

**KAJIAN PENGEMBANGAN STRATEGI POTENSIAL INDUSTRI TEPUNG  
TAPIOKA RAKYAT (ITTARA) DI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR  
[A Study of Potential Strategy Development on Small Scale Tapioca Industry  
(ITTARA) in East Lampung District]**

Muhadi\*

Unit Pelaksana Teknis Dinas (UPTD) Balai Pengembangan Lahan Kering dan Alat Mesin  
Pertanian, Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Lampung  
Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No. 1, Hajimena, Bandar Lampung  
\*Email korespondensi: muhadi6685@gmail.com

Diterima: 15 Oktober 2016

Disetujui: 1 Maret 2017

**ABSTRACT**

The objective of this research was to find out the weakness and the strength of ITTARA located in East Lampung, as a basis to develop the potential strategy of ITTARA so that it could be sustainable and economically improved. Analysis methods used were the SWOT analysis (*strength, weakness, opportunity, and threat*) and *Analytical Hierarchy Process* (AHP), while the potential strategy concept was adapted from existing ITTARA conditions. The SWOT analysis showed that there was weakness aspect that dominated the strength aspect in internal factor of ITTARA, nevertheless there was opportunity from external factor that could be optimized. These strategies should be developed were diversifying final product, conducting side business of by product, and improving technology use, as well as efficiency of production cost. These business strategy improvements were then analyzed using AHP to choose one strategy by using criteria of market potential, production cost, product added value, technology and competitor. The result showed the most potential to be developed was improving technology use by conducting the two times milling tapioca production.

Keywords: AHP, ITTARA, SWOT analysis, two times milling

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelemahan dan kekuatan usaha industri tapioka rakyat (ITTARA) di Lampung Timur sehingga mendapatkan strategi potensial agar ITTARA dapat berkembang dan memperoleh keuntungan secara ekonomis. Metode analisis yang digunakan adalah analisis SWOT (*strength, weakness, opportunity, and threat*) dan dilanjutkan dengan metode AHP (*Analytical Hierarchy Process*), sedangkan konsep strategi potensial diadaptasi dari kondisi terkini ITTARA. Berdasarkan analisis SWOT, ITTARA tersebut memiliki faktor kelemahan yang lebih mendominasi dibandingkan dengan faktor kekuatan namun memiliki peluang pada faktor internal yang dapat dioptimalkan. Strategi yang dapat dikembangkan adalah melakukan variasi produk akhir, melakukan usaha sampingan dengan memanfaatkan *by product* dan melakukan peningkatan penggunaan teknologi serta efisiensi biaya produksi. Konsep-konsep strategi usaha perbaikan ITTARA tersebut selanjutnya dianalisis menggunakan metode (AHP) untuk mendapatkan satu strategi terpilih berdasarkan kriteria pasar potensial, biaya produksi, nilai tambah produk, teknologi dan pesaing usaha. Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha terpilih yang paling potensial untuk dikembangkan adalah peningkatan teknologi yaitu produksi tapioka dengan proses dua kali giling.

Kata kunci : Analisis SWOT, AHP, ITTARA, Proses dua kali giling.

## PENDAHULUAN

ITTARA dikembangkan dalam rangka meningkatkan nilai tambah dengan menggalakkan industri pengolahan ubi kayu menjadi tapioka di tingkat petani (skala perdesaan). Fakta di lapangan saat ini menunjukkan bahwa sebagian besar ITTARA tidak beroperasi secara efektif. Faktor penyebabnya mulai dari tingkat budidaya, pasca panen, pengolahan, pemasaran hingga kelembagaan.

Perbaikan dari sisi teknologi pengolahan merupakan salah satu upaya perbaikan untuk mengembalikan tujuan dasar pendirian ITTARA. Pada umumnya ITTARA masih menerapkan metode tradisional dengan teknologi sederhana tanpa penerapan GHP (*Good Handling Practices*) dan GMP (*Good Manufacturing Practices*) dalam proses pengolahannya sehingga mutu produk yang dihasilkan pun rendah dan tidak konsisten (Sani, 2010).

Produk utama usaha ITTARA berupa tepung tapioka memiliki peluang pasar yang cukup potensial, baik dalam maupun luar negeri. Kemampuan ITTARA untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan pasar tersebut masih relatif rendah yaitu sebesar 17,54% (Tim Fakultas Pertanian Unila, 2006). Peluang pasar untuk tapioka cukup potensial baik pasar dalam negeri maupun luar negeri. Permintaan dalam negeri terutama berasal dari wilayah Pulau Jawa seperti Bogor, Tasikmalaya, Indramayu. Sementara permintaan pasar luar negeri berasal dari beberapa negara ASEAN dan Eropa (Bank Indonesia, 2015).

