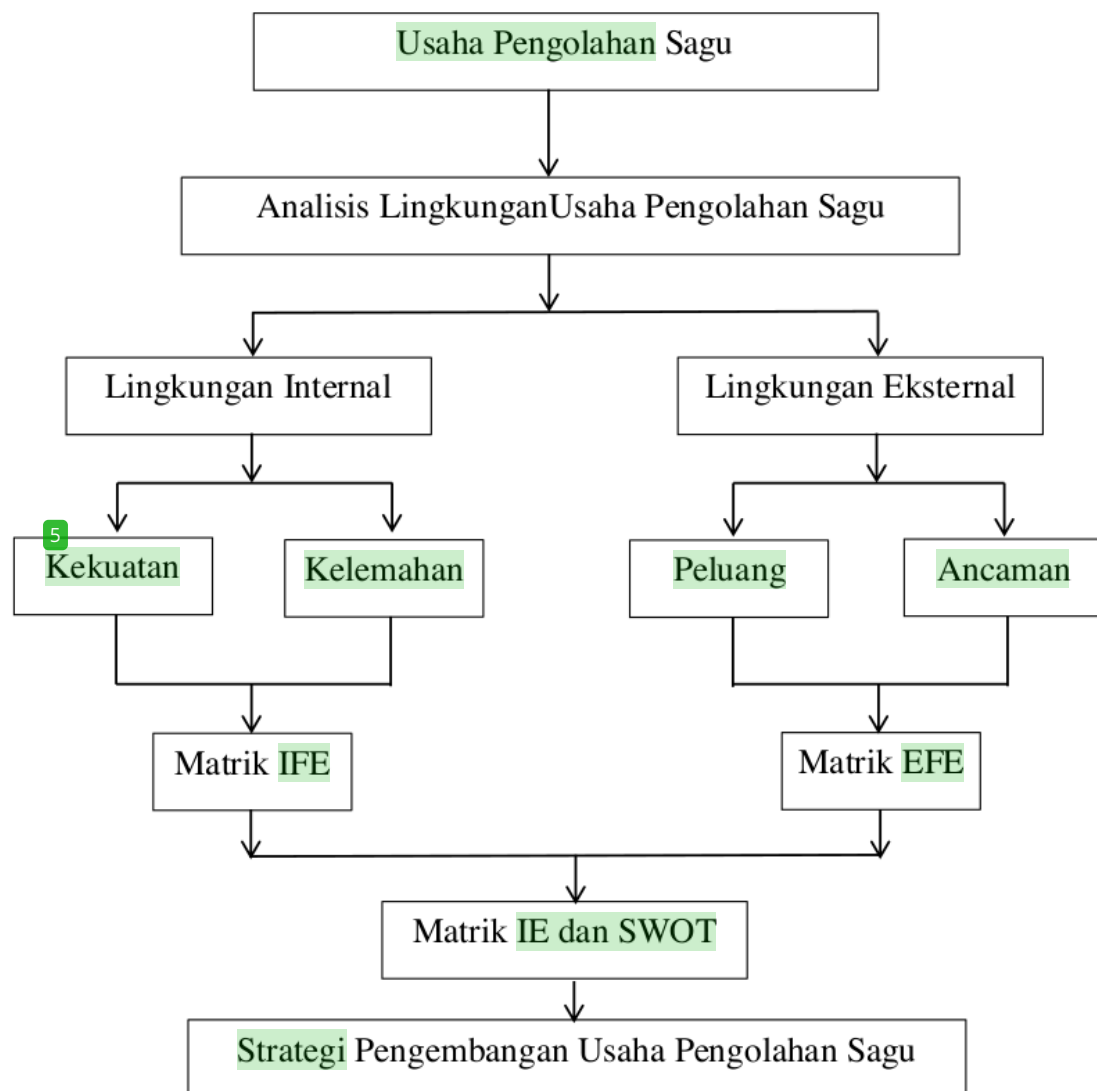
Sagu merupakan komoditas pangan lokal yang memiliki nilai ekonomi cukup besar dan telah lama dimanfaatkan sebagai sumber makanan oleh masyarakat di berbagai wilayah Indonesia. Di Kabupaten Indragiri Hilir, khususnya Desa Lahang Baru, Kecamatan Gaung, kegiatan pengolahan sagu dilakukan dalam skala kecil berbasis rumah tangga. Walaupun bahan baku tersedia melimpah, usaha ini masih menghadapi beberapa tantangan seperti penggunaan alat produksi yang masih sederhana, pemasaran yang belum optimal, minimnya inovasi produk, dan keterbatasan modal.

Berdasarkan telaah pustaka dan hasil penelitian sebelumnya, pengembangan usaha berbasis pangan lokal dapat dilakukan melalui strategi yang mempertimbangkan kondisi internal maupun eksternal usaha. Analisis SWOT merupakan metode yang tepat untuk mengidentifikasi faktor-faktor tersebut, mulai dari kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), hingga ancaman (*threats*). Temuan dari analisis ini kemudian dapat digunakan sebagai dasar dalam merumuskan strategi pengembangan yang realistis dan sesuai dengan situasi di lapangan

Dalam penelitian ini, data dikumpulkan melalui teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi dengan melibatkan pelaku usaha, perangkat desa, serta pihak lain yang terkait. Data yang diperoleh kemudian dianalisis untuk memahami kondisi aktual usaha, hambatan yang muncul, serta peluang pengembangannya. Selanjutnya, temuan tersebut digunakan untuk menyusun strategi pengembangan usaha pengolahan sagu yang diharapkan dapat meningkatkan keberlanjutan usaha,

menambah nilai produk, dan memberikan kontribusi ekonomi bagi masyarakat setempat.

Dengan demikian, kerangka pemikiran penelitian ini dibangun dari identifikasi potensi dan permasalahan usaha pengolahan sagu yang kemudian dianalisis menggunakan pendekatan kualitatif dan model ⁹⁷ SWOT untuk menghasilkan strategi pengembangan yang tepat dan dapat diterapkan. Secara umum ⁵ kerangka pemikiran dapat dilihat pada Gambar.1



Gambar.1 Kerangka Pemikiran Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Sagu

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Usaha Pengolahan Sagu Pinang Baru Desa Lahang Baru, kecamatan gaung, Kabupaten Indragiri Hilir, Provinsi Riau. Lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja (*purposive*). Waktu penelitian dilaksanakan selama 3 bulan yaitu pada bulan Desember 2025 sampai dengan bulan Februari 2026, dimulai dari tahap persiapan, pengumpulan data, hingga penyusunan laporan hasil penelitian.

3.2. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Wawancara yaitu dengan dilakukan tanya jawab secara langsung dengan pelaku usaha sagu.
2. Observasi Lapangan yaitu dengan melihat secara langsung proses produksi, penggunaan alat, manajemen usaha, dan kondisi lingkungan usaha.

3.3. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Data Primer

Data primer diperoleh langsung dari lapangan melalui interaksi dengan responden dan objek penelitian. Data ini dikumpulkan melalui wawancara dengan pelaku usaha pengolahan sagu, aparat desa, serta pihak terkait lainnya yang anggap mengetahui proses produksi dan kondisi usaha. Selain itu, observasi langsung juga dilakukan untuk melihat proses pengolahan sagu, penggunaan teknologi, struktur biaya, pemasaran, dan tata kelola usaha secara nyata. Beberapa

dokumen internal usaha seperti catatan produksi, harga jual, biaya bahan baku, serta catatan operasional usaha juga menjadi bagian dari data primer.

²³ 2. Data Sekunder

Data sekunder yang diperoleh melalui berbagai sumber yang sudah tersedia sebelumnya. Data sekunder mencakup literatur berupa buku, jurnal ilmiah, artikel penelitian, dan skripsi terdahulu ²⁷ yang berkaitan dengan agroindustri sagu, strategi pengembangan usaha, dan model analisis SWOT. ² Selain itu, data sekunder juga diperoleh dari instansi terkait seperti kantor desa, Dinas Pertanian, atau lembaga pemerintah lainnya yang menyediakan data pendukung seperti jumlah pelaku usaha, data produksi sagu, dan kondisi wilayah penelitian. Sumber data sekunder online seperti publikasi pemerintah, repositori ilmiah, dan situs resmi juga digunakan untuk memperkuat informasi dan analisis dalam penelitian.

²⁰ 3.4. Metode Pengambilan Sampel

Penelitian ini merupakan penelitian studi kasus yang menjadi ¹³⁴ sampel pada penelitian ini adalah Usaha Sagu Pinang Baru. ³ Informan dalam penelitian ini terdiri dari pelaku usaha pengolahan sagu sebagai informan utama, jumlah informan dapat bertambah atau berkurang sesuai kebutuhan ⁶⁵ hingga mencapai data jenuh, yaitu kondisi ketika informasi yang diperoleh sudah berulang dan tidak ada data baru yang muncul.

17

3.5. Metode Analisis Data

18

3.5.1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif merupakan cara mengidentifikasi dan menganalisis data yang ada sehingga memberi gambaran yang jelas mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki oleh pengusaha udang kering dalam menentukan posisi persaingan dan jenis usaha guna mengetahui strategi pengembangan usaha yang berdaya saing.

3.5.2. Analisis SWOT

47

Analisis SWOT merupakan metode strategis yang masih relevan digunakan untuk menilai kondisi internal dan eksternal suatu usaha sebelum menentukan arah strategi yang tepat. Melalui identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, SWOT membantu pelaku usaha memahami posisi bisnis secara menyeluruh sehingga keputusan strategis dapat dibuat lebih terarah dan efektif (“SWOT Analysis in Strategic Planning,” 2024).

