

**ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
PRODUKSI TAHU DI DESA MAHATO KECAMATAN TAMBUSAI UTARA
KABUPATEN ROKAN HULU**

Muhammad Aldi¹⁾, Defidelwina²⁾, Laily Fitriana²⁾

¹⁾Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pasir Pengaraian

²⁾Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pasir Pengaraian

Email: Aldihsb785@gmail.com, delwinadefi21@gmail.com, fitrianalaily4@gmail.com,

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis besarnya biaya, penerimaan, pendapatan dan keuntungan usaha tahu, menganalisis lingkungan internal dan eksternal yang terdapat pada pengembangan usaha tahu dan merumuskan strategi pengembangan usaha tahu di Desa Mahato. Metode sensus digunakan untuk pengambilan sampel diperoleh sampel sebanyak 3 sampel yaitu usaha produksi tahu milik Pak Adi Saputra, usaha produksi tahu milik Pak Misdi, dan usaha produksi tahu milik Pak Asrul Adam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha produksi tahu memiliki rata-rata biaya total dalam waktu sebulan adalah sebesar Rp. 17.793.972/bulan dengan biaya implisit Rp. 384.972/bulan dan biaya eksplisit Rp. 17.409.000/bulan. Rata-rata penerimaan berjumlah Rp. 21.280.000/bulan. Rata-rata pendapatan usaha berjumlah Rp. 3.871.000/bulan. Sedangkan rata-rata keuntungan berjumlah Rp. 3.486.028/bulan. Kekuatan yang terdapat pada pengembangan usaha tahu adalah produk tidak menggunakan bahan pengawet, karyawan sudah berpengalaman, proses produksi menggunakan teknologi uap dan memiliki ketersediaan bahan baku. Kelemahan adalah perencanaan pengembangan usaha kurang maksimal, kemampuan dalam memperluas pangsa pasar sangat rendah, kurangnya promosi (sosial media), belum ada standar ukuran produk tahu, tidak memiliki label usaha. Peluang yang terdapat pada pengembangan usaha tahu adalah banyaknya produk olahan dengan bahan dasar tahu, bertambahnya jumlah penduduk, kesadaran akan gaya hidup sehat dan perkembangan teknologi yang maju. Ancaman adalah banyaknya pengusaha menjual produk yang sejenis, munculnya varian produk tahu dari pesaing, semakin menipisnya pasokan kayu sebagai bahan bakar, meningkatnya harga kacang kedelai dan turunnya harga barang substitusi tahu. Hasil Analisis matrik SWOT adalah meningkatkan kualitas dan kuantitas produk, menggunakan sosial media sebagai media promosi untuk menambah jumlah konsumen, memperluas pangsa pasar dengan melakukan promosi di sosial media, konsisten dengan ukuran produk dengan memanfaatkan teknologi dan pemotongan produk, meningkatkan efektivitas penggunaan sumber daya, menciptakan varian produk tahu tanpa bahan pengawet dan membuat ukuran produk serta dengan varian yang beranekaragam.

Kata Kunci: Analisis Pendapatan, Strategi Pengembangan

PENDAHULUAN

Indonesia dikenal sebagai negara agraris karena memiliki banyak lahan yang cocok untuk ditanami berbagai jenis tanaman (Yogi & Sudrajati.R, 2020). Salah satu jenis tanaman yang ditanam di Indonesia adalah kacang kedelai. Kedelai merupakan tanaman palawija yang merupakan tanaman pangan terpenting setelah jagung dan singkong. Sebagai sumber protein nabati, kedelai merupakan bahan pangan penting. Kedelai

dimanfaatkan sebagai pakan ternak, konsumsi masyarakat, bahan baku industri seperti tahu, tempe, kecap, susu kedelai, minyak goreng dan benih pertanian. Kandungan gizi yang tinggi pada kedelai dapat dijadikan sebagai pilihan lain untuk memenuhi kebutuhan pangan masyarakat. 100 gram kacang kedelai mengandung 330 kalori, 35 gram protein, 12 gram lemak, 35 gram karbohidrat, dan 8 gram air yang baik untuk kesehatan manusia (Nurlina & Lamusa, 2018).

Harga kedelai olahan naik karena alasan ekonomi, dan ketika produk olahan dibutuhkan dalam jumlah besar, permintaannya juga meningkat. Dengan meningkatnya permintaan kedelai olahan maka harga kedelai dan kesehatan keuangan petani dan pedagang kedelai akan membaik. Kedelai olahan mengandung banyak nutrisi serta mudah dicerna yang bermanfaat bagi kesehatan. Banyak orang juga yang paham dengan olahan kedelai (Purwaningsih, 2007).

Tahu merupakan produk bernilai tambah yang terbuat dari produk kedelai. Tahu juga merupakan makanan sosial dengan banyak nilai gizi. Dengan meningkatnya permintaan konsumen, pasar produk olahan tahu pun terus berkembang. Industri makanan “tahu” menawarkan peluang bisnis yang menjanjikan. Banyak pengusaha yang terjun ke industri tahu seiring dengan berkembangnya industri makanan olahan tahu. (Hasanah, 2023).