Upaya peningkatan nilai tambah dapat dioptimalkan dengan cara meningkatkan *grade* produk tapioka yang dihasilkan atau dengan cara melakukan pengolahan pada limbah yang dihasilkan.

Pengelolaan limbah ITTARA yang dilakukan dengan baik selain dapat mengatasi masalah pencemaran lingkungan juga mampu memberikan nilai tambah karena menghasilkan suatu produk baru. Potensi produk baru dari produk pengolahan tapioka antara lain pengolahan limbah padat atau onggok (Lusiani *et al.*, 2016). Konsep inilah yang akan dikaji sehingga diperoleh strategi potensial agar usaha ITTARA khususnya di Lampung Timur tetap dapat berkembang dan mampu memperoleh keuntungan secara ekonomis.

## BAHAN DAN METODE

### Bahan dan Alat

Bahan pada penelitian ini adalah lembar kuesioner, data data sekunder yang berasal dari instansi terkait, *software expert choice versi 11.0*, dan aplikasi AHP.

### Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei dengan alat bantu wawancara, observasi langsung dan pengisian kuesioner. Data yang diperoleh terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara, observasi langsung dan kuisisioner dengan para pengusaha ITTARA sebanyak 5 sampel, dan pakar sebanyak 6 orang (terkait alternatif usaha produktif yang potensial pada ITTARA). Data sekunder diperoleh dari instansi dan unsur-unsur terkait, antara lain dari Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Lampung Timur (berupa daftar perusahaan industri pengolahan ubikayu Kabupaten Lampung Timur), Dinas Pertanian TPH Propinsi Lampung (berupa data realisasi tanam dan produksi

ubikayu di Propinsi Lampung Tahun 2012), dan dari BPS (2012).

### Pelaksanaan Penelitian

Penelitian ini terbagi dalam dua tahapan, yaitu penentuan strategi perbaikan dengan analisis SWOT, dan penentuan alternatif usaha perbaikan dengan metode AHP.

### Penentuan Strategi Perbaikan dengan Analisis SWOT

Pada tahapan ini, faktor eksternal dan internal yang ada di sekitar ITTARA didatakan dan kemudian dilakukan penghitungan secara kuantitatif mengikuti teknik yang dikembangkan oleh Pearce dan Robinson (2003). Tahapan perhitungan yang dilakukan terdiri dari tiga tahap, yaitu: (i) Melakukan perhitungan skor (a) dan bobot (b) point faktor serta jumlah total perkalian skor

dan bobot ( $c = a \times b$ ) pada setiap faktor S-W-O-T; (ii) Melakukan pengurangan antara jumlah total faktor S dengan W (d) dan faktor O dengan T (e); Perolehan angka (d) selanjutnya menjadi titik pada sumbu X, dan perolehan angka (e) menjadi sumbu Y; dan (iii) Mencari posisi organisasi yang ditunjukkan oleh titik (x,y) pada kuadran.

Tahapan selanjutnya adalah melakukan analisis kualitatif dalam rangka membuat formulasi strategi. Menurut Rangkuti (1998), analisis kualitatif SWOT dapat disusun ke dalam delapan kotak matriks SWOT, empat kotak yang diarsir merupakan kotak isu-isu strategis sebagai hasil pertemuan antara faktor-faktor internal dan eksternal, sebagaimana disajikan pada Gambar 1.

	EKSTERNAL	
INTERNAL	OPPORTUNITY	TREATHS
STRENGTH	<i>Comparative Advantage</i>	<i>Mobilization</i>
WEAKNESS	<i>Divestment/Investment</i>	<i>Damage Control</i>

Gambar 1. Matriks SWOT ( Rangkuti, 1998).

### Penentuan Alternatif Usaha Terpilih

Penentuan jenis diversifikasi usaha ITTARA dilakukan dengan menggunakan metode AHP (*Analytical Hierarchy Process*). Alternatif dan kriteria yang dianalisis disesuaikan dengan memperhatikan formulasi strategi yang diperoleh dari hasil analisis SWOT yaitu potensi pasar, biaya produksi, nilai tambah produk, teknologi serta kompetitor. Analisis ini dilakukan dengan menyebarkan kuisioner kepada para pakar, pengusaha ITTARA serta dari kalangan pengambil kebijakan yaitu

instansi Pemerintah (Dinas Pertanian dan Dinas Koperindag Kabupaten Lampung Timur dan Dinas Pertanian Provinsi Lampung). Interpretasi hasil kuisioner dilakukan dengan menggunakan *software expert choice versi 11.0* yang mendukung aplikasi AHP.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Faktor Internal, Faktor Eksternal dan Strategi Perbaikan.