37

16

3.5.3. Matriks Faktor Strategi Internal

Setelah melakukan identifikasi terhadap faktor-faktor strategis internal, maka dilakukan penyusunan tabel *IFE* untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal dalam *Strength and Weakness*. Tahapan penyusunan tabel *IFE* adalah:

1. Menentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan.
2. Beri bobot masing-masing faktor yang disusun menggunakan skala angka 1,0 (sangat penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap posisi strategi usaha (semua bobot tersebut jumlahnya).
3. Hitung rating (kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan menggunakan

1

skala angka 4 (outstanding) sampai 1 (poor) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi usaha yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif diberi nilai mulai +1 sampai +4 (sangat baik), dengan cara membandingkan rata-rata usaha dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif adalah kebalikannya.

4. Kalikan bobot dan rating untuk memperoleh faktor pembobotan berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (outstanding) sampai 1,0 (poor)
5. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya di hitung.
6. Jumlahkan skor pembobotan pada kolom 4 untuk memperoleh total skor pembobotan.

66

Tabel 1. IFE (*Internal Factor Evaluation*)

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
Kekuatan			
-			
-			
Kelemahan			
-			
-			
Total		1,0	

Sumber: Rangkuti, 2007

3.5.4. Matriks Faktor Strategi Eksternal

Dalam menyusun matriks faktor strategi *eksternal*, terlebih dahulu kita harus mengetahui faktor strategi *Eksternal* (EFE) ¹ yaitu memungkinkan para penyusun strategi untuk meringkas dan mengevaluasi informasi lingkungan mikro dan makro. Terdapat beberapa cara penentuan faktor strategi *eksternal* yaitu:

1. ¹¹ Susunlah 5 sampai 10 peluang dan ancaman dalam kolom 1.
2. Pada kolom 2 beri bobot masing-masing faktor yang disusun menggunakan skala angka 1,0 (sangat penting) sampai 0,0 (tidak penting). Hal ini perlu dilakukan karena faktor-faktor yang telah disusun dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis.
3. Dalam kolom 3, hitung rating untuk masing-masing faktor dengan menggunakan skala angka 4 (*outstanding*) sampai 1(*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi usaha yang bersangkutan. Faktor-faktor peluang diberikan nilai rating positif yang artinya semakin besar peluang diberi rating +4, namun jika peluangnya kecil diberi rating +1. pemberian rating ancaman adalah kebalikannya.
4. Kalikan bobot dan ² rating untuk memperoleh faktor pembobotan berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai 1(*poor*)
5. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya di hitung.

Tabel 2. *EFE (Exsternal Factor Evaluation)*

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
Peluang			
⋮			
Ancaman			
⋮			
Total		1,0	

1

3.5.5. Analisis Matriks IE (Internal-Eksternal)

Matriks IE adalah gabungan dari matriks IFE dan matriks EFE. Matriks IE merupakan matriks yang meringkas hasil evaluasi faktor internal dan eksternal yang menempatkan suatu perusahaan pada salah satu kondisi dari sembilan sel, dimana tiap-tiap sel merupakan kondisi atau langkah yang harus ditempuh perusahaan. Tujuan penggunaan matriks ini adalah untuk memperoleh strategi bisnis ditingkat korporat yang lebih detail. (Rangkuti, 2006)

9

Matriks IE terdiri dari dua dimensi, yaitu total skor dari matriks IFE pada sumbu X dan total skor dan matriks EFE pada sumbu Y. Pada sumbu X dari matriks IE. Skornya ada tiga, yaitu skor 1,0-1,99 menyatakan bahwa posisi internal adalah lemah, skor 2,0 - 2,99 posisinya adalah rata-rata, dan skor 3,0 - 4,0 adalah kuat. Dengan cara yang sama, pada sumbu Y yang dipakai untuk matriks EFE, skor 1,0 - 1,99 adalah rendah, skor 2,0 - 2,99 adalah sedang, dan skor 3,0 - 4,0 adalah tinggi.

Matriks IE memiliki implikasi strategi yang berbeda, yaitu :

1. Sel I, II dan IV disebut tumbuh dan bina. Strategi paling tepat untuk semua divisi ini adalah strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan usaha) atau strategi integratif (integrasi kebelakang, depan dan horizontal)
2. Sel III, V dan VII disebut pertahankan dan pelihara (hold dan maintain). Strategi baik dapat dikelola dengan strategi penetrasi pasar dan pengembangan usaha.
3. Sel VI, VII atau IX adalah panen dan divestasi. Strategi yang digunakan yaitu strategi harvest atau divestiture.

Matriks IE adalah gabungan dari matriks IFE dan EFE. Bentuk matriks

IE dapat dilihat pada gambar 3 sebagai berikut:

		Skor Total IFE		
		Kuat 3,0 – 4,0	Rata-rata 2,0 -2,99	Lemah 1,0- 1,99
Skor Total EFE	Tinggi 3,0 – 4,0	I	II	III
	Sedang 2,0 – 2,99	IV	V	VI
	Rendah 1,0 – 1,99	VII	VIII	IX

Gambar 2. Matriks Internal-Eksternal

3.5.6. Diagram Matriks SWOT

24

Matriks SWOT adalah alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Bentuk matriks SWOT dapat dilihat pada gambar 4.

7

Matriks SWOT dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, yaitu :

1. Strategi *Strenght Opportunities (SO)* dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
2. Strategi *Strenght Threats (ST)* yaitu strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman.
3. Strategi *Weaknesses Opportunities (WO)* diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
4. Strategi *Weaknesses Threats (WT)* didasarkan pada kegiatan pemanfaatan peluang dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

19 Faktor Internal Faktor Eksternal	STRENGTH (S) Faktor-Faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W) Faktor kelemahan internal
	OPPORTUNITIES (O) Faktor peluang eksternal	STRATEGI (WO) Strategi dengan mengambil kekuatan dari peluang untuk mengatasi kelemahan yang dimiliki
THREATS (T) Faktor ancaman eksternal	STRATEGI (ST) Strategi dengan menguraikan kekuatan untuk menghindari ancaman	STRATEGI (WT) Strategi dengan meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti, 2008

Gambar 3. Matriks Swot

3.6. Konsep Operasional

- 42

Strategi adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada pengembangan usaha pengolahan sagu di Desa Lahang Baru.
- 2

Usaha Pengolahan Sagu Merupakan kegiatan yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam mengolah bahan baku sagu menjadi produk siap jual melalui tahapan seperti pamarutan, pemerasan, penyaringan, pengendapan pati, dan pengemasan, baik dilakukan secara tradisional maupun menggunakan alat bantu mekanis.
- 62

Lingkungan Internal merupakan kekuatan dan kelemahan internal yaitu aktivitas

terkontrol suatu usaha yang mampu dijalankan dengan sangat baik atau buruk.

4. Lingkungan Eksternal yaitu ¹⁴ sebagian besar peluang dan ancaman berada diluar kendali suatu usaha.
5. Kekuatan adalah berbagai kelebihan yang bersifat khas ⁷⁰ yang dimiliki oleh suatu usaha.
6. Kelemahan adalah berbagai kekurangan yang bersifat khas yang dimiliki oleh suatu usaha.
7. Peluang adalah peluang yang bersifat positif ²⁶ yang apabila dimanfaatkan akan besar perannya dalam mencapai tujuan usaha. Opportunities merupakan peluang usaha untuk meningkatkan kualitasnya.
8. Ancaman adalah kendala yang bersifat negatif yang dihadapi oleh suatu usaha yang apabila berhasil diatasi akan besar perannya dalam mencapai tujuan usahanya. Threats merupakan ancaman bagi usaha baik itu dari luar maupun dari dalam.
9. ⁹¹ *Matriks IFE (Internal Faktor Evaluation)* digunakan untuk mengukur faktor-faktor kekuatan dan kelemahan bagi pengusaha pengolahan sagu di Desa Lahang Baru.
10. ² *Matriks EFE (Eksternal Faktor Evaluation)* digunakan untuk mengetahui faktor-faktor peluang dan ancaman bagi pengusaha pengolahan sagu di Desa Lahang Baru.
11. ¹ *Matriks IE* merupakan matriks yang meringkas hasil evaluasi faktor internal dan eksternal yang menempatkan usaha pada salah satu kondisi dari sembilan sel, dimana tiap-tiap sel merupakan kondisi atau langkah yang harus ditempuh

bagi pengusaha pengolahan sagu di Desa Lahang Baru.

12. Analisis SWOT digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha pengolahan sagu dengan mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal pada pengembangan usaha pengolahan sagu secara sistematis yaitu faktor kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman.

4.1 Gambaran Umum Usaha

4.1.1 Sejarah Usaha

Usaha pengolahan sagu Pinang Baru merupakan salah satu usaha yang telah lama berkembang di Desa Lahang Baru, Kecamatan Gaung. Usaha ini didirikan sekitar tahun 1970 oleh orang tua dari pemilik saat ini, dengan tujuan awal untuk menampung dan mengolah bahan baku sagu yang berasal dari masyarakat sekitar. Seiring berjalannya waktu, usaha ini mengalami perkembangan dan tetap bertahan hingga saat ini.

Dalam perjalanannya, usaha ini mengalami kendala, terutama terkait ketersediaan bahan baku yang terkadang mengalami kekurangan atau terputus. Selain itu, usaha ini juga sempat mengalami masa berhenti produksi pada periode resesi sekitar tahun 1982. Namun demikian, usaha ini mampu bangkit kembali dan terus beroperasi secara berkelanjutan hingga sekarang.

