



Indriana¹
 Rosmina Hiola²

KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN KUE KHAS GORONTALO

Abstrak

Penelitian ini bertujuan (1) Mengetahui secara kelayakan industri kue khas Gorontalo di UKM Suka Maju layak untuk dikembangkan, (2) mengetahui strategi pengembangan yang diterapkan untuk pengembangan industri kue khas Gorontalo di UKM suka Maju. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode Studi Kasus pada industri kecil di UKM Suka Maju Desa Toto Utara Kabupaten Bone Bolango. Analisis data yang digunakan adalah analisis R/C Rasio dan Analisis SWOT. Besarnya nilai kelayakan UKM Suka Maju di Desa Toto Utara Kabupaten Bone Bolango sebesar Rp. 1,69 diartikan bahwa nilai R/C Ratio lebih besar dari satu atau setiap Rp. 100 yang dikeluarkan oleh pemilik UKM Suka Maju dalam suatu kegiatan usaha diperoleh penerimaan sebesar Rp. 1,69 pada akhirnya kegiatan usaha layak dikembangkan. Sedangkan berdasarkan analisis SWOT yaitu: kekuatan adalah memiliki label halal dan merek dagang, ketersediaan bahan baku produksi. Kelemahannya adalah bentuk kemasan yang kurang menarik, jaringan pemasaran masih terbatas. Peluang yang dimiliki oleh UKM Suka Maju antara lain: memperluas pasar sasaran, menerapkan standar GMP (Good Manufacturing Practices). Ancaman yang dimiliki adalah biaya produksi meningkat, tingkat persaingan industri semakin ketat.

Kata Kunci : Kelayakan, Strategi Pengembangan, Kue Khas Gorontalo

Abstract

This research aims to (1) Know the feasibility of Gorontalo typical cake industry in UKM Suka Maju is feasible to be developed, (2) know the development strategy applied for the development of Gorontalo typical cake industry in UKM Suka Maju. The method used in this research is the Case Study method in small industries in UKM Suka Maju, Toto Utara Village, Bone Bolango Regency. The data analysis used is R/C ratio analysis and SWOT analysis. The feasibility value of Suka Maju SMEs in Toto Utara Village, Bone Bolango Regency is Rp. 1.69, which means that the R / C Ratio value is greater than one or every Rp. 100 spent by the owner of Suka Maju SMEs in a business activity obtained revenue of Rp. 1.69 in the end the business activity is feasible to develop. While based on SWOT analysis, namely: strengths are having a halal label and trademark, availability of production raw materials. The weakness is the form of packaging that is less attractive, the marketing network is still limited. Opportunities owned by Suka Maju SMEs include: expanding the target market, implementing GMP (Good Manufacturing Practices) standards. The threat is that production costs are increasing, the level of industry competition is getting tighter.

Keywords: Feasibility, Development Strategy, Gorontalo Typical Cake

PENDAHULUAN

Industri UKM di Indonesia saat ini menghadapi situasi yang demikian sulit ditengah perubahan lingkungan bisnis yang semakin kompleks. Persaingan pun kini menjadi semakin

¹ Program Studi Agribisnis, Universitas Ichsan Gorontalo, Kota Gorontalo.Indonesia

² Program Studi Manajemen, Universitas Ichsan Gorontalo, Kota Gorontalo.Indonesia
 email: nanaindriani@gmail.com

ketat seiring dengan derasnya arus perdagangan bebas yang secara otomatis membuat kompetisi datang dari segala penjuru baik domestik, regional maupun global (Wibowo, 2015).

UKM Suka Maju adalah salah satu produsen yang bergerak dalam bidang pengolahan hasil pertanian. Dari jagung tersebut kemudian di produksi menjadi makanan yang memberikan nilai ekonomi salah satunya kue khas Gorontalo. kue khas Gorontalo ini di produksi langsung oleh UKM Suka Maju yang ada di kabupaten Bone Bolango. Nilai produksi yang naik turun menjadi salah satu masalah yang utama dalam penelitian ini, selain itu yang mengakibatkan naik turunnya nilai produksi diakibatkan UKM Suka Maju mengalami permasalahan mengenai pemasaran, teknologi, serta permodalan dalam hal ini yaitu pengadaan kemasan produk yang harus dibeli dari luar daerah Gorontalo. Kemasan menjadi satu masalah penting dalam mengembangkan produk di karenakan kemasan belum dapat memenuhi kebutuhan produk. Sementara kemasan adalah hal penting dalam menunjang mutu dan kualitas produk dan melindungi produk dari bahan kimia yang berbahaya.