Hasil penilaian *Internal Factor Evaluation* (IFE) dan *Eksternal Factor*

*Evaluation* (EFE) disajikan pada Tabel 1. Faktor internal adalah kekuatan dan kelemahan ITTARA, sedangkan faktor

eksternal adalah peluang dan ancaman yang ada di sekitar ITTARA.

Tabel 1. Matriks faktor internal dan eksternal usaha ITTARA di Lampung Timur

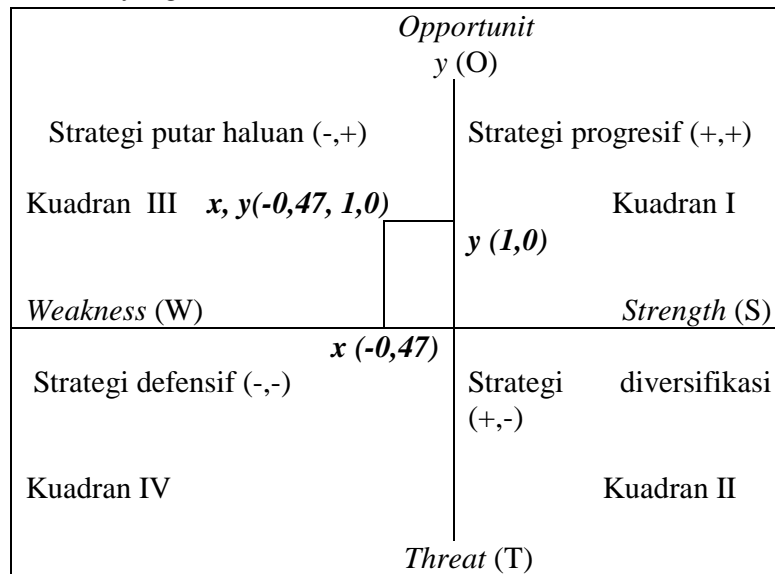
No	Faktor Internal (IFE)	Bobot	Rating	Skor	Faktor Eksternal (EFE)	Bobot	Rating	Skor
<b>KEKUATAN</b>				<b>PELUANG</b>				
1	Motivasi yang tinggi dalam berusaha	0,1288	2	0,129	Kebijakan ekspor tapioka	0,1172	3	0,352
2	Pekerja yang terampil	0,1288	1	0,129	Tingginyajumlah permintaan tapioka	0,125	4	0,500
3	Tersedianya lokasi tempat usaha	0,1212	1	0,121	Adanya permintaan produk samping	0,1328	4	0,531
4	Jaringan distribusi produk telah terbangun	0,1288	2	0,386	Diversifikasi produk utama	0,125	4	0,500
<b>Total kekuatan</b>				<b>0,765</b>	<b>Total Peluang</b>		<b>0,765</b>	
<b>KELEMAHAN</b>				<b>ANCAMAN</b>				
5	Inkonsistensi kualitas produk	0,1136	2	0,227	Kebijakan impor tapioka	0,117	1	0,117
6	Manajemen usaha yang tidak profesional	0,1212	2	0,242	Persaingan dengan industri skala besar	0,12	2	0,250
7	Terbatasnya modal usaha	0,1288	3	0,386	Alih fungsi lahan pertanian	0,117	2	0,234
8	Tingkat adopsi teknologi yang masih rendah	0,1288	3	0,386	Tidak berjalannya kemitraan dg petani	0,140	2	0,281
<b>Total kelemahan</b>		<b>1,242</b>	<b>Total ancaman</b>		<b>0,883</b>			

Berdasarkan hasil penilaian matriks IFE dan EFE diperoleh skor pembobotan sebagai berikut : faktor kekuatan = 0,765; faktor kelemahan = 1,242; faktor peluang = 1,883; faktor

ancaman = 0,883, maka didapatkan koordinat berikut ini : Skor kekuatan – skor kelemahan =  $0,765 - 1,242 = -0,477$  (Sumbu X), Skor peluang – skor ancaman =  $1,883 - 0,883 = 1,0$  (Sumbu Y). Skor

pembobotan selanjutnya diplotkan pada grafik analisis SWOT yang terdiri dari 4

kuadran seperti disajikan pada Gambar 2.



Gambar 2. Grafik analisis SWOT ITTARA di Lampung Timur

Berdasarkan hasil koordinat tersebut terlihat bahwa hasil perhitungan menggunakan matriks faktor internal menghasilkan nilai negatif. Hal ini mengindikasikan bahwa dalam kondisi internal, faktor kelemahan yang dimiliki lebih mendominasi dibandingkan dengan faktor kekuatan. Inkonsistensi kualitas produk merupakan kelemahan yang cukup berarti pada usaha ITTARA di Lampung Timur. ITTARA merupakan usaha rakyat berskala kecil dengan modal yang terbatas sehingga mutu produk belum begitu dipentingkan. Produk tapioka yang dihasilkan terkadang memenuhi standar mutu grade tapioka tertentu, dan kadangkala produk yang dihasilkan tidak memenuhi standar yang telah ditetapkan.