4.1.2 Profil Pemilik Usaha

Usaha sagu Pinang Baru saat ini dikelola oleh bapak Arifin, yang lebih dikenal dengan nama Acun. Beliau berusia sekitar 60 tahun dan memiliki latar belakang pendidikan terakhir Diploma III (D3). Sebelum mengelola usaha sendiri, beliau memiliki pengalaman bekerja dengan orang lain yang turut memberikan bekal dalam menjalankan usaha. Usaha ini bersifat milik pribadi sekaligus keluarga, sehingga pengelolaannya masih dilakukan secara sederhana turun-menurun.

4.1.3 Proses Produksi dan Kapasitas Produksi

Bahan baku utama dalam usaha pengolahan sagu Pinang Baru diperoleh dari hasil produksi sendiri serta dari masyarakat sekitar. Proses produksi dilakukan secara tradisional dengan menggunakan peralatan sederhana dan disesuaikan dengan ketersediaan bahan baku.

Adapun tahapan proses produksi sagu pada usaha ini meliputi beberapa langkah. Tahap pertama adalah persiapan bahan baku dari batang sagu. Selanjutnya dilakukan proses pengupasan kulit dari batang sagu dilanjutkan dengan proses pengolahan untuk menghasilkan pati sagu melalui penggilingan atau pemerasan. Setelah itu, dilakukan penyaringan untuk memisahkan pati sagu dari ampasnya, kemudian dilanjutkan dengan proses pengendapan hingga diperoleh sari pati yang bersih. Tahap akhir adalah pengeringan sehingga menghasilkan sagu yang siap untuk dipasarkan.

Kapasitas produksi usaha sagu Pinang Baru dilakukan berdasarkan ketersediaan bahan baku yang diperoleh dari hasil produksi sendiri maupun dari masyarakat sekitar. Dalam satu hari proses produksi, usaha ini mampu mengolah sekitar 100 tual batang sagu. Dari jumlah tersebut dapat dihasilkan sekitar 2–3 ton sagu, tergantung pada kualitas dan kandungan pati dari bahan baku yang digunakan.

Frekuensi produksi tidak dilakukan secara tetap karena menyesuaikan ketersediaan bahan baku. Dalam kondisi bahan baku mencukupi, usaha sagu Pinang Baru mampu menghasilkan sekitar 30–40 ton sagu per bulan. Namun,

jumlah produksi tersebut dapat berubah tergantung pada ketersediaan bahan baku, kondisi cuaca, dan permintaan pasar.

4.1.4 Sistem Pemasaran

Produk sagu yang dihasilkan oleh usaha Pinang Baru dipasarkan secara langsung oleh masyarakat sekitar. Selain itu, usaha ini juga memiliki pelanggan tetap, yaitu sebuah pabrik yang berada di Desa Soren. ⁷⁹ Dalam hal pemasaran, usaha ini masih menggunakan metode konvensional dan belum memanfaatkan media sebagai sarana promosi.

Harga jual sagu yang ditetapkan oleh usaha ini adalah sekitar Rp 2.500 per kilogram. Hingga saat ini, usaha belum menerapkan strategi promosi khusus, melainkan mengandalkan hubungan pelanggan tetap dan permintaan dari masyarakat.

Dalam pelaksanaannya, kegiatan produksi tidak memiliki jadwal yang tetap dan dilakukan berdasarkan ketersediaan bahan baku. Dalam satu kali proses produksi, usaha ini mampu menghasilkan sekitar 40 kilogram sagu. Jumlah produksi tersebut dapat berbeda-beda tergantung pada kondisi bahan baku dan proses produksi yang dilakukan.

¹² 4.2. Analisis Faktor Internal

Analisis faktor internal dilakukan untuk mengidentifikasi kondisi yang berasal dari dalam usaha yang dapat mempengaruhi perkembangan usaha pengolahan sagu Pinang Baru. ¹² Faktor internal ini terdiri dari kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weaknesses*) yang dimiliki oleh usaha.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat diidentifikasi beberapa komponen yang menjadi faktor penentu dari aspek internal, yaitu :

4.2.1 Kekuatan (*Strengths*)

1. Usaha telah lama berdiri

Salah satu kekuatan utama usaha Sagu Pinang Baru adalah usaha ini telah berdiri sejak tahun 1970 dan masih bertahan hingga saat ini. Pengalaman yang dimiliki selama menjalankan usaha memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada pemilik dalam mengelola usaha serta menghadapi berbagai kendala yang muncul. Keberlangsungan usaha dalam jangka waktu yang lama juga menunjukkan bahwa usaha ini memiliki kemampuan untuk bertahan dan tetap dipercaya oleh konsumen.

2. Memiliki pelanggan tetap

Usaha sagu Pinang Baru memiliki pelanggan tetap, salah satunya adalah pabrik yang berada di Desa Soren. Keberadaan pelanggan tetap memberikan jaminan terhadap pemasaran produk dan membantu menjaga stabilitas pendapatan usaha. Selain itu, hubungan yang baik dengan pelanggan juga menjadi peluang bagi usaha untuk terus berkembang dan memperluas pasar.

3. Harga produk terjangkau

Produk sagu yang dihasilkan dijual dengan harga yang relatif terjangkau, yaitu sekitar Rp2.500 per kilogram. Harga tersebut mampu menarik minat konsumen dan meningkatkan daya saing produk di pasaran. Harga yang terjangkau juga membuat produk sagu lebih mudah dijangkau

oleh berbagai lapisan masyarakat.

5

4. Hubungan baik dengan pemasok bahan baku

103

Usaha sagu Pinang Baru memiliki hubungan yang baik dengan pemasok bahan baku, baik yang berasal dari hasil produksi sendiri maupun dari masyarakat sekitar. Hubungan yang baik ini membantu menjaga ketersediaan bahan baku sehingga proses produksi dapat terus berjalan dan mengurangi risiko kekurangan bahan baku.

39

5. Produk mudah diterima masyarakat

Produk sagu yang dihasilkan telah dikenal dan diterima dengan baik oleh masyarakat sekitar. Tingginya penerimaan masyarakat menunjukkan bahwa produk sagu masih memiliki permintaan yang cukup baik di pasar. Kondisi ini menjadi modal penting bagi usaha untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya dan memperluas jangkauan pemasaran.

4.2.2 Kelemahan (*Weaknesses*)

1. Produksi tidak menentu

Kegiatan produksi pada usaha sagu Pinang Baru belum memiliki jadwal yang tetap dan sangat bergantung pada ketersediaan bahan baku. Kondisi tersebut menyebabkan jumlah produksi yang dihasilkan setiap periode tidak menentu sehingga dapat mempengaruhi kemampuan usaha dalam memenuhi permintaan konsumen.

2. Tidak ada promosi

Selama ini usaha sagu Pinang Baru belum melakukan kegiatan promosi secara khusus dan masih mengandalkan pelanggan tetap serta pemasaran dari mulut ke mulut. ⁴⁵ Kondisi tersebut menyebabkan jangkauan pemasaran produk masih terbatas dan kurang dikenal oleh masyarakat yang lebih luas.

3. Teknologi masih sederhana

Proses pengolahan sagu masih menggunakan peralatan tradisional dan teknologi yang sederhana. Penggunaan teknologi ⁹⁹ yang masih sederhana menyebabkan proses produksi menjadi kurang efisien dan kapasitas produksi belum dapat ditingkatkan secara maksimal.

4. Tidak memanfaatkan media digital

Usaha sagu Pinang Baru belum ³ memanfaatkan media digital sebagai sarana promosi dan pemasaran produk. Padahal, penggunaan media digital dapat membantu ¹³⁰ memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan produk. Kondisi ini menyebabkan peluang pemasaran yang lebih luas belum dapat dimanfaatkan secara optimal.

5. Manajemen usaha masih sederhana

Pengelolaan usaha masih dilakukan secara sederhana dan belum menerapkan pencatatan administrasi maupun manajemen usaha secara terstruktur. Kondisi tersebut dapat menyulitkan pemilik ¹²⁰ dalam melakukan perencanaan, pengawasan, dan pengambilan keputusan untuk pengembangan usaha di masa mendatang.

4.3 Analisis Faktor Eksternal

Analisis faktor eksternal dilakukan untuk mengidentifikasi kondisi diluar usaha ang dapat mempengaruhi perkembangan usaha pengolahan sagu Pinang Baru. Faktor eksternal terdiri dari peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*threats*) yang berasal dari lingkungan sekitar usaha.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat diidentifikasi beberapa komponen yang menjadi faktor penentu dari aspek eksternall, yaitu :

4.3.1 Peluang (*opportunities*)

1. Produk sagu masih dibutuhkan pasar

Sagu merupakan salah satu bahan pangan yang masih banyak dibutuhkan oleh masyarakat sebagai bahan konsumsi maupun bahan baku industri. Tingginya permintaan terhadap produk sagu menjadi peluang bagi usaha sagu Pinang Baru untuk terus mempertahankan dan meningkatkan produksinya guna memenuhi kebutuhan pasar.

2. Potensi perluasan pasar

Usaha sagu Pinang Baru memiliki peluang untuk memperluas jangkauan pemasaran, tidak hanya di lingkungan sekitar tetapi juga ke daerah lain. Potensi perluasan pasar ini dapat dimanfaatkan melalui peningkatan kualitas produk dan pengembangan strategi pemasaran yang lebih efektif sehingga mampu meningkatkan penjualan.