Produksi tahu di Kecamatan Tambuasai Utara Kabupaten Rokan Hulu Provinsi Riau salah satunya di daerah Desa Mahato. Berdasarkan data Kantor Desa Mahato (2023), sebagian besar mata pencaharian masyarakat adalah petani ladang, penoreh karet dan perkebunan kelapa sawit sebagian lagi ada buruh tani, peternak, tukang, nelayan sungai, pegawai negeri sipil dan sebagian berdagang. Luas Desa Mahato mencapai 131 km² merupakan desa dengan luas desa tergolong sangat luas sehingga memiliki potensi yang sangat bagus dalam bidang agroindustri yang berarti industri yang berbasis pada hasil pertanian seperti usaha tahu dengan bahan baku kacang kedelai. Petani dengan agroindustri memiliki hubungan saling mendukung dalam peningkatan pendapatan petani maupun pelaku usaha. Peningkatan pendapatan juga harus didukung dengan pengembangan usaha dengan sistem berkelanjutan sehingga dapat bertahan dari berbagai permasalahan di masa yang akan datang.

Seiring pertumbuhan bisnis, pendapatan perlu diperhitungkan. Analisis pendapatan digunakan untuk memeriksa setiap aspek pengeluaran bisnis, termasuk

produksi tahu. Soekartawi (2002) mengatakan bahwa, Pendapatan bisnis adalah selisih antara semua pengeluaran dan pendapatan bisnis. Usaha produksi tahu memiliki peluang untuk terus berkembang karena permintaan produk tahu yang terus meningkat dan banyak diminati masyarakat. Tetapi, pelaku usaha produksi tahu memiliki permasalahan berkaitan dengan pengembangan usahanya. Berdasarkan hasil wawancara peneliti terhadap pelaku usaha produk tahu di Desa Mahato, terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi pelaku usaha produksi tahu diantaranya ketersediaan bahan baku yang semakin sulit diperoleh, teknik pemasaran yang masih menerapkan cara tradisional yaitu informasi melalui mulut ke mulut, dan penggunaan teknologi yang belum diterapkan oleh pelaku usaha tahu.

Analisis pendapatan dan strategi pengembangan diperlukan untuk mengembangkan usaha produksi tahu di Desa Mahato dengan mempertimbangkan perkembangan usaha dan permasalahan yang dihadapi. Strategi pengembangan ini membantu bisnis mengidentifikasi kekuatan dan kelemahannya, serta potensi peluang dan ancaman. Sesuai dengan penjelasan yang sudah disampaikan, penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang “Analisis Pendapatan dan Strategi Pengembangan Usaha Produksi Tahu di Desa Mahato Kecamatan Tambusai Utara Kabupaten Rokan Hulu

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Mahato Kecamatan Tambusai Utara Kabupaten Rokan Hulu Provinsi Riau. Penentuan lokasi dilakukan dengan sengaja (*Purposive*) dengan pertimbangan menurut data Kantor Camat Tambusai Utara *dalam* (Yuliana, 2018), Desa Mahato merupakan sentral penghasil tahu di Kecamatan Tambusai Utara. Waktu penelitian dimulai dari bulan Mei – Juli 2024.

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi. Observasi dilakukan peneliti dengan melakukan peninjauan langsung dilokasi penelitian dengan melihat bagaimana pelaku usaha produksi tahu di Desa Mahato melakukan proses pembuatan tahu, proses penjualan dan lain-lain. Wawancara dilakukan menggunakan pertanyaan kepada pelaku usaha produksi tahu di Desa Mahato secara terstruktur menggunakan pedoman yang disusun secara sistematis dan lengkap untuk mengumpulkan data yang dicari. Sedangkan kuisioner dilakukan dengan memberikan pertanyaan dan daftar isian kepada pelaku usaha produksi tahu di Desa Mahato untuk mendapatkan data dan informasi yang dibutuhkan.

Metode sensus digunakan untuk pengambilan sampel dalam penelitian ini. Berdasarkan pendapat Sugiono (2012), pengambilan sampel dengan metode sensus merupakan seluruh populasi dijadikan sampel. Berdasarkan hasil survey peneliti di tempat penelitian diperoleh sampel sebanyak 3 sampel yaitu usaha produksi tahu milik Pak Adi Saputra yang terletak di KM 23 Desa Mahato, usaha produksi tahu milik Pak Misdi KM 24 Desa Mahato, dan usaha produksi tahu milik Pak Asrul Adam Jalan Baru Desa Mahato

Analisis Pendapatan

Analisis Pendapatan Menurut Saeri, dalam *Yanto et al. (2022)*, Pendapatan merupakan selisih antara pendapatan dan biaya yang dikeluarkan suatu usaha. Persamaan yang digunakan adalah sebagai berikut:

Total biaya (*Total Cost*)

a. Biaya Implisit (IC)

Biaya implisit seperti biaya tenaga kerja keluarga (TKDK), biaya harta benda, dan lain-lain merupakan biaya-biaya yang tidak dikeluarkan atau benar-benar dikeluarkan secara langsung sebagai bagian dari kegiatan usaha, namun harus dimasukkan dalam perhitungan.