Manajemen usaha yang tidak profesional juga menjadi kelemahan. Hal ini berkaitan dengan tingkat pendidikan sumber daya manusia yang mengelola ITTARA. Sebagian besar tenaga kerja di ITTARA dan bahkan para pemilik ITTARA pun banyak yang tidak memiliki latar belakang pendidikan yang mencukupi. Hal ini mengingat ITTARA

dibangun dengan berbasis pada perdesaan dengan *image* serta teknologi/peralatan yang sederhana. Menurut hasil penelitian Tim Fakultas Pertanian Unila (2006), diperoleh fakta bahwa rendahnya kemampuan manajerial pengelola usaha merupakan salah satu penyebab banyaknya ITTARA yang berhenti beroperasi.

Faktor yang menjadi kekuatan antara lain motivasi yang tinggi dalam berusaha, pekerja yang terampil, tersedianya lokasi tempat usaha serta jaringan distribusi produk yang telah terbangun. Diantara keempat faktor kekuatan tersebut, yang tergolong kekuatan sedang adalah motivasi yang tinggi dalam berusaha serta jaringan distribusi produk yang telah terbangun. Motivasi yang kuat dalam berusaha bagi para pelaku ITTARA terlihat dari masih aktifnya sebagian unit usaha ITTARA di tengah situasi internal dan eksternal yang mempengaruhi, meskipun bertahannya sebagian usaha ini cenderung stagnan tanpa adanya inovasi untuk memperbaiki pendapatan usaha. Selain itu, bertahannya usaha ITTARA ini juga dipengaruhi oleh

sistem manajemen usaha. Manajemen kekeluargaan yang diterapkan usaha ITTARA terkait aspek kepemimpinan terhadap bawahan atau pekerja sudah berjalan dengan baik, sehingga menjadi salah satu faktor pendukung dan motivasi untuk tetap menjalankan usaha ITTARA. Jaringan distribusi produk yang telah terbentuk juga merupakan faktor kekuatan bagi usaha ITTARA. Produk ITTARA telah memiliki pasar tersendiri, yaitu sebagian besar didistribusikan ke Pulau Jawa.

Berdasarkan hasil penilaian matriks *External Factor Evaluation* (EFE) pada Tabel 1 diperoleh nilai positif, artinya faktor peluang masih lebih dominan dibandingkan dengan faktor ancaman. Responden memberikan peluang superior untuk faktor-faktor: tingginya jumlah permintaan tapioka, adanya permintaan terhadap produk samping serta diversifikasi produk utama. Tingginya jumlah permintaan tapioka dapat dilihat dari tingginya nilai impor tapioka Indonesia (BPS 2012) dan kebutuhan agroindustri berbasis tapioka di dalam negeri. Selama periode tahun 2012, jumlah impor tapioka Indonesia untuk keperluan industri tapioka mencapai 13.300 ribu ton (BPS, 2012). Menurut survey yang dilakukan CDMI, dalam lima tahun terakhir (2009-2014) konsumsi tapioka di Indonesia meningkat rata-rata 10,49% per tahun. Contoh agroindustri yang memerlukan tapioka sebagai bahan bakunya adalah usaha kerupuk (Dewi *et al.*, 2015; Sari *et al.*, 2016), industri makanan dan minuman, tekstil, kertas, sorbitol dan lain sebagainya (CDMI, 2015).

Adanya permintaan terhadap produk samping serta diversifikasi produk utama juga merupakan peluang yang tergolong superior. Saat ini, hampir

sebagian besar usaha ITTARA hanya menghasilkan produk utama tapioka, namun belum mampu menghasilkan produk-produk tapioka sejenis dengan melakukan diversifikasi produk seperti produksi tapioka halus. Tapioka ini pada dasarnya sama dengan tapioka yang diproduksi pada umumnya, namun dalam proses produksinya mengalami dua kali penggilingan sehingga tekstur tapioka yang dihasilkan lebih halus, lebih putih dan bersih. Kualitas tapioka yang seperti ini mempunyai harga jual yang lebih tinggi dibandingkan dengan tapioka biasa. Selain itu, pengolahan tapioka menghasilkan *by product* limbah padat dan limbah cair yang juga memiliki nilai tambah yang cukup tinggi jika dikelola dengan baik.