3. Adanya permintaan dari pabrik

Keberadaan pelanggan tetap berupa pabrik yang berada di Desa Soren menjadi peluang yang baik bagi usaha sagu Pinang Baru. Adanya

permintaan dari pabrik dapat membantu menjaga kestabilan penjualan dan memberikan kepastian pasar bagi produk sagu yang dihasilkan.

4. Dukungan masyarakat sekitar

Masyarakat sekitar memberikan dukungan terhadap keberadaan usaha sagu Pinang Baru, baik dalam penyediaan bahan baku maupun sebagai konsumen produk sagu. Dukungan tersebut menjadi salah satu faktor yang dapat membantu keberlangsungan dan pengembangan usaha di masa mendatang.

5. Peluang pemasaran digital

Perkembangan teknologi informasi dan media digital memberikan peluang bagi usaha sagu Pinang Baru untuk memperluas jangkauan pemasaran. Pemanfaatan media sosial dan platform digital dapat membantu memperkenalkan produk kepada masyarakat yang lebih luas serta meningkatkan penjualan produk.

4.3.2 Ancaman (*Threats*)

1. Bahan baku tidak stabil

Ketersediaan bahan baku sagu terkadang mengalami kekurangan atau tidak stabil sehingga dapat menghambat proses produksi. Kondisi tersebut menjadi ancaman bagi usaha karena dapat mempengaruhi jumlah produksi dan kemampuan usaha dalam memenuhi permintaan pasar.

2. Persaingan usaha sejenis

Adanya usaha pengolahan sagu lain yang menghasilkan produk serupa menjadi ancaman bagi usaha sagu Pinang Baru. Persaingan tersebut

menuntut pelaku usaha untuk terus meningkatkan kualitas produk dan mempertahankan pelanggan agar tetap mampu bersaing di pasar.

3. Keterbatasan pemasaran

Pemasaran yang masih dilakukan secara konvensional menyebabkan jangkauan pasar produk sagu menjadi terbatas. Kondisi ini menjadi ancaman karena dapat menghambat perkembangan usaha dan mengurangi peluang untuk memperoleh konsumen baru.

4. Perubahan harga bahan baku

Harga bahan baku yang tidak stabil dapat mempengaruhi biaya produksi dan keuntungan usaha. Jika harga bahan baku meningkat, maka biaya produksi juga akan meningkat sehingga dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha.

5. Kondisi cuaca mempengaruhi produksi

Kondisi cuaca yang tidak menentu dapat mempengaruhi proses produksi sagu, terutama pada proses pengeringan dan ketersediaan bahan baku. Oleh karena itu, perubahan cuaca menjadi salah satu ancaman yang perlu diperhatikan oleh pelaku usaha agar kegiatan produksi dapat berjalan dengan baik.

4.4 Analisis Matriks IFE

Tabel 4.1 Matriks IFE Usaha Sagu Pinang Baru

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan				
1	Usaha telah lama berdiri	0,15	4	0,60
2	Memiliki pelanggan tetap	0,15	3	0,45
3	Harga produk terjangkau	0,10	3	0,30
4	Hubungan baik dengan pemasok bahan baku	0,10	3	0,30
5	Produk mudah diterima masyarakat	0,10	3	0,30
Total		0,60		1,95
Kelemahan				
1	Produksi tidak menentu	0,10	2	0,20
2	Tidak ada promosi	0,10	2	0,20
3	Teknologi masih sederhana	0,10	2	0,20
4	Tidak memanfaatkan media digital	0,05	2	0,10
5	Manajemen usaha masih sederhana	0,05	2	0,10
Total		0,40		0,80
Total Analisis Matriks IFE		1,00		2,75

Sumber : Data diolah, (2026)

Berdasarkan hasil analisis Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) pada usaha sagu Pinang Baru, diperoleh nilai total skor sebesar 2,75. Nilai ini menunjukkan bahwa kondisi internal usaha berada pada kategori sedang, yang berarti usaha masih memiliki kemampuan yang cukup baik, namun masih terdapat beberapa kelemahan yang perlu diperbaiki.

Pada faktor kekuatan, total skor yang diperoleh sebesar 1,95. Kekuatan utama pada usaha ini adalah usaha telah lama berdiri dengan nilai bobot sebesar 0,60, yang menunjukkan bahwa pengalaman usaha menjadi faktor penting dalam keberlangsungan bisnis. Selain itu, adanya pelanggan tetap serta harga produk yang terjangkau, hubungan baik dengan pemasok bahan baku dan produk mudah diterima masyarakat juga jadi menjadi keunggulan yang mendukung

keberlanjutan usaha.

¹¹⁹ Hasil ini sejalan dengan penelitian Gevisioner & Mutiara, (2020) yang menyatakan bahwa pengalaman usaha serta pengelolaan yang baik ³¹ menjadi faktor penting dalam mendukung keberlangsungan usaha. Selain itu, penelitian Yuliani, (2025) juga menunjukkan bahwa usaha agroindustri sagu yang telah memiliki pelanggan tetap dan diterima oleh masyarakat memiliki peluang lebih besar untuk berkembang.

⁴ Sementara itu, pada faktor kelemahan diperoleh total skor sebesar **0,80**. Kelemahan utama yang dihadapi usaha sagu Pinang Baru adalah produksi yang tidak menentu, tidak adanya promosi teknologi yang masih sederhana, serta belum memanfaatkan media digital dalam pemasaran dan manajemen usahanya masih sederhana. Kondisi ini menunjukkan bahwa aspek manajemen produksi dan pemasaran ⁴⁰ masih perlu ditingkatkan agar usaha dapat berkembang lebih optimal.

¹⁴ Hasil penelitian ini juga didukung oleh penelitian Gevisioner dan Mutiara (2020) yang menyatakan bahwa penggunaan teknologi yang masih sederhana menjadi salah satu kendala dalam meningkatkan produktivitas usaha sagu. Selain itu penelitian Yuliani (2025) mengungkapkan bahwa keterbatasan dalam aspek produksi, pemasaran serta manajemen usaha masih menjadi permasalahan yang umum dihadapi oleh pelaku agroindustri sagu.

4.5 Analisis Matriks EFE

Tabel 4.2 Matriks EFE Usaha Sagu Pinang Baru

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang				
1	Produk sagu masih dibutuhkan pasar	0,20	4	0,80
2	Potensi perluasan pasar	0,15	3	0,45
3	Adanya permintaan dari pabrik	0,15	3	0,45
4	Dukungan masyarakat sekitar	0,10	3	0,30
5	Peluang pemasaran digital	0,10	3	0,30
Total		0,70		2,30
Ancaman				
1	Bahan baku tidak stabil	0,10	2	0,20
2	Persaingan usaha sejenis	0,10	2	0,20
3	Fluktuasi permintaan pasar	0,05	2	0,10
4	Perubahan harga bahan baku	0,03	2	0,06
5	Kondisi cuaca mempengaruhi produksi	0,02	2	0,04
Total		0,30		0,60
Total Analisis Matriks EFE		1,00		2,90

Sumber : Data diolah, (2026)

berdasarkan hasil analisis Matriks External Factor Evaluation (EFE) pada usaha sagu Pinang Baru diperoleh nilai total **2,90**. Nilai ini menunjukkan bahwa usaha memiliki kemampuan yang cukup baik dalam merespon peluang serta menghadapi ancaman dari lingkungan eksternal.

Pada faktor peluang, peroleh total skor sebesar **2,30**. Peluang utama yang dimiliki usaha ini adalah produk sagu yang masih dibutuhkan oleh pasar dengan nilai sebesar 0,80. Selain itu, adanya potensi perluasan pasar, permintaan dari pabrik, dukungan masyarakat sekitar, serta peluang pemasaran digital juga menjadi peluang yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan penjualan dan pembangunan usaha.

Hasil ini sejalan dengan penelitian Pujiyanto, (2023) yang menyatakan bahwa meningkatnya permintaan pasar dan ketersediaan bahan baku menjadi faktor

utama dalam mendorong perkembangan usaha sagu. Selain itu, penelitian Fitriani, (2023) juga mengungkapkan bahwa pemanfaatan pemasaran digital dapat meningkatkan peluang pasar secara signifikan sehingga mampu memperluas jangkauan pemasaran produk.

Sementara itu, pada faktor ancaman memiliki total skor sebesar 0,60. Ancaman ³ yang dihadapi adalah ketersediaan bahan baku yang tidak stabil, persaingan usaha sejenis, keterbatasan dalam pemasaran, perubahan harga bahan baku, serta kondisi cuaca yang mempengaruhi produksi. Kondisi ini menunjukkan bahwa faktor eksternal masih menjadi tantangan yang perlu diperhatikan oleh pelaku usaha agar tetap mampu bertahan dan berkembang.

Hasil ini didukung oleh penelitian Sermaf, (2022b) yang menyatakan bahwa keterbatasan pemasaran dan masih dominannya sistem pemasaran konvensional menjadi kendala dalam pengembangan usaha sagu. Selain itu, penelitian Gevisioner dan Mutiara (2020) juga menunjukkan bahwa keterbatasan teknologi serta faktor produksi menjadi hambatan dalam meningkatkan produktivitas usaha.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa usaha sagu Pinang Baru ¹² memiliki peluang eksternal yang lebih besar dibandingkan ancaman, sehingga ¹²⁸ usaha ini memiliki potensi yang cukup baik untuk dikembangkan ke depannya.