METODE

Penelitian ini dilakukan selama 2 bulan, Bulan Januari sampai Februari 2023 di UKM Suka Maju di Desa Toto Utara Kabupaten Bone Bolango.

Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan wawancara langsung dengan pemilik dan karyawan UKM Suka Maju dengan menggunakan daftar pertanyaan (Quesioner), dan data sekunder diperoleh dari berbagai instansi pemerintah yang terkait dan berbagai literatur lainnya sebagai pendukung dalam penyusunan hasil penelitian ini.

Metode Pengumpulan Data

Menurut Daniel (2005) dalam Putra (2011) metode studi kasus adalah metode yang dilakukan lebih terarah atau terfokus pada sifat tertentu yang tidak berlaku umum. Metode ini dibatasi kasus, lokasi, tempat tertentu, serta waktu tertentu. Syarat menetapkan studi kasus adalah apabila keadaan atau kejadian betul- betul suatu perbedaan dengan tempat lain atau kejadian lainnya.

Metode Analisis Data

Pendekatan analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif dan kualitatif.

$$\begin{aligned}\pi &= TR - TC \\ &= TR - (TVC + TFC)\end{aligned}$$

Keterangan :

TR = Total Penerimaan

TVC = Total Biaya Variabel

TFC = Total Biaya Tetap

Kemudian untuk menentukan apakah usaha tersebut layak atau tidak layak usaha ini, digunakan metode kriteria sebagai berikut :

1. Return Cost Ratio (R/C Ratio)

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan :

TR = Total Penerimaan

TC = Total Biaya

2. Analisis SWOT

1. Faktor Internal yang terdiri dari :

- a. Kekuatan (Strengths) yang merupakan sumber daya atau keunggulan lain yang dimiliki oleh perusahaan terhadap pesaing dan kebutuhan pasar suatu perusahaan.

- b. Kelemahan (Weaknesses) merupakan keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, kemampuan, yang secara serius menghalangi kinerja efektif suatu perusahaan.
2. Faktor Eksternal yang terdiri dari :
- a. Peluang (Opportunities) adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.
 - b. Ancaman (Thearts) yang merupakan situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.

3. Matriks SWOT

Model yang digunakan adalah matriks SWOT (Strengths, weakness, opportunities, treaths). Matriks ini menggambarkan dengan jelas peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi oleh perusahaan dan disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimilikinya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Diskripsi umum UKM Suka Maju

Sejarah dan Perkembangan Usaha

UKM Suka Maju adalah badan usaha perorangan yang dirintis sejak tahun 1970 oleh Ibu Mardia Hunowu dengan modal awal yang jumlahnya kecil. Dengan produk yang dihasilkan masih dalam jumlah sedikit di antaranya Hulawa Kacang, Katang- Katang, dan Bepang dan pada waktu itu pemasarannya hanya dari warung ke warung. Pada tahun 1989 usaha ini sudah dilanjutkan oleh Ibu Herlina Bakari anak pertama dari Ibu Mardia Hunowu. Pada tahun yang bersamaan UKM Suka Maju telah memperoleh izin depkes dari dinas kesehatan di wilayah Gorontalo.

UKM Suka Maju terletak di Jln. Tinaloga No. 234 Desa Toto Utara Kecamatan Tilongkabila Kabupaten Bone Bolango Provinsi Gorontalo. Luas tanah keseluruhan adalah 2400 m², luas tanah untuk bangunan usaha adalah 21 m² dan untuk bangunan rumah seluas 142 m². Disekitar UKM Suka Maju adalah areal persawahan milik masyarakat sekitar, lokasi usaha ini berada jauh dari pusat perkotaan. Sehingga para konsumen yang ingin melakukan transaksi pembelian produk olahan jagung harus mendatangi langsung tempat usaha dengan menggunakan transportasi umum maupun transportasi pribadi. Jarak yang harus ditempuh dari pusat kota menuju lokasi usaha adalah ± 10 km dan jarak dari pusat perbelanjaan menempuh jarak sekitar ± 12 km.