Selain peluang juga terdapat ancaman yang cukup besar diantaranya kebijakan impor tapioka, adanya persaingan dengan industri skala besar, alih fungsi lahan pertanian, serta tidak berjalannya pola kemitraan dengan petani. Kebijakan impor tapioka dapat menjadi ancaman karena produk ITTARA tidak dapat bersaing dengan tapioka impor, baik dari segi kualitas maupun dari segi harga. Persaingan dengan industri skala besar juga dapat menjadi ancaman, yaitu persaingan dalam memperoleh bahan baku, dan persaingan dalam hal kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan.

Berdasarkan hasil grafik analisis SWOT pada Gambar 3, posisi pengusaha dalam kegiatan usaha ITTARA berada pada wilayah kuadran III. Kuadran ini terdiri dari aspek kelemahan yang dominan namun masih memiliki aspek peluang yang dapat dioptimalkan. Kondisi ini dapat diperbaiki dengan menerapkan strategi WO seperti disajikan pada Gambar 4. Strategi WO memadukan faktor peluang yang dimiliki untuk dapat mengatasi faktor kelemahan yang

dominan. Strategi yang dapat dilakukan adalah melakukan variasi produk akhir, melakukan usaha sampingan, pemanfaatan *by product* dan peningkatan

penggunaan teknologi serta efisiensi biaya produksi untuk mendukung keberhasilan usaha ITTARA.

Faktor Internal Faktor Eksternal	<b>Kekuatan (S)</b> - Motivasi berusaha yang tinggi - Pekerja yang trampil - Tersedianya lokasi tempat usaha - Jaringan distribusi produk yang telah terbangun	<b>Kelemahan (W)</b> - Inkonsistensi kualitas produk - Menejemen usaha yang tidak profesional - Terbatasnya modal usaha - Tingkat adopsi teknologi rendah
<b>Peluang (O)</b> - Kebijakan ekspor tapioka - Permintaan pasar - Permintaan Produk samping - Diversifikasi produk utama	<b>Strategi SO</b> - Motivasi yang kuat, SDM yang telah teruji, telah terbangunnya jaringan distribusi produk dan aneka produk yang bisa dihasilkan hendaknya menjadi modal dasar untuk memperluas akses pasar dan memenuhi kebutuhan konsumen	<b>Strategi WO</b> - Meningkatkan keragaman usaha, peningkatan penggunaan teknologi pengolahan dalam rangka peningkatan nilai tambah dengan menghasilkan produk yang beragam, berkualitas dan bersaing
<b>Ancaman (T)</b> - Kebijakan impor - Kekuatan industri pesaing - Alih fungsi lahan - Pola kemitraan tidak berjalan	<b>Strategi ST</b> - Kekuatan yang ada (motivasi, SDM teruji, dan jaringan distribusi produk) harus ditingkatkan lagi agar mampu mengurangi persaingan dengan pasar bebas dan industri skala besar	<b>Strategi WT</b> - Mpeningkatkan adopsi teknologi, diversitas usaha, penguatan kelembagaan dan memperbaiki hubungan kemitraan dengan petani dan antar pengusaha sejenis.

Gambar 4. Formulasi strategi pengembangan usaha ITTARA

### Pemilihan Strategi dengan Metode *Analytical Hierarchy Process*

Sesuai dengan konsep strategi yang telah dirumuskan dengan metode analisis SWOT, bentuk-bentuk strategi yang dapat dilakukan dalam rangka perbaikan usaha ITTARA adalah perlu dilakukannya penganekaragaman usaha serta penggunaan teknologi pengolahan dalam rangka peningkatan nilai tambah dengan menghasilkan produk yang beragam, berkualitas dan bersaing.

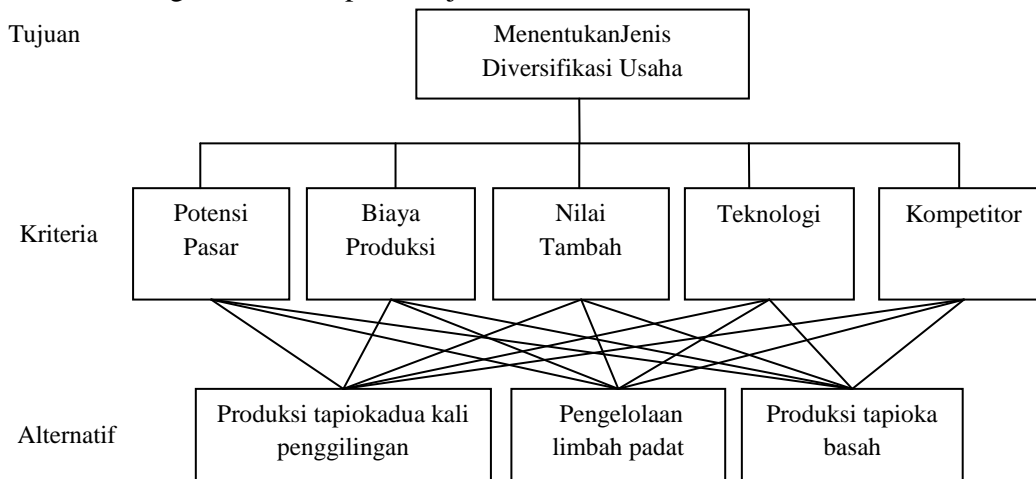
Berdasarkan kondisi terkini yang ada pada ITTARA, alternatif diversifikasi usaha yang sudah dilakukan namun belum optimal adalah : Produksi tapioka

dengan proses dua kali giling, produksi tapioka basah, dan pengelolaan limbah padat. Pengelolaan limbah cair belum pernah dilakukan oleh para pelaku usaha ITTARA. Hal ini dipengaruhi asumsi bahwa pengelolaan limbah cair memerlukan teknologi pengelolaan intensif serta permodalan yang besar sehingga alternatif ini kurang menjadi pilihan.

Sesuai dengan rekomendasi hasil analisis SWOT, maka dipilih kriteria-kriteria yang mampu mewakili akurasi keterpilihan satu diantara tiga jenis strategi diversifikasi usaha. Kriteria kriteria yang menjadi pertimbangan

adalah : 1). potensi pasar, 2). biaya produksi, 3). nilai tambah produk, 4). teknologi dan 5). kompetitor. Dengan memperhatikan kelima kriteria tersebut sebagai alat bantu dalam menentukan satu dari ketiga alternatif pilihan jenis

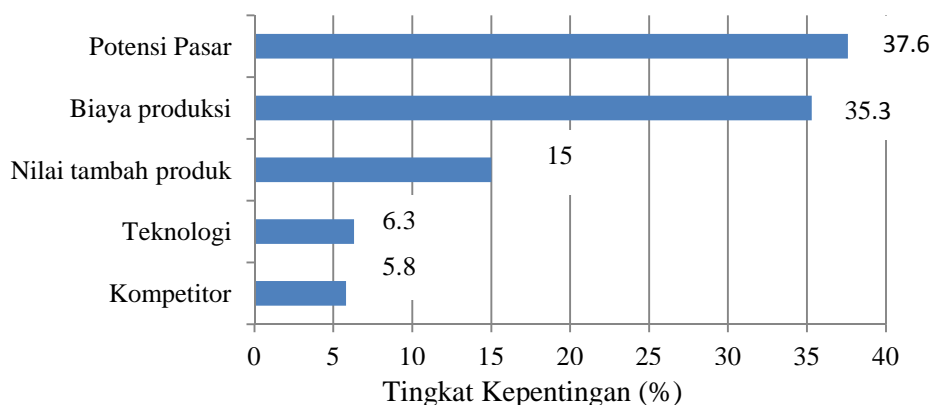
diversifikasi usaha, maka skema hierarki yang menggambarkan hubungan antara tujuan, kriteria dan alternatif pengembangan usaha ITTARA adalah seperti yang tersaji pada Gambar 5.



Gambar 5. Skema hierarki penentuan jenis diversifikasi usaha ITTARA

Hasil olahan data kuisioner menunjukkan bahwa kriteria potensi pasar merupakan kriteria utama dalam penentuan jenis diversifikasi usaha dengan tingkat kepentingan sebesar 37,6%. Kriteria biaya produksi juga merupakan salah satu kriteria yang dipentingkan karena memiliki bobot

kepentingan yang tidak jauh berbeda yaitu sebesar 35,3%. Nilai tambah produk memiliki tingkat kepentingan sebesar 15%, sedangkan tingkat kepentingan yang rendah yaitu pada kriteria teknologi dan kompetitor, masing-masing sebesar 6,3% dan 5,8% seperti yang tersaji pada Gambar 6.



Gambar 6. Tingkat kepentingan kriteria dalam penentuan diversifikasi usaha

Potensi pasar dan biaya produksi menjadi kriteria yang sangat dipentingkan. Hal tersebut sesuai dengan pendapat

Austin (1981) yang menyatakan bahwa pemasaran merupakan komponen dasar yang harus diperhatikan dalam pemilihan



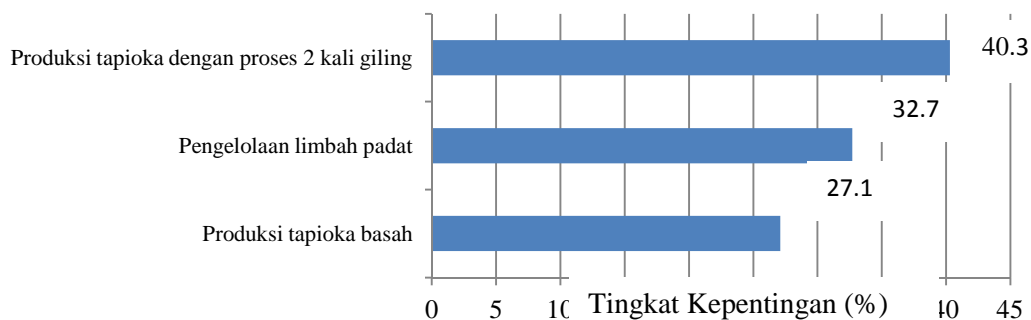
agroindustri. Hasil bobot kriteria prospek pasar produk memperoleh peringkat pertama. Prospek pasar atau pemasaran biasanya merupakan titik awal dalam analisis proyek agroindustri. Responden menilai bahwa potensi pasar dan biaya produksi merupakan unsur terpenting dalam penentuan diversifikasi usaha yang akan dikembangkan. Tapioka dan semua jenis produk turunannya sesungguhnya memiliki potensi pasar yang luas dilihat dari segi kegunaannya sebagai bahan pembantu dalam berbagai industri, dibandingkan dengan tepung jagung, gandum ataupun terigu. Hasil samping pengolahan tapioka seperti limbah padat, bahkan memiliki segmen pasar tersendiri, yang banyak diperlukan dalam berbagai industri.

Biaya produksi juga menjadi kriteria yang dipentingkan, oleh karena itu, diversifikasi usaha yang terpilih diharapkan mempunyai biaya produksi yang wajar sehingga mampu meningkatkan pendapatan para pelaku ITTARA walaupun terjadi peningkatan penggunaan teknologi. Di sisi lain, hal ini

mendukung kebijakan padat karya, karena industri tepung tapioka rakyat merupakan industri yang mengutamakan pemberdayaan sumber daya manusia.

Kriteria berikutnya yang dipentingkan adalah nilai tambah. Diversifikasi usaha yang terpilih nantinya dapat menghasilkan produk yang memiliki nilai tambah yang berarti. Jika selama ini ITTARA hanya mengandalkan produksi tepung tapioka sebagai produk utama dan menjual limbah padat sebagai pendapatan tambahan, maka dengan adanya kajian penentuan diversifikasi usaha ini diharapkan dapat dimunculkan produk lain yang juga memiliki nilai jual.

Hasil olahan data kuisioner menggunakan program *expert choice 11.0* menunjukkan bahwa produksi tapioka dengan proses dua kali giling merupakan komoditas dengan tingkat kepentingan yang tertinggi yaitu 40,3% atau 1,2 kali lebih penting dibandingkan pengolahan limbah padat dan 1,5 kali lebih penting dibandingkan produksi tapioka basah.



Gambar 7. Tingkat kepentingan alternatif diversifikasi usaha

Berdasarkan metode AHP tersebut, maka pengembangan produksi tapioka dengan proses dua kali giling merupakan jenis diversifikasi usaha yang paling potensial untuk dikembangkan dalam rangka peningkatan pendapatan pelaku usaha ITTARA di Lampung Timur

bila dibanding dengan jenis diversifikasi usaha yang lain. Ditinjau dari kriteria pasar, kebutuhan tapioka dalam negeri sangat tinggi, namun produksi tapioka lokal hanya mampu memenuhi sebagian kebutuhan saja, sedangkan kekurangannya dipenuhi dari

impor. Menurut BPS (2012), produksi tepung tapioka lokal hanya mampu memenuhi 25% dari total kebutuhan, sedangkan 75% kekurangannya dipenuhi dari impor terutama dari Jerman dan Amerika Serikat. Faktor yang menjadi peluang terbesar industri tapioka adalah potensi pasar yang besar serta tingginya permintaan. Industri pengolahan tapioka halus sebaiknya menerapkan strategi integrasi ke belakang dengan pengadaan unit bisnis tapioka basah, mempertahankan dan meningkatkan kualitas dan diferensiasi produk, mengoptimalkan kegiatan penelitian dan pengembangan pasar untuk mendukung proses produksi dan produk-produk bermutu, serta mempertahankan dan meningkatkan volume penjualan dengan melakukan penetrasi pasar.

Ditinjau dari kriteria biaya produksi dan teknologi, produksi tapioka dengan proses dua kali giling tidak memerlukan biaya yang besar. Produksi tapioka ini akan tetap mengandalkan pada kebijakan padat karya yang tidak terlalu signifikan dalam penggunaan teknologi dan peralatan. Teknologi yang digunakan pada produksi tapioka dengan proses dua kali giling adalah teknologi yang sederhana tetapi efisien. Dengan biaya produksi yang tidak terlalu tinggi melebihi biaya produksi normal, diharapkan para pelaku ITTARA mampu meningkatkan pendapatannya.

Berdasarkan kriteria nilai tambah produk, melalui kombinasi pengolahan produk yaitu pengolahan ubi kayu menjadi tapioka kasar, dan juga produksi tapioka berkualitas lebih halus, lebih bersih dan lebih putih melalui proses dua kali giling, maka akan diperoleh nilai tambah yang lebih tinggi.

## KESIMPULAN

Berdasarkan faktor internal, ITTARA di Lampung Timur memiliki aspek kelemahan yang lebih mendominasi dibandingkan dengan faktor kekuatan, namun memiliki aspek peluang pada faktor eksternal yang dapat dioptimalkan. Strategi yang dapat dikembangkan adalah melakukan variasi produk akhir, melakukan usaha sampingan dengan memanfaatkan *by product* dan melakukan peningkatan penggunaan teknologi serta efisiensi biaya produksi. Usaha terpilih yang paling potensial untuk dikembangkan agar pendapatan pelaku usaha ITTARA meningkat adalah peningkatan teknologi yaitu produksi tapioka dengan proses dua kali giling. Strategi terpilih tersebut didasarkan pada kriteria pasar potensial, biaya produksi, nilai tambah produk, teknologi dan pesaing usaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- Austin, J.E. 1981. *Agroidustrial Project Analysis*. Economic Development Institute of the World Bank. Washington, D.C. 213 hlm.
- Badan Pusat Statistik. 2012. *Total Impor Ubi Kayu Indonesia Tahun 2012*. BPS. Jakarta.
- Bank Indonesia. 2015. *Usaha Pengolahan Tepung Tapioka*. [www.bi.go.id/id/umkm/kelayakan/pola-pembiayaan/](http://www.bi.go.id/id/umkm/kelayakan/pola-pembiayaan/). Diunduh: 15 January 2015
- CDMI. 2015. *Studi potensi bisnis dan pelaku utama industri tapioka di Indonesia*. 2015-2018. [www.cdmione.com/source/Tapioka2015.pdf](http://www.cdmione.com/source/Tapioka2015.pdf). Diunduh: 20 Januari 2017.
- Dewi, E.F.E.D., Rizal dan Muksin. 2015. *Strategi peningkatan pendapatan*

- agroindustri kerupuk tapioka di Kelurahan Mangli Kecamatan Kaliwated Kabupaten Jember. *JSEP*. 8(1): 1-10.
- Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Lampung Timur. 2010. Daftar Perusahaan Industri Pengolahan Ubikayu Kabupaten Lampung Timur. Sukadana.
- Dinas Pertanian TPH Kabupaten Lampung Timur. 2012. Sasaran dan Realisasi Tanam Ubikayu Kabupaten Lampung Timur tahun 2012. Sukadana.
- Dinas Pertanian TPH Provinsi Lampung. 2012. Realisasi Tanam dan Produksi Ubikayu di Propinsi Lampung Tahun 2012. Bandar Lampung.
- Lusiani, C.E., P.N. Ningrum, P.N. Trisanti dan Sumarno. 2016. Degradasi Onggok Limbah Tapioka menjadi Gula Pereduksi Menggunakan Proses Sonikasi. Prosiding Seminar Nasional Teknik Kimia "Kejuangan" ISSN 1693-4393 *Pengembangan Teknologi Kimia untuk Pengolahan Sumber Daya Alam Indonesia* Yogyakarta. 17 Maret 2016. Program Studi Teknik Kimia, FTI, UPN "Veteran" Yogyakarta. Program Studi Teknik Kimia, FTI, Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS), Surabaya. Hlm.14-1 sd 14-5
- Pearce, J.A. and R.B. Robinson. 2003. *Strategic Management: Formulation, Implementation, and Control*. McGraw-Hill. 1008 hlm.
- Rangkuti, F.1998. *Analisis SWOT Teknik Memb edah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta. 177 hlm.
- Sani, S. 2010. *Kebijakan Dan Strategi Pengembangan Ubi Kayu Untuk Agroindustri* Direktorat Jenderal Tanaman Pangan. [http:// balitkabi.bimasakti.malang .te.net.id/ PDF/03-DIRJEN%20P2HP.pdf](http://balitkabi.bimasakti.malang.te.net.id/DIRJEN%20P2HP.pdf). Diunduh: 7 November 2015.
- Sari, S.S., Sabran dan Erwinsyah. 2016. Analisa persediaan tepung tapioka pada usaha kerupuk rambak udang bapak Masruhin di Tenggarong. *Jurnal Ekonomi & Manajemen Indonesia*. 16(2): 91-98
- Tim Fakultas Pertanian Unila, 2006. *Kajian Strategi Pengembangan Agroindustri Ubikayu di Propinsi Lampung*. Unila. Bandar Lampung.