

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis nilai tambah kedelai menjadi tahu dan strategi pengembangan UMKM Tahu “Barokah” diperoleh kesimpulan:

1. Pengolahan kedelai menjadi tahu pada UMKM Tahu “Barokah” menghasilkan nilai tambah sebesar Rp3.765 per kilogram dengan rasio nilai tambah 22,25 persen. Nilai tersebut menunjukkan bahwa proses pengolahan mampu meningkatkan nilai ekonomis bahan baku dan termasuk kategori sedang karena rasinya berada di atas 15 persen.
2. Hasil analisis faktor internal dan eksternal menunjukkan bahwa UMKM Tahu “Barokah” memiliki lima kekuatan dan lima kelemahan, serta lima peluang dan lima ancaman. Kekuatan utamanya terletak pada penggunaan kedelai berkualitas tinggi dan lokasi usaha yang strategis, sedangkan kelemahan utamanya adalah keterbatasan pengetahuan karyawan dan penggunaan teknologi yang masih tradisional. Peluang yang dapat dimanfaatkan antara lain meningkatnya permintaan tahu dan peluang kerja sama dengan distributor besar, sementara ancaman utama berasal dari persaingan industri tahu dan fluktuasi harga bahan baku.
3. Strategi prioritas yang direkomendasikan bagi UMKM Tahu “Barokah” adalah menerapkan kombinasi penggunaan kedelai impor dan kedelai lokal untuk menstabilkan biaya bahan baku pada saat harga kedelai impor berfluktuasi, dengan nilai *Total Attractiveness Score* (TAS) sebesar 8,173. Strategi ini dinilai paling efektif karena didukung oleh lokasi usaha yang strategis serta kepemilikan mesin produksi sendiri, sehingga UMKM dapat menekan biaya operasional dan tetap bersaing di tengah persaingan industri tahu yang semakin ketat.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan mengenai analisis nilai tambah dan strategi pengembangan pengolahan kedelai menjadi tahu pada UMKM Tahu “Barokah” Desa Simpang, maka penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. UMKM Tahu “Barokah” diharapkan dapat menjaga dan meningkatkan efisiensi penggunaan bahan baku serta biaya produksi agar nilai tambah kedelai tetap optimal. Selain itu, diversifikasi produk olahan kedelai, seperti tahu goreng siap saji atau produk turunan lainnya, dapat dilakukan untuk memberikan nilai jual yang lebih tinggi dan memperluas pilihan bagi konsumen
2. UMKM Tahu “Barokah” disarankan untuk menerapkan strategi pengembangan yang telah diprioritaskan melalui analisis SWOT–QSPM, terutama pada aspek pemasaran dan penguatan kualitas produk. Kerja sama dengan pemasok kedelai, pedagang, maupun pemerintah daerah juga penting dilakukan guna menjamin ketersediaan bahan baku, memperluas jaringan distribusi, serta menjaga keberlanjutan usaha di tengah persaingan dan fluktuasi harga kedelai.
3. Diperlukan peningkatan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan sederhana yang difokuskan pada keterampilan teknis produksi dan pengelolaan peralatan agar pemanfaatan mesin produksi menjadi lebih optimal. Modernisasi alat produksi dapat dilakukan secara bertahap sesuai kemampuan modal usaha untuk meningkatkan efisiensi biaya operasional dan memperkuat daya saing UMKM Tahu “Barokah”.