

RINGKASAN

UMKM Tahu “Barokah” merupakan agroindustri pengolahan kedelai menjadi tahu yang berlokasi di Desa Simpang, Kecamatan Bantarkalong, Kabupaten Tasikmalaya. UMKM ini menghadapi berbagai permasalahan seperti fluktuasi harga kedelai impor, keterbatasan modal dan teknologi, serta kemampuan manajerial yang masih sederhana. Kondisi tersebut berdampak pada ketidakstabilan biaya produksi dan keuntungan sehingga diperlukan strategi pengembangan yang mampu meningkatkan efisiensi serta menjaga keberlanjutan usaha. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui besarnya nilai tambah dari pengolahan kedelai menjadi tahu serta merumuskan strategi pengembangan yang tepat bagi UMKM Tahu “Barokah”.

Metode penelitian menggunakan pendekatan studi kasus dengan analisis deskriptif kuantitatif. Data primer diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi di lapangan, sedangkan data sekunder dikumpulkan melalui literatur dan sumber pendukung lainnya. Analisis nilai tambah dihitung menggunakan metode Hayami, sedangkan strategi pengembangan dirumuskan melalui analisis SWOT dan penentuan prioritas strategi menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengolahan kedelai menjadi tahu menghasilkan nilai tambah sebesar Rp3.765 per kilogram dengan rasio nilai tambah 22,25 persen yang termasuk kategori sedang. Pendapatan tenaga kerja mencapai Rp1.505,90 per kilogram dengan pangsa 67,68 persen, sementara keuntungan pemilik usaha sebesar Rp2.259,89 per kilogram atau 13,35 persen dari nilai tambah. Faktor internal UMKM meliputi kekuatan berupa kualitas bahan baku yang baik, lokasi usaha yang strategis, serta pengalaman usaha yang panjang, dan kelemahan berupa keterbatasan teknologi serta kemampuan sumber daya manusia. Faktor eksternal menunjukkan peluang meningkatnya permintaan tahu dan potensi kemitraan distribusi, serta ancaman berupa fluktuasi harga kedelai dan persaingan usaha sejenis. Hasil QSPM menunjukkan bahwa strategi prioritas yang paling layak diterapkan adalah penerapan kombinasi kedelai impor dan lokal untuk membantu stabilisasi biaya bahan baku pada kondisi harga kedelai impor yang fluktuatif. Pemanfaatan lokasi usaha yang strategis dan pemilikan mesin produksi sendiri mendukung UMKM dalam menekan biaya operasional sehingga mampu bersaing di tengah persaingan usaha yang ketat, dengan nilai *Total Attractiveness Score* (TAS) sebesar 8,173.

SUMMARY

The “Barokah” MSME is an agro-industry that processes soybeans into tofu, located in Simpang Village, Bantarkalong District, Tasikmalaya Regency. This MSME faces various problems such as fluctuations in the price of imported soybeans, limited capital and technology, and simple managerial capabilities. These conditions have an impact on the instability of production costs and profits, so a development strategy is needed that can improve efficiency and maintain business sustainability. This study was conducted to determine the amount of added value from processing soybeans into tofu and to formulate the right development strategy for the Barokah Tofu MSME.

The research method used a case study approach with quantitative descriptive analysis. Primary data was obtained through interviews, observations, and documentation in the field, while secondary data was collected through literature and other supporting sources. Added value analysis was calculated using the Hayami method, while development strategies were formulated through SWOT analysis and strategy prioritization using the Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM).

The results of the study show that processing soybeans into tofu generates added value of IDR 3,765 per kilogram with an added value ratio of 22.25 percent, which is classified as moderate. Labor income reaches IDR 1,505.90 per kilogram with a share of 67.68 percent, while business owner profits amount to IDR 2,259.89 per kilogram or 13.35 percent of added value. Internal factors of MSMEs include strengths such as good quality raw materials, strategic business location, and long business experience, and weaknesses such as limited technology and human resource capabilities. External factors indicate opportunities for increased demand for tofu and potential distribution partnerships, as well as threats such as soybean price fluctuations and competition from similar businesses. The QSPM results show that the most feasible priority strategy to implement is the use of a combination of imported and local soybeans to help stabilize raw material costs amid fluctuating imported soybean prices. The utilization of a strategic business location and ownership of its own production machinery supports MSMEs in reducing operational costs so that they can compete amid intense business competition, with a Total Attractiveness Score (TAS) of 8.173.