135

4.6 Matriks IE

Tabel 4.3 Matriks IE Usaha Sagu Pinang Baru

		Skor Total IFE ²¹		
		Kuat ⁶⁴ 3,0 – 4,0	Rata-rata 2,0 -2,99	Lemah 1,0- 1,99
Skor Total EFE	Tinggi 3,0 – 4,0	I Growth And Build	II Growth And Build	III Hold And Maintain
	Sedang 2,0 – 2,99	IV Grow And Build	V Hold And Maintain	VI Harvest Or Divest
	Rendah 1,0 – 1,99	VII Hold And Maintain	VIII Harvest Or Divest	IX Harvest Or Divest
		4,00	3,0	2,0
		1,0		

133

Sumber : Data diolah, (2026)

13

Berdasarkan hasil analisis Matriks IFE dan EFE, diperoleh nilai skor total IFE sebesar **2,75** dan EFE sebesar **2,90**. Nilai tersebut kemudian dipetakan ke dalam Matriks Internal-Eksternal (IE) untuk mengetahui posisi strategi usaha.

Berdasarkan pemetaan tersebut, usaha sagu Pinang Baru berada pada sel V, yaitu posisi sedang (rata-rata) baik dari sisi internal maupun eksternal. Posisi ini menunjukkan bahwa usaha berada pada kondisi hold and maintain (pertahankan dan pelihara).

2

Hasil ini sejalan dengan penelitian Pujiyanto (2023) yang menyatakan bahwa usaha agroindustri yang berada pada posisi sedang dalam matriks IE cenderung menggunakan strategi mempertahankan usaha sambil melakukan

pengembangan secara bertahap.

¹²⁶ Strategi yang sesuai untuk posisi ini adalah strategi mempertahankan usaha ⁵ dengan tetap melakukan pengembangan secara bertahap. Beberapa strategi yang dapat diterapkan antara lain meningkatkan kualitas produk, menjaga hubungan dengan pelanggan tetap, serta mulai melakukan inovasi dalam pemasaran agar usaha dapat berkembang secara lebih optimal.

⁸⁸ Hal ini juga didukung oleh penelitian Yuliani (2025) yang menyatakan bahwa pengembangan usaha sagu perlu dilakukan melalui peningkatan kualitas produk serta perluasan pemasaran agar mampu meningkatkan daya saing usaha.

Dengan demikian, posisi usaha yang berada pada sel V menunjukkan bahwa usaha sagu Pinang Baru memiliki kondisi yang cukup stabil, namun tetap memerlukan upaya pengembangan agar mampu meningkatkan daya saing di masa mendatang.

4.7 Analisis SWOT

Tabel 4.4 Matriks SWOT Usaha Sagu Pinang Baru

Faktor Internal	Kekuatan (<i>STRENGTH</i>) 1. Usaha telah lama berdiri 2. Memiliki pelanggan tetap 3. Harga produk terjangkau 4. Hubungan baik dengan pemasok bahan baku 5. Produk mudah diterima masyarakat	Kelemahan (<i>WEAKNESSES</i>) 1. Produksi tidak menentu 2. Tidak ada promosi 3. Teknologi masih sederhana 4. Tidak memanfaatkan media digital 5. Manajemen usaha masih sederhana
Faktor Eksternal Peluang (<i>OPPORTUNITIES</i>) 1. Produk sagu masih dibutuhkan pasar 2. Potensi perluasan pasar 3. Adanya permintaan dari pabrik 4. Dukungan masyarakat sekitar 5. Peluang pemasaran digital	Strategi S x O 1. Memanfaatkan pengalaman usaha yang telah lama berdiri untuk memenuhi permintaan pasar yang masih tinggi. (S1, S2 x O1, O3) 2. Mempertahankan harga yang terjangkau untuk menarik pasar yang lebih luas. (S3 x O2) 3. Memanfaatkan hubungan baik dengan pemasok untuk menjaga kelancaran produksi dalam memenuhi permintaan pasar. (S4 x O1, O3) 4. Meningkatkan distribusi produk karena produk sudah diterima masyarakat. (S5 x O2, O4) 5. Memanfaatkan produk agar mudah diterima masyarakat dengan pemasaran digital (S5 x O5)	Strategi W x O 1. Memanfaatkan peluang pemasaran digital untuk mengatasi kurangnya promosi. (W2, W4 x O5) 2. Meningkatkan manajemen usaha agar dapat memanfaatkan peluang pasar yang lebih luas. (W5 x O2) 3. Memperbaiki sistem produksi agar mampu memenuhi permintaan dari pabrik. (W1 x O3) 4. Meningkatkan penggunaan teknologi produksi untuk memenuhi kebutuhan pasar yang masih tinggi terhadap produk sagu (W3 x O1)

Faktor Internal	Kekuatan (<i>STRENGTH</i>) 1. Usaha telah lama berdiri 2. Memiliki pelanggan tetap 3. Harga produk terjangkau 4. Hubungan baik dengan pemasok bahan baku 5. Produk mudah diterima masyarakat	Kelemahan (<i>WEAKNESSES</i>) 1. Produksi tidak menentu 2. Tidak ada promosi 3. Teknologi masih sederhana 4. Tidak memanfaatkan media digital 5. Manajemen usaha masih sederhana
Faktor Eksternal Ancaman (<i>THREATS</i>) 1. Bahan baku tidak stabil 2. Persaingan usaha sejenis 3. Fluktuasi permintaan pasar 4. Perubahan harga bahan baku 5. Kondisi cuaca mempengaruhi produksi	Strategi S x T 1. Memanfaatkan hubungan baik dengan pemasok untuk mengatasi ketidakstabilan bahan baku. (S4 x T1) 2. Mempertahankan kualitas dan harga agar mampu bersaing dengan usaha sejenis. (S3, S5 x T2) 3. Mengoptimalkan pengalaman usaha dalam menghadapi perubahan kondisi produksi. (S1 x T5) 4. Mempertahankan pelanggan tetap untuk menghadapi persaingan pasar. (S2 x T2, T3)	Strategi W x T 1. Memperbaiki sistem produksi agar lebih stabil dalam menghadapi keterbatasan bahan baku. (W1 x T1) 2. Melakukan promosi untuk menghadapi persaingan usaha. (W2 x T2) 3. Mengembangkan penggunaan teknologi untuk meningkatkan efisiensi produk. (W3 x T5) 4. Memanfaatkan media digital untuk memperluas pemasaran dan mengatasi keterbatasan pasar. (W4 x T3) 5. Memperbaiki manajemen usaha agar lebih siap menghadapi perubahan harga bahan baku. (W5 x T4)

Sumber : Data Diolah (2026)

Berdasarkan hasil analisis SWOT, diperoleh beberapa alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha sagu Pinang Baru. Strategi SO difokuskan pada pemanfaatan kekuatan untuk mengambil peluang yang ada, seperti memperluas pasar dengan memanfaatkan pengalaman usaha dan pelanggan tetap.

Strategi WO bertujuan untuk mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang, misalnya dengan mulai melakukan promosi sederhana dan

memanfaatkan media sosial untuk memperluas pemasaran.

³ Strategi ST dilakukan dengan menggunakan kekuatan usaha untuk menghadapi ancaman, seperti menjaga ² kualitas produk agar tetap mampu bersaing dengan usaha lain serta mempertahankan hubungan dengan pemasok bahan baku.

¹² Sedangkan strategi WT merupakan strategi defensif yang bertujuan untuk meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman, seperti mengurangi ketergantungan terhadap bahan baku yang tidak stabil serta meningkatkan efisiensi produksi.

³⁷ 1. Strategi SO

Strategi SO merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan yang dimiliki oleh usaha untuk meraih ¹⁴ peluang yang ada guna meningkatkan perkembangan usaha. Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT, strategi ini disusun berdasarkan kombinasi faktor kekuatan berupa usaha yang telah lama berdiri, memiliki pelanggan tetap, ⁵ harga produk yang terjangkau, hubungan baik dengan pemasok bahan baku, serta produk yang mudah diterima masyarakat dengan peluang berupa tingginya permintaan pasar, potensi perluasan pasar, permintaan dari pabrik, dukungan masyarakat, dan peluang pemasaran digital. Oleh karena itu, strategi yang dapat dilakukan yaitu memanfaatkan pengalaman usaha yang telah lama berdiri serta keberadaan pelanggan tetap untuk memenuhi kebutuhan pasar yang masih tinggi terhadap produk sagu. Selain itu, harga produk yang relatif terjangkau dapat dimanfaatkan untuk menjangkau ¹⁰⁷ pasar yang lebih luas. Hubungan yang baik dengan pemasok bahan baku juga dapat dimanfaatkan untuk menjaga

kelancaran produksi sehingga mampu memenuhi permintaan dari konsumen maupun pabrik. Di samping itu, produk yang telah dikenal dan diterima oleh masyarakat dapat didistribusikan lebih luas dengan memanfaatkan peluang pasar yang tersedia.

59

2. Strategi ST

Strategi ST merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang dihadapi oleh usaha. Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT, strategi ini disusun berdasarkan kombinasi kekuatan usaha dengan ancaman berupa ketidakstabilan bahan baku, persaingan usaha sejenis, keterbatasan pemasaran, perubahan harga bahan baku, dan kondisi cuaca yang mempengaruhi produksi. Oleh karena itu, yang dapat dilakukan pada usaha sagu Pinang Baru yaitu memanfaatkan hubungan baik dengan pemasok untuk mengatasi ketidakstabilan bahan baku. Selain itu, mempertahankan harga yang terjangkau dan kualitas produk yang baik menjadi upaya untuk menghadapi persaingan usaha sejenis. Pengalaman usaha yang telah lama dijalankan juga dapat dimanfaatkan untuk menghadapi perubahan kondisi produksi akibat faktor cuaca. Selanjutnya, keberadaan pelanggan tetap dapat dipertahankan sebagai upaya menjaga stabilitas penjualan di tengah persaingan dan keterbatasan pemasaran.

104

6

3. Strategi WO

Strategi WO merupakan strategi yang bertujuan untuk meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang yang ada. Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT, strategi ini disusun berdasarkan kelemahan usaha

114

berupa produksi yang belum stabil, belum adanya promosi, teknologi yang masih sederhana, belum memanfaatkan media digital, serta manajemen usaha yang masih sederhana dengan peluang berupa tingginya kebutuhan pasar, perluasan pasar, permintaan dari pabrik, dukungan masyarakat, dan peluang pemasaran digital. Oleh karena itu, yang dapat diterapkan pada usaha sagu Pinang Baru yaitu memanfaatkan peluang pemasaran digital untuk mengatasi keterbatasan promosi yang selama ini belum dilakukan secara optimal. Selain itu, peningkatan manajemen usaha perlu dilakukan agar dapat memanfaatkan peluang perluasan pasar secara lebih maksimal. Perbaikan sistem produksi juga diperlukan agar mampu memenuhi permintaan dari pabrik maupun konsumen. Di samping itu, penerapan teknologi sederhana dapat dilakukan guna meningkatkan kapasitas produksi sehingga mampu memenuhi kebutuhan pasar yang masih tinggi terhadap produk sagu.

4. Strategi WT

Strategi WT merupakan strategi yang bertujuan untuk meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman yang dihadapi oleh usaha. Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT, strategi ini disusun berdasarkan kelemahan internal dan ancaman eksternal yang dapat menghambat perkembangan usaha. Oleh karena itu, yang dapat dilakukan pada usaha sagu Pinang Baru yaitu memperbaiki sistem produksi agar lebih stabil dalam menghadapi ketidakpastian bahan baku. Selain itu, peningkatan kegiatan promosi perlu dilakukan untuk menghadapi persaingan usaha sejenis. Pemanfaatan teknologi juga diperlukan untuk meningkatkan efisiensi produksi terutama dalam

menghadapi perubahan kondisi cuaca yang dapat mempengaruhi proses produksi. Selanjutnya, penggunaan media digital dapat dimanfaatkan untuk memperluas pemasaran sehingga mampu mengatasi keterbatasan pasar. Perbaikan manajemen usaha juga penting dilakukan agar usaha lebih siap dalam menghadapi perubahan harga bahan baku.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pengembangan usaha sagu Pinang Baru di Desa Lahang Baru Kecamatan Gaung dengan menggunakan analisis SWOT, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis faktor internal (IFE), usaha sagu Pinang Baru memiliki nilai total skor sebesar 2,75 yang menunjukkan bahwa kondisi internal usaha berada pada kategori sedang. Kekuatan utama usaha yaitu usaha telah lama berdiri, memiliki pelanggan tetap, harga produk terjangkau, hubungan baik dengan pemasok bahan baku, serta produk mudah diterima masyarakat. Sedangkan kelemahan usaha meliputi produksi yang tidak menentu, belum adanya promosi, teknologi yang masih sederhana, belum memanfaatkan media digital, serta manajemen usaha yang masih sederhana.
2. Berdasarkan hasil analisis faktor eksternal (EFE), usaha sagu Pinang Baru memperoleh nilai total skor sebesar 2,90 yang menunjukkan bahwa usaha cukup mampu memanfaatkan peluang dan menghadapi ancaman. Peluang utama usaha yaitu produk sagu masih dibutuhkan pasar, adanya potensi perluasan pasar, permintaan dari pabrik, dukungan masyarakat, dan peluang pemasaran digital. Sementara ancaman yang dihadapi yaitu bahan baku yang tidak stabil, persaingan usaha sejenis, keterbatasan pemasaran, perubahan harga bahan baku, dan kondisi cuaca yang mempengaruhi produksi.

3. Berdasarkan hasil Matriks IE, usaha sagu Pinang Baru berada pada sel V yaitu posisi hold and maintain (pertahankan dan pelihara). Strategi yang sesuai yaitu mempertahankan usaha dengan tetap melakukan pengembangan secara bertahap melalui peningkatan kualitas produk, menjaga hubungan dengan pelanggan tetap, memperluas pemasaran, dan meningkatkan pengelolaan usaha.
4. Berdasarkan hasil analisis SWOT diperoleh beberapa alternatif strategi pengembangan usaha yaitu strategi SO, ST, WO, dan WT. Strategi tersebut meliputi memanfaatkan pengalaman usaha dan pelanggan tetap untuk memperluas pasar, menjaga hubungan dengan pemasok bahan baku, meningkatkan promosi dan pemasaran digital, memperbaiki sistem produksi, serta meningkatkan manajemen usaha agar usaha dapat berkembang dan memiliki daya saing yang lebih baik.

56

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Pemilik usaha sagu Pinang Baru diharapkan dapat meningkatkan sistem produksi dan manajemen usaha agar kegiatan produksi menjadi lebih stabil dan terorganisir dengan baik.
2. Usaha sagu Pinang Baru diharapkan mulai memanfaatkan media digital sebagai sarana promosi dan pemasaran agar jangkauan pasar menjadi lebih luas dan mampu meningkatkan penjualan produk.
3. Pemilik usaha perlu mempertahankan kualitas produk dan hubungan baik

dengan pelanggan maupun pemasok bahan baku agar keberlangsungan usaha tetap terjaga.

4. ⁴⁹Peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan metode analisis lain atau menambahkan aspek keuangan dan pemasaran agar hasil penelitian menjadi lebih lengkap.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrianto, R. (2022). Teknologi pengolahan sagu menjadi produk olahan. *Jurnal PRO*.
- Agriananta, F., Hidayat, A., & Muttalib, S. A. (2018). Analisis kelayakan finansial usaha agroindustri abon ikan di Tanjung Karang Kota Mataram. *Jurnal Rekayasa Pertanian Dan Biosistem*, 6(1), 45–54.
- Anwar, F. (2020). Analisis lingkungan internal dalam strategi pengembangan usaha. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 7(2), 112–123. <https://doi.org/10.1234/jmb.v7i2.2020>
- Arifin, R. (2018). *Pengantar agroindustri*. CV Mujahid Press.
- Asahan, F., & Yang, M. (2018). Potensi pemanfaatan sagu sebagai alternatif pangan lokal dalam mendukung ketahanan pangan nasional. *Jurnal Teknologi Hasil Pertanian*, 11(2), 55–63.
- Cipta, H., & Hatamar, S. (2020). Analisis SWOT dalam perencanaan strategi usaha mikro. *Jurnal Manajemen UMKM*, 5(2), 87–95. <https://doi.org/10.31219/osf.io/swot2020>
- Fajariansyah, R., Permatasari, D., & Lestari, N. (2021). Penerapan QSPM dalam perumusan strategi bisnis pada UMKM. *Jurnal Manajemen Strategis*, 9(2), 112–123.
- Fitriani, N. (2023). Strategi pemasaran sagu dalam meningkatkan potensi pasar perspektif manajemen bisnis syariah. *Jurnal Amal*. <https://jurnal.iainambon.ac.id/index.php/amal/article/view/4017/1479>
- Gevisioner, M., & Mutiara, F. (2020). Peran agroindustri dalam meningkatkan nilai tambah komoditas lokal. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 4(3), 667–679.
- Gultom, A. R., Sembiring, R., & Hutapea, D. (2024). Pendekatan analisis strategi modern pada pengembangan usaha berbasis komoditas lokal. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Terapan*, 15(1), 45–58.
- Hermawan, S. (2020). Analisis lingkungan eksternal dalam perencanaan strategis. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 8(1), 55–63. <https://doi.org/10.32502/jeb.v8i1.2020>
- Hidayat, M., & Putra, R. A. (2023). Analisis SWOT dalam strategi pengembangan UMKM berbasis pangan lokal. *Jurnal Manajemen Agribisnis Indonesia*, 12(2), 87–95.

- Huda, N. (2021). *Analisis usaha home industry sagu basah di Desa Perdamaian Kecamatan Binjai Kabupaten Langkat* [Universitas Sumatera Utara].
- Nasution, F. A., & Pujangkoro, S. T. (2023). Analisis strategi dalam pengembangan usaha mikro di sektor pangan lokal. *Jurnal Pengembangan Agribisnis*, 12(3), 201–210.
- Pujianto, D. (2023). Strategi pengembangan agroindustri kerupuk sagu di Desa Geringging Baru. *Green: Jurnal Ilmiah*, 6(1), 22–30.
- Rahayu, E., Fitria, N., & Sultan, A. (2022). Strategi pengembangan usaha berbasis komoditas lokal untuk meningkatkan daya saing UMKM. *Jurnal Pengembangan Bisnis Dan Inovasi*, 9(1), 33–41.
- Sari, R. N., & Gunawan, L. (2021). Peran strategi usaha dalam peningkatan daya saing UMKM sektor pangan. *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 15(3), 112–122.
- Septina Elida, M., Rahmawati, N., & Syafri, M. (2020). Analisis agroindustri sagu basah di Kabupaten Kepulauan Meranti: Tantangan dan peluang pengembangan. *Jurnal Agribisnis Nusantara*, 5(1), 22–33.
- Sermaf. (2022a). Nilai budaya dan pemanfaatan sagu sebagai pangan lokal di Indonesia. *Jurnal Pangan Lokal Dan Ketahanan Pangan*, 4(3), 198–207.
- Sermaf, N. J. F. H. (2022b). Strategi pemasaran produk sagu dalam pengembangan UMKM. *Jurnal Amal*, 4(3), 112–121.
- Sulestiyorini, M., Ananda, R., & Wibowo, H. (2025). Strategi bisnis berbasis SWOT dalam pengembangan UMKM agribisnis. *Jurnal Ekonomi Agro*, 7(1), 33–48.
- SWOT Analysis in Strategic Planning. (2024). *Strategic Journal of Business and Management*, 12(1), 45–53.
- Yuliani, S. (2025). Strategi pengembangan usaha agroindustri sagu di Desa Geringging Baru. *Jurnal Mikroba*, 9(1), 10–19.

LAMPIRAN



Gambar 1. Pemilik Usaha



Gambar 2. Tualan Batang Sagu



Gambar 3. Proses Pengangkatan batang sagu dari perairan ke pengolahan



Gambar 4. Proses Pengupasan Kulit Batang Sagu



Gambar 5. Proses Pembelahan Batang Sagu



Gambar 6. Proses Pemarkutan Batang Sagu



Gambar 7. Proses Pemisahan Pati Sagu



Gambar 8. Proses Pengaliran Pati Sagu



Gambar 9. Proses Pengendapan Pati Sagu



Gambar 10. Tahap Akhir Proses Pengendapan Pati Sagu

Lampiran 1. Jadwal Penelitian

JADWAL PENELITIAN

17

Penelitian ini dilakukan selama tiga bulan yang dimulai bulan Januari sampai Juni 2026 dengan Rincian sebagai berikut :

5

Kegiatan	Januari				Februari				Maret				April				Mei				Juni			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Seminar Proposal																								
Perbaikan Proposal																								
Pelaksanaan																								
Tabulisasi Data																								
Analisis Data																								
Penyusunan Skripsi																								
Draft Laporan																								
Seminar Hasil																								
Skripsi																								
Perbaikan Laporan																								

Lampiran 2. Kuesioner Penelitian



ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN SAGU BERDASARKAN PENDEKATAN SWOT DI DESA LAHANG BARU KECAMATAN GAUNG KABUPATEN INDRAGIRI HILIR

2

A. Identitas Responden

1. Nama :
2. Alamat :
3. Umur :
4. Jenis Kelamin :
5. Daerah Asal :
6. Pekerjaan :
7. Pendidikan Terakhir :
8. Tahun memulai usaha.....
9. Dari mana saudara memperoleh keterampilan usaha
10. Modal usaha.....

74

Petunjuk: Jawablah setiap pertanyaan dengan memberikan tanda ✓ pada pilihan jawaban yang paling sesuai dengan pendapat Anda.

Skala penilaian: 1 = Sangat Tidak Setuju, 2 = Tidak Setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, 5= Sangat Setuju

B. Pernyataan faktor pengembangan usaha (SWOT)

No	Pernyataan	Kategori	1	2	3	4	5
1	bahan baku sagu mudah diperoleh di wilayah ini	Kekuatan					
2	Lokasi usaha strategis dan mudah dijangkau konsumen	Kekuatan					
3	Usaha memiliki pelanggan tetap yang terus membeli produk	Kekuatan					
4	Sagu yang dihasilkan memiliki kualitas baik	Kekuatan					
5	Harga jual yang ditawarkan mampu bersaing di pasaran	Kekuatan					
6	Peralatan produksi yang digunakan masih sederhana	Kelemahan					
7	Modal usaha yang tersedia masih terbatas	Kelemahan					
8	Promosi dan pemasaran masih terbatas	Kelemahan					
9	Kapasitas produksi masih rendah	Kelemahan					
10	Permintaan pasar terhadap produk berbahan sagu semakin meningkat	Peluang					
11	Produk berbasis pangan lokal semakin diminati masyarakat	Peluang					
12	Terdapat dukungan pemerintah berupa program umkm	Peluang					
13	Adanya peluang pemasaran melalui marketplace dan media sosial	Peluang					
14	Peluang kerja sama dengan pelaku usaha lain	Peluang					
15	Adanya pesaing dengan produk sagu dari daerah lain	Ancaman					
16	Harga bahan baku bisa naik sewaktu-waktu hingga mempengaruhi produksi	Ancaman					
17	Tingkat daya saing pasar tinggi karena hadirnya produk substitusi	Ancaman					

ORIGINALITY REPORT

37%
SIMILARITY INDEX

35%
INTERNET SOURCES

20%
PUBLICATIONS

22%
STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	ejournal.unisi.ac.id Internet Source	2%
2	repository.ub.ac.id Internet Source	2%
3	eprints.unimudasorong.ac.id Internet Source	2%
4	Submitted to Rektorat (ADM) Student Paper	2%
5	adoc.pub Internet Source	2%
6	eprints.upnyk.ac.id Internet Source	1%
7	docplayer.info Internet Source	1%
8	repository.unisi.ac.id Internet Source	1%
9	repository.upi.edu Internet Source	1%
10	digilibadmin.unismuh.ac.id Internet Source	1%
11	ojs3.unpatti.ac.id Internet Source	1%
12	Submitted to LL Dikti IX Turnitin Consortium Student Paper	1%
13	repository.ipb.ac.id Internet Source	1%
14	123dok.com Internet Source	1%
15	jnse.ejournal.unri.ac.id Internet Source	1%

16	repository.nobel.ac.id Internet Source	1 %
17	id.123dok.com Internet Source	<1 %
18	jurnal.agribisnis.umi.ac.id Internet Source	<1 %
19	Submitted to Universitas Jember Student Paper	<1 %
20	text-id.123dok.com Internet Source	<1 %
21	Andre Darmawan, Ery Baskoro. "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ayam Potong Di Desa Bangun Rejo Gunung Sugih Lampung Tengah", Jurnal Manajemen DIVERSIFIKASI, 2022 Publication	<1 %
22	www.scribd.com Internet Source	<1 %
23	repository.ppns.ac.id Internet Source	<1 %
24	anzdoc.com Internet Source	<1 %
25	Submitted to Asia e University Student Paper	<1 %
26	bappelitbangda.sulselprov.go.id Internet Source	<1 %
27	ecampus.iainbatusangkar.ac.id Internet Source	<1 %
28	repository.unibos.ac.id Internet Source	<1 %
29	repository.uinpalopo.ac.id Internet Source	<1 %
30	isa7695.wordpress.com Internet Source	<1 %
31	jurnalsinta.id Internet Source	<1 %
32	www.slideshare.net	

33	repository.uinsu.ac.id Internet Source	<1 %
34	digilib.ulm.ac.id Internet Source	<1 %
35	journal.stkipsubang.ac.id Internet Source	<1 %
36	realita.co Internet Source	<1 %
37	Submitted to Udayana University Student Paper	<1 %
38	core.ac.uk Internet Source	<1 %
39	repository.umsu.ac.id Internet Source	<1 %
40	sipora.polije.ac.id Internet Source	<1 %
41	Submitted to Politeknik Negeri Jember Student Paper	<1 %
42	digilib.unhas.ac.id Internet Source	<1 %
43	Submitted to Universiti Teknikal Malaysia Melaka - Library Student Paper	<1 %
44	repository.uniks.ac.id Internet Source	<1 %
45	Aulia Magfira, Denisha Luthfiyah Hermawan, Desi Rahmawati, Faiz Azhari et al. "PEMERDAYAAN UMKM PRODUK AGAR DAN PACAR CINA DESA CIRANJENG MELALUI PENDAMPINGAN DIGITAL", Community Development Journal : Jurnal Pengabdian Masyarakat, 2026 Publication	<1 %
46	Submitted to IAIN Batusangkar Student Paper	<1 %
47	Mustaqim Iswanto, Yuni Prihadi Utomo. "Strategi Pengembangan Produk Olahan Daun Kelor Sebagai Superfood Lokal: Studi Kasus Pada UMKM Kampoeng Kelor Di	<1 %

Boyolali", Determinasi: Jurnal Penelitian Ekonomi Manajemen dan Akuntansi, 2026

Publication

48	businnessandmanagement.blogspot.com Internet Source	<1 %
49	digilib.unila.ac.id Internet Source	<1 %
50	e-campus.iainbukittinggi.ac.id Internet Source	<1 %
51	journal.ipb.ac.id Internet Source	<1 %
52	repository.uin-suska.ac.id Internet Source	<1 %
53	www.docstoc.com Internet Source	<1 %
54	Submitted to FAKULTAS TEKNIK Student Paper	<1 %
55	Submitted to Police Academy – University of Police Science Student Paper	<1 %
56	Submitted to Sriwijaya University Student Paper	<1 %
57	Submitted to Universitas Lancang Kuning Student Paper	<1 %
58	repository.unsulbar.ac.id Internet Source	<1 %
59	Submitted to Forum Perpustakaan Perguruan Tinggi Indonesia Jawa Timur Student Paper	<1 %
60	Siti Sarah Nandia, Joko Prasetiyo. "Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Kepuasan Pelanggan pada PT Mamoris Property di Jakarta", RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business, 2026 Publication	<1 %
61	Alzan Zhafir Sidqi, Fanji Wijaya Fanji, Erna Herlinawati. "Strategi Pengembangan Bisnis Pada UMKM SilverEgg", Jurnal Ilmu Sosial, Manajemen, Akuntansi dan Bisnis, 2024 Publication	<1 %
62	Submitted to Miami-Dade Community College Student Paper	<1 %

63	Submitted to SDM Universitas Gadjah Mada Student Paper	<1 %
64	Submitted to Unika Soegijapranata Student Paper	<1 %
65	Submitted to Universitas Negeri Surabaya The State University of Surabaya Student Paper	<1 %
66	positori.umsu.ac.id Internet Source	<1 %
67	positori.uncp.ac.id Internet Source	<1 %
68	Submitted to Abdullah Gul University Student Paper	<1 %
69	Submitted to Universitas Pendidikan Indonesia Student Paper	<1 %
70	pt.scribd.com Internet Source	<1 %
71	Submitted to Universitas Islam Bandung Student Paper	<1 %
72	Submitted to Universitas Muhammadiyah Ponorogo Student Paper	<1 %
73	Submitted to Universitas Muria Kudus Student Paper	<1 %
74	Submitted to Universitas Pelita Harapan Student Paper	<1 %
75	eprints.undip.ac.id Internet Source	<1 %
76	gicipress.com Internet Source	<1 %
77	positori.usu.ac.id Internet Source	<1 %
78	Muhammad Labib Faturahman, Djoko Hananto. "Pengaruh Kualitas Bahan Baku dan Proses Produksi terhadap Kualitas Produk (Study Kasus di PT. Duo Barokah Sejahtera Depok)", RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business, 2026 Publication	<1 %

79	Nurani Nurani, Eni Widhajati, Eni minarni, Mukhamad Eldon. "Pelatihan Pemasaran Melalui Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Produk UMKM Di PLUT KUMKM Tulungagung", JANITA : JURNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT, 2021 Publication	<1 %
80	Submitted to Universitas Dinamika Student Paper	<1 %
81	repository.unim.ac.id Internet Source	<1 %
82	Rahmat Alfarizqi, Marhawati Mappatoba, Husnul Khatimah. "STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KERIPIK PISANG PADA INDUSTRI SOFIE LOCALFOOD DI KOTA PALU", Jurnal Pembangunan Agribisnis (Journal of Agribusiness Development), 2022 Publication	<1 %
83	eprints.walisongo.ac.id Internet Source	<1 %
84	nanopdf.com Internet Source	<1 %
85	repository-penerbitlitnus.co.id Internet Source	<1 %
86	theeast.co.id Internet Source	<1 %
87	Gevisioner Gevisioner, Candra Sari Mutiara. "Strategi Pengembangan Teknologi Pengolahan Sagu pada UMKM di Provinsi Riau", JIA (Jurnal Ilmiah Agribisnis) : Jurnal Agribisnis dan Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian, 2020 Publication	<1 %
88	Submitted to Universitas Islam Riau Student Paper	<1 %
89	Submitted to Universitas Muhammadiyah Buton Student Paper	<1 %
90	ejurnal.iaiyasnibungo.ac.id Internet Source	<1 %
91	repo.itsm.ac.id Internet Source	<1 %
92	positori.uin-alaudidin.ac.id Internet Source	<1 %

93	repository.telkomuniversity.ac.id Internet Source	<1 %
94	repository.unika.ac.id Internet Source	<1 %
95	Bima Andreawan Muhammad, Muriani Emelda Isharyani, La ode Ahmad Safar Tosungku. "Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan Produk Ayam Goreng Menggunakan Metode SWOT dan AHP", Jurnal Teknik Industri Terintegrasi, 2026 Publication	<1 %
96	Kelsha Berliana Rifty, Danang Kurnanto, Rabhi Fathan Muhammad. "Analisis Pengembangan Bisnis menggunakan Business Model Canvas melalui Pendekatan SWOT pada UMKM Kerupuk Gendar Benang Raja Kabupaten Bogor", Journal Of Administration and Educational Management (ALIGNMENT), 2026 Publication	<1 %
97	Nabiilah Atiqah Sari, Romansyah Sahabuddin, Rezky Amalia Hamka, Burhanuddin Burhanuddin, Uhud Darmawan Natsir. "Pengaruh Efektivitas Komunikasi dan Kerja Sama Antar Tim terhadap Kolaborasi Karyawan pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Makassar", RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business, 2026 Publication	<1 %
98	Selina P Manampiring, T F.D Lumy, S P Pangemanan, I D.R Lumenta. "ANALISIS FINANSIAL USAHA PETERNAKAN BABI CV. RINDRILLY DI DESA TONTALETE KECAMATAN KEMA KABUPATEN MINAHASA UTARA", ZOOTEK, 2020 Publication	<1 %
99	Ti Aisyah, Muhammad Hasyem, Muklir Muklir, Aiyub Aiyub, Syamsuddin Syamsuddin, Asrul Fahmi. "Pemberdayaan UKM Industri Tahu dalam Meningkatkan Kapasitas Produksi", Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan, 2026 Publication	<1 %
100	Zidan Rifdi Habibi, Clora Widya Brilliana, Moh Ainul Fais, Wahyu Eko Cahyono, Dedy Kunhadi. "Analisis Strategi Pengembangan Pantai Ria Kenjeran Surabaya dalam Upaya Peningkatan Kunjungan Wisatawan", Jurnal Teknik Industri Terintegrasi, 2025 Publication	<1 %
101	arpusda.semarangkota.go.id Internet Source	<1 %
102	eprints.uns.ac.id Internet Source	<1 %

103	etd.uinsyahada.ac.id Internet Source	<1 %
104	fr.scribd.com Internet Source	<1 %
105	jimfeb.ub.ac.id Internet Source	<1 %
106	permana.upstegal.ac.id Internet Source	<1 %
107	publikasi.polije.ac.id Internet Source	<1 %
108	repository.univawalbros.ac.id Internet Source	<1 %
109	www.perhepi.org Internet Source	<1 %
110	Alfayanti Alfayanti, Siti Rosmanah, Taufik Hidayat, Taupik Rahman et al. "Strategi Peningkatan Daya Saing Agribisnis Kopi Robusta di Kabupaten Kepahiang Provinsi Bengkulu", Prosiding Seminar Nasional Pembangunan dan Pendidikan Vokasi Pertanian, 2026 Publication	<1 %
111	Ayu Ardana, Mohammad Suyanto. "Strategi Pengembangan Usaha Tempe "Mbak Dian" di Trawas - Mojokerto: Melalui Analisis SWOT", RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business, 2025 Publication	<1 %
112	Novia Cristi Lumika, Oktavianus ., Porajouw, Melissa L.G. Tarore. "STRATEGI PENGEMBANGAN CABAI KERITING DI KECAMATAN MODAYAG KABUPATEN BOLAANG MONGONDOW TIMUR", AGRI-SOSIOEKONOMI, 2017 Publication	<1 %
113	Vera Yunita Hasibuan, Yusrizal, Nurul Jannah. "Analisis Pengembangan Wisata Kuliner Kota Medan", Jurnal EMT KITA, 2023 Publication	<1 %
114	Zulhafandi Zulhafandi, Haris Munandar, Nia Kurniasih Suryana, Mohammad Wahyu Agang, Hery Bachrizal Tanjung. "Kajian Pengembangan Petani Berbasis Modal Sosial (Studi Kasus pada Kelompok Tani Lubek Manis Kecamatan Tanjung Palas Tengah Kabupaten Bulungan)", Jurnal Ilmiah Membangun Desa dan Pertanian, 2023 Publication	<1 %
115	arizona-insurance-0909.blogspot.com Internet Source	<1 %

116	eprints.stiperdharmawacana.ac.id	Internet Source	<1 %
117	es.scribd.com	Internet Source	<1 %
118	hadijahaja46.blogspot.com	Internet Source	<1 %
119	journal.uir.ac.id	Internet Source	<1 %
120	jurupenaseorangjurnalis.blogspot.com	Internet Source	<1 %
121	publishing-widyagama.ac.id	Internet Source	<1 %
122	repository.radenintan.ac.id	Internet Source	<1 %
123	repository.uir.ac.id	Internet Source	<1 %
124	repository.unilak.ac.id	Internet Source	<1 %
125	repository.unissula.ac.id	Internet Source	<1 %
126	repository.unja.ac.id	Internet Source	<1 %
127	umupi.ujiantulis.com	Internet Source	<1 %
128	www.neliti.com	Internet Source	<1 %
129	www.sahamu.com	Internet Source	<1 %
130	Arya Dilla, Mandataris Mandataris. "Business Model Canvas (BMC) Pada UMKM Ud. Zul Brother Usaha Olahan Ikan Patin di Kecamatan Kampar", eCo-Buss, 2024	Publication	<1 %
131	Agnes Rai Madalena, L.K Herindyah Kartika Yuni, Ni Wayan Mekarini. "STRATEGI PENGEMBANGAN DESA PINGE SEBAGAI DESA WISATA DI KECAMATAN MARGA KABUPATEN TABANAN BALI", Journal of Tourism and Interdisciplinary Studies, 2023	Publication	<1 %

132	Endang Kasihati, Eka Kasymir, Yaktiwo Indriani. "PEMASARAN KERIPIK PISANG KHARISMA PADA MASA PANDEMIK DI BANDAR LAMPUNG", Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis, 2023 Publication	<1 %
133	Rahmat Taufiq Dwi Jatmika, Endah Lisarini, Dinda Oktaviani Dewi. "FORMULASI STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS DI YAYASAN USAHA MULIA (YUM) ORGANIC FARM DESA SINDANGLAYUNG KECAMATAN CIPANAS", AGROSCIENCE (AGSCI), 2020 Publication	<1 %
134	Tursina Andita Putri, Nunung Kusnadi, Dwi Rachmina. "Technical Efficiency Of Rice Milling Unit In Cianjur District: Stochastic Frontier Analysis Approach", Jurnal AGRISEP Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis, 2019 Publication	<1 %
135	repository.its.ac.id Internet Source	<1 %

Exclude quotes
Exclude bibliography

Off
On

Exclude matches

Off