b. Biaya Eksplisit (EC)

Biaya eksplisit adalah biaya yang terlihat secara fisik, misalnya berupa uang atau barang, yang dikeluarkan secara langsung dalam kegiatan usaha seperti bahan baku, peralatan, dan lain-lain.

c. Berdasarkan pendapat Kasim (2004), menghitung biaya digunakan rumus sebagai berikut:

$$TC = TCE + TCI$$

Keterangan:

TC = Biaya total Usaha

TCE = Biaya Ekplisit

TCI = Biaya Implisit

Penerimaan

Berdasarkan pendapat Kasim (2004), rumus digunakan untuk menghitung penerimaan adalah:

$$TR = Y \cdot Py$$

Keterangan:

TR = Penerimaan Usaha

Y = Output yang diperoleh selama periode produksinya

Py = Harga dari hasil produksinya

Pendapatan

Berdasarkan pendapat Kasim (2004), rumus digunakan untuk menghitung pendapatan adalah seperti berikut:

$$FI = TR - TCE$$

Keterangan:

FI = Pendapatan Usaha

TR = Penerimaan Usaha

TCE = Biaya Ekplisit

Keuntungan

Mencari jumlah keuntungan dalam suatu usaha dapat menggunakan persamaan berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = keuntungan/laba (Rp.)

TR = Total Revenue/Total Penerimaan (Rp.)

TC = Total Cost/ Total Biaya (Rp.)

Matrik SWOT

Matriks SWOT berfungsi sebagai alat untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan. Matriks ini dengan jelas menunjukkan bagaimana peluang dan risiko internal dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal. (Rangkuti, 2018). Matriks analisis SWOT yang menghasilkan strategi SO (*Strengths- Oportunies*), WO (*Weaknesses- Oportunies*), ST (*Strengths- Treaths*) dan WT (*Weaknesses-Treaths*) menghasilkan alternatif strategi. Sebagai hasil dari analisis matriks SWOT, setidaknya empat kemungkinan strategi dipilih.

1. Strategi SO: Strategi ini didasarkan pada pola pikir suatu usaha yang memanfaatkan seluruh kekuatan untuk meraih dan memaksimalkan peluang.
2. Strategi ST: Strategi ini memanfaatkan kekuatan suatu usaha untuk mengatasi ancaman.

3. Strategi WO: Strategi ini didasarkan pada meminimalkan kelemahan yang ada untuk memanfaatkan peluang.
4. Strategi WT: didasarkan pada kegiatan defensif dan berupaya menghindari ancaman serta meminimalkan kelemahan yang ada.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Sampel

Sampel adalah pemilik usaha produksi tahu yang ada di Desa Mahato. Seluruh sampel adalah jenis kelamin laki-laki dengan kelompok umur seluruhnya yaitu 15 – 64 tahun. Jumlah tanggungan keluarga sampel terbanyak adalah 2 orang dengan jumlah 2 orang dengan presentase dan sampel yang tidak memiliki tanggungan sebanyak 1 orang. Tingkat pendidikan responden berbanding sama yaitu SD sebanyak 1 orang, SMP sebanyak 1 orang dan SMA sebanyak 1 orang. Mata pencaharian utama responden sebagai besar adalah usaha produksi tahu, yakni sebanyak 2 orang dan jumlah usaha utama kedua adalah petani kelapa sawit yaitu sebanyak 1 orang. Sebagian besar sampel memiliki mata pencaharian sampingan wiraswasta yaitu sebanyak 2 orang dan jumlah mata pencaharian sampingan kedua adalah usaha produksi tahu yaitu sebanyak 1 orang. pengalaman usaha produksi tahu sampel seluruhnya yaitu 10-19 tahun. Responden yang terletak di KM 23 Desa Mahato memiliki pengalaman usaha 12 tahun, KM 24 Desa Mahato memiliki pengalaman usaha 10 tahun, dan Jalan Baru Desa Mahato memiliki pengalaman usaha 13 tahun.

Proses Produksi Tahu

Proses produksi pembuatan tahu secara keseluruhan untuk tiga usaha ini hampir sama. Pembedanya adalah responden II dan responden III memasak menggunakan sistem uap sementara responden I memasak secara langsung di tong masak tahu menggunakan kayu bakar. Proses produksi pembuatan tahu terdiri dari beberapa tahapan yaitu:

1. Tahap pertama pemilihan dan penimbangan kacang kedelai dengan ketentuan untuk satu kali produksi 5 kilo kacang kedelai.
2. Tahap kedua perendaman kacang kedelai selama 3 sampai 4 jam sampah mengapung dan dibersihkan.
3. Tahap ketiga penggilingan kacang kedelai hingga halus menggunakan alat mesin penggiling.

