

SKRIPSI

**ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA OLAHAN SAGU PADA
UMKM DI KAMPUNG KLASULUK DAN KAMPUNG
MAKBUSUN, DISTRIK MARIAT, PAPUA BARAT DAYA**



Nama : Ika Nuryanti Zulfa

NIM : 145420122003

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS PENDIDIKAN MUHAMMADIYAH
SORONG
2026**

HALAMAN PERSETUJUAN

**ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA OLAHAN SAGU
PADA UMKM DI KAMPUNG KLASULUK DAN KAMPUNG
MAKBUSUN, DISTRIK MARIAT, PAPUA BARAT DAYA**

NAMA : Ika Nuryanti Zulfa

NIM : 145420122003

Telah disetujui tim pembimbing

Pembimbing I

**Dr. Indra Irjani Dewijanti, S.P.,M.P.
NIDN. 0411097004**



Pembimbing II

**Aci Aprianto, M.Si.
NIDN.1411069601**



Pada 02 Juni 2026

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA OLAHAN SAGU PADA UMKM DI
KAMPUNG KLASULUK DAN KAMPUNG MAKBUSUN, DISTRIK
MARIAT, PAPUA BARAT DAYA**

NAMA: Ika Nuryanti Zulfa

NIM: 145420122003

Skripsi ini telah disahkan oleh Dekan Fakultas Pertanian Universitas Pendidikan
Muhammadiyah Sorong.

Pada: 17 Juni 2016
Dekan Fakultas Pertanian



Sitti Hadija Samual, S.P., M.Si

NIDN 1427029301

Tim Penguji Skripsi

1 **Hendra Sudirman, S.P., M.Si**
NIDN 1420049501

2 **Sitti Hadija Samual, S.P., M.Si**
NIDN 142702931

3 **Dr. Indra Irjani Dewijanti, S.P., M.P**
NIDN 0411097004

HALAMAN PERNYATAAN

Dengan penuh kesadaran, penulis menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil penelitian dan karya ilmiah yang disusun secara pribadi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Pendidikan Muhammadiyah (UNIMUDA) Sorong. Seluruh proses penyusunan karya ini, mulai dari perumusan masalah, pengumpulan data, pengolahan dan analisis data, hingga penyusunan laporan akhir, dilakukan oleh penulis dengan tetap berada di bawah bimbingan dosen pembimbing sesuai prosedur akademik yang berlaku di lingkungan universitas.

Penulis juga menegaskan bahwa setiap pendapat, teori, maupun hasil pemikiran pihak lain yang digunakan dalam skripsi ini telah dicantumkan sumbernya secara benar dan bertanggung jawab, baik dalam bagian isi tulisan maupun daftar pustaka, sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku. Dalam proses penyusunan ini, penulis berusaha menjaga keaslian karya serta menghindari segala bentuk pelanggaran etika akademik.

Apabila di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini mengandung unsur penjiplakan, plagiarisme, atau tidak sesuai dengan ketentuan etika akademik, maka penulis bersedia menerima sanksi akademik sesuai aturan yang berlaku di Universitas Pendidikan Muhammadiyah (UNIMUDA) Sorong, termasuk konsekuensi pembatalan gelar yang telah diperoleh.

Sorong, 4 Juni 2026

Ika Nuryanti Zulfa

145420122003

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya
Dia mendapat (pahala) dari (kebijakan) yang dikerjakannya dan mendapat (siksa)
dari (kejahatan) yang (diperbuatnya.)

(Q.S. Al-Baqarah: 286)

“Hatiku tenang mengetahui apa yang melewatkanmu tidak akan pernah menjadi
takdirku, dan apa yang ditakdirkan untukku tidak akan pernah melewatkanmu”

(Umar bin Khattab)

“Semoga doa-doa yang kita langitkan menemukan jalannya, meski tidak selalu
hari ini”.

(Nadin Amizah, Amin Paling Serius)

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa hormat, skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Puji dan syukur yang tak terhingga penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat, nikmat, dan karunia-Nya yang senantiasa menyertai setiap langkah penulis, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Tidak ada kekuatan dan kemudahan selain dari pertolongan-Nya, yang selalu menghadirkan jalan di setiap kesulitan, serta ketenangan di setiap kegelisahan yang penulis rasakan selama proses penyusunan ini. Dengan penuh kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih atas segala limpahan kesabaran, kekuatan, dan keikhlasan yang Allah SWT anugerahkan, sehingga penulis mampu bertahan, bangkit, dan menyelesaikan apa yang telah dimulai. Semoga setiap usaha yang telah dilalui menjadi bagian dari ibadah dan mendapatkan ridha-Nya.

2. Teristimewa, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua tercinta, Bapak Budiyono dan Mama Siti Malikatun, dua sosok yang paling berjasa dalam kehidupan penulis. Meskipun Bapak dan Mama tidak berkesempatan menempuh pendidikan hingga bangku perkuliahan, keduanya selalu mengupayakan agar anak-anaknya dapat menempuh pendidikan setinggi-tingginya, dengan segala keterbatasan yang ada. Bapak dan Mama selalu menjadi sumber kekuatan, penguat langkah, dan tempat kembali bagi penulis dalam setiap proses yang dijalani. Sebagai anak pertama, penulis sangat bersyukur dan bangga dapat menjadi lulusan sarjana pertama dalam keluarga. Setiap cucuran keringat, kerja keras, dan tanggung jawab bapak dalam menafkahi keluarga menjadi jalan bagi penulis untuk dapat menempuh pendidikan hingga tahap ini, sekaligus menjadi teladan tentang arti keteguhan dan tanggung jawab. Mama senantiasa menghadirkan doa, motivasi, nasihat, dan kasih sayang tanpa batas yang terus mengiringi setiap langkah dan ikhtiar penulis, dengan kesabaran serta pengorbanan yang tak pernah terhitung. Seluruh dukungan, perhatian, dan keikhlasan Bapak dan Mama menjadi sumber kekuatan, inspirasi, serta pelita yang senantiasa menerangi perjalanan penulis dalam menyelesaikan pendidikan sarjana ini. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan kesehatan, keberkahan, umur yang panjang, serta membalas seluruh kebaikan, pengorbanan, dan keikhlasan Bapak dan Mama dengan pahala yang berlipat ganda.
3. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada adik laki-laki tersayang, Dwi Dzaky Almair Zulfa. Kehadiranmu dengan tawa, keceriaan, dan kepolosan sering kali menjadi penghibur di tengah proses penyusunan skripsi ini. Semoga kamu tumbuh menjadi pribadi yang baik dan memiliki semangat belajar yang tinggi. Seperti dalam lirik lagu *Nina – Feast*: “Tumbuh lebih baik, cari panggilanmu, jadi lebih baik dibanding diriku.”
4. Kepada seseorang yang memiliki peran penting dalam perjalanan penulis, Muhamad Nur Hidayat, terima kasih telah menjadi bagian dari proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas waktu, dukungan, dan perhatian

yang selalu diberikan kepada penulis. Terima kasih karena senantiasa hadir untuk menemani, menguatkan, serta menjadi pendengar yang baik di setiap keadaan. Kesabaran dan pengertian yang diberikan menjadi salah satu penyemangat bagi penulis untuk terus bertahan dan menyelesaikan skripsi ini hingga akhir. Semoga segala kebaikan yang telah diberikan mendapatkan balasan yang terbaik

5. Ibu Dr. Indra Irjani Dewijanti, S.P., M.P., selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang bukan hanya membimbing secara akademik, tetapi juga menjadi pengarah, penyemangat, dan motivator yang luar biasa. Terima kasih sebesar-besarnya atas kesediaan Ibu meluangkan waktu di tengah kesibukan, atas kesabaran, perhatian, arahan, serta nasihat yang disampaikan dengan tutur kata yang menenangkan dan tidak pernah menyakiti, sehingga seluruh proses bimbingan dapat dijalani dengan rasa aman dan nyaman. Tanpa bimbingan dan dukungan Ibu yang tulus, skripsi ini mungkin belum dapat terselesaikan. Setiap nasihat dan motivasi dari Ibu selalu menjadi penyemangat saat penulis merasa lelah menghadapi berbagai kendala. Terima kasih karena telah mempermudah setiap proses, selalu membuka ruang konsultasi dengan lapang, serta memahami setiap kesulitan yang penulis hadapi, baik yang berkaitan dengan penyusunan skripsi maupun permasalahan kehidupan. Kehadiran dan bimbingan Ibu menjadi lentera di tengah kebingungan dan berbagai tantangan selama proses penyusunan skripsi ini. Ibu tidak hanya membimbing dengan ilmu, tetapi juga dengan ketulusan dan kepedulian. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan kesehatan, keberkahan, serta balasan terbaik atas setiap kebaikan yang Ibu berikan.
6. Kepada Bapak Aci Aprianto, M.Si., penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas bimbingan, arahan, dan waktu yang telah diberikan selama proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas kesabaran serta setiap masukan dan saran yang sangat membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian ini. Dukungan yang diberikan menjadi salah satu penyemangat bagi penulis untuk terus berusaha hingga akhirnya dapat menyelesaikan skripsi ini.

7. Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh Bapak/Ibu dosen Program Studi Agribisnis yang telah dengan sabar memberikan ilmu, bimbingan, dan pengalaman berharga selama masa perkuliahan, sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini dengan baik.
8. Penulis mengucapkan terima kasih kepada Program Studi Agribisnis yang telah memberikan ilmu, pengalaman, serta kesempatan belajar kepada penulis selama masa perkuliahan. Ilmu dan pembelajaran yang diperoleh menjadi bekal penting bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada pemilik usaha serta seluruh pihak terkait di lokasi penelitian yang telah memberikan izin, kesempatan, dan bantuan selama proses penelitian berlangsung, serta kesediaannya dalam memberikan informasi terkait usaha melalui proses wawancara, sehingga penulis dapat memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan dalam penyusunan skripsi ini.
10. Kepada teman seperjuanganku, Nur Aisyah, Andini Ayu Firnanda Subagio, dan Esti Dwi Riani, penulis mengucapkan terima kasih atas kebersamaan, dukungan, dan kehadiran yang begitu berarti sejak awal masa perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini. Setiap bantuan dalam menyelesaikan tugas, semangat akademik yang terus diberikan, serta perhatian dan kepedulian yang tulus menjadi penguat langkah penulis untuk terus belajar dan bertahan dalam setiap proses. Momen berbagi cerita, tawa, diskusi hangat, hingga perjalanan yang dilalui bersama telah menciptakan ruang kebersamaan yang penuh makna dan kebahagiaan. Kehadiran kalian sebagai pendengar setia dan teman dalam berbagai situasi turut meringankan beban serta menjaga semangat penulis hingga akhirnya mampu menyelesaikan studi ini. Terima kasih telah memberikan warna, kehangatan, dan kenangan indah yang menjadikan hari-hari di bangku kuliah terasa lebih berkesan dan bermakna.
11. Kepada sahabat penulis sejak SMP, Sitiara, terima kasih atas kebersamaan yang telah kita lewati bersama. Terima kasih atas dukungan, doa, dan kehadiranmu yang selalu ada di setiap keadaan, baik dalam suka maupun duka. Persahabatan ini menjadi salah satu sumber kekuatan bagi penulis

untuk terus bertahan dan melangkah hingga sejauh ini. Setiap cerita, tawa, dan momen yang telah dilalui bersama menjadi kenangan berharga yang tidak akan terlupakan. Terima kasih telah menjadi pendengar yang baik, tempat berbagi cerita, serta sosok yang selalu memberikan semangat di saat penulis merasa lelah dan ragu. Semoga persahabatan ini tetap terjaga dan terus tumbuh menjadi hubungan yang penuh makna di masa yang akan datang.

12. Kepada seluruh keluarga besar, penulis mengucapkan terima kasih atas segala doa, dukungan, dan kepercayaan yang telah diberikan. Kehadiran dan perhatian kalian menjadi salah satu sumber kekuatan bagi penulis dalam menjalani setiap proses perkuliahan hingga akhirnya dapat menyelesaikan tahap ini.
13. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah terlibat, serta memberikan doa dan dukungan dalam proses penyusunan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Setiap bantuan, sekecil apa pun, memiliki arti yang sangat besar bagi penulis dalam menyelesaikan penelitian ini. Semoga segala kebaikan yang telah diberikan mendapat balasan yang berlipat ganda.
14. Terakhir, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada diri sendiri. Terima kasih karena telah bertahan sejauh ini. Terima kasih karena tidak menyerah ketika jalan di depan terasa gelap, ketika keraguan datang silih berganti, dan ketika langkah terasa berat untuk diteruskan. Terima kasih karena tetap memilih untuk melanjutkan, walau sering kali tidak tahu pasti ke mana arah ini akan membawa. Terima kasih karena telah menjadi teman paling setia bagi diri sendiri, hadir dalam sunyi, dalam lelah, dalam diam yang penuh tanya. Terima kasih karena sudah mempercayai proses, meski hasil belum sesuai harapan. Meski harus menghadapi kegagalan, kebingungan, bahkan perasaan ingin menyerah. Terima kasih karena tetap jujur pada rasa takut, namun tidak membiarkan rasa takut membatasi langkah, karena keberanian bukanlah ketiadaan rasa takut, melainkan keinginan untuk tetap bergerak meski takut masih melekat erat. Dan yang

paling penting, terima kasih karena sudah berani memilih, memilih untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai.

ABSTRAK

Ika Nuryanti Zulfa / 145420122003. **ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA OLAHAN SAGU PADA UMKM DI KAMPUNG KLASULUK DAN KAMPUNG MAKBUSUN, DISTRIK MARIAT, PAPUA BARAT DAYA.** Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Pendidikan Muhammadiyah Sorong. Juni, 2026.

Sagu adalah salah satu makanan lokal yang memiliki potensi besar untuk diolah menjadi berbagai produk dengan nilai ekonomis. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap pengembangan usaha olahan sagu serta merumuskan strategi yang sesuai untuk mitra usaha Kampung Klasuluk dan Kampung Makbusun, yang terletak di Kabupaten Sorong, Papua Barat Daya. Penelitian ini dilakukan antara bulan Maret hingga Mei 2026 dengan metode kualitatif deskriptif. Pengumpulan data diperoleh melalui wawancara observasi dan pengumpulan dokumentasi. Untuk analisis data, digunakan analisis SWOT yang didukung oleh Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary) dan EFAS (External Factor Analysis Summary). Hasil penelitian menunjukkan bahwa kekuatan usaha terletak pada kualitas produk, penggunaan alat produksi modern, pengalaman berbisnis, dan keberadaan sumber daya lokal. Namun, terdapat kelemahan, termasuk ketidakstabilan pasokan bahan baku serta jangkauan pemasaran yang belum luas. Peluang untuk mengembangkan usaha muncul dari meningkatnya minat masyarakat terhadap produk lokal serta dukungan untuk pengembangan UMKM. Sementara itu, ancaman berasal dari persaingan produk sejenis dan ketidakpastian pasokan bahan baku. Berdasarkan analisis SWOT strategi yang bisa diterapkan meliputi menjaga kualitas produk, meningkatkan inovasi, memperluas pemasaran, dan memperkuat pengolahan bahan baku untuk menjamin keberlangsungan usaha. Selain itu, peningkatan promosi dan pemanfaatan teknologi pemasaran dapat menjadi langkah untuk meningkatkan daya saing. Dengan demikian, usaha olahan sagu di Kampung Klasuluk dan Kampung Makbusun memiliki potensi yang sangat baik untuk terus berkembang dengan cara berkelanjutan.

Kata Kunci: Olahan Sagu, Pengembangan Usaha, SWOT, IFAS, EFAS

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga skripsi yang berjudul “Analisis Pengembangan Aneka Produk Olahan Sagu di Kampung Klasuluk dan Kampung Makbusun Kabupaten Sorong Papua Barat Daya” dapat disusun dan diselesaikan dengan baik. Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan dalam menyelesaikan studi pada Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Pendidikan Muhammadiyah Sorong.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk mengkaji potensi serta strategi pengembangan aneka produk olahan sagu sebagai upaya meningkatkan nilai tambah komoditas pangan lokal dan memperkuat peran UMKM di wilayah Papua Barat Daya. Penulis menyadari bahwa dalam proses penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dan masukan, serta kepada pihak-pihak lain yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki keterbatasan dan memerlukan penyempurnaan. Oleh sebab itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi perbaikan dan pengembangan penelitian ke depan. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang agribisnis dan pengembangan pangan lokal berbasis sagu, serta menjadi referensi bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

Sorong, 11 Februari 2026

Ika Nuryanti Zulfa

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
ABSTRAK.....	xi
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	18
1.1 Latar Belakang.....	18
1.2 Rumusan Masalah.....	Error! Bookmark not defined.
1.3 Tujuan Penelitian.....	21
1.4 Manfaat Penelitian.....	22
1.5 Definisi Operasional.....	23
BAB II.....	26
TINJAUAN PUSTAKA.....	26
2.1 Kajian Teori.....	26
2.1.1 Sagu sebagai Pangan Lokal (Metroxylon sagu Rottb.).....	26
2.1.2 Diversifikasi Pangan Berbasis Sagu.....	29
2.1.3 Inovasi dan Pengembangan Produk Olahan Sagu.....	30
2.1.4 Kapasitas Produksi UMKM dan Ketersediaan Bahan Baku Sagu.....	34
2.1.5 Akses Pasar Pengemasan dan Pemasaran Produk Olahan Sagu.....	36
2.1.6 Analisis SWOT dalam Pengembangan Produk Olahan Sagu.....	39
2.1.7 Penelitian Terdahulu.....	41
2.2 Kerangka Berpikir.....	44
BAB III.....	46
METODE PENELITIAN.....	46
3.1 Jenis Penelitian.....	46
3.2 Waktu dan Tempat Penelitian.....	47
3.3 Desain Penelitian.....	47
3.4 Populasi dan Sampel/Subjek Penelitian.....	48
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	49
3.6 Instrumen Penelitian.....	50
3.7 Teknik Analisis Data.....	51
BAB IV.....	53
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	53
4.1 Gambaran Umum Usaha.....	53
4.1.1 Usaha Olahan Sagu Milik Ibu Yuliana di Kampung Klasuluk.....	53
4.1.2 Usaha Olahan Sagu Milik Ibu Khoirunnisa di Kampung Makbusun.....	54
4.1.3 Lokasi Usaha.....	55
4.1.4 Identitas Pemilik Usaha.....	57
4.1.5 Produk Usaha.....	59
4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan.....	60
4.2.1 Ketersediaan Bahan Baku.....	60
4.2.2 Proses Produksi.....	62
4.2.3 Peluang Pasar dan Pemasaran.....	64

4.2.4 Produk dan Kemasan.....	66
4.2.5 Kendala Usaha	68
4.3.1 Identifikasi Faktor Internal	70
4.3.2 Identifikasi Faktor Eksternal	72
4.3.3 Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)	73
4.3.4 Matriks EFAS (External Factor Analysis Summary)	76
4.3.5 Diagram SWOT	80
4.3.6 Matriks SWOT dan Strategi Pengembangan Usaha	82
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	86
5.1 Kesimpulan	86
5.2 Saran	86
DAFTAR PUSTAKA	87
LAMPIRAN	90

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Berpikir	45
Gambar 2. Lokasi Rumah Produksi Usaha Olahan Sagu Milik Ibu Yuliana di Kampung Klasuluk	57
Gambar 3. Rumah Produksi Usaha Olahan Sagu Milik Ibu Khoirunnisa di Kampung Makbusun.....	57
Gambar 4. Pemilik usaha produk olahan sagu Ibu Yuliana dan Ibu Khoirunnisa	59
Gambar 5. Bahan baku tepung sagu yang digunakan dalam proses produksi.....	61
Gambar 6. Peralatan yang digunakan dalam proses produksi untuk mendukung kegiatan pengolahan produk olahan sagu.	63
Gambar 7. Proses produksi yang meliputi penyusunan adonan pada loyang sebelum proses pemanggangan.....	64
Gambar 8. Produk olahan sagu yang dipasarkan pada rak penjualan usaha sebagai bentuk pengembangan variasi produk.....	65
Gambar 9. Berbagai jenis produk olahan sagu yang telah dikemas, yaitu sagu bintang, sagu kacang, dan sagoodtime sebagai bentuk diversifikasi produk.	67
Gambar 10. SWOT Usaha Olahan Sagu Milik Ibu Yuliana dan Ibu Khoirunnisa	81

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Penelitian Terdahulu	42
Tabel 2. Matriks IFAS Usaha Olahan Sagu	75
Tabel 3. Matriks EFAS Usaha Olahan Sagu	78
Tabel 4. Hasil penyusunan matriks SWOT usaha olahan sagu	83

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Instrumen Penelitian	90
Lampiran 2. Data Informan.....	92
Lampiran 3. Hasil Wawancara	93
Lampiran 4. Dokumentasi Penelitian	95
Lampiran 5. Surat Izin Penelitian.....	100
Lampiran 6. Dokumentasi Peta	101

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sagu merupakan salah satu komoditas pangan lokal yang memiliki peran penting sebagai sumber karbohidrat bagi masyarakat Indonesia, terutama di Kawasan timur Indonesia. Tanaman sagu menghasilkan pati yang diperoleh dari empulur batang dan dapat dimanfaatkan sebagai bahan pangan maupun bahan baku berbagai industri. Selain digunakan sebagai makanan pokok, sagu juga memiliki nilai ekonomi karena dapat diolah menjadi berbagai produk yang bernilai tambah. Pemanfaatan sagu yang telah berlangsung secara turun-menurun menunjukkan bahwa komoditas ini tidak hanya berperan dalam pemenuhan kebutuhan pangan, tetapi juga mendukung ketahanan pangan dan perekonomian masyarakat (Muhammad, 2022).

Keberadaan industri pengolahan di beberapa wilayah Indonesia menunjukkan peran sagu dalam perekonomian. Misalnya, ada empat kilang sagu di Kecamatan Gaung Serka, Kabupaten Indragiri Hilir, yang dapat menghasilkan sekitar 100 ton sagu basah setiap bulan. Usaha pengolahan sagu berpotensi menjadi sektor ekonomi yang stabil dan produktif apabila didukung oleh ketersediaan bahan baku dan sistem pengelolaan yang baik. Salah satu kilang ini bahkan telah beroperasi selama bertahun-tahun dan terus menyerap tenaga kerja lokal (Darmasari et al., 2022). Selain itu, produk olahan sagu tradisional seperti dange meningkatkan pendapatan masyarakat di daerah lain seperti Desa Olang, Kabupaten Luwu. Usaha ini mampu menghasilkan pendapatan antara Rp 400.000 dan Rp 700.000 per bulan, meskipun diolah dengan peralatan sederhana (Syawal & Muhammad, 2020).

Meskipun memiliki potensi yang besar sebagai sumber pangan lokal, pengembangan sagu di Indonesia masih menghadapi berbagai tantangan. Beberapa faktor seperti perubahan kondisi lingkungan, alih fungsi lahan, serta keterbatasan sarana dan prasarana pengolahan turut

memengaruhi tingkat produksi sagu di berbagai daerah. Selain itu, sebagian pelaku usaha masih menggunakan metode pengolahan tradisional dengan teknologi yang sederhana sehingga kualitas dan jumlah produksi yang dihasilkan belum optimal. Keterbatasan akses terhadap pelatihan, teknologi, dan informasi pasar juga menjadi hambatan dalam meningkatkan daya saing produk olahan sagu. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa diperlukan upaya pengembangan yang lebih terarah untuk mendukung peningkatan kualitas dan produktivitas usaha berbasis sagu (Puspitasari et al., 2020; Tahitu et al., 2016).

Sebagai bagian dari upaya memperkuat ketahanan pangan nasional, pemerintah terus mendorong pemanfaatan pangan lokal, termasuk sagu. Berbagai kebijakan telah diterbitkan untuk mendukung pengembangan dan perlindungan pangan lokal berbasis sumber daya daerah. Di wilayah Papua dan Papua Barat, sagu menjadi salah satu komoditas yang mendapat perhatian khusus dalam program pengembangan pangan lokal. Selain itu, pemerintah pusat juga menetapkan sagu sebagai salah satu komoditas yang mendukung program penganeekaragaman konsumsi pangan berbasis sumber daya lokal. Meskipun demikian, tingkat konsumsi sagu nasional masih tergolong rendah, meskipun menunjukkan peningkatan dari 0,333 kg/kapita/tahun pada tahun 2021 menjadi 0,335 kg/kapita/tahun pada tahun 2022. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa masih diperlukan upaya untuk meningkatkan pemanfaatan sagu sebagai pangan lokal di masyarakat (Papua Kita, 2020; Kementerian Pertanian Republik Indonesia, 2023).

Selain itu, kapasitas pelaku usaha sagu masih menjadi masalah besar. Pelaku usaha olahan sagu masih menghadapi berbagai keterbatasan, terutama pada aspek produksi, pemasaran, serta pengembangan inovasi produk. (Tahitu et al., 2016). Kemampuan mereka untuk memperluas pemasaran dan meningkatkan kualitas produk berkurang. Selain itu, pengemasan dan promosi produk masih merupakan komponen penting dalam pengembangan usaha olahan sagu. Kemasan yang menarik, higienis, dan informatif dapat meningkatkan nilai tambah produk dan

mendorong konsumen untuk membeli. Oleh karena itu, pengembangan kemasan dan strategi promosi yang lebih efektif perlu terus dilakukan untuk meningkatkan daya saing produk olahan sagu. (Muhammad, 2022).

Untuk memperkuat daya saing dan mempertahankan usaha yang berfokus pada pangan lokal, pengembangan bisnis olahan sagu menjadi sangat penting mengingat berbagai kendala yang ada. Pengembangan usaha olahan sagu dapat dicapai melalui peningkatan kualitas produk, manajemen bisnis yang lebih baik, pemanfaatan teknologi dalam produksi, pembuatan strategi pemasaran, dan pengelolaan bahan baku yang lebih efisien.

Kondisi ini berkaitan dengan daerah Papua Barat Daya, terutama dengan usaha kecil dan menengah (UMKM) yang menghasilkan sagu di Kampung Klasuluk dan Kampung Makbusun, Distrik Mariat, Kabupaten Sorong. Pengamatan awal menunjukkan bahwa ada pelaku usaha yang memanfaatkan bahan baku sagu untuk produksinya. Namun, bahan baku tidak selalu berasal dari wilayah Kampung Klasuluk dan Makbusun tetapi dapat diperoleh dari daerah sekitar. Dengan memanfaatkan sagu dalam kegiatan usaha ini, ada peluang untuk mengembangkan usaha olahan sagu. Hal tersebut menunjukkan adanya peluang pengembangan usaha olahan sagu melalui inovasi produk, peningkatan kualitas pengolahan, serta penguatan strategi pemasaran.

Meskipun penelitian mengenai sagu telah banyak dilakukan, sebagian besar penelitian lebih berfokus pada aspek produksi dan pengolahan. Kajian yang membahas strategi pengembangan usaha olahan sagu pada tingkat UMKM dengan mempertimbangkan faktor internal dan eksternal usaha masih relatif terbatas, khususnya pada wilayah Kampung Klasuluk dan Kampung Makbusun, Distrik Mariat, Kabupaten Sorong.

Berdasarkan kondisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa kendala utama dalam pengembangan usaha olahan sagu termasuk keterbatasan dalam pemasaran, ketidakstabilan pasokan bahan baku, dan kurangnya pemanfaatan peluang usaha. Kondisi ini menunjukkan bahwa pelaku usaha belum sepenuhnya memiliki kemampuan untuk mengembangkan usaha

yang memenuhi kebutuhan dan preferensi pasar. Oleh karena itu, diperlukan analisis terhadap faktor internal dan eksternal usaha melalui pendekatan SWOT untuk merumuskan strategi pengembangan yang tepat.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis potensi pengembangan usaha olahan sagu pada UMKM di Kampung Klasuluk dan Kampung Makbusun. Penelitian ini memfokuskan pada aspek seperti ketersediaan bahan baku, proses produksi, peluang pasar, dan faktor internal dan eksternal yang dapat memengaruhi pertumbuhan bisnis.

1.1 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian, diperlukan perumusan masalah yang jelas untuk mengarahkan fokus dan tujuan penelitian:

1. Bagaimana kondisi usaha olahan sagu di Kampung Makbusun dan Kampung Klasuluk yang ditinjau dari aspek ketersediaan bahan baku, proses produksi, pemasaran, produk dan kemasan, serta kendala usaha yang dihadapi?
2. Faktor-faktor internal dan eksternal apa saja yang mempengaruhi pengembangan usaha olahan sagu di Kampung Klasuluk dan Kampung Makbusun?

1.2 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, penelitian ini bertujuan untuk memperoleh pemahaman dan hasil yang sesuai dengan fokus penelitian:

1. Menganalisis kondisi usaha olahan sagu di Kampung Makbusun dan Kampung Klasuluk yang ditinjau dari aspek ketersediaan bahan baku, proses produksi, pemasaran, produk dan kemasan, serta kendala usaha yang dihadapi.
2. Menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha olahan sagu di Kampung Makbusun dan Kampung Klasuluk.

1.3 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis dan praktis bagi pengembangan ilmu pengetahuan serta pihak terkait:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang agribisnis, khususnya terkait pengembangan usaha olahan berbasis pangan lokal. Hasil penelitian ini dapat memperkaya kajian mengenai pengembangan usaha olahan sagu pada skala UMKM, terutama dalam aspek bahan baku, kapasitas produksi, inovasi produk, dan peluang pasar. Selain itu, penelitian ini dapat menjadi referensi akademik dalam pengembangan diversifikasi pangan dan UMKM berbasis komoditas lokal di Papua Barat Daya.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pelaku usaha olahan sagu di Kampung Klasuluk, Distrik Mariat dan Kampung Makbusun, Distrik Mayamuk, Kabupaten Sorong sebagai acuan dalam pengembangan usaha, peningkatan kualitas produksi, inovasi produk, dan strategi pemasaran guna meningkatkan daya saing serta memperluas pasar. Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengembangan UMKM berbasis komoditas sagu

3. Manfaat bagi Pemerintah dan Lembaga Terkait

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi pemerintah daerah, dinas terkait, dan lembaga pendamping UMKM dalam merumuskan program pengembangan usaha berbasis pangan lokal. Hasil penelitian ini dapat mendukung penyusunan kebijakan, pelatihan, dan pendampingan bagi pelaku UMKM olahan sagu di Distrik Mariat dan sekitarnya, serta

berkontribusi pada penguatan ekonomi lokal dan ketahanan pangan berbasis komoditas sagu.

4. Manfaat bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya yang tertarik mengkaji pengembangan komoditas sagu atau pangan lokal lainnya. Penelitian ini dapat dijadikan dasar untuk pengembangan kajian lanjutan dengan cakupan yang lebih luas, baik dari aspek manajemen usaha, rantai pasok, pemasaran, maupun analisis kelayakan usaha. Selain itu, penelitian selanjutnya dapat memperluas lokasi penelitian atau menggunakan pendekatan metode yang berbeda untuk memperkaya hasil kajian terkait pengembangan produk olahan sagu.

1.4 Definisi Operasional

Definisi operasional digunakan untuk memberikan penjelasan mengenai istilah-istilah yang digunakan dalam penelitian agar tidak menimbulkan perbedaan penafsiran. Selain itu, definisi operasional juga membantu peneliti dalam memahami fokus penelitian dan proses analisis data yang digunakan. Adapun definisi operasional dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Usaha olahan merupakan kegiatan usaha rumah tangga yang mengolah bahan baku sagu menjadi berbagai produk makanan ringan yang memiliki nilai tambah ekonomi. Usaha ini dilakukan melalui proses produksi, pengemasan, dan pemasaran dengan tujuan memperoleh keuntungan serta memenuhi kebutuhan konsumen.
2. Pengembangan usaha adalah upaya yang dilakukan oleh pelaku usaha untuk meningkatkan kinerja usaha melalui perbaikan kualitas produk, peningkatan kapasitas produksi, perluasan jaringan pemasaran, dan peningkatan daya saing produk. Pengembangan usaha juga bertujuan untuk menjaga keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

3. Produk olahan sagu dalam penelitian ini adalah berbagai jenis makanan ringan berbahan dasar sagu yang diproduksi oleh pelaku usaha, seperti sagu bintang, sagu kacang, dan sagoodtime. Produk tersebut merupakan hasil pengolahan sagu yang memiliki nilai ekonomi dan dipasarkan kepada konsumen.
4. Analisis SWOT merupakan metode analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi kondisi usaha melalui pengkajian faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Analisis ini digunakan sebagai dasar dalam merumuskan strategi yang sesuai untuk pengembangan usaha olahan sagu.
5. Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam usaha dan berpengaruh langsung terhadap kegiatan operasional usaha. Faktor ini mencakup aspek sumber daya manusia, kualitas produk, proses produksi, manajemen usaha, serta kemampuan pemasaran yang dimiliki pelaku usaha.
6. Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar usaha dan dapat memengaruhi perkembangan usaha secara langsung maupun tidak langsung. Faktor ini meliputi kondisi pasar, persaingan usaha, kebijakan pemerintah, perkembangan teknologi, dan perubahan preferensi konsumen.
7. Kekuatan (strengths) adalah berbagai keunggulan yang dimiliki oleh usaha olahan sagu yang dapat mendukung keberhasilan usaha dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Kekuatan dapat berupa kualitas produk yang baik, ketersediaan bahan baku, pengalaman usaha, maupun loyalitas pelanggan.
8. Kelemahan (weaknesses) adalah keterbatasan atau kekurangan yang dimiliki usaha yang dapat menghambat proses pengembangan usaha. Kelemahan dapat berupa keterbatasan modal, kurangnya promosi, kapasitas produksi yang rendah, maupun keterbatasan sumber daya manusia.
9. Peluang (opportunities) adalah kondisi eksternal yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha untuk meningkatkan perkembangan

usaha dan memperluas pangsa pasar. Peluang dapat muncul dari meningkatnya permintaan konsumen, perkembangan teknologi pemasaran, maupun dukungan berbagai pihak terhadap usaha kecil.

10. Ancaman (threats) adalah faktor eksternal yang berpotensi memberikan dampak negatif terhadap perkembangan usaha. Ancaman dapat berupa meningkatnya persaingan usaha, perubahan selera konsumen, fluktuasi harga bahan baku, maupun kondisi ekonomi yang kurang stabil.
11. Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary) adalah alat analisis yang digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor internal usaha yang terdiri atas kekuatan dan kelemahan. Matriks ini membantu dalam menentukan tingkat pengaruh masing-masing faktor internal terhadap perkembangan usaha.
12. Matriks EFAS (External Factor Analysis Summary) adalah alat analisis yang digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor eksternal yang terdiri atas peluang dan ancaman. Matriks ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana kondisi eksternal dapat memengaruhi keberhasilan pengembangan usaha.
13. Matriks SWOT merupakan alat yang digunakan untuk menggabungkan hasil analisis faktor internal dan eksternal dalam merumuskan strategi pengembangan usaha. Matriks ini menghasilkan alternatif strategi berupa strategi SO, WO, ST, dan WT yang dapat diterapkan sesuai kondisi usaha.
14. Ketersediaan bahan baku adalah kondisi yang menunjukkan kemudahan pelaku usaha dalam memperoleh bahan baku sagu yang diperlukan untuk proses produksi, baik dari segi jumlah, kualitas, kontinuitas pasokan, maupun kemudahan akses terhadap sumber bahan baku.
15. Proses produksi seluruh rangkaian kegiatan pengolahan bahan baku sagu menjadi produk olahan yang siap dipasarkan, meliputi tahap persiapan bahan, pengolahan, penggunaan peralatan, pengemasan, hingga menghasilkan produk yang sesuai dengan standar usaha.

16. Peluang pasar adalah potensi yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha untuk mengembangkan usaha melalui peningkatan permintaan konsumen, perluasan jaringan pemasaran, serta terbukanya akses pasar yang lebih luas bagi produk olahan sagu.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kajian Teori

2.1.1 Sagu sebagai Pangan Lokal (*Metroxylon sagu* Rottb.)

Sagu (*Metroxylon sagu* Rottb) merupakan salah satu sumber pangan lokal yang memiliki peranan penting dalam kehidupan masyarakat Indonesia, khususnya di Kawasan Indonesia bagian timur. Sejak lama, tanaman sagu telah dimanfaatkan sebagai bahan pangan pokok karena kandungan karbohidratnya yang tinggi. Selain berfungsi sebagai sumber makanan, sagu juga memiliki nilai sosial dan budaya yang erat kaitannya dengan kehidupan masyarakat setempat. Ketersediaan sumber daya lokal yang melimpah menjadikan sagu sebagai komoditas strategis yang berpotensi mendukung upaya ketahanan pangan berkelanjutan di Indonesia. (Sumaryono & Haryanto, 2021).

Pangan lokal merupakan jenis pangan yang dihasilkan dan dikonsumsi oleh masyarakat pada suatu wilayah tertentu dengan memperhatikan kondisi sosial, budaya, serta lingkungan setempat. Selain berperan dalam memenuhi kebutuhan gizi masyarakat, pangan lokal juga memiliki nilai ekonomi dan budaya yang penting dalam mendukung pembangunan daerah. Pengembangan pangan lokal dapat mendorong pemanfaatan sumber daya yang tersedia di wilayah setempat secara optimal, mengurangi ketergantungan pada pasokan

dari luar daerah, serta memperkuat kemandirian pangan masyarakat. Di samping itu, upaya pengembangan pangan lokal mampu meningkatkan nilai tambah komoditas daerah dan membuka peluang yang dapat mendukung perekonomian masyarakat berbasis sumber daya lokal (Afiza et al., 2023). Sebagai bagian dari identitas budaya suatu daerah, pangan lokal telah lama menjadi warisan yang terus dipertahankan oleh masyarakat dari satu generasi ke generasi berikutnya. Keberadaan pangan lokal tidak hanya mendukung keberlanjutan sistem pangan, tetapi juga berpotensi menjadi sarana untuk meningkatkan ketahanan pangan. Menurut Partini dan sari 2022, pengembangan pangan lokal memanfaatkan sumber daya daerah secara berkelanjutan dapat mendorong peningkatan kesejahteraan masyarakat sekaligus memperkuat kemandirian pangan di tingkat lokal.l

Sagu sebagai pangan lokal memiliki kontribusi besar dalam menjaga ketahanan pangan masyarakat melalui ketersediaan, kemudahan akses, dan kestabilan pasokan pangan. Ketahanan pangan suatu daerah tidak hanya ditentukan oleh jumlah produksi yang dihasilkan tetapi juga oleh pemanfaatan sumber daya pangan yang sesuai dengan karakteristik lokal. Apabila dikelola secara berkelanjutan, sagu dapat menjadi sumber pangan yang mampu memperkuat ketahanan pangan daerah. Dengan demikian, peningkatan pemanfaatan sagu dalam sistem pangan lokal merupakan salah satu strategi penting dalam mengatasi kerawanan pangan di tingkat wilayah. (Suryana, 2021).

Sagu tidak hanya berperan sebagai sumber pangan utama bagi masyarakat, tetapi juga memiliki prospek ekonomi yang menjanjikan melalui pengembangan berbagai produk olahan. Inovasi produk berbasis sagu dapat dilakukan dengan mengikuti kebutuhan dan preferensi pasar saat ini, namun tetap mempertahankan identitas lokalnya. Peluang tersebut mendorong tumbuhnya usaha kecil yang memanfaatkan sagu sebagai bahan baku utama. Oleh karena itu, pemanfaatan sagu tidak terbatas pada konsumsi rumah tangga,

melainkan juga dapat menjadi dasar pengembangan agroindustri yang mampu memberikan nilai tambah masyarakat.

Upaya pengembangan produk berbasis sagu juga memiliki dampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat. Pengolahan sagu menjadi berbagai produk bernilai tambah dapat membuka kesempatan pelaku usaha maupun masyarakat sekitar. Oleh karena itu, sagu tidak hanya dipandang sebagai komoditas pangan, tetapi juga sebagai sumber daya ekonomi yang mampu mendukung pembangunan daerah. Pemanfaatan tersebut mencerminkan pendekatan pembangunan ekonomi yang berbasis pada potensi lokal dan kearifan sumber daya setempat. (R. Kurniawan & Lestari, 2023).

Penelitian ini menempatkan sagu sebagai komoditas pangan lokal yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan melalui diversifikasi produk dan inovasi pengolahan. Ketersediaan sagu sebagai sumber daya lokal memberikan peluang bagi pelaku usaha untuk menciptakan berbagai produk olahan yang memiliki nilai jual lebih tinggi. Pengembangan usaha berbasis sagu dapat menjadi salah satu strategi dalam memperkuat UMKM sekaligus meningkatkan pemanfaatan komoditas lokal secara optimal. Dengan demikian, pemahaman mengenai peran sagu sebagai pangan lokal menjadi aspek penting dalam mengkaji pertumbuhan dan pengembangan usaha olahan sagu pada sektor UMKM.

Efektivitas pemanfaatan sagu sebagai bahan baku tidak hanya ditentukan oleh jumlah yang tersedia, tetapi juga oleh cara pengelolaannya dalam proses produksi. Penggunaan bahan baku yang efisien dapat membantu meningkatkan output produksi dan mengurangi pemborosan selama kegiatan pengolahan. Bagi UMKM, kemampuan mengelola bahan baku secara optimal menjadi salah satu faktor yang menentukan keberlanjutan usaha. Kementerian Pertanian (2022), menjelaskan bahwa pengelolaan bahan baku yang baik berkontribusi terhadap peningkatan produktivitas dan efisiensi biaya produksi. Dengan demikian, evaluasi terhadap bahan baku sagu perlu

mempertimbangkan aspek ketersediaan dan pemanfaatannya agar proses produksi dapat berlangsung secara efektif dan berkelanjutan.

2.1.2 Diversifikasi Pangan Berbasis Sagu

Diversifikasi pangan dapat diartikan sebagai upaya meningkatkan keragaman jenis pangan yang dikonsumsi masyarakat guna mengurangi ketergantungan pada satu komoditas pangan tertentu. Pendekatan ini menjadi bagian penting dalam mewujudkan ketahanan pangan yang berkelanjutan dan lebih adaptif terhadap berbagai tantangan. Pangan lokal memiliki kontribusi yang besar dalam mendukung diversifikasi karena berasal dari sumber daya yang tersedia di wilayah masing-masing. Dalam konteks tersebut, sagu merupakan salah satu komoditas pangan lokal yang memiliki peluang besar untuk dikembangkan sebagai alternatif sumber pangan melalui berbagai bentuk pengolahan dan inovasi produk. (Badan Ketahanan Pangan, 2022).

Pemanfaatan sagu sebagai bahan baku dalam berbagai kegiatan pengolahan membuka peluang untuk mengembangkan diversifikasi pangan. Melalui inovasi produk, sagu dapat diubah menjadi berbagai jenis makanan yang memiliki karakteristik dan kegunaan yang beragam sesuai kebutuhan konsumen. Kondisi ini berpotensi meningkatkan nilai ekonomi sekaligus memperkuat daya saing produk pangan lokal. Di samping itu, keberagaman produk berbahan dasar sagu dapat menjadi upaya untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap pangan lokal. Demikian, diversifikasi pangan berbasis sagu menjadi salah satu strategi penting dalam mempertahankan keberlanjutan konsumsi pangan lokal. (Wahyuni & Prabowo, 2021).

Keberagaman produk pangan berbahan dasar sagu dapat menjadi salah satu upaya dalam meningkatkan ketahanan pangan masyarakat. Akses terhadap berbagai jenis pangan memungkinkan rumah tangga memiliki pilihan yang lebih luas dalam memenuhi kebutuhan konsumsi sehari-hari, terutama ketika terjadi keterbatasan

pada salah satu sumber pangan. Berbagai olahan sagu yang mudah diakses oleh masyarakat. Oleh karena itu, diversifikasi pangan berbasis sagu tidak hanya memperluas pilihan konsumsi, tetapi juga memperkuat ketahanan pangan di lingkungan rumah tangga dan masyarakat secara umum.

Dalam konteks agribisnis, diversifikasi produk berbahan dasar sagu dapat menjadi strategi yang mendukung pengembangan UMKM. Dengan menghasilkan berbagai jenis produk, pelaku usaha memiliki peluang untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas dan mengurangi ketergantungan pada satu komoditas atau produk tertentu. Keragaman produk juga berpotensi meningkatkan nilai tambah dan daya saing usaha di pasar. Oleh karena itu, pengembangan pangan berbasis sagu dapat dipandang sebagai salah satu langkah strategis dalam mendorong pertumbuhan UMKM yang berbasis pada pemanfaatan sumber daya pangan lokal. (R. Putri et al., 2022).

Keberhasilan diversifikasi pangan berbahan dasar sagu tidak terlepas dari dukungan pemerintah dan berbagai institusi yang terkait. Melalui berbagai kebijakan dan program pengembangan pangan lokal, pemerintah berupaya meningkatkan pemanfaatan sumber daya pangan daerah sebagai bagian dari penguatan ketahanan pangan nasional. Bentuk dukungan tersebut dapat berupa pelatihan, pendampingan usaha, pengembangan kapasitas sumber daya manusia, serta fasilitas bagi pelaku usaha yang ingin mengembangkan bisnis berbasis sagu. Kerja sama yang baik antara pemerintah dan pelaku usaha dapat mempercepat pengembangan produk pangan lokal berbasis sagu. Oleh karena itu, kebijakan yang berpihak pada pengembangan pangan lokal menjadi faktor penting dalam mendukung kemajuan sektor pangan daerah. (Kementerian Pertanian, 2022).

2.1.3 Inovasi dan Pengembangan Usaha Olahan Sagu

Inovasi merupakan salah satu faktor penting dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM),

khususnya yang bergerak di bidang pangan lokal berbasis sagu. Inovasi tidak hanya berkaitan dengan penciptaan produk baru, tetapi juga mencakup penyempurnaan proses produksi, desain kemasan, serta strategi pemasaran yang diterapkan oleh pelaku usaha. UMKM yang mampu melakukan inovasi secara berkelanjutan umumnya memiliki daya saing yang lebih baik dibandingkan usaha yang masih mengandalkan metode konvensional. Dalam sektor pangan lokal, inovasi menjadi aspek yang penting karena dapat membantu pelaku usaha menyesuaikan produk dengan kebutuhan dan preferensi konsumen yang terus berkembang (Putri et al., 2022). Oleh karena itu, inovasi tidak hanya berfungsi sebagai sarana untuk meningkatkan kinerja usaha, tetapi juga sebagai strategi dalam menjaga keberlanjutan dan perkembangan usaha dalam jangka panjang.

Inovasi produk merupakan salah satu upaya yang dilakukan untuk meningkatkan nilai tambah komoditas sagu sebagai bahan baku utama dalam kegiatan usaha. Melalui pengembangan produk, sagu dapat diolah menjadi berbagai jenis makanan dengan variasi bentuk, cita rasa, dan kegunaan yang beragam sesuai dengan kebutuhan konsumen. Keanekaragaman produk tersebut dapat meningkatkan daya tarik produk olahan sagu serta memperkuat kemampuannya untuk bersaing dengan produk pangan berbahan dasar tepung lainnya. Menurut Kurniawan dan Lestari (2023), inovasi produk berbasis pangan lokal memiliki peranan penting dalam meningkatkan nilai ekonomi komoditas sekaligus memperluas jangkauan pasar. Oleh karena itu, pengembangan produk menjadi salah satu strategi yang penting dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha UMKM olahan sagu.

Proses pengolahan sagu merupakan tahapan yang sangat penting dalam mendukung inovasi dan pengembangan produk olahan. Pengolahan tidak hanya berfungsi untuk mengubah bahan baku menjadi produk yang siap dikonsumsi, tetapi juga berperan dalam menentukan mutu akhir produk yang dihasilkan. Kualitas proses

pengolahan dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti pemilihan bahan baku yang sesuai, penerapan teknik produksi yang tepat, serta pelaksanaan standar keberishan dan keamanan pangan. Menurut Sari dan Nugroho (2021), proses pengolahan yang dilakukan secara baik dan terstandar akan menghasilkan produk yang lebih berkualitas, aman untuk dikonsumsi, serta memiliki daya saing yang lebih tinggi di pasar. Oleh karena itu, penerapan proses pengolahan yang efektif menjadi salah satu faktor penting dalam meningkatkan kualitas dan nilai jual produk olahan sagu.

Selain aspek teknis dalam proses produksi, inovasi dan pengembangan produk olahan sagu juga sangat penting dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam menciptakan nilai tambah pada produk yang dihasilkan. Nilai tambah dapat diperoleh melalui berbagai upaya, seperti pengolahan bahan baku menjadi produk dengan bentuk yang berbeda, peningkatan kualitas rasa dan tekstur, serta pengembangan kemasan yang lebih menarik dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Menurut Kementerian Pertanian (2022), pengolahan bahan pangan lokal menjadi produk olahan merupakan salah satu strategi yang efektif untuk meningkatkan nilai ekonomi komoditas pertanian. Dengan adanya nilai tambah tersebut, produk olahan sagu tidak hanya memiliki harga jual yang lebih tinggi, tetapi juga mampu menciptakan peluang usaha dan meningkatkan daya saing UMKM yang bergerak di bidang pengolahan pangan lokal.

Dalam perspektif pasar, inovasi dan pengembangan produk olahan sagu perlu disesuaikan dengan kebutuhan, selera, dan preferensi konsumen yang terus mengalami perubahan. Produk yang dikembangkan dengan memperhatikan tren pasar, kualitas produk, serta desain yang menarik memiliki peluang yang lebih besar untuk diterima dan diminati oleh konsumen. Selain faktor internal usaha, dukungan dari pihak eksternal juga memiliki peran penting dalam mendorong inovasi pada UMKM. Dukungan tersebut dapat berupa kebijakan pemerintah, program pelatihan dan pendampingan usaha,

serta kemudahan akses terhadap teknologi dan informasi. Kementerian Koperasi dan UKM (2022) menyatakan bahwa dukungan yang berkelanjutan bagi UMKM diperlukan untuk menciptakan lingkungan usaha yang kondusif sehingga mampu mendorong pengembangan dan daya saing produk lokal. Oleh karena itu, sinergi antara pelaku usaha dan berbagai pihak pendukung menjadi faktor penting dalam keberhasilan inovasi produk olahan sagu.

Perkembangan teknologi dalam industri pangan turut memberikan kontribusi yang besar terhadap inovasi produk olahan sagu. Pemanfaatan peralatan produksi yang lebih modern serta penerapan metode pengolahan yang efisien dapat membantu meningkatkan kapasitas produksi sekaligus menjaga konsistensi mutu produk yang dihasilkan. Selain itu, penggunaan teknologi juga dapat memperpanjang masa simpan produk dan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap aspek keamanan pangan. Penelitian yang dilakukan oleh Zed et al. (2024) menunjukkan bahwa penerapan teknologi pada proses pengolahan pangan lokal mampu meningkatkan kualitas produk serta memperkuat daya saing UMKM dalam menghadapi persaingan pasar. Oleh karena itu, pemanfaatan teknologi menjadi salah satu faktor penting dalam mendukung pengembangan dan inovasi produk olahan sagu.

Dalam konteks UMKM, inovasi dan pengembangan produk olahan sagu memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha. Pelaku usaha yang mampu menciptakan produk secara kreatif serta menyesuaikan dengan perubahan kebutuhan dan preferensi pasar cenderung memiliki peluang yang lebih besar untuk berkembang. Selain itu, inovasi memungkinkan UMKM menghasilkan produk yang memiliki karakteristik dan keunggulan tersendiri dibandingkan produk sejenis di pasaran. Keunikan tersebut dapat menjadi nilai tambah yang memperkuat posisi usaha dalam persaingan pasar. Oleh karena itu, inovasi tidak hanya berfungsi sebagai sarana untuk mengembangkan usaha olahan sagu,

tetapi juga menjadi faktor penting dalam menjaga daya saing dan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

Dengan demikian, inovasi dan pengembangan produk olahan sagu dapat dipahami sebagai suatu proses yang mencakup pengelolaan bahan baku, penciptaan variasi produk, peningkatan mutu produk, serta penyesuaian terhadap kebutuhan dan preferensi pasar. Seluruh upaya tersebut dilakukan untuk meningkatkan nilai tambah komoditas sagu sekaligus memperkuat daya saing UMKM yang berbasis pada pemanfaatan sumber daya lokal. Oleh karena itu, inovasi dan pengembangan produk menjadi aspek penting dalam mendukung pertumbuhan, keberlanjutan, dan daya saing usaha olahan sagu di tengah dinamika pasar yang terus berkembang.

2.1.4 Kapasitas Produksi UMKM dan Ketersediaan Bahan Baku Sagu

Kapasitas produksi dan ketersediaan bahan baku merupakan dua aspek penting yang memengaruhi pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), terutama yang bergerak di sektor pangan lokal. Kapasitas produksi menunjukkan kemampuan suatu usaha dalam menghasilkan produk secara berkelanjutan sesuai dengan kebutuhan pasar, sedangkan ketersediaan bahan baku berperan dalam menjamin kelancaran proses produksi. Kedua aspek tersebut saling berkaitan dan menjadi faktor yang menentukan keberlangsungan usaha. Apabila salah satu faktor mengalami kendala, maka stabilitas kegiatan usaha dapat terganggu. Oleh karena itu, pengelolaan kapasitas produksi dan ketersediaan bahan baku perlu menjadi perhatian utama dalam pengembangan UMKM pangan lokal (Sari & Nugroho, 2021).

Kelancaran produksi usaha olahan sagu sangat dipengaruhi oleh ketersediaan bahan baku yang memadai. Ketersediaan tersebut berkaitan dengan potensi sumber daya yang dimiliki suatu wilayah serta kemudahan dalam memperoleh dan mendistribusikan bahan baku. Pada usaha yang memanfaatkan pangan lokal, keberlanjutan pasokan bahan baku menjadi salah satu faktor yang menentukan stabilitas

produksi. Oleh karena itu, selain kemampuan produksi, aspek pengadaan bahan baku juga perlu mendapat perhatian dalam pengembangan usaha olahan sagu Data Badan Pusat Statistik (2023),

Selain faktor bahan baku, kapasitas produksi juga dipengaruhi oleh sarana produksi, tenaga kerja, serta sistem pengelolaan produksi mencerminkan kemampuan usaha dalam mengatur waktu produksi, memanfaatkan sumber daya manusia, dan memenuhi jumlah produksi yang dibutuhkan pasar. UMKM yang memiliki keterbatasan kapasitas produksi sering menghadapi kesulitan dalam memenuhi peningkatan permintaan konsumen. Hidayat et al. (2022), menjelaskan bahwa Keterbatasan kapasitas produksi merupakan salah satu kendala utama yang sering dihadapi oleh usaha pangan skala kecil dalam proses pengembangannya.

Kapasitas produksi yang memadai juga memberikan peluang bagi pelaku usaha untuk mengembangkan berbagai variasi produk olahan sagu. Potensi sagu sebagai bahan baku memungkinkan terciptanya beragam jenis produk dengan karakteristik yang berbeda. Namun, pengembangan variasi produk tersebut memerlukan dukungan kapasitas produksi yang memadai agar dapat berjalan secara optimal. Oleh karena itu, peningkatan kapasitas produksi menjadi salah satu faktor penting dalam mendukung pengembangan usaha olahan sagu. Dengan kapasitas produksi yang baik, UMKM dapat menjalankan proses produksi secara lebih efektif dan efisien (D. Putri, Nugroho, et al., 2022).

Ketersediaan bahan baku yang stabil juga berpengaruh terhadap kualitas produk yang dihasilkan. Pasokan bahan baku yang terjaga, baik dari segi jumlah maupun mutu, akan mendukung kelancaran proses produksi dan menjaga konsistensi kualitas produk. Kementerian Pertanian (2022b) menyebutkan bahwa stabilitas bahan baku merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan pengembangan agroindustri berbasis pangan lokal. Oleh karena itu,

pengelolaan bahan baku yang menjadi aspek penting dalam menjaga kualitas dan keberlanjutan produk olahan sagu.

Dari perspektif keberlanjutan usaha, kapasitas produksi dan ketersediaan bahan baku merupakan dua komponen yang saling mendukung dalam menjaga keberlangsungan proses produksi. UMKM yang mampu menyeimbangkan kedua aspek tersebut cenderung memiliki peluang yang lebih besar untuk berkembang secara berkelanjutan. Sebaliknya, ketidakseimbangan antara kapasitas produksi dan ketersediaan bahan baku dapat menimbulkan hambatan produksi serta mengurangi daya saing usaha. Oleh karena itu, pengelolaan kapasitas produksi dan bahan baku perlu dilakukan secara terencana, terstruktur, dan berkelanjutan guna mendukung perkembangan usaha olahan sagu (Kurniawan & Lestari, 2023).

2.1.5 Akses Pasar Pengemasan dan Pemasaran Produk Olahan Sagu

Keberhasilan suatu usaha tidak hanya ditentukan oleh kemampuan menghasilkan produk, tetapi juga oleh kemampuan menjangkau pasar. Akses pasar menggambarkan kesempatan yang dimiliki pelaku usaha untuk memperkenalkan dan memasarkan produknya kepada konsumen melalui berbagai saluran yang tersedia. Semakin luas akses pasar yang dimiliki, semakin besar peluang produk untuk dikenal, diterima, dan dibeli oleh masyarakat. Oleh karena itu, akses pasar menjadi salah satu aspek penting yang mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM, khususnya yang bergerak di bidang pangan lokal (Hidayat & Prasetyo, 2022).

Pada usaha olahan sagu, akses pasar dapat diperoleh melalui berbagai cara, seperti pemasaran secara langsung kepada konsumen, kerja sama dengan toko dan pusat oleh-oleh, keikutsertaan dalam pameran produk lokal, serta pemanfaatan media digital dan platform daring. Akses pasar yang baik dapat membantu pelaku usaha meningkatkan penjualan, memperluas jaringan pemasaran, dan memperkuat daya saing produk di pasar. Dengan demikian,

kemampuan UMKM dalam memanfaatkan berbagai peluang pasar menjadi salah satu aspek penting dalam strategi pengembangan usaha olahan sagu (Sari et al., 2023).

Pengemasan dan pemasaran merupakan dua komponen yang memiliki peran penting dalam pengembangan produk olahan sagu pada UMKM. Kemasan tidak hanya berfungsi sebagai pelindung produk selama proses penyimpanan dan distribusi, tetapi juga menjadi sarana untuk menyampaikan informasi serta menarik minat konsumen. Kemasan yang dirancang dengan baik dapat meningkatkan persepsi konsumen terhadap kualitas produk sekaligus membantu menjaga umur simpan produk. Dalam usaha pangan lokal, pengemasan juga berfungsi sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan nilai tambah produk. Oleh karena itu, desain kemasan perlu dirancang secara fungsional, informatif dan sesuai dengan kebutuhan pasar agar mampu bersaing dengan produk lain (Kotler, 2021).

Hubungan antara pengemasan dan pemasaran sangat erat dalam meningkatkan nilai jual produk olahan sagu. Kemasan yang menarik perlu didukung oleh strategi pemasaran yang tepat agar produk dapat diterima dengan baik oleh konsumen. Dalam pengembangan UMKM berbasis pangan lokal, kedua aspek tersebut merupakan bagian dari sistem usaha yang saling mendukung dan tidak dapat dipisahkan. Oleh sebab itu, pengemasan dan pemasaran perlu diperhatikan secara bersamaan dalam upaya pengembangan usaha olahan sagu.

Selain memberikan perlindungan terhadap produk, kemasan juga berfungsi sebagai identitas yang membedakan suatu produk dari produk lainnya di pasar. Identitas visual yang konsisten dapat membantu konsumen mengenali produk dengan lebih mudah. Putri et al. (2022) menyatakan bahwa kemasan yang menampilkan karakteristik dan identitas lokal mampu meningkatkan daya Tarik konsumen terhadap produk. Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan kemasan produk olahan sagu perlu dilakukan dengan

tetap mempertahankan nilai-nilai lokal sekaligus menyesuaikan diri dengan kebutuhan dan preferensi pasar modern.

Setelah proses produksi dan pengemasan selesai, tahapan berikutnya adalah pemasaran produk kepada konsumen. Tujuan utama pemasaran adalah memperkenalkan produk kepada masyarakat serta memperluas jangkauan pasar yang dapat dilayani. Pada umumnya, UMKM pangan lokal memanfaatkan pemasaran langsung dan pendekatan berbasis komunitas dalam memasarkan produknya. Namun, perkembangan teknologi telah mendorong pelaku usaha untuk memanfaatkan media digital sebagai sarana promosi dan pemasaran. Pemanfaatan teknologi tersebut membuka peluang yang lebih besar bagi produk olahan sagu untuk menjangkau konsumen yang lebih luas (Tjiptono, 2020).

Pemasaran digital memberikan kemudahan bagi UMKM dalam mempromosikan produk dengan biaya yang relatif lebih efisien. Melalui media sosial dan berbagai platform internet, pelaku usaha dapat menyampaikan informasi produk secara langsung kepada konsumen. Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia (2022), menyebutkan bahwa penerapan pemasaran digital dapat meningkatkan daya saing UMKM, khususnya yang bergerak di sektor pangan lokal. Kondisi ini menjadi peluang bagi usaha olahan sagu untuk memperluas pasar dan meningkatkan penjualan melalui pemanfaatan teknologi digital.

Strategi pemasaran juga berkaitan dengan penentuan segmen pasar yang menjadi sasaran produk. Produk olahan sagu dapat dipasarkan kepada berbagai kelompok konsumen dengan karakteristik dan kebutuhan yang berbeda. Keragaman bentuk dan jenis produk olahan memungkinkan pelaku usaha untuk menyesuaikan produk dengan preferensi pasar yang dituju. Dengan strategi pemasaran yang tepat, produk olahan sagu dapat diposisikan sebagai pangan lokal yang memiliki nilai tambah dan daya saing. Oleh karena itu, pemahaman

terhadap karakteristik pasar menjadi faktor penting dalam menunjang keberhasilan kegiatan pasar (Assauri, 2021).

2.1.6 Analisis SWOT dalam Pengembangan Usaha Olahan Sagu

Analisis SWOT merupakan pendekatan yang sering digunakan untuk memahami kondisi suatu usaha melalui kajian terhadap faktor internal dan eksternal yang memengaruhinya. Pendekatan ini mengelompokkan faktor-faktor tersebut ke dalam empat unsur utama, yaitu kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats). Melalui identifikasi keempat unsur tersebut, pelaku usaha dapat memperoleh gambaran mengenai kondisi usaha yang dijalankan serta berbagai faktor yang dapat mendukung maupun menghambat perkembangan usaha di masa mendatang (Rangkuti, 2021; Sari et al., 2023).

Dalam pengembangan usaha olahan sagu, analisis SWOT dapat dimanfaatkan untuk mengidentifikasi berbagai potensi dan kendala yang dihadapi oleh UMKM. Ketersediaan bahan baku sagu yang relative melimpah, misalnya, dapat menjadi kekuatan yang mendukung keberlangsungan produksi. Sebaliknya, keterbatasan teknologi dan kapasitas produksi dapat menjadi faktor yang menghambat perkembangan usaha. Dari sisi eksternal, meningkatnya minat masyarakat terhadap pangan lokal dapat menjadi peluang yang menjanjikan bagi pelaku usaha. Namun demikian, persaingan dengan produk pangan modern dan keterbatasan akses pasar merupakan tantangan yang perlu diperhatikan. Oleh karena itu, identifikasi faktor internal dan eksternal melalui analisis SWOT menjadi langkah penting dalam merumuskan strategi pengembangan usaha yang sesuai dengan kondisi dan potensi yang dimiliki UMKM sehingga mampu meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha (Rangkuti, 2023).

Analisi SWOT juga memiliki fungsi penting sebagai dasar dalam penyusunan strategi pengembangan usaha. Dengan mengenali kekuatan dan peluang yang tersedia, pelaku usaha dapat menyusun

langkah-langkahh yang bertujuan untuk mengoptimalkan potensi yang dimiliki, seperti mengembangkan variasi produk berbasis sagu atau memperluas jaringan pemasaran. Di sisi lain, pemahaman terhadap kelemahan dan ancaman memungkinkan pelaku usaha untuk merancang berbagai upaya perbaikan, seperti peningkatan kualitas produksi maupun pemanfaatan teknologi dalam kegiatan pemasaran. Dengan demikian, analisis SWOT tidak hanya berfungsi sebagai alat untuk mengidentifikasi kondisi usaha, tetapi juga sebagai landasan dalam pengambilan Keputusan strategi (Putra, 2022).

Dalam penelitian ini, analisis SWOT digunakan untuk mengkaji faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan usaha olahan sagu pada UMKM di Kampung Klasuluk dan Kampung Makbusun. Melalui pendekatan ini, penelitian diarahkan untuk mengidentifikasi strategi yang dapat diterapkan dalam meningkatkan kualitas produk, memperluas jangkauan pasar, serta memperkuat daya saing usaha olahan sagu di kedua wilayah tersebut.

Dengan demikian, penggunaan analisis SWOT dalam penelitian ini tidak hanya bertujuan untuk kepentingan analisis secara teoritis, tetapi juga sebagai pendekatan praktis dalam penyusunan strategi pengembangan usaha. Hasil analisis yang diperoleh diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang aplikatif bagi pelaku UMKM dalam mengembangkan usaha olahan sagu secara berkelanjutan. Oleh karena itu, analisis SWOT menjadi salah satu bagian penting dalam penelitian ini karena mampu mendukung perumusan strategi pengembangan usaha yang berorientasi pada peningkatan nilai tambah dan daya saing produk di pasar (Sari, 2024).

Pengembangan usaha tidak hanya berorientasi pada peningkatan jumlah produksi atau perolehan keuntungan, tetapi juga mencakup berbagai upaya untuk meningkatkan mutu produk, efisiensi proses produksi, kemampuan manajerial, serta perluasan jaringan pemasaran. Dalam konteks UMKM, pengembangan usaha merupakan proses yang dilakukan secara berkesinambungan agar usaha mampu

mempertahankan daya saing dan beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis. Melalui pengembangan usaha, pelaku UMKM dapat memaksimalkan pemanfaatan sumber daya yang dimiliki, menciptakan inovasi produk, dan menyesuaikan produk dengan kebutuhan serta preferensi konsumen yang terus berkembang (Tambunan, 2021).

Pada usaha olahan sagu, pengembangan usaha dapat dilakukan melalui berbagai upaya, seperti diversifikasi produk, peningkatan kualitas kemasan, pemanfaatan teknologi produksi yang lebih efisien, serta penguatan strategi pemasaran baik secara konvensional maupun digital. Langkah-langkah tersebut penting untuk meningkatkan nilai tambah produk sekaligus memperluas jangkauan pasar. Dengan demikian, pengembangan usaha menjadi salah satu faktor yang berperan dalam mendukung keberlanjutan usaha dan peningkatan kesejahteraan pelaku UMKM yang bergerak di bidang pangan lokal. (Suryana et al., 2023).

2.1.7 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan bagian penting dalam suatu penelitian yang berfungsi sebagai dasar acuan dan pembanding bagi peneliti dalam mengkaji permasalahan yang diangkat. Melalui penelitian terdahulu, peneliti dapat mengetahui hasil-hasil studi yang telah dilakukan sebelumnya, menemukan persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang sedang dilakukan, serta mengidentifikasi celah atau kekurangan yang belum dikaji secara mendalam. Dengan demikian, penelitian terdahulu tidak hanya menjadi landasan teoritis, tetapi juga membantu memperkuat arah dan fokus penelitian agar lebih terarah dan memiliki kontribusi yang jelas.

Dalam penelitian ini, beberapa penelitian terdahulu yang relevan digunakan sebagai rujukan utama, khususnya yang berkaitan dengan pangan lokal sagu, pengembangan UMKM, strategi pengembangan usaha, serta aspek pemasaran dan pengolahan produk. Penelitian-penelitian tersebut dipilih karena memiliki keterkaitan

dengan fokus penelitian ini, yaitu pengembangan usaha produk olahan sagu pada UMKM.

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Afiza <i>et al.</i> (2023)	Persepsi Masyarakat terhadap Pangan Lokal Sagu di Kecamatan Gaung Anak Serka	Deskriptif Kuantitatif	Penelitian menunjukkan bahwa masyarakat memiliki persepsi yang positif terhadap pemanfaatan sagu sebagai pangan lokal.
2	Tethool <i>et al.</i> (2024)	Diseminasi Teknologi Tepat Guna Pengembangan Produk Olahan Sagu untuk Peningkatan Ekonomi	Deskriptif Partisipatif	Penerapan teknologi tepat guna dan kegiatan pelatihan memberikan dampak positif terhadap peningkatan kualitas produk olahan sagu pada UMKM.

UMKM di
Kabupaten
Manokwari –
Papua Barat

- | | | | | |
|---|-------------------------------------|---|---|---|
| 3 | Rahman
<i>et al.</i>
(2022) | Pengembangan
Produk Pangan
Lokal Berbasis
Potensi Daerah | Deskriptif
Kualitatif | Pengembangan pangan
lokal dapat dilakukan
melalui diversifikasi
produk dan peningkatan
kualitas agar memiliki
daya saing yang lebih
baik. |
| 4 | Khalifah
<i>et al.</i>
(2024) | Analisis
Strategi
Pengembangan
Usaha Berbasis
Pangan Lokal
(Studi Kasus:
UMKM
Sijarwo) | Analytical
Hierarchy
Process
(AHP) | Faktor pasar dan
pemasaran menjadi aspek
penting dalam
pengembangan usaha,
dengan prioritas strategi
berupa perluasan pasar dan
peningkatan daya saing
produk. |
| 5 | Putri <i>et al.</i>
(2022) | Pengaruh
Kemasan
terhadap Minat
Beli Produk
Pangan Lokal | Kuantitatif | Kemasan yang menarik
dan informatif terbukti
mampu meningkatkan
minat konsumen terhadap
produk pangan lokal. |

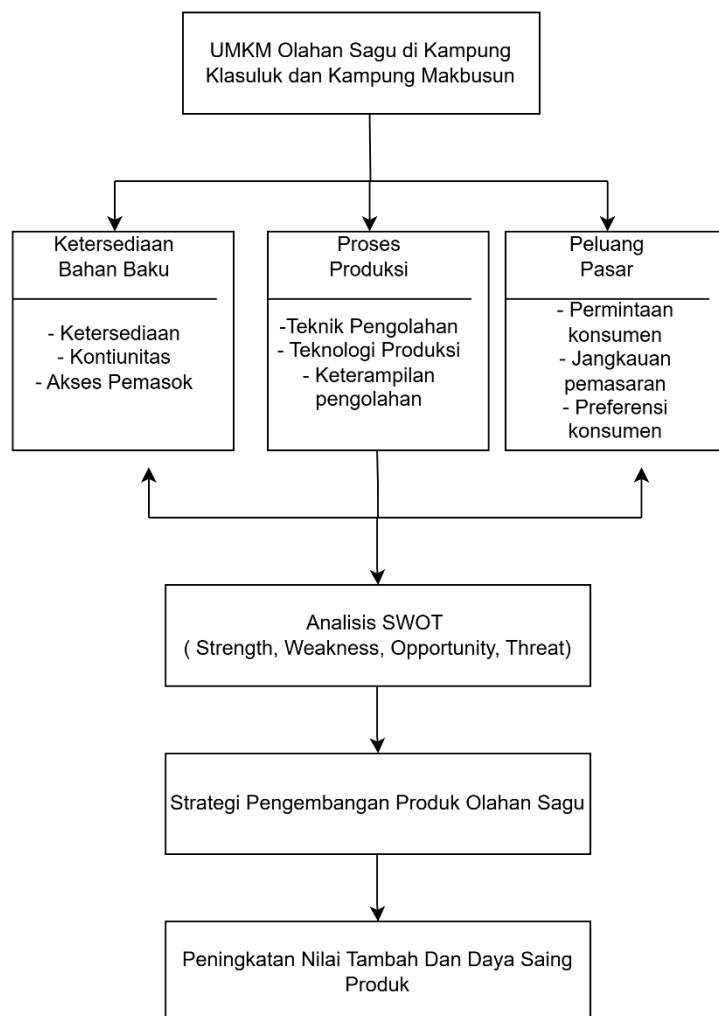
Berdasarkan penelitian terdahulu yang telah dipaparkan, dapat diketahui bahwa kajian mengenai pangan lokal sagu dan pengembangan

UMKM telah banyak dilakukan dari berbagai aspek, seperti persepsi masyarakat, penerapan teknologi, strategi pemasaran, hingga pengaruh kemasan terhadap minat beli. Meskipun demikian, penelitian-penelitian tersebut masih cenderung bersifat parsial dan belum memberikan gambaran yang utuh mengenai pengembangan usaha secara menyeluruh, khususnya yang mengintegrasikan faktor internal dan eksternal dalam satu analisis yang komprehensif.

Selain itu, kesenjangan penelitian yang cukup menonjol terlihat pada masih terbatasnya kajian yang secara khusus membahas pengembangan aneka produk olahan sagu pada tingkat UMKM dengan pendekatan analisis strategi yang terstruktur seperti SWOT, terutama dalam konteks lokal Papua Barat yang memiliki potensi sagu sangat besar. Kondisi ini menunjukkan bahwa kajian yang mampu menggambarkan secara menyeluruh kondisi usaha sekaligus merumuskan strategi pengembangannya masih belum banyak dilakukan, sehingga penelitian ini menjadi penting untuk mengisi kekosongan tersebut.

2.2 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir penelitian ini disusun untuk menjelaskan hubungan antara kapasitas produksi, akses pasar, dan kelembagaan usaha dalam memengaruhi pengembangan produk olahan sagu. Ketiga faktor tersebut dipandang sebagai aspek penting yang saling berkaitan dalam mendukung peningkatan kualitas, variasi, dan nilai tambah produk. Hubungan antar variabel tersebut disajikan secara visual dalam bentuk bagan kerangka berpikir pada Gambar 1., yang menggambarkan alur pemikiran penelitian dari faktor penyebab hingga hasil yang diharapkan.



Gambar 1. Kerangka Berpikir

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Pendekatan kualitatif digunakan karena penelitian ini bertujuan untuk memahami dan menggambarkan secara mendalam kondisi usaha pengolahan sagu, khususnya yang berkaitan dengan faktor internal dan faktor eksternal dalam pengembangan usaha. Melalui pendekatan ini, peneliti dapat memperoleh informasi yang lebih rinci mengenai kondisi usaha, proses produksi, pemasaran, inovasi produk, serta berbagai kendala yang dihadapi oleh pelaku usaha olahan sagu.

Penelitian deskriptif kualitatif dipilih karena mampu menggambarkan kondisi nyata di lapangan berdasarkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Pendekatan ini tidak hanya berfokus pada angka atau perhitungan statistik, tetapi lebih menekankan pada pemahaman terhadap fenomena usaha secara langsung berdasarkan pengalaman dan informasi yang diperoleh dari informan penelitian. Dengan demikian, peneliti dapat memahami kondisi usaha secara lebih mendalam dan menyeluruh.

Selain itu, pendekatan kualitatif dinilai sesuai dengan tujuan penelitian yang berfokus pada strategi pengembangan usaha olahan sagu. Dalam penelitian ini, analisis strategi pengembangan usaha dilakukan menggunakan analisis SWOT yang didukung oleh matriks IFAS dan EFAS. Matriks IFAS digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan usaha, sedangkan matriks EFAS digunakan untuk mengidentifikasi faktor eksternal berupa peluang dan ancaman usaha. Hasil analisis tersebut selanjutnya digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha yang sesuai dengan kondisi nyata usaha olahan sagu di lokasi penelitian.

3.2 Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di dua lokasi yang berbeda, yaitu Kampung Klasuluk, Distrik Mariat, Kabupaten Sorong, Provinsi Papua Barat Daya, serta Kampung Makbusun, Distrik Mayamuk, Kabupaten Sorong, Provinsi Papua Barat Daya, dengan fokus pada dua mitra usaha pengolahan sagu yang aktif memproduksi produk olahan berbasis sagu. Kedua lokasi penelitian ini dipilih secara purposive karena masing-masing mitra memiliki potensi yang cukup besar dalam pengembangan produk sagu serta telah menerapkan proses produksi yang relatif berkembang. Selain itu, kedua mitra usaha tersebut juga menunjukkan adanya aktivitas pengembangan produk yang relevan dengan fokus penelitian.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan analisis Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary) dan EFAS (External Factor Analysis Summary) untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan usaha. Penelitian ini dilaksanakan selama tiga bulan, yaitu dari Maret hingga Mei 2026, dengan tahapan yang meliputi observasi awal di Kampung Klasuluk (Distrik Mariat) dan Kampung Makbusun (Distrik Mayamuk), pengumpulan data kualitatif melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi pada kedua mitra usaha, kemudian dilanjutkan dengan analisis data menggunakan Matriks IFAS dan EFAS, serta penyusunan laporan penelitian secara menyeluruh.

3.3 Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan desain penelitian deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk menggambarkan kondisi usaha pengolahan sagu secara sistematis dan mendalam. Fokus penelitian diarahkan pada identifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan usaha olahan sagu, seperti ketersediaan bahan baku, proses produksi, inovasi produk, kualitas produk, pemasaran, serta peluang dan kendala usaha.

Melalui desain penelitian ini, peneliti berupaya memperoleh gambaran nyata mengenai kondisi usaha berdasarkan hasil wawancara dengan informan, observasi langsung di lokasi usaha, serta dokumentasi yang berkaitan dengan kegiatan usaha olahan sagu. Hasil pengumpulan data tersebut selanjutnya dianalisis menggunakan analisis SWOT melalui matriks IFAS dan EFAS untuk menentukan strategi pengembangan usaha yang tepat dan sesuai dengan kondisi usaha di lapangan.

3.4 Populasi dan Sampel/Subjek Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM yang menghasilkan produk olahan sagu pada dua lokasi penelitian, yaitu Kampung Klasuluk dan Kampung Makbusun. Subjek penelitian mencakup seluruh pelaku usaha yang terlibat secara langsung dalam kegiatan usaha, meliputi proses produksi, pengolahan, pengembangan inovasi produk, pengemasan, serta pemasaran pada UMKM di kedua lokasi tersebut.

Teknik penentuan sampel menggunakan purposive sampling, yaitu pemilihan responden secara sengaja berdasarkan kriteria tertentu, seperti keterlibatan langsung dalam aktivitas usaha, pengalaman dalam proses produksi, serta pemahaman terhadap pengembangan produk. Teknik ini dipilih agar data yang diperoleh relevan dengan tujuan penelitian dan mampu memberikan gambaran yang mendalam mengenai pengembangan produk olahan sagu.

Dalam penelitian kualitatif, subjek penelitian lebih diarahkan pada informan yang dianggap mengetahui dan memahami kondisi usaha yang diteliti. Oleh karena itu, informan dalam penelitian ini terdiri dari pelaku usaha olahan sagu dan beberapa informan pendukung yang memiliki keterkaitan dengan proses produksi, pemasaran, maupun pengembangan usaha olahan sagu. Informan dipilih secara purposive berdasarkan keterlibatan dan pengetahuan mereka terhadap usaha yang diteliti.

Penentuan informan dilakukan secara purposive, yaitu berdasarkan pertimbangan tertentu sesuai dengan kebutuhan penelitian. Informan dipilih karena dianggap mampu memberikan informasi yang relevan mengenai kondisi usaha, faktor pendukung dan penghambat usaha, serta strategi pengembangan produk olahan sagu. Informasi yang diperoleh dari para informan kemudian digunakan sebagai dasar dalam penyusunan analisis SWOT melalui matriks IFAS dan EFAS.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui beberapa teknik, yaitu:

1. Wawancara mendalam, untuk menggali informasi terkait proses pengolahan sagu, inovasi produk, strategi pemasaran, kendala produksi, serta rencana pengembangan usaha di masa depan. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur agar informan memiliki keleluasaan dalam menjelaskan pengalaman dan pandangannya.
2. Observasi langsung, untuk mengamati proses produksi, teknik pengolahan, kualitas produk, penggunaan peralatan, serta alur kerja dalam usaha pengolahan sagu. Observasi ini bertujuan untuk memperoleh data faktual yang mendukung hasil wawancara.
3. Kuesioner atau daftar pertanyaan sederhana, digunakan sebagai data pendukung untuk membantu peneliti dalam mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal yang berkaitan dengan pengembangan usaha olahan sagu. Pertanyaan yang diberikan kepada informan disusun berdasarkan fokus penelitian, seperti kondisi bahan baku, proses produksi, kualitas produk, pemasaran, inovasi produk, peluang usaha, dan kendala usaha. Data yang diperoleh dari kuesioner digunakan sebagai pendukung dalam proses identifikasi dan pembobotan faktor internal dan faktor eksternal pada matriks IFAS dan EFAS dalam analisis SWOT.

4. Studi dokumentasi, dengan memanfaatkan data produksi, catatan usaha, foto kegiatan, serta dokumen lain yang relevan untuk mendukung analisis penelitian.

Keempat teknik pengumpulan data tersebut digunakan secara terpadu untuk memperoleh data yang lengkap, akurat, dan saling mendukung dalam proses analisis penelitian.

3.6 Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan alat yang digunakan untuk mengumpulkan data yang relevan dengan tujuan penelitian. Dalam penelitian ini, instrumen disusun berdasarkan fokus utama penelitian, yaitu ketersediaan bahan baku, proses produksi, dan peluang pasar, yang saling berkaitan dalam mendukung pengembangan produk olahan sagu.

Instrumen penelitian dalam penelitian ini berupa kuesioner, pedoman wawancara, lembar observasi, dan dokumentasi yang digunakan untuk memperoleh data sesuai dengan fokus penelitian. Kuesioner disusun berdasarkan beberapa indikator utama, yaitu: (1) ketersediaan bahan baku yang meliputi tingkat ketersediaan, kontinuitas pasokan, serta kemudahan akses bahan baku sagu; (2) proses produksi yang mencakup teknik pengolahan, penggunaan teknologi, serta keterampilan tenaga kerja dalam mengolah produk; dan (3) peluang pasar yang meliputi tingkat permintaan konsumen, jangkauan pemasaran, serta preferensi konsumen terhadap produk olahan sagu. Ketiga aspek tersebut menjadi dasar dalam mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal yang selanjutnya dianalisis menggunakan pendekatan SWOT melalui matriks IFAS dan EFAS dalam penelitian ini.

Kuesioner dalam penelitian ini menggunakan skala penilaian untuk membantu memperoleh tanggapan informan terhadap pernyataan yang berkaitan dengan kondisi bahan baku, proses produksi, dan peluang pasar dalam pengembangan usaha olahan sagu. Data dari kuesioner digunakan sebagai data pendukung dalam proses identifikasi faktor internal dan faktor eksternal pada analisis SWOT.

Selain itu, instrumen kualitatif berupa pedoman wawancara digunakan untuk menggali informasi secara lebih mendalam mengenai kondisi usaha, termasuk faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan usaha. Data yang diperoleh dari wawancara ini selanjutnya digunakan sebagai dasar dalam analisis SWOT untuk merumuskan strategi pengembangan yang tepat.

3.7 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif dengan pendekatan SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Analisis ini digunakan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi kondisi internal dan eksternal usaha olahan sagu pada dua mitra usaha yang menjadi objek penelitian di Kampung Klasuluk dan Kampung Makbusun, serta untuk merumuskan strategi pengembangan usaha yang sesuai dengan kondisi yang dihadapi. Analisis SWOT digunakan untuk menggambarkan kondisi usaha secara sistematis dalam merumuskan strategi pengembangan usaha yang sesuai dengan kondisi di lapangan.

Analisis SWOT dalam penelitian ini terdiri atas empat komponen utama, yaitu:

1. **Strengths (Kekuatan)** merupakan faktor internal yang menjadi keunggulan usaha dalam mendukung pengembangan usaha olahan sagu, seperti variasi produk, kualitas produk, pengalaman usaha, dan kemasan produk yang lebih menarik.
2. **Weaknesses (Kelemahan)** merupakan faktor internal yang menjadi keterbatasan atau hambatan dalam pengembangan usaha, seperti keterbatasan bahan baku pada waktu tertentu, promosi yang masih terbatas, dan kapasitas produksi yang masih berskala rumah tangga.
3. **Opportunities (Peluang)** merupakan faktor eksternal yang dapat dimanfaatkan dalam mendukung pengembangan usaha, seperti meningkatnya minat masyarakat terhadap produk pangan lokal,

peluang pemasaran produk, serta dukungan terhadap pengembangan usaha kecil dan produk lokal.

4. **Threats (Ancaman)** merupakan faktor eksternal yang dapat menghambat pengembangan usaha, seperti persaingan dengan produk makanan ringan lainnya, perubahan selera konsumen, dan meningkatnya persaingan usaha di bidang makanan ringan.

Langkah-langkah analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara sistematis untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai kondisi usaha olahan sagu di Kampung Klasuluk dan Kampung Makbusun. Adapun tahapan analisis data yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi kepada informan penelitian yang terlibat dalam kegiatan usaha olahan sagu di Kampung Klasuluk dan Kampung Makbusun
2. Mengelompokkan dan mengidentifikasi data yang diperoleh berdasarkan faktor internal dan faktor eksternal usaha. Faktor internal meliputi kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses), sedangkan faktor eksternal meliputi peluang (opportunities) dan ancaman (threats) yang memengaruhi pengembangan usaha.
3. Menyusun dan menganalisis matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary) untuk mengetahui kondisi internal usaha, serta matriks EFAS (External Factor Analysis Summary) untuk mengetahui kondisi eksternal usaha olahan sagu berdasarkan hasil temuan di kedua lokasi penelitian.
4. Menyusun matriks SWOT berdasarkan hasil analisis IFAS dan EFAS untuk menentukan posisi usaha serta mengidentifikasi alternatif strategi pengembangan usaha olahan sagu di Kampung Klasuluk dan Kampung Makbusun.
5. Merumuskan strategi pengembangan usaha berdasarkan hasil analisis SWOT yang meliputi strategi SO (Strengths–Opportunities), strategi WO (Weaknesses–Opportunities), strategi

ST (Strengths–Threats), dan strategi WT (Weaknesses–Threats) sebagai dasar dalam pengembangan usaha olahan sagu ke depan.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Usaha

4.1.1 Usaha Olahan Sagu Milik Ibu Yuliana di Kampung Klasuluk

Usaha milik Ibu Yuliana merupakan salah satu usaha rumah tangga yang berada di Kampung Klasuluk, Distrik Mariat, Kabupaten Sorong. Usaha ini telah dirintis sejak tahun 2016 dan pada awalnya bergerak dalam bidang pembuatan cake serta berbagai jenis kue rumahan yang dipasarkan kepada masyarakat sekitar. Kegiatan produksi pada saat itu masih dilakukan secara sederhana dengan memanfaatkan peralatan rumah tangga yang tersedia dan jumlah produksi disesuaikan dengan permintaan konsumen. Meskipun dijalankan dalam skala kecil, usaha tersebut mampu memperoleh respon yang cukup baik dari masyarakat sehingga terus dipertahankan dan dikembangkan oleh pemilik usaha.

Pada awal perkembangannya, usaha ini dijalankan sebagai salah satu sumber tambahan pendapatan keluarga. Seiring berjalannya waktu, jumlah pesanan yang diterima semakin meningkat sehingga usaha yang dijalankan mulai berkembang dan dikenal oleh masyarakat di sekitar Kampung Klasuluk maupun wilayah lainnya. Kondisi tersebut mendorong pemilik usaha untuk terus meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan agar mampu mempertahankan kepercayaan konsumen serta menghadapi persaingan usaha yang semakin berkembang.

Pengembangan produk olahan sagu mulai dilakukan sekitar dua tahun terakhir sebagai bentuk diversifikasi usaha. Melalui pengembangan tersebut, usaha yang sebelumnya hanya memproduksi cake dan kue rumahan mulai menghasilkan berbagai produk olahan sagu seperti sagu bintang, sagu kacang, dan sagoodtime. Berbagai produk tersebut dikembangkan dengan

mempertimbangkan cita rasa, bentuk produk, serta daya tarik kemasan agar mampu diterima oleh konsumen dari berbagai kalangan.

Selain melakukan pengembangan produk, pelaku usaha juga terus berupaya meningkatkan kualitas produksi melalui penggunaan beberapa peralatan pendukung seperti oven, mixer, dan mesin press kemasan. Penggunaan peralatan tersebut membantu memperlancar proses produksi dan meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan. Di samping itu, pelaku usaha juga melakukan inovasi pada aspek kemasan agar produk memiliki tampilan yang lebih menarik dan mampu bersaing dengan produk makanan ringan lainnya yang beredar di pasaran.

Hingga saat ini usaha olahan sagu milik Ibu Yuliana masih terus berkembang sebagai usaha rumah tangga yang memanfaatkan potensi pangan lokal. Produk yang dihasilkan tidak hanya dipasarkan secara langsung kepada masyarakat sekitar, tetapi juga dipasarkan melalui kios-kios, toko oleh-oleh, dan beberapa supermarket yang berada di wilayah Kota Sorong maupun Kabupaten Sorong. Keberlangsungan usaha ini menunjukkan adanya komitmen pelaku usaha dalam mengembangkan produk pangan lokal berbasis sagu menjadi produk yang memiliki nilai tambah ekonomi dan peluang pasar yang cukup baik.

4.1.2 Usaha Olahan Sagu Milik Ibu Khoirunnisa di Kampung Makbusun

Usaha milik Ibu Khoirunnisa merupakan usaha rumah tangga yang berlokasi di Kampung Makbusun, Distrik Mayamuk, Kabupaten Sorong. Sebelum mengembangkan usaha olahan sagu, usaha ini terlebih dahulu bergerak dalam pembuatan cake dan berbagai jenis kue rumahan yang dipasarkan kepada masyarakat sekitar. Kegiatan usaha dilakukan secara sederhana dengan memanfaatkan peralatan yang tersedia dan diproduksi sesuai dengan kebutuhan pasar maupun permintaan konsumen.

Seiring berjalannya waktu, usaha yang dijalankan mulai berkembang dan memperoleh kepercayaan dari konsumen. Pengalaman yang diperoleh selama menjalankan usaha pembuatan cake dan kue menjadi modal penting bagi pelaku usaha dalam melakukan pengembangan produk

dan memperluas jenis usaha yang dijalankan. Kondisi tersebut mendorong pemilik usaha untuk terus melakukan inovasi agar usaha dapat berkembang dan memiliki daya saing yang lebih baik.

Sekitar 2,5 tahun terakhir, Ibu Khoirunnisa mulai mengembangkan usaha olahan sagu sebagai bentuk diversifikasi produk sekaligus upaya memanfaatkan potensi pangan lokal yang tersedia di daerah sekitar. Sagu dipilih sebagai bahan baku utama karena merupakan salah satu komoditas lokal yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan menjadi berbagai produk pangan yang bernilai ekonomi. Selain itu, pemanfaatan sagu juga menjadi salah satu bentuk dukungan terhadap pelestarian dan pengembangan pangan lokal Papua.

Dalam perkembangannya, usaha ini berhasil menghasilkan beberapa jenis produk olahan sagu seperti Brown Sagu, Saguka, dan Stik Sagu. Produk-produk tersebut dikembangkan dengan memperhatikan kualitas rasa, bentuk produk, dan tampilan kemasan agar sesuai dengan preferensi konsumen. Selain memproduksi produk yang telah dipasarkan, pelaku usaha juga sedang melakukan percobaan diversifikasi produk berupa mie sagu sebagai inovasi produk baru yang diharapkan dapat menambah variasi produk dan memperluas pangsa pasar usaha.

Pengembangan usaha juga dilakukan melalui peningkatan kualitas kemasan dan pemasaran produk. Produk olahan sagu yang dihasilkan telah dipasarkan secara langsung kepada konsumen serta dititipkan pada beberapa tempat penjualan seperti Unimuda Mart, pusat oleh-oleh, dan beberapa supermarket terdekat. Strategi pemasaran tersebut dilakukan untuk memperluas jangkauan pasar sekaligus meningkatkan akses konsumen terhadap produk olahan sagu yang dihasilkan.

4.1.3 Lokasi Usaha

Penelitian ini dilakukan pada dua UMKM olahan sagu yang berada di Distrik Mariat, Kabupaten Sorong, Papua Barat Daya. UMKM pertama merupakan usaha olahan sagu milik Ibu Yuliana yang berlokasi di Kampung Klasuluk, sedangkan UMKM kedua merupakan usaha olahan

sagu milik Ibu Khoirunnisa yang berlokasi di Kampung Makbusun. Kedua usaha tersebut bergerak dalam pengolahan produk berbahan baku sagu dan dijalankan dalam bentuk usaha rumah tangga.

Usaha olahan sagu milik Ibu Yuliana berlokasi di Kampung Klasuluk, Distrik Mariat. Lokasi usaha berada di lingkungan permukiman masyarakat dan digunakan sebagai tempat produksi sekaligus pengemasan produk olahan sagu. Kondisi lokasi usaha cukup mendukung kegiatan produksi karena mudah dijangkau oleh kendaraan maupun masyarakat yang berkunjung untuk membeli produk secara langsung. Selain itu, akses menuju lokasi usaha tergolong baik sehingga memudahkan proses pengadaan bahan baku dan distribusi produk ke berbagai tempat pemasaran.

Sementara itu, usaha olahan sagu milik Ibu Khoirunnisa berlokasi di Kampung Makbusun, Distrik Mayamuk. Lokasi usaha juga berada di lingkungan permukiman masyarakat dan dijalankan dalam bentuk usaha rumah tangga. Akses menuju lokasi usaha relatif mudah dijangkau sehingga mendukung kegiatan produksi, pengadaan bahan baku, serta distribusi produk ke berbagai lokasi pemasaran seperti pusat oleh-oleh, supermarket, dan Unimuda Mart. Keberadaan usaha di lingkungan masyarakat juga memudahkan pelaku usaha dalam memperkenalkan produk secara langsung kepada konsumen.



Gambar 2. Lokasi Rumah Produksi Usaha Olahan Sagu Milik Ibu Yuliana di Kampung Klasuluk



Gambar 3. Rumah Produksi Usaha Olahan Sagu Milik Ibu Khoirunnisa di Kampung Makbusun

Kedua lokasi usaha memiliki kondisi yang cukup mendukung pengembangan usaha olahan sagu karena berada pada lingkungan yang aman dan mudah diakses. Selain mendukung kegiatan produksi, lokasi usaha yang dekat dengan masyarakat juga memberikan peluang bagi pelaku usaha untuk memperluas pemasaran produk dan memperkenalkan berbagai produk olahan sagu kepada konsumen. Kondisi tersebut menjadi salah satu faktor yang mendukung keberlangsungan dan pengembangan usaha olahan sagu tersebut.

4.1.4 Identitas Pemilik Usaha

Penelitian ini melibatkan dua pemilik usaha olahan sagu yang berperan sebagai informan utama, yaitu Ibu Yuliana sebagai pemilik usaha olahan sagu di Kampung Klasuluk dan Ibu Khoirunnisa sebagai pemilik usaha olahan sagu di Kampung Makbusun. Kedua pelaku usaha merupakan pengelola utama yang terlibat secara langsung dalam seluruh kegiatan usaha, mulai dari pengadaan bahan baku, proses produksi, pengemasan produk, hingga kegiatan pemasaran.

Ibu Yuliana telah menjalankan usaha sejak tahun 2016 yang pada awalnya bergerak dalam bidang pembuatan cake dan berbagai jenis kue rumahan. Seiring perkembangan usaha dan meningkatnya minat

masyarakat terhadap produk pangan lokal, pelaku usaha mulai melakukan diversifikasi produk dengan mengembangkan berbagai produk olahan sagu. Pengalaman yang dimiliki selama menjalankan usaha memberikan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola usaha, menjaga kualitas produk, serta melakukan inovasi untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

Sementara itu, Ibu Khoirunnisa juga memiliki pengalaman dalam menjalankan usaha pembuatan cake dan kue rumahan sebelum mengembangkan usaha olahan sagu sekitar 2,5 tahun terakhir. Pemanfaatan sagu sebagai bahan baku utama dilakukan sebagai bentuk pengembangan usaha sekaligus upaya memanfaatkan potensi pangan lokal yang tersedia di daerah sekitar. Dalam perkembangannya, pelaku usaha berhasil menghasilkan beberapa produk olahan sagu seperti Brown Sagu, Saguka, dan Stik Sagu serta sedang melakukan percobaan diversifikasi produk baru berupa mie sagu.

Dalam menjalankan kegiatan usaha, kedua pelaku usaha dibantu oleh anggota keluarga sehingga kegiatan produksi dapat berjalan secara berkelanjutan. Jumlah tenaga kerja yang terlibat pada masing-masing usaha sebanyak tiga orang termasuk pemilik usaha. Pembagian tugas dilakukan pada berbagai tahapan produksi seperti persiapan bahan baku, pengolahan adonan, pemanggangan, pengemasan, hingga pemasaran produk.

Keterlibatan langsung pemilik usaha dalam seluruh aktivitas usaha menjadi salah satu faktor penting dalam pengembangan usaha olahan sagu. Pengalaman yang dimiliki serta kemampuan dalam mengelola usaha membantu pelaku usaha dalam mempertahankan kualitas produk, melakukan inovasi, dan mengembangkan pemasaran produk agar mampu bersaing dengan produk makanan ringan lainnya di pasaran. Selain itu, komitmen pelaku usaha dalam memanfaatkan sagu sebagai bahan baku utama menunjukkan adanya upaya untuk mendukung pengembangan pangan lokal yang memiliki nilai ekonomi bagi masyarakat.



Gambar 4. Pemilik usaha produk olahan sagu Ibu Yuliana dan Ibu Khoirunnisa

4.1.5 Produk Usaha

Produk usaha merupakan hasil utama yang dihasilkan oleh kedua UMKM olahan sagu yang menjadi objek penelitian. Produk-produk tersebut merupakan bentuk pemanfaatan sagu sebagai pangan lokal yang diolah menjadi berbagai makanan ringan bernilai ekonomi. Pengembangan produk dilakukan melalui diversifikasi olahan sagu guna meningkatkan nilai tambah produk sekaligus memperluas peluang pasar.

Usaha olahan sagu milik Ibu Yuliana menghasilkan beberapa jenis produk, yaitu sagu bintang, sagu kacang, dan sagoodtime. Sementara itu, usaha milik Ibu Khoirunnisa menghasilkan Brown Sagu, Saguka, dan Stik Sagu. Selain produk yang telah dipasarkan, pelaku usaha juga sedang mengembangkan produk baru berupa mie sagu sebagai bentuk inovasi dan diversifikasi produk. Keberagaman produk yang dihasilkan menunjukkan adanya upaya pelaku usaha dalam menyesuaikan produk dengan kebutuhan dan preferensi konsumen.

Diversifikasi produk menjadi salah satu strategi penting dalam pengembangan usaha karena dapat meningkatkan daya saing serta memperluas jangkauan pasar. Selain pengembangan jenis produk, kedua pelaku usaha juga memperhatikan aspek kemasan dengan menggunakan

kemasan ziplock yang dilengkapi label produk. Kemasan tersebut berfungsi untuk menjaga kualitas produk, meningkatkan daya tarik visual, serta memberikan informasi kepada konsumen.

Produk-produk olahan sagu dipasarkan melalui berbagai saluran distribusi, seperti kios, pusat oleh-oleh, supermarket, dan Unimuda Mart. Selain itu, promosi juga dilakukan melalui media sosial serta kegiatan pameran yang diikuti oleh pelaku usaha. Kondisi ini menunjukkan bahwa pengembangan usaha tidak hanya dilakukan melalui inovasi produk, tetapi juga melalui penguatan strategi pemasaran.

Keberagaman produk yang dihasilkan oleh kedua UMKM menunjukkan bahwa sagu memiliki potensi besar untuk dikembangkan menjadi produk pangan yang bernilai ekonomi. Melalui inovasi produk dan pengembangan kemasan yang dilakukan, usaha olahan sagu di Kampung Klasuluk dan Kampung Makbusun diharapkan dapat terus berkembang serta mendukung pengembangan pangan lokal di Distrik Mariat.

4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan

4.2.1 Ketersediaan Bahan Baku

Berdasarkan hasil wawancara dengan kedua pelaku usaha, bahan baku utama yang digunakan dalam proses produksi adalah tepung sagu yang diperoleh dari petani maupun pengepul yang berada di wilayah Teminabuan, Kabupaten Sorong Selatan. Wilayah tersebut menjadi salah satu sumber utama bahan baku karena mampu menyediakan tepung sagu dalam jumlah yang relatif lebih banyak dibandingkan daerah lainnya. Ketersediaan bahan baku dari daerah tersebut sangat membantu kedua UMKM dalam memenuhi kebutuhan produksi berbagai produk olahan sagu yang dihasilkan.

Dalam memenuhi kebutuhan produksi, kedua pelaku usaha biasanya memperoleh bahan baku dalam jumlah yang berbeda sesuai dengan kebutuhan usaha masing-masing. Namun demikian, ketersediaan bahan baku dari wilayah Sorong Selatan tidak selalu dapat diperoleh secara berkelanjutan karena tingginya permintaan dari berbagai pihak yang juga

memanfaatkan sagu sebagai bahan baku usaha maupun kebutuhan konsumsi. Kondisi tersebut menyebabkan pasokan bahan baku terkadang mengalami keterbatasan sehingga berpengaruh terhadap kelancaran proses produksi.

Apabila pasokan bahan baku dari Sorong Selatan mengalami keterbatasan, kedua pelaku usaha berupaya mencari alternatif sumber bahan baku dari wilayah lain seperti Katapop dan Katimin. Meskipun demikian, jumlah bahan baku yang diperoleh dari wilayah tersebut umumnya lebih sedikit dibandingkan pasokan dari Teminabuan sehingga belum sepenuhnya mampu memenuhi kebutuhan produksi dalam jumlah besar. Oleh karena itu, kedua pelaku usaha perlu melakukan pengaturan penggunaan bahan baku agar proses produksi tetap dapat berjalan dengan baik.



Gambar 5. Bahan baku tepung sagu yang digunakan dalam proses produksi

Ketersediaan bahan baku merupakan salah satu faktor penting dalam mendukung keberlangsungan usaha olahan sagu. Kelancaran pasokan bahan baku sangat berpengaruh terhadap kontinuitas produksi, jumlah produk yang dihasilkan, serta kemampuan pelaku usaha dalam memenuhi permintaan

pasar. Sebaliknya, jika pasokan bahan baku mengalami kendala, maka proses produksi dapat terganggu dan berdampak pada ketersediaan produk di pasaran.

Selain sebagai bahan utama dalam proses produksi, penggunaan sagu juga mencerminkan pemanfaatan potensi sumber daya lokal yang terdapat di Papua Barat Daