

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH  
TAHU DALAM UPAYA PENINGKATAN PENDAPATAN DI DESA KARYA  
MAKMUR KECAMATAN MADANG SUKU III KABUPATEN OKU TIMUR**

***ANALYSIS OF STRATEGY FOR DEVELOPMENT OF MICRO, SMALL, MEDIUM,  
KNOWLEDGE BUSINESS IN EFFORTS TO INCREASE INCOME IN KARYA  
MAKMUR VILLAGE, MADANG SUB-DISTRICT SUKU III, OKU TIMUR DISTRICT***

**Priska Damayanti\*, Henny Rosmawati, Endang Lastinawati**

Program Studi Agribisnis Universitas Baturaja  
Jln. Ki Ratu Penghulu Karang Sari Baturaja Kabupaten OKU, Sumatera Selatan  
\*Email: priska.damayanti88@gmail.com  
(Diterima 30-03-2023; Disetujui 05-06-2023)

**ABSTRAK**

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menganalisis strategi pengembangan usaha mikro kecil menengah tahu dalam upaya peningkatan pendapatan di Desa Karya Makmur Kecamatan Madang Suku III Kabupaten Oku Timur dan untuk mengetahui hambatan yang memengaruhi peningkatan produksi serta strategi yang digunakan dalam upaya peningkatan pendapatan. Penelitian ini dilakukan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dengan analisis data model Milles dan Huberman. Data dikumpulkan melalui serangkaian observasi dan wawancara yang dilakukan secara langsung kepada pihak-pihak yang terlibat dalam penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hambatan yang dihadapi dalam pengembangan UMKM tahu ini dalam upaya peningkatan produksi adalah bahan baku seperti naiknya harga kedelai serta hambatan pada bahan penolong yaitu minyak goreng dan kayu, selain itu juga pemasaran yang masih dalam skala kecil dan permodalan yang terbatas. Untuk strategi yang digunakan pengembangan usaha yang dilakukan oleh pelaku industri UMKM tahu Desa Karya Makmur dalam upaya peningkatan pendapatan adalah meningkatkan strategi pemasaran dan penggunaan teknologi produksi guna untuk meningkatkan kualitas produk.

Kata kunci: strategi pengembangan, pendapatan, tahu

**ABSTRACT**

*The purpose of this study is to analyze the strategy for developing tofu micro, small and medium enterprises in an effort to increase income in Karya Makmur Village, Madang Suku III District, East Oku Regency and to find out the obstacles that affect increased production and the strategies used in efforts to increase income. This research was conducted using descriptive qualitative research methods with Milles and Huberman data analysis models. Data was collected through a series of observations and interviews conducted directly with the parties involved in the research. The results showed that the obstacles faced in the development of tofu SMEs in an effort to increase production were raw materials such as rising soybean prices and obstacles to auxiliary materials, namely cooking oil and wood, besides that marketing was still on a small scale and limited capital. The strategy used for business development carried out by industry players, UMKM tofu in Karya Makmur Village, in an effort to increase income is to improve marketing strategies and use production technology to improve product quality.*

*Keywords: development strategy, revenue, tofu*

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dan strategis dalam perekonomian di Indonesia. Peran penting UMKM tidak hanya berarti bagi pertumbuhan di kota-kota besar tetapi berarti juga bagi pertumbuhan ekonomi di pedesaan (Hamid & Ikbal, 2017).

Kabupaten Ogan Komering Ulu Timur pada tahun 2019 memiliki usaha kecil menengah (UKM) sebanyak 257 jumlah pelaku usaha.

Berdasarkan observasi awal oleh peneliti bahwa salah satu usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang terletak di Desa Karya Makmur Kecamatan Madang Suku III merupakan usaha yang bergerak di bidang industri yaitu, industri tahu yang berdiri sejak tahun 2009 yang didirikan oleh Bapak Sitam yang telah berjalan kurang lebih selama 14 tahun dengan awal mula dikerjakan bersama dengan keluarga hingga kini memiliki 3 pegawai sendiri. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM tersebut memiliki potensi produksi yang lebih besar dan pemasaran yang luas serta mengalami perkembangan dalam usahanya. Tabel 1 menunjukkan data perkembangan usaha tahu milik Bapak Sitam.

**Tabel 1. Perkembangan Usaha Tahu Bapak Sitam di Desa Karya Makmur Kecamatan Madang Suku III**

No	Tahun Usaha	Jumlah Karyawan	Produksi Kedelai perhari
1.	2009	-	20 kg
2.	2010	-	20 kg
3.	2011	-	20 kg
4.	2012	-	25 kg
5.	2013	-	25 kg
6.	2014	1 orang	30 kg
7.	2015	1 orang	30 kg
8.	2016	2 orang	30 kg
9.	2017	2 orang	35 kg
10.	2018	3 orang	35 kg
11.	2019	3 orang	35 kg
12.	2020	2 orang	30 kg
13.	2021	3 orang	35 kg
14.	2022	3 orang	35 kg

Sumber: Dokumentasi UMKM Tahu Bapak Sitam

Meskipun tergolong telah lama, UMKM Tahu ini mampu bersaing dan mengalami kemajuan dalam setiap produksinya. UMKM Tahu ini juga mengalami kenaikan dan penurunan dalam pengembangan produksi karena adanya kemunculan pabrik tahu yang baru dan pada tahun 2020 terjadi pengurangan karyawan yang disebabkan oleh virus yang menyerang Indonesia sehingga produksi menurun, kemudian pada tahun 2021 setelah pandemi yang terjadi UMKM ini mampu meningkatkan kembali produksinya dan tetap mampu bersaing dengan UMKM baru dengan tetap konsisten pada sistem produksinya.

Dalam pengembangan usaha ini strategi pengembangan dilakukan secara berkala mulai dari perubahan strategi pemasaran hingga teknologi produksi yang digunakan. Maka dari itu dari latar belakang yang telah dijelaskan bahwa

UMKM Tahu ini memerlukan strategi pengembangan usaha dalam peningkatan produksi untuk meningkatkan pendapatan agar lebih berkembang dan mampu bersaing dengan UMKM yang baru berproduksi.

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan untuk mengetahui: (1) Apa saja hambatan yang di hadapi oleh pelaku industri UMKM Tahu di Desa Karya Makmur Kecamatan Madang Suku III, dan (2) Bagaimana strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh pelaku industri UMKM Tahu di Desa Karya Makmur Kecamatan Madang Suku III.

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan pendekatan analisis deskriptif kualitatif yaitu dengan metode observasi, metode wawancara dan metode dokumentasi. Metode yang digunakan dalam penarikan contoh atau sampel adalah dengan metode *sampling purposive* atau sampel yang ditentukan secara sengaja atau dengan pertimbangan peneliti.

Untuk pemecahan masalah pada kedua rumusan masalah dalam penelitian ini, peneliti menggunakan analisis data model Milles dan Huberman yang

dilakukan secara interaktif dan terus menerus, dan mencakup tiga kegiatan utama, yaitu:

### 1. Reduksi Data

Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polannya.

### 2. *Display Data* (Penyajian Data)

Langkah selanjutnya adalah mendisplay data, Dengan mendisplay data maka akan memudahkan peneliti untuk memahami apa yang terjadi, dan dapat merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang sudah dipahami.

### 3. Penarikan Kesimpulan (*Verification*)

Penarikan kesimpulan (*Verification*) yaitu mencari kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada.

Untuk uji keabsahan data dalam penelitian sering ditekankan pada uji validasi dan reliabilitas yaitu meliputi:

#### 1. Triangulasi

Dimana dalam triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang sudah diperoleh melalui beberapa sumber. Kemudian triangulasi waktu mengecek kredibilitasnya dengan cara melakukan

wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda.

## 2. Menggunakan Bahan Referensi

Dalam laporan penelitian, data-data yang ditemukan perlu didukung dengan adanya rekaman wawancara, foto-foto atau dokumen autentik agar dapat lebih dipercaya. Oleh karena itu peneliti selalu berupaya untuk memperoleh sumber referensi sebanyak banyaknya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM Tahu Bapak Sitam di Desa Karya Makmur Kecamatan Madang Suku III berdiri pada tahun 2009. Industri ini merupakan milik pribadi. Awal mula UMKM tahu ini berdiri karena kesukaan pemilik terhadap tahu dan melihat adanya peluang usaha dalam industri pembuatan tahu, sehingga dengan modal sendiri kurang lebih Rp 30.000.000 digunakan untuk membuat bangunan sederhana, membeli alat dan bahan yang digunakan untuk produksi tahu.

Dalam sistem produksi, UMKM ini menggunakan bahan baku kedelai impor sebagai bahan baku utama. Kedelai impor ini didapatkan dari agen langganan dengan harga Rp 14.000 per kg. Proses produksi masih tergolong tradisional karena terbatasnya teknologi produksi.

Teknologi produksi yang digunakan hanya sebatas mesin penggiling kedelai.

Dalam aspek tenaga kerja, usaha ini telah memperkerjakan 3 orang karyawan, di mana setiap karyawan mendapat pembagian tugas yaitu 2 orang karyawan membantu melakukan proses produksi dan 1 orang karyawan difokuskan untuk memasarkan hasil olahan. Untuk sistem upah karyawan, UMKM ini memiliki besaran yang berbeda yaitu untuk tenaga kerja produksi yaitu sebesar Rp2.000.000 dan untuk tenaga kerja pemasaran sebesar Rp1.500.000 karena tenaga kerja bagian pemasaran ini juga mengambil keuntungan dari tahu yang dipasarkan. Keuntungan tersebut berkisar antara Rp30.000 – Rp40.000 dalam satu kali penjualan.

Dalam sekali penjualan usaha ini mampu menjual tahu sebanyak 15 papan cetak dengan isi 180 potong/1 papan cetak ukuran lebar 1 meter dengan panjang 80 cm. Harga tahu putih dalam 1 papan sebesar Rp70.000 harga tahu sayur atau tahu setengah matang per satu papan cetak adalah Rp100.000, sedangkan tahu matang atau tahu pong seharga Rp100.000 per satu papan cetak. Untuk tahu yang sudah digoreng pemilik hanya membuat jika hanya mendapatkan pemesanan UMKM ini juga menjual

ampas tahu sisa dari perahan kepada peternak dengan kontrak selama satu tahun sebesar Rp15.000.000 dan dalam sekali produksi mendapatkan kurang lebih 2 karung ampas tahu.

Istilah pendapatan dalam dunia bisnis bukanlah hal yang asing, karena usaha apapun yang digeluti tetap tujuan utamanya adalah menghasilkan pendapatan. Usaha besar atau kecil selalu mencari pendapatan supaya dapat menunjang kinerja keuangan yang optimal (Fadlhani dan Ayu, 2017). Perhitungan biaya UMKM Tahu Bapak Sitam dapat dilihat pada tabel 2.

**Tabel 2. Biaya penyusutan produksi tahu**

No	Nama Alat	Jumlah (Unit)	Jumlah harga (Rp)		Masa Pakai (Tahun)	Biaya Penyusutan (Rp)
			Satuan (Rp)	Total (Rp)		
1.	Mesin Penggiling	1	3,000,000	3,000,000	3	167,000
2.	Ember	15	7,000	105,000	3	15,000
3.	Kain	1	270,000	540,000	2	10,000
4.	Papan Cetak	2	400,000	800,000	5	40,000
5.	Wajan	2	1,000,000	2,000,000	3	134,000
Total				6,445,000		366,000

**Tabel 3. Biaya variabel produksi tahu per bulan**

No	Bahan Baku	Jumlah	Harga Bahan Baku (Rp)	
			Satuan (Rp)	Jumlah
1.	Kedelai	1,050 kg	14,000	14,700,000
2.	Perlite	105 liter	11,000	1,155,000
3.	Tenaga Kerja (Produksi)	2 orang	2,000,000	4,000,000
4.	Tenaga Kerja (Pemasaran)	1 orang	1,500,000	1,500,000
Total				21,355,000

Hasil produksi tahu dengan bahan baku kacang kedelai dalam satu hari mencapai 35 kg menghasilkan 15 papan cetak tahu dengan isi satu papan cetak sebanyak 180 biji. Jadi total produksi tahu dalam satu bulan adalah 81.000 potong tahu. UMKM tahu ini menjual tahunya per papan cetak sebesar Rp70.000 jadi dengan bahan dasar kedelai sebanyak 35 kg/ hari atau 1.050 kg/bulan dapat menghasilkan penjualan sebesar Rp1.050.000 per hari atau Rp31.500.000 dalam satu bulan. Penerimaan dan pendapatan UMKM tahu Bapak Sitam dapat ditentukan dengan:

Penerimaan dalam satu hari

$$= \text{Produksi} \times \text{Harga jual}$$

$$= 15 \times \text{Rp. } 70.000,-$$

$$= \text{Rp. } 1.050.000,- \text{ per hari}$$

Penerimaan dalam satu bulan

$$= \text{Rp. } 1.050.000 \times 30 \text{ hari}$$

$$= \text{Rp. } 31.500.000,- \text{ per bulan}$$

Pendapatan dalam satu bulan

$$= \text{Penjualan} - \text{biaya produksi}$$

$$= \text{Rp. } 31.500.000 - \text{Rp. } 21.355.000$$

$$= \text{Rp. } 10.145.000,- \text{ per bulan}$$

Dari perhitungan yang telah dilakukan maka diperoleh penghasilan bersih selama satu bulan sebesar Rp10.145.000.

## **A. Hambatan yang Dihadapi dalam Pengembangan UMKM Tahu Bapak Sitam dalam Upaya Peningkatan Produksi**

Dalam menjalani dan mengembangkan usaha dapat dipastikan akan mengalami beberapa hambatan, terlebih bagi pengusaha kecil menengah. Berikut adalah beberapa hambatan dalam pertumbuhan usaha tahu Bapak Sitam:

### **1. Bahan Baku**

Bahan baku utama dalam pembuatan tahu adalah kedelai selain itu di perlukan juga bahan baku pendukung seperti kayu bakar untuk memasak bubur kedelai dan minyak goreng untuk menggoreng tahu. Berikut ini adalah uraian mengenai hambatan bahan baku :

#### **1) Kedelai**

Untuk bahan pembuatan tahu, UMKM ini lebih memilih menggunakan kedelai import dengan kualitas premium karena juga akan memengaruhi kualitas produk. Pemilik UMKM Tahu ini memperoleh bahan baku kedelai dengan membeli pada agen kedelai yang terdapat di pasar. Pemilik UMKM enggan menimbun bahan baku dalam jumlah yang banyak karena harga kedelai yang *fluktuatif*. Saat ini kedelai mengalami kenaikan harga yang signifikan yaitu sebelum mengalami kenaikan harga kedelai sebesar Rp. 10.000 dan

mengalami kenaikan sebesar Rp. 4000 menjadi Rp. 14.000.

Kenaikan harga ini memberikan dampak yang cukup besar bagi UMKM dengan modal yang terbatas dan menyebabkan kenaikan harga produksi sehingga pemilik UMKM harus meniyasati dengan mengatur ukuran tahu sedemikian rupa sehingga tidak menaikkan harga jualnya.

#### **2) Kayu Bakar**

Kayu bakar ini merupakan bahan penolong dalam proses pembuatan tahu, kayu bakar didapatkan dari kayu- kayu yang telah tumbang dihutan, kayu bakar ini tidak tergolong sulit untuk mecarinya hanya saja kendalanya jika musim hujan maka kayu akan basah sehingga perlu waktu lama untuk mengeringkannya.

#### **3) Minyak Goreng**

Kelangkaan minyak goreng akhir akhir ini memengaruhi produksi tahu setengah matang dan tahu kopong. Penggunaan minyak goreng dalam satu kali penggorengan sebanyak 10 liter. Minyak goreng juga mengalami kenaikan harga yang cukup tinggi sehingga pemilik UMKM harus membuat cara agar tidak terlalu boros minyak yaitu yang biasanya digunakan untuk 2 kali penggorengan, kini menjadi 3 kali penggorengan untuk menekan biaya produksi.

## 2. Pemasaran

UMKM Tahu Bapak Sitam memasarkan hasil produksinya ke pasar pasar tradisional dengan penghasilan konsumen yang terbilang masih rendah sehingga memengaruhi pendapatan, penjualan tahu ini pemasaran secara tradisional ini cenderung lambat dalam peningkatan ekonomi sehingga UMKM ini akan susah untuk lebih berkembang. Penjualan di area pasar yang terbatas ini juga menghambat laju promosi untuk meningkatkan penjualan. Terdapat tiga jenis tahu yang diproduksi oleh UMKM Tahu Bapak Sitam di Desa Karya Makmur terdapat pada tabel 4.

**Tabel 4. Jenis Tahu dan Harga Tahu yang di Jual oleh UMKM Tahu Bapak Sitam**

No	Jenis Tahu	Harga	
		Rp/ Biji	Rp/ Papan
1.	Tahu Putih	250,-	70.000.-
2.	Tahu Sayur	500,-	100.000,-
3.	Tahu Pong	500,-	100.000,-

Sumber: olah data primer, 2022

Tabel 4 menunjukkan bahwa jenis yang di produksi oleh UMKM Tahu Bapak Sitam memiliki harga yang berbeda beda. Tahu putih merupakan produk yang paling banyak diproduksi oleh UMKM ini karena proses pembuatannya yang tergolong cepat dan lebih menguntungkan, selain itu tahu

putih juga memiliki peminat yang tergolong banyak.

UMKM Tahu ini memproduksi tahu dan menjual tahu setiap hari, tahu yang di produksi oleh UMKM ini mampu bertahan 1-2 hari dan apabila lebih dari 2 hari akan tetap baik tetapi butuh perawatan khusus.

## 3. Permodalan

UMKM Tahu Bapak Sitam memulai usaha ini menggunakan modal awal dengan biaya pribadi sebesar Rp30,000,000 dengan jumlah tersebut pemilik mempergunakannya untuk membuat bangunan sederhana, dan membeli alat serta bahan untuk pembuatan tahu. Dengan modal tersebut bisa dikatakan sebagai modal yang terbatas sehingga memengaruhi jumlah produksinya.

Pada tahun 2019 pemilik UMKM menambahkan modal untuk produksi tahu dengan peminjaman di Bank, tetapi pemilik lebih banyak menggunakan modal pribadi agar tidak memiliki tanggungan untuk mengembalikan pinjaman dengan suku bunga yang ada. Tanggungan pinjaman akan menambah biaya produksi yang harus dikeluarkan oleh pemilik.

Kelebihan menggunakan modal pribadi ini untuk usaha adalah tidak

adanya tanggungan beban atau bagi hasil, sehingga penghasilan menjadi milik pribadi sepenuhnya. Namun daripada itu penggunaan modal pribadi untuk suatu usaha dengan modal yang terbatas akan lebih banyak kendala yang akan dihadapi maka dari itu, pengusaha atau pemilik harus mempunyai berbagai upaya untuk menanggulangi kendala tersebut, seperti memutar siklus modal yang ada untuk memenuhi jumlah target pasar.

## **B. Strategi yang Digunakan dalam Pengembangan UMKM Tahu Bapak Sitam dalam Upaya Peningkatan Pendapatan**

Berdasarkan data yang ditemukan setelah melakukan penelitian dan mengumpulkan data data yang diperlukan sesuai dengan fokus penelitian yang peneliti angkat yaitu, strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh UMKM Tahu Bapak Sitam dalam meningkatkan pendapatannya adalah dengan strategi pemasaran dan penggunaan teknologi industri. Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan pihak yang terlibat dalam perjalanan usaha tahu Bapak Sitam saat ini.

### **1. Strategi Pemasaran**

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh UMKM Tahu Bapak Sitam ini diharapkan mampu memberikan dampak

bagi peningkatan produksi dan juga meningkatkan pendapatan bagi usaha tahu ini. Strategi pemasaran yang akan dilakukan dari sisi produk.

Strategi pemasaran yang akan dilakukan dari sisi produk, Pemilik menjelaskan bahwa dengan menciptakan rasa yang disukai konsumen dan tetap menjaga konsistensinya, maka akan menarik minat konsumen untuk tetap menjadi pelanggan. Strategi penentuan harga juga sangat berpengaruh terhadap penjualan produk, berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan terhadap pemilik UMKM, pemilik menjelaskan bahwa untuk melakukan pemasaran tahu, harga masih menggunakan harga lama. Tetapi bentuk dan ukuran tahu yang mengalami perubahan, lebih mengacu pada harga kedelai yang mengalami kenaikan harga.

Dari sisi perluasan pasar yang akan dilakukan yaitu dengan memperluas daerah penjualan dan lokasi penjualan yang strategis seperti beberapa toko dan mini market. Agar tampilan produk lebih menarik maka akan dibuat kemasan dan memberi label produk.

### **2. Teknologi Produksi**

Proses pembuatan tahu tahapannya cukup panjang dan membutuhkan mesin serta peralatan yang cukup banyak.



Berdasarkan survei dan wawancara langsung terhadap pengusaha mitra, permasalahan yang dihadapi industri mitra adalah pada tahap perebusan. Pada proses ini masih dilakukan secara tradisional.

Kelemahan cara ini adalah dapur banyak mengeluarkan asap yang dapat berpengaruh pada rasa tahu (menjadi sangit). Selain itu proses memerlukan waktu lama, dimana setiap proses selalu dimulai dari awal sehingga tidak efisien. Untuk mengatasi kelemahan perebusan secara langsung di atas dapat dilakukan dengan penerapan ketel uap dimana perebusan dilakukan secara tidak langsung.

Secara umum proses pembuatan tahu yang dilakukan di Kecamatan Madang Suku III ini masih dilakukan secara tradisional, peralatan modern yang mendukung baru sebatas mesin penggiling kedelai. Pada UMKM Tahu Bapak Sitam ini berencana akan meningkatkan proses produksinya dengan menggunakan teknologi yang lebih modern guna untuk meningkatkan kualitas produksi dan tetap mempertahankan rasa.

Melihat banyaknya sentra industri yang masih menggunakan peralatan tradisional tersebut menjadi peluang bagi

UMKM Tahu Bapak Sitam untuk mengembangkan ketel uap sebagai alat produksi tahu. UMKM Tahu Bapak Sitam mempunyai strategi untuk merancang mesin ketel uap guna untuk mengefisiensi waktu produksi. Proses pemanasan dengan ketel uap ini dapat meningkatkan kapasitas produksi tahu menjadi 5 kali, meningkatkan randemen tahu 5 %, menghemat bahan bakar 40 %, mengurangi limbah cair sampai 50 %, dan meningkatkan kualitas tahu dalam hal warna dan aroma dibandingkan dengan cara tradisional.

Saat ini, tiga model ketel uap telah dikembangkan dalam industri produksi tahu, yaitu ketel uap untuk industri tahu skala besar, ketel uap untuk industri tahu skala sedang, ketel uap untuk industri tahu skala kecil. Ketel-ketel uap tersebut dirancang dengan ukuran dan harga yang berbeda sehingga sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan calon pengguna.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Hambatan yang dihadapi dalam pengembangan UMKM Tahu Bapak Sitam dalam upaya peningkatan produksi adalah naiknya harga bahan baku seperti kedelai dan bahan penolong seperti

naiknya harga minyak goreng serta sulitnya mencari kayu bakar di saat musim penghujan, pemasaran yang masih tergolong tradisional. Selain kenaikan bahan baku dan pemasaran yang masih terbilang tradisional, hambatan UMKM tahu ini adalah permodalan yang terbatas dapat memengaruhi jumlah produksi dan berpengaruh pada pendapatan.

Strategi yang digunakan dalam pengembangan UMKM Tahu Bapak Sitam dalam upaya peningkatan pendapatan adalah dari sisi produk, dari sisi perluasan pasar dan penggunaan teknologi produksi UMKM Tahu Bapak Sitam ini berencana untuk meningkatkan produksinya yang lebih modern menggunakan mesin ketel uap sebagai alat produksi utama.

### Saran

Hendaknya UMKM Tahu Bapak Sitam dapat menambahkan modal dengan cara peminjaman modal di Bank seperti KUR dengan suku bunga yang relatif lebih rendah atau mengikuti program bantuan dari pemerintah guna untuk meningkatkan proses produksi dan jumlah produksinya sehingga akan berpengaruh pada pendapatan.

Diharapkan UMKM Tahu Bapak Sitam mampu mengorganisir hambatan hambatan yang diperkirakan akan terjadi

dalam proses pengembangan usaha tersebut, seperti pada pemasaran sebaiknya pemilik usaha menyediakan pelayanan media online yaitu dengan layanan pesan antar untuk memudahkan pelanggan melakukan pemesanan.

### DAFTAR PUSTAKA

- Goso & Bachri, S. (2016). Implementasi Pemberdayaan Usaha Ekonomi Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, 2(1), 1-10
- Hamid, R.S., & Ikbal, M. (2017). Pemberdayaan Pemuda Melalui Program Remaja Pintar Berbasis Ekonomi Kreatif Desa Lera Kecamatan Wotu Kabupaten Luwu Timur, *RESONA: Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat* 1(1), 39-45
- Harmayani, E. (2009). Pemanfaatan Kultur *Pediococcus acidilactici* F-11 Penghasil Bakteriosin sebagai Penggumpal pada Pembuatan Tahu. *Jurnal Penelitian. UGM.6* (1), 10-20.
- Harnanto. (2019). *Dasar Dasar Akuntansi* (2nd ed.). Yogyakarta: Andi.
- Irfan, S. (2016). *Ekonomi Pembangunan Syariah*, Edisi I, (Jakarta: Rajawali Pers), h.132.
- Novia, S. (2020). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Rumah Makan Sukma Rasa Labu Api Kabupaten Lombok Barat. *Journal of Chemical Information and Modeling* 21
- Rambe, I. (2018). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Padang Huy

## **Mimbar Agribisnis:**

**Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis**

Juli 2023, 9(2): 2214-2224

Tebing Tinggi. Fakultas Ekonomi  
Sosial Dan Bisnis Islam Universitas  
Negri Sumatera Utara. Medan

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian  
Bisnis*, Bandung: Alfabeta.