4. Tahap keempat memasukkan kacang kedelai kedalam wadah tempat memasak kedelai yang sudah di haluskan dan tambahkan air sebanyak 50 liter dengan menggunakan ember, setelah itu nyalakan api dengan kayu bakar untuk memanaskan tong uap selama 1 jam sampai panas hingga uap panas sampai ke tungku. Tunggu sampai kedelai yang di masukkan ketungku masakan hingga sampai mendidih selama 30 sampai 35 menit.
5. Tahap kelima penyaringan pada kedelai yang sudah masak, lakukan pemberian air sebanyak 30 liter air kemudian diaduk. Lakukan pemberian air cuka makan pada santan kedelai yang sudah di saring sebanyak 30 liter. Kemudian lanjut dengan pengadukan, hingga sudah terlihat gumpalan-gumpalan tahu, lanjut diamkan hingga air tak bergoyang. Setelah itu lakukan penampungan cuka di simpan ke dalam tong untuk di pakai kembali pada proses pembuatan tahu kembali.
6. Tahap keenam pencetakan pada tahu. Sebelum dicetak lakukan terlebih dahulu pemberian kain cetakan, agar mudah buat di centil dan lakukan penuangan ke papan cetakan. Setelah dilakukan pencetakan, letakkan pembungkus kain pada papan cetakan.
7. Tahap ketujuh pengepresan selama 35 menit dengan di beri beban dengan berat 25 liter air.
8. Tahap kedelapan pembongkaran setelah selesai pengepresan dilakukan pembongkaran di buka kainnya biarkan sampai dingin. Lakukan pemotongan dengan satu cetakan atau satu papan dapat di potong sebanyak 156 potong tahu dengan ukuran 8 cm x 4 cm. Setelah di potong di lakukan pemekingan ke dalam tong dan di berikan air agar tahu tidak bau dan siap untuk di pasarkan.
9. Setelah dilakukan pemotongan serta ditempat pada wadah, tahu siap dikonsumsi dan dijual.

Pendapatan Usaha Produksi Tahu

1. Biaya Implisit

Biaya yang tidak dikeluarkan secara langsung atau yang tidak benar-benar dikeluarkan dalam kegiatan usaha produksi tahu di Desa Mahato, namun perlu dimasukkan ke dalam perhitungan. Rata-rata harga alat usaha produksi tahu Desa Mahato dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Rata-rata harga alat usaha produksi tahu Desa Mahato

No	Jenis Alat	Responden I		Responden II		Responden III		Rata-rata harga
		Unit	Harga	Unit	Harga	Unit	Harga	
1	Bangunan	1	50.000.000	1	15.000.000	1	25.000.000	30.000.000
2	Tungku masak	1	500.000	1	300.000	1	300.000	366.667
3	Mesin giling tahu	1	5.000.000	1	3.000.000	1	3.500.000	3.833.333
4	Drum air	2	500.000	4	1.000.000	4	1.200.000	900.000
5	Ember	10	100.000	3	30.000	3	30.000	53.333
6	Timba	10	100.000	3	15.000	3	15.000	43.333
7	Cetakan tahu	2	350.000	4	1.200.000	4	1.600.000	1.050.000
8	Kain saringan tahu	1	50.000	1	30.000	3	150.000	76.667
9	Kain cetakan tahu	4	50.000	4	60.000	4	60.000	56.667
10	Tong tempat tahu	6	390.000	12	750.000	12	780.000	640.000
11	Blower	1	1.500.000	1	1500.000	1	1.500.000	1.500.000
12	Bak masakan tahu	2	3.000.000	0	0	2	3.000.000	2.000.000
13	Tong uap	0	0	1	500.000	1	500.000	333.333

Sumber :Data Primer (2024)

Berdasarkan Tabel 1, dapat dilihat bahwa rata-rata harga paling besar adalah harga bangunan sebesar Rp. 30.000.000. Harga lahan sebesar Rp. 1.000.0000 ditentukan dengan menggunakan harga sewa per tahun dikarenakan salah satu responden menggunakan sewa lahan. Perbedaan harga masing-masing alat juga ditentukan berdasarkan jumlah unit yang digunakan oleh responden.

Setelah mengetahui rata-rata harga alat usaha produksi tahu, langkah selanjutnya adalah menentukan biaya implisit usaha produksi tahu Desa Mahato. Rata-rata biaya implisit usaha produksi tahu per bulan Desa Mahato dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Rata-rata Biaya Implisit Usaha Produksi Tahu Per Bulan Desa Mahato (dalam Rp)

No	Jenis Alat	Responden I	Responden II	Responden III	Rata-rata	%
1	Lahan	125.000	0	125.000	83.333	21,65
2	Bangunan	208.333	62.500	104.167	125.000	32,47
3	Tungku masak	8.333	5.000	5.000	6.111	1,59
4	Mesin giling tahu	41.667	25.000	21.197	31.944	8,30
5	Drum air	8.333	16.667	20.000	15.000	3,90
6	Ember	16.667	5.000	5.000	8.889	2,31
7	Timba	50.000	7.500	7.500	21.667	5,63
8	Cetakan tahu	2.917	10.000	13.333	8.750	2,27
9	Kain saringan tahu	2.083	1.250	6.250	3.194	0,83
10	Kain cetakan tahu	2.083	2.500	2.500	2.361	0,61
11	Tong tempat tahu	6.500	12.500	13.000	10.667	2,77
12	Blower	20.833	20.833	20.833	20.833	5,41
13	Bak masakan tahu	50.000	0	50.000	33.333	8,66
14	Tong uap	0	20.833	20.833	13.889	3,61
Total		542.750	189.583	422.583	384.972	100,00

Sumber :Data Primer (2024)

Berdasarkan Tabel 2, penggunaan biaya implisit paling kecil adalah pada responden II sebesar Rp. 189.583/bulan. Urutan kedua adalah pada responden III sebesar Rp. 422.583/bulan. Sementara itu, penggunaan biaya implisit paling besar adalah pada responden I sebesar Rp. 542.750/bulan. Rata-rata biaya implisit per pengusaha adalah sebesar Rp. 384.972/bulan. Biaya implisit per pengusaha persentase terbesarnya yaitu pada bangunan sebesar 32,47% dan persentase terkecil per pengusaha yaitu pada kain cetakan tahu sebesar 0,61%.

2. Biaya Eksplisit

Biaya eksplisit yang terlihat secara fisik, misalnya berupa uang atau barang yang dikeluarkan secara langsung dalam kegiatan usaha produksi tahu di Desa Mahato. biaya eksplisit usaha produksi tahu dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Rata-rata Biaya Eksplisit Usaha Produksi Tahu Per Bulan di Desa Mahato (dalam Rp)

No	Uraian	Satuan	Harga/Satuan (Rp)	Responden I		Responden II		Responden III		Rata-rata (Rp)	%
				Jumlah (Satuan)	Biaya (Rp)	Jumlah (Satuan)	Biaya (Rp)	Jumlah (Satuan)	Biaya (Rp)		
1	Kacang Kedelai	Kg	12.000	625	7.500.000	1.200	14.400.000	1.500	18.000.000	13.300.000	76,40
2	Pertalite	L	13.000	20	260.000	0	0	60	780.000	346.667	1,99
3	Solar	L	13.000	20	260.000	60	780.000	0	0	346.667	1,99
4	Ongkos Kerja Masak	Kg Kedelai	2.000	625	1.250.000	1.200	2.880.000	1.500	3.000.000	2.216.667	12,73
5	Kantong Plastik	pack	1.000	0	0	72	72.000	0	0	24.000	0,14
6	Kayu Bakar	Kubik	50.000	14	700.000	24	1.200.000	30	1.500.000	1.133.333	6,51
7	Sewa lahan	-	125.000	0	0	-	125.000	0	0	41.667	0,24
Total					9.970.000		18.977.000		23.280.000	17.409.000	100,00

Sumber :Data Primer (2024)

Berdasarkan Tabel 3, penggunaan biaya eksplisit paling kecil adalah pada responden I sebesar Rp. 9.970.000/bulan. paling sedikit kedua adalah pada responden II sebesar Rp. 18.977.000/bulan. Sementara itu, penggunaan biaya eksplisit paling besar adalah pada responden III sebesar Rp. 23.280.000/bulan. Rata- rata biaya eksplisit per pengusaha adalah sebesar Rp. 17.409.000/bulan. Biaya eksplisit per pengusaha persentase terbesarnya yaitu pada kacang kedelai sebesar 76,40% dan persentase terkecil per pengusaha yaitu pada kain kantong plastik sebesar 0,14%.

3. Biaya Total

Biaya total yang diperoleh dari penjumlahan biaya implisit dan biaya eksplisit usaha produksi tahu di Desa Mahato dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4 menjelaskan bahwa rata-rata biaya total yang dikeluarkan responden untuk menjalankan usaha produksi tahu dalam waktu sebulan adalah sebesar Rp. 17.793.972/bulan. Biaya total paling kecil adalah pada responden I sebesar Rp. 10.512.750/bulan. paling sedikit kedua adalah pada responden II sebesar Rp. 19.166.583/bulan. Sementara itu, penggunaan biaya eksplisit paling besar adalah pada responden III sebesar Rp. 23.702.583/bulan.

4. Penerimaan

Penerimaan yang diperoleh usaha produksi tahu di Desa Mahato dari perkalian jumlah produksi dengan harga jual produk yang sudah disepakati antara penjual dan pembeli. Penerimaan yang diperoleh usaha produksi tahu di Desa Mahato dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4 menjelaskan bahwa. Setiap satu kilogram kacang kedelai rata-rata akan menghasilkan 24 potong tahu dengan ukuran 8 cm x 4 cm. Rata-rata hasil usaha produksi tahu di Desa Mahato dalam satu kali produksi berjumlah 26.600 potong/bulan tahu dengan harga per potong Rp. 800. Rata-rata sampel melakukan produksi sebanyak 27 kali produksi per bulan, sehingga rata-rata penerimaan dalam satu bulan usaha produksi tahu di Desa Mahato berjumlah Rp. 21.280.000/bulan.

5. Pendapatan

Pendapatan usaha produksi tahu di Desa Mahato dari hasil pengurangan antara total penerimaan dengan biaya eksplisit. Jumlah pendapatan setiap sampel berbeda-beda tergantung pada besarnya jumlah penerimaan, jumlah produksi, dan biaya yang dikeluarkan sampel dalam usaha produksi tahu. Pendapatan yang diperoleh usaha produksi tahu di Desa Mahato dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4 menjelaskan bahwa rata-rata pendapatan usaha produksi tahu di Desa Mahato dari hasil pengurangan rata-rata penerimaan dengan rata-rata biaya ekplisit dalam satu bulan berjumlah Rp. 3.871.000/bulan.

6. Keuntungan

Keuntungan usaha produksi tahu di Desa Mahato diperoleh dengan selisih antara rata-rata penerimaan dan rata-rata biaya total produksi yang dikeluarkan. Keuntungan yang diterima oleh sampel merupakan keuntungan usaha produksi tahu di Desa Mahato dalam satu bulan bekerja. Keuntungan usaha produksi tahu di Desa Mahato dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4 menjelaskan bahwa rata-rata keuntungan usaha produksi tahu di Desa Mahato dari selisih rata-rata penerimaan dengan rata-rata biaya total dalam satu bulan sebesar Rp. 3.486.028/bulan. Penelitian ini berbeda dengan penelitian Mubaranto et.al, (2016) yang memiliki keuntungan Rp. 218.965 per hari, jika dalam satu bulan 27 kali produksi maka keuntungannya mencapai 5.912.055/bulan. Penyebab perbedaan tersebut hampir sama dengan yang terdapat pada penerimaan yaitu jumlah produksi yang dihasilkan pada penelitian ini lebih sedikit.

Tabel 4. Biaya Total, Penerimaan, Pendapatan dan Keuntungan Usaha Produksi Tahu Desa Mahato Per Bulan (dalam Rp)

Responden	Biaya implisit	Biaya eksplisit	Biaya total	Penerimaan			pendapatan	keuntungan
				Frekuensi /bulan	Jumlah produk (potong/bulan)	Harga /potong		
Responden I	542.750	9.970.000	10.512.750	25	15.000	800	12.000.000	1.487.250
Responden II	189.583	18.977.000	19.166.583	25	28.800	800	23.040.000	3.873.417
Responden III	422.583	23.280.000	23.702.583	30	36.000	800	28.800.000	5.097.417
Jumlah	1.154.917	52.227.000	53.381.917	80	79.800	2.400	63.840.000	10.458.083
Rata-rata	384.972	17.409.000	17.793.972	27	26.600	800	21.280.000	3.486.028

Sumber :Data Primer (2024)

Analisis Lingkungan Usaha

1. Lingkungan Internal

Analisis Lingkungan Internal memiliki tujuan untuk memberikan gambaran tentang kekuatan dan kelemahan yang dihadapi dalam pengembangan usaha tahu di Desa Mahato. Kekuatan dan kelemahan usaha tahu di Desa Mahato dapat dilihat pada Tabel 5.

2. Lingkungan Eksternal

Analisis Lingkungan eksternal memiliki tujuan untuk memberikan gambaran tentang kekuatan dan kelemahan yang dihadapi dalam pengembangan usaha tahu di Desa Mahato. Peluang dan ancaman usaha tahu di Desa Mahato dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Analisis Lingkungan Internal Usaha Produksi Tahu Desa Mahato

Kekuatan		Kelemahan	
1. Produk tidak menggunakan bahan pengawet	2. Karyawan sudah berpengalaman	1. Perencanaan pengembangan usaha kurang maksimal	2. Kemampuan dalam memperluas pangsa pasar sangat rendah
3. Proses produksi menggunakan teknologi uap	4. Memiliki ketersediaan bahan baku	3. Kurangnya promosi (sosial media)	4. Belum ada standar ukuran produk tahu
		5. Tidak memiliki label usaha	
Peluang		Ancaman	
1. Banyaknya produk olahan dengan bahan dasar tahu	2. Bertambahnya jumlah penduduk	1. Banyaknya pengusaha menjual produk yang sejenis	2. Munculnya varian produk tahu dari pesaing
3. Kesadaran akan gaya hidup sehat	4. Perkembangan teknologi yang maju	3. Semakin menipisnya pasokan kayu sebagai bahan bakar	4. Meningkatnya harga kacang kedelai
		5. Turunnya harga barang substitusi tahu	

Sumber :Data Primer (2024)

Matrik SWOT

Matriks SWOT digunakan untuk mengukur faktor-faktor strategi pada usaha produksi tahu Desa Mahato dengan menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang di hadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matriks SWOT usaha produksi tahu Desa Mahato dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Matrik SWOT Usaha Produksi Tahu Desa Mahato

	Intenal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	Eksternal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk tidak menggunakan bahan pengawet 2. Karyawan sudah berpengalaman 3. Proses produksi menggunakan teknologi uap 4. Memiliki ketersediaan bahan baku 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perencanaan pengembangan usaha kurang maksimal 2. Kemampuan dalam memperluas pangsa pasar sangat rendah 3. Kurangnya promosi (sosial media) 4. Belum ada standar ukuran produk tahu 5. Tidak memiliki label usaha
	Peluang (O)	Strategi (SO)	Strategi (WO)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Banyaknya produk olahan dengan bahan dasar tahu 2. Bertambahnya jumlah penduduk 3. Kesadaran akan gaya hidup sehat 4. Perkembangan teknologi yang maju 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produk (S1,S3,S4,O1,O2,O3). 2. Menggunakan sosial media sebagai media promosi untuk menambah jumlah konsumen (S2,O4) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memperluas pangsa pasar dengan melakukan promosi di sosial media (W1,W2,W3,O4). 2. Konsisten dengan ukuran produk dengan memanfaatkan teknologi dan pemotongan produk (W5,O4).
	Ancaman (T)	Strategi (ST)	Strategi (WT)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Banyaknya pengusaha menjual produk yang sejenis 2. Munculnya varian produk tahu dari pesaing 3. Semakin tipisnya pasokan kayu sebagai bahan bakar 4. Meningkatnya harga kacang kedelai 5. Turunnya harga barang substitusi tahu 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan efektivitas penggunaan sumber (S4, T4). 2. Menciptakan varian produk tahu tanpa bahan pengawet (S1,T2) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat ukuran produk serta dengan varian yang beranekaragam (W4,T2)

Sumber :Data Primer (2024)

Tabel 6 menjelaskan bahwa hasil analisis matriks SWOT usaha produksi tahu Desa Mahato digolongkan menjadi 4 kelompok strategi yaitu strategi SO, WO, ST dan WT. Strategi tersebut adalah sebagai berikut:

1. Strategi SO (Strength-Opportunities)

Strategi SO yang dapat dilakukan oleh usaha produksi tahu di Desa Mahato yaitu:

1) Meningkatkan kualitas dan kuantitas produk.

Meningkatnya jumlah penduduk dan pengusaha olahan tahu serta kesadaran masyarakat tentang kesehatan memberikan dampak terhadap peningkatan permintaan produk tahu sebagai penyedia protein nabati. Peluang tersebut harus dimanfaatkan

dengan meningkatkan kualitas dan jumlah produk dengan distribusi yang cepat dan tepat menggunakan teknologi yang ada.

- 2) Menggunakan sosial media sebagai media promosi untuk menambah jumlah konsumen.

Perkembangan teknologi seperti media sosial menjadikan jarak yang jauh tidak menjadi halangan dalam melakukan kegiatan bisnis. Lingkungan yang seperti harus dimanfaatkan dengan memperkenalkan keunggulan produk yang berkualitas dengan promosi sehingga khalayak ramai lebih banyak membeli produk yang dijual bahkan menjadi pelanggan tetap.

2. Strategi WO (Weakness-Opportunities)

Strategi WO yang dapat dilakukan oleh usaha produksi tahu di Desa Mahato yaitu:

- 1) Memperluas pangsa pasar dengan melakukan promosi di sosial media.

Membuat perencanaan merupakan salah satu langkah penting dalam mencapai tujuan usaha. Oleh sebab itu, perencanaan promosi dalam memperluas pangsa pasar dengan memanfaatkan media sosial menjadi hal yang harus dilakukan usaha produksi tahu untuk memperoleh keuntungan yang lebih banyak. Ditambah lagi dengan kemajuan teknologi dan penggunaan sosial media yang semakin luas menjadikan promosi barang semakin mudah.

- 2) Konsisten dengan ukuran produk dengan memanfaatkan teknologi dan pemotongan produk.

Semakin banyaknya usaha olahan tahu menjadikan produk tahu sendiri menjadi bervariasi tergantung kebijakan yang di ambil usaha masing-masing. Mempunyai ciri khusus yang sesuai dengan keinginan konsumen menjadi pembeda dari pesaing yang lain. hal tersebut bisa dilakukan dengan memberikan label usaha dan konsisten dalam bentuk maupun ukuran produk tahu yang berkualitas.

3. Strategi ST (Strength-Threats)

Strategi ST yang dapat dilakukan oleh usaha produksi tahu di Desa Mahato yaitu:

- 1) Meningkatkan efektivitas penggunaan sumber daya

Ketepatan dalam penggunaan sumber daya alam dengan sumber daya manusia yang kompeten dalam menghasilkan varian produk tahu yang berkualitas menjadi hal yang harus diperhatikan dalam menjalankan usaha. Seperti menipisnya ketersediaan kayu bakar harus diselesaikan dengan mencari alternatif yang lebih baik. Begitu juga dengan

sumber daya manusia, kualitas sumber daya manusia yang semakin profesional dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya merupakan asset terbaik dalam menjalankan usaha. Menambah varian produk dalam memenuhi praktis kebutuhan konsumen. Sehingga usaha dapat bertahan dengan menghasilkan produk yang berkualitas.

2) Menciptakan varian produk tahu tanpa bahan pengawet

Menciptakan varian produk tahu tanpa bahan pengawet merupakan strategi yang bisa diterapkan oleh industri tahu dalam menghadapi ancaman banyak varian produk yang saat ini banyak mengandung bahan pengawet. Produk tanpa bahan pengawet tentu menjadi daya tarik bagi masyarakat akan pentingnya menjaga kualitas produk dan pola hidup sehat.

4. Strategi WT (Weakness-Threats)

Strategi WT yang dapat dilakukan oleh usaha produksi tahu di Desa Mahato yaitu:

1) Membuat ukuran produk serta dengan varian yang beranekaragam.

Menetapkan strategi dengan membuat ukuran produk dengan varian yang beranekaragam diharapkan mampu menarik kembali minat beli konsumen dalam mempertahankan usaha. Varian yang beranekaragam menjadi perbandingan bagi konsumen untuk menentukan pilihan sesuai dengan keinginan konsumen yang beranekaragam dan memutuskan untuk membeli produk

SIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dapat diketahui usaha produksi tahu di Desa Mahato Kecamatan Kecamatan Tambusai Utara Kabupaten Rokan Hulu memiliki rata-rata biaya total dalam waktu sebulan adalah sebesar Rp. 17.793.972/bulan dengan biaya implisit Rp. 384.972/bulan dan biaya eksplisit Rp. 17.409.000/bulan. Rata-rata penerimaan berjumlah Rp. 21.280.000/bulan. Rata-rata pendapatan usaha berjumlah Rp. 3.871.000/bulan. Sedangkan rata-rata keuntungan berjumlah Rp. 3.486.028/bulan. Faktor lingkungan internal kekuatan yang terdapat pada pengembangan usaha tahu di Desa Mahato adalah produk tidak menggunakan bahan pengawet, karyawan sudah berpengalaman, proses produksi menggunakan teknologi uap dan memiliki ketersediaan bahan baku. Faktor lingkungan internal kelemahan adalah perencanaan pengembangan usaha kurang maksimal, kemampuan dalam memperluas pangsa pasar sangat rendah, kurangnya promosi (sosial media), belum ada standar ukuran produk tahu dan tidak

memiliki label usaha. Sedangkan Faktor lingkungan eksternal peluang yang terdapat pada pengembangan usaha tahu di Desa Mahato adalah banyaknya produk olahan dengan bahan dasar tahu, bertambahnya jumlah penduduk, kesadaran akan gaya hidup sehat, perkembangan teknologi yang maju. Faktor lingkungan eksternal ancaman adalah banyaknya pengusaha menjual produk yang sejenis, munculnya varian produk tahu dari pesaing, semakin menipisnya pasokan kayu sebagai bahan bakar, meningkatnya harga kacang kedelai dan turunnya harga barang substitusi tahu. Hasil Analisis matrik SWOT yang menunjukkan bahwa strategi yang harus diterapkan adalah meningkatkan kualitas dan kuantitas produk, menggunakan sosial media sebagai media promosi untuk menambah jumlah konsumen, memperluas pangsa pasar dengan melakukan promosi di sosial media, konsisten dengan ukuran produk dengan memanfaatkan teknologi dan pemotongan produk, meningkatkan efektivitas penggunaan sumber daya, menciptakan varian produk tahu tanpa bahan pengawet, membuat ukuran produk serta dengan varian yang beranekaragam.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditama, R. R. A. (2018). Analisis Pengaruh Gaya Hidup, Persepsi Dan Acuan Kelompok Terhadap Keputusan Pembelian Pada Angkringan Modern di Kota Solo. *Program Studi Ekonomi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta*.
- Amin, M. Al, & Juniati, D. (2017). Klasifikasi Kelompok Umur Manusia Berdasarkan Analisis Dimensi Fraktal Box Counting dari Citra Wajah dengan Deteksi Tepi Canny. *Jurnal Ilmiah Matematika*, 2(6).
- Astarani, J. (2018). Analisis Penentuan Biaya Produksi Listrik Dengan Metode Full Costing Pada PT. PLN (Persero) Wilayah Kalimantan Barat Area Pontianak. *Astarani, Juanda*, 2(9), 1–30.
- Hasdiana, U. (2018a). Manajemen Agribisnis. *Zainal Abidin*, 11(1), 1–5.
- Hasdiana, U. (2018b). Perancangan Buku Ilustrasi Kuliner Angkringan dalam Upaya Mendukung Potensi Kuliner Angkringan di Daerah Pamulang Rafie. *Analytical Biochemistry*, 11(1), 1–5.
- Korwa, R., & Ali, M. (2017). Makalah Pengantar Bisnis Ekonomi Pertanian. *Jurnal Universitas Merdeka Surabaya*, 1(1), 5–15.
- Paramesti, R. N., Ishaq, A. M., Naufaliansyah, M. W., Fauzi, M., Feri Tera Rosa, & Hariastuti, N. L. P. (2024). Analisa Kelayakan Usaha Angkringan Cah Enom Dengan Pendekatan Ekonomi Teknik (Studi Kasus Angkringan , Surabaya , Jawa Timur). *Jurnal SENASTITAN IV*, 1–8.
- Pratiwi, N. (2017). Penggunaan Media Video Call dalam Teknologi Komunikasi. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 1, 213–214.

- Purba, B., Rahmadana, M. F., Mukrim, M. I., & Krisnawati, A. (2023). *Pengantar Ekonomi Sumber Daya Alam dan Lingkungan*. July, 183.
- Setyo, P. E. (2017). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen “Best Autoworks.” *PERFORMA: Jurnal Manajemen Dan Start- Up Bisnis*, 1(6), 755–764.
- Suratiyah. (2009). *Manajemen Usaha Tani.Pdf* (p. iv + 156).