Pada tahun 1996 pemasaran dari produk UKM Suka Maju sudah mulai di supplay ke beberapa toko kue dan supermarket yang ada di wilayah Gorontalo. Manado dan Bitung. Pada tahun 2000 setelah Gorontalo resmi membentuk menjadi provinsi dari sinilah awal perkembangan usaha ini sudah terbentuk menjadi UKM Suka Maju, telah memperoleh izin P-IRT dari Dinas kesehatan Kabupaten Boen Bolango, mulai memperoleh bantuan dari instansi terkait berupa alat- alat produksi dan telah diikuti sertakan dalam setiap pelatihan dan diklat dalam bidang pertanian yang dilaksanakan di Gorontalo, maupun diluar wilayah gorontalo. UKM Suka Maju telah memproduksi lebih dari 10 macam produk diantaranya produk yang berbahan baku jagung yaitu Stik Jagung, Kelapa Jagung, Curuti Jagung dan Kue Kolombengi Jagung. Produk- produk ini telah mendapatkan sertifikat halal dari MUI.

Proses Pembuatan Kue Khas Gorontalo

Tepung yang digunakan dalam pengolahan kue kolombengi jagung adalah tepung jagung atau sari jagung. Langkah awal yaitu kocok telur dan gula pasir menggunakan mixer dengan kecepatan tinggi sampai mengembang berwarna putih dan kental. Tahap selanjutnya masukkan tepung terigu, tepung jagung atau sari jagung dan vanilla sebagai penyedap rasa, aduk adonan hingga benar- benar tercampur rata, beri pasta kuning atau pewarna makanan di adonan agar kuenya lebih berwarna dan tidak polos kemudian aduk rata hingga tercampur. Setelah semua adonan tercampur rata, panaskan cetakan kue kedalam oven selama beberapa menit, tahap selanjutnya setelah cetakan panas tuangkan adonan kue kedalam cetakan panggang

sampai matang. Tahap ini harus dilakukan secara berhati-hati karena dapat menyebabkan kue kolombengi jagung ini bisa hangus apabila tidak teliti dalam mengerjakannya. Proses terakhir dalam pembuatan kue khas Gorontalo adalah pengemasan. Kemasan kue khas Gorontalo terbungkus rapi dalam kemasan plastik sehingga tidak mudah terjadi kebocoran kemasan yang menimbulkan kue khas Gorontalo menjadi lembab dan tidak gurih rasanya. Setelah pengemasan barulah produk kue khas Gorontalo yang telah diproduksi akan siap di pasarkan di berbagai tempat.

Sumber Pembiayaan

Proses pengolahan kue khas Gorontalo di UKM Suka Maju tentu saja membutuhkan modal sebagai investasi usaha tersebut. Investasi dan modal kerja merupakan modal sendiri pada awal pembuatan kue khas Gorontalo. Tahun 2005 industri ini memperoleh bantuan alat dari pemerintah dan juga membeli alat produksi lainnya, modal kerja yang dikeluarkan pada tahun 2005 ialah modal sendiri sebesar Rp. 9.280.500 dengan rincian dana dapat dilihat pada Tabel 4 dan 5 :

Tabel 4. Jenis Peralatan yang ada di UKM Suka Maju

No.	Jenis Peralatan	Vol (Unit)	Harga (Rp)
1.	Oven gas	1	5.000.000
2.	Mixser	2	1.000.000
3.	Loyang	3	120.000
4.	Pedal siller	1	2.200.000
5.	Cetakan kue	4	140.000
6.	Gunting	2	10.000
7.	Tabung gas	1	300.000
8.	Timbangan	1	100.000
Total			8.870.000

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2023

Tabel 5. Bahan baku dan bahan pembantu yang ada di UKM Suka Maju

No.	Uraian	Harga (Rp)
1.	Tepung jagung	5.000
2.	Gula pasir	40.000
3.	Telur	40.000
4.	Tepung terigu	15.000
5.	Vanila	1.000
6.	Tenaga kerja	110.000
7.	Bahan bakar	149.000
8.	Biaya kemasan	13.000
9.	Biaya label	17.500
10.	Transportasi	20.000
Total		410.500

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2023

Tabel 4 dan 5 menunjukkan bahwa peralatan yang ada di UKM Suka Maju khususnya kue khas Gorontalo terdiri dari 8 jenis alat dengan total biaya sebesar Rp 8.870.000 dan bahan baku serta bahan pembantu lainnya sebesar 410.5000.

Dengan peralatan dan bahan baku yang dimiliki oleh industri ini, UKM Suka Maju dapat menjalankan proses produksi kue khas Gorontalo.

Penerimaan Kue Kolombengi Jagung

Penerimaan diperoleh dari hasil penjualan produksi kue khas Gorontalo yang dihasilkan oleh industri kue khas Gorontalo tersebut atau dengan kata lain adalah produksi total yang diperoleh dari hasil produksi dalam satu kali proses produksi kue khas Gorontalo dikalikan dengan harga produksi yang didasarkan harga per kemasan, penerimaan kue khas Gorontalo dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Penerimaan kue khas Gorontalo dalam satu kali, satu bulan dan satu tahun produksi

No.	Jumlah Kemasan	Volume	Total Penerimaan (Rp)
1.	35 kemasan	1 kali produksi	525.000
2.	280 kemasan	1 bulan produksi	4.200.000
3.	3.360 kemasan	1 tahun produksi	50.400.000

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2023

Tabel 9. Menunjukkan bahwa total penerimaan di UKM Suka Maju dalam satu kali proses produksi sebesar 525.000 dari 35 kemasan, satu bulan produksi sebesar 4.200.000 dari 280 kemasan dan satu tahun produksi sebesar 50.400.000 dari 3.360 kemasan kue khas Gorontalo.

Total Biaya Produksi Kue Kolombengi Jagung

Total biaya produksi adalah hasil penjumlahan antara biaya tetap dan biaya variabel. Sehingga biaya produksi yang dimaksud adalah semua biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi kue khas Gorontalo sampai menghasilkan produksi. Besar kecilnya biaya produksi turut menentukan banyak sedikitnya pendapatan kue khas Gorontalo, Selanjutnya rincian tentang total biaya dapat diuraikan pada Tabel 12.

Tabel 12. Total biaya produksi kue khas Gorontalo di UKM Suka Maju

No.	Uraian	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Total biaya (Rp)
1.	1 kali produksi	-	-	410.500
2.	1 bulan produksi	5.000	2.341.000	2.346.000
3.	12 bulan produksi	1.638.884	28.092.000	29.730.884

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2023

Tabel 12 menunjukkan bahwa total biaya produksi kue khas Gorontalo yang ada di UKM Suka Maju dalam satu kali produksi sebesar Rp. 410.500 yang bersumber dari biaya variabel saja dikarenakan proses produksi pertama belum ada biaya pajak, administrasi, dan penyusutan alat. Total biaya 1 bulan produksi sebesar Rp. 2.346.000 dan 12 bulan produksi sebesar Rp. 29.730.884.

Keuntungan Industri Kue Khas Gorontalo

Keuntungan yang dimaksud di sini adalah keuntungan bersih yang diperoleh dari total biaya penerimaan dikurangi total biaya produksi. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13. Keuntungan kue khas Gorontalo di UKM Suka Maju

No.	Volume	Penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Keuntungan (Rp)
1.	1 kali produksi	525.000	410.500	114.500
2.	1 bulan produksi	4.200.000	2.346.000	1.854.000
3.	12 bulan produksi	50.400.000	29.730.884	20.699.116

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2023

Tabel 13 menunjukkan bahwa keuntungan kue khas Gorontalo yang ada di UKM Suka Maju dalam satu kali produksi sebesar Rp. 114.500, satu bulan produksi sebesar Rp. 1.854.000 dan 12 bulan produksi sebesar Rp. 20.699.116.

Analisis Kelayakan UKM Suka Maju

Analisis R/C Ratio

Nilai R/C Ratio sebesar 1,69 bersumber dari jumlah total penerimaan per tahun sebesar Rp. 50.400.000 dibandingkan dengan jumlah total biaya produksi per tahun sebesar Rp. 29.730.884 dengan demikian nilai R/C Ratio tersebut dapat diartikan bahwa untuk setiap biaya Rp 100 yang dikeluarkan dalam setiap kegiatan usaha akan menghasilkan penerimaan sebesar 169. Berdasarkan kriteria investasi yang menyatakan industri dapat dikatakan layak untuk diusahakan apabila memiliki nilai R/C >1, maka UKM Suka Maju dilokasi penelitian tersebut layak untuk diusahakan, berikut perhitungan R/C Ratio dari kue khas Gorontalo:

$$\begin{aligned} \text{R/C Ratio} &= \frac{\text{TR}}{\text{TC}} \\ &= \frac{50.400.000}{29.730.884} \\ &= 1,69 \end{aligned}$$

Formulasi dan Pemilihan Strategi

Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

Faktor Kekuatan UKM Suka Maju

Faktor kekuatan merupakan bagian dari faktor strategis internal, faktor tersebut dianggap sebagian kekuatan yang akan mempengaruhi pengembangan UKM Suka Maju. Faktor- faktor yang menjadi kekuatan harus digunakan semaksimal mungkin dalam upaya untuk mencapai tujuan pengembangan UKM Suka Maju. Faktor- faktor tersebut terdiri dari :

1. Memiliki Label Halal dan Merek Dagang

UKM Suka Maju telah memiliki label halal dan merek dagang yaitu SM untuk mempermudah konsumen dalam mengenali produk serta membedakan dengan produk-produk lain yang beredar dipasaran, selain itu label halal memberikan pengaruh positif bagi produk karena dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk UKM Suka Maju ini.

2. Keunggulan produk

kue khas Gorontalo memiliki keunggulan produk, diantaranya memiliki tekstur yang lembut, renyah dan ada sari jagungnya. Hal inilah yang membedakan kue khas Gorontalo dengan kue lainnya.

3. Bahan baku produksi yang melimpah

Bahan baku dari kue khas Gorontalo ini mudah didapat, selain itu bahan baku juga mudah diperoleh dari petani jagung atau membelinya langsung disupermarket yang sudah iolah menjadi tepung jagung. Dengan demikian adanya ketersediaan bahan baku menjadi salah satu faktor kekuatan dari usaha kue khas Gorontalo, semakin dekat dengan bahan baku maka akan semakin mudah dalam proses produksinya.

4. Bersikap jujur dan ramah terhadap pelanggan

Bersikap jujur dan ramah terhadap pelanggan merupakan kekuatan yang dimiliki oleh UKM Suka Maju, karena dengan pelayanan bersikap jujur dan ramah terhadap pelanggan akan membawa pemitraan baik dan keharmonisan pengusaha dengan pelanggan. Dengan cara ini UKM Suka Maju mendapatkan pelanggan baru selain itu, mendapatkan saran dan kritik positif dari konsumen terhadap kualitasnya produk.

5. Inovasi produk

Dalam meningkatkan mutu dan kualitas produk UKM Suka Maju selalu melakukan inovasi untuk menghasilkan produk baru yang bervariasi sehingga konsumen tidak bosan dengan produk yang ditawarkan oleh UKM Suka Maju.

Faktor Kelemahan pada UKM Suka Maju

Faktor kelemahan merupakan bagian dari faktor strategis internal dalam pengembangan UKM Suka Maju, faktor- faktor ini menjadi kelemahan yang harus diminimalisir dalam upaya untuk mencapai tujuan pengembangan usaha. Faktor – faktor tersebut terdiri dari :

1. Sumber Daya Manusia (SDM) terbatas.
Dari segi kuantitas dan kualitas, sumber daya manusia yang saat ini dimiliki masih terbatas. Belum ada tim khusus yang menangani bidang pemasaran.
2. Lokasi yang tidak strategis
Lokasi usaha UKM Suka Maju berada dikabupaten Bone Bolango dan lokasi ini kurang strategis dikarenakan jauh dari pusat kota. Sehingga para konsumen yang ingin datang membeli produk dari UKM Suka Maju harus menempuh perjalanan sejauh \pm 10 km dari pusat kota menuju lokasi usaha.
3. Kemasan produk yang kurang menarik
Kemasan tidak hanya berperan sebagai wadah untuk produk, akan tetapi kemasan menjadi sangat penting dalam memberikan nilai tambah bagi produk kue kolombengi jagung. Saat ini UKM Suka Maju masih menggunakan kemasan yang sederhana. Kemasan ini belum mampu memberikan nilai tambah bagi produk olahan jagung karena ada beberapa produk yang tidak cocok dengan kemasan yang ada saat ini salah satunya kue kolombengi jagung sehingga produk mudah hancur.
4. Jaringan Pemasaran Masih Terbatas
UKM Suka Maju belum menjangkau daerah pemasaran secara menyeluruh baik secara lokal maupun nasional. Hal ini dikarenakan kurangnya promosi ke luar daerah.
5. Belum tercapainya misi dan tujuan usaha
UKM Suka Maju memiliki misi dan tujuan usaha, usaha ini memberikan yang terbaik tapi masih saja belum tercapai misi dan tujuannya karena usaha ini pertama masih kurang memiliki modal yang cukup kuat karena selain melengkapi sarana produksi usaha ini dan sekarang ini persaingan yang ada semakin ketat, kedua kekurangan sumber daya manusia untuk memproduksi produk yang masih kurang hal ini mempengaruhi terhadap permintaan produk dan akan terjadinya keterlambatan permintaan pesanan, ketiga peralatan mesin yang digunakan masih yang sederhana (tradisional) ini sangat mempengaruhi terhadap kualitas produk.

Faktor Peluang pada UKM Suka Maju

Faktor peluang merupakan bagian dari faktor strategis eksternal, faktor- faktor tersebut dianggap sebagai suatu potensi yang dapat dimanfaatkan dalam pengembangan UKM Suka Maju. Potensi tersebut harus dimanfaatkan untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Peluang tersebut terdiri dari :

1. Ketersediaan bahan baku yang melimpah
Bahan baku merupakan bahan pokok yang harus ada. Bahan baku pada UKM Suka Maju ini muah didapat baik dari petani atau dibeli langsung disupermarket yang sudah diolah menjadi tepung jagung.
2. Menerapkan standar GMP (good manufacturing practices)
Dapat menerapkan standar GMP (good manufacturing practices) memberikan manfaat yang sangat baik dalam mengembangkan usaha UKM Suka Maju dalam meningkatkan mutu dan kualitas produk kue kolombengi jagung. Selain itu dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat bagi UKM Suka Maju, konsumen pada umumnya dapat terlindungi dari penyimpanan mutu pangan dan bahaya yang mengancam kesehatan.
3. Kebijakan pemerintah
Saat ini pemerintah baik secara nasional maupun daerah telah mendorong agar usaha dibidang industri dapat dikembangkan secara lebih baik. Hal ini terwujud diberikannya izin usaha dan telah memiliki sertifikat halal kepada UKM Suka Maju di Kabupaten Bone Bolango.
4. Perkembangan teknologi informasi

Jumlah pengguna internet di Indonesia saat ini sudah banyak. Hal ini merupakan peluang yang bisa dimanfaatkan dalam memasarkan produk olahan jagung UKM Suka Maju melalui media internet.

5. Memperluas pasar sasaran

UKM Suka Maju memiliki potensi yang sangat besar dalam hal memperluas wilayah pemasaran tidak hanya di wilayah Gorontalo akan tetapi sampai ke luar daerah seperti pulau Sulawesi dan pulau Jawa dengan didukung oleh berbagai macam produk olahan jagung yang bervariasi.

Faktor Ancaman pada UKM Suka Maju

Faktor ini merupakan bagian dari faktor eksternal, faktor tersebut dianggap sebagai ancaman yang bisa menjadi hambatan dalam pengembangan UKM Suka Maju. Faktor- faktor tersebut harus dihindari dan diusahakan upaya penanggulangannya secara baik agar dapat mencapai tujuan yang diharapkan. Faktor- faktor ancaman tersebut terdiri dari :

1. Belum tersedianya rumah klinik kemasan

Rumah klinik kemasan di Kabupaten Bone Bolango belum tersedia, ini merupakan hambatan bagi UKM Suka Maju. Hal ini menjadi kendala dalam hal pengadaan kemasan masih memesan ke luar daerah (Jakarta). Dengan biaya yang cukup mahal serta waktu tunggu yang lama.

2. Biaya produksi meningkat

Biaya produksi pada UKM Suka Maju meningkat karena tarif listrik. Seperti yang diketahui bahwa aktivitas usaha industri banyak menggunakan bahan bakar tenaga listrik untuk mengolah bahan baku menjadi kue khas Gorontalo.

3. Produk sejenis

Banyaknya produk sejenis yang beredar di supermarket menjadikan posisi produk UKM Suka Maju memiliki saingan khususnya produk sejenis yang diproduksi oleh UKM Flamboyan, Qhalifah, dan Barokah.

4. Fluktuasi harga bahan baku

Bahan baku merupakan salah satu komponen yang sangat menunjang dalam proses produksi. Kenaikan harga bahan baku sangat berpengaruh terhadap harga jual produk yang akan berdampak pada menurunnya minat dan daya beli konsumen sehingga berpengaruh terhadap volume penjualan produk olahan jagung.

5. Tingkat persaingan industri yang semakin ketat

Untuk menghindari persaingan UKM Suka Maju terus melakukan inovasi terbaru dari produknya untuk menghindari kejenuhan, meningkatnya kualitas dan tetap menekankan harga pasar yang dapat dijangkau konsumennya.

Alternatif Strategi Matriks SWOT Pengembangan Produk

1. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar- besarnya. Strategi S-O bagi UKM Suka Maju terdiri dari :

- a. Akses untuk memperoleh bahan baku sangat mudah dengan ketersediaan sumber daya bahan baku yang melimpah sehingga tidak mengalami hambatan dalam hal supply bahan baku baik itu bahan baku utama maupun bahan baku penolong.
- b. Dapat menerapkan standar GMP (good manufacturing practice) untuk meningkatkan mutu dan kualitas produk. GMP adalah cara praktis untuk menciptakan lingkungan yang memenuhi persyaratan dalam rangka mencegah, mengendalikan pencemaran mikroba kimia dan fisik pada produksi makanan sehingga produk pangan yang dihasilkan bermutu, aman dan layak untuk dikonsumsi.

2. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi W-O bagi UKM Suka Maju terdiri dari :

- a. Kemasan merupakan satu kesatuan dengan produk, kemasan yang ideal adalah mampu memberi nilai tambah terhadap produk, melindungi produk dari cahaya, melindungi produk dari kontaminasi bahan kimia. Kemasan juga memiliki fungsi sebagai bahan wadah untuk produk, melindungi produk dari gesekan, getaran, guncangan, dan benturan. Selain itu sebagai identitas suatu produk. Label berperan sebagai informasi bagi kemasan, fungsi pelabelan yakni untuk mengidentifikasi suatu produk, membantu penjualan produk serta memenuhi peraturan perundang-undangan.
 - b. Meningkatkan kegiatan promosi dengan memanfaatkan perkembangan teknologi untuk meningkatkan volume penjualan produk.
3. Strategi ST
- Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk menghindari ancaman. Strategi S-T bagi UKM Suka Maju terdiri dari :
- a. Memperluas wilayah pemasaran agar tetap mampu bersaing dengan industri lain dalam hal mendapatkan pasar sasaran. Selain itu dengan produk yang bervariasi mampu untuk memenuhi selera konsumen.
 - b. Dengan melakukan inovasi produk membuat UKM Suka Maju dapat memberikan produk- produk baru kepada konsumen sehingga konsumen tidak jenuh terhadap produk UKM Suka Maju.
4. Strategi WT
- Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman yang ada. Strategi W-T bagi UKM Suka Maju terdiri dari :
- a. Mengembangkan rumah kemasan yang ada dengan menghadirkan tenaga ahli yang khusus bekerja dalam pengadaan kemasan, sehingga mempermudah pelaku UKM untuk membeli kemasan langsung tanpa harus membeli kemasan yang ada diluar daerah gorontalo.
 - b. Dengan memiliki outlet dipusat perbelanjaan mempermudah konsumen untuk membeli langsung produk dengan waktu cepat tanpa harus datang ke lokasi usaha yang jauh dari pusat perbelanjaan.

SIMPULAN

Kesimpulan dari penelitian adalah sebagai berikut :

1. Industri kue khas Gorontalo UKM Suka Maju di Desa Toto Utara Kabupaten Bone Bolango layak dikembangkan karena nilai R/C Ratio sebesar 1,69 di mana $R/C > 1$, artinya industri UKM Suka Maju memperoleh keuntungan sebesar 169 dari modal yang dikeluarkan .
2. Strategi pengembangan industri kue khas Gorontalo yang diterapkan oleh UKM Suka Maju yaitu strategi SO memanfaatkan ketersediaan bahan baku dengan sumberdaya lokal, menerapkan standar GMP untuk meningkatkan mutu dan kualitas produk. Strategi WO memperbaiki tampilan kemasan, meningkatkan kegiatan promosi dengan memanfaatkan teknologi. Strategi ST memperluas wilayah pemasaran, melakukan inovasi produk. Strategi WT pengembangan rumah kemasan, memiliki outlet dipusat perbelanjaan.

SARAN

Saran yang dapat diberikan kepada UKM Suka Maju dengan hasil penelitian adalah :

1. Bagi UKM Suka Maju diharapkan dapat mengembangkan kue khas gorontalo dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang sebesar – besarnya.
2. Dibutuhkan adanya dukungan Pemerintah Daerah setempat secara sistematis dalam mendukung dan memperlancar strategi pengembangan UKM yang ada di daerah gorontalo khususnya UKM Suka Maju dalam memperoleh bantuan peralatan produksi ataupun memfasilitasi dan memediasi UKM yang ada untuk lebih mudah mengakses peminjaman modal melalui perbankan yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

- Dedi dan Nurdin. 2017. Studi Kelayakan Bisnis edisi-1 cetakan ke-2. Depok : PT. RajaGrafindo Persada.
- Fahmi, Irham. 2015. Manajemen Investasi edisi 2. Jakarta Selatan : Salemba Empat.
- Gitosudarmo dan Basri. 2017. Manajemen Keuangan Edisi Ke-4. Yogyakarta : BPFE – YOGYAKARTA.
- Hanafi, Mahmud, Dr. MBA. 2016. Manajemen Keuangan. Yogyakarta: BPFE
- Kasmir dan Jakfar. 2015. Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi buku ke – 11. Jakarta : Kencana Prenada Media Group.
- Maryati, Sri. 2018. “Analisis Kelayakan Investasi Pembelian Kendaraan Pada PT. TIGARAKSA SATRIA Tbk. CABANG SAMARINDA”.
[http://ejournal.adbisnis.fisip-unmul.ac.id/site/wp-content/uploads/2018/02/Ejurnal%20Ganjil%20\(02-07-18-04-35-06\).pdf](http://ejournal.adbisnis.fisip-unmul.ac.id/site/wp-content/uploads/2018/02/Ejurnal%20Ganjil%20(02-07-18-04-35-06).pdf). Diakses pada 22 Juni 2019
- Palevi, Mohamad Reza, 2016. “Analisis Capital Budgeting dan Kinerja Keuangan Perusahaan (Studi Kasus Pada Perusahaan Go Public di Bursa Efek Indonesia Periode 2
- Reina, et.al. 2017. “Studi Kelayakan Investasi Pendirian SPBU di MONANG MANING”.
20171003.pdf. Diakses pada 22 Juni 2019
- Sugiyono. 2014. Metode Penelitian Bisnis. Bandung : Alfabeta.
- Sutrisno. 2015. Studi Kelayakan Bisnis edisi cetak pertama. Yogyakarta : EKONESIA.
- Warman, Ngurah. 2018. 3 Alasan Mengapa Kita Perlu Perencanaan Investasi.
<https://pintarsaham.id/3-alasan-mengapa-kita-perlu-perencanaaninvestasi/>. Diakses pada 9 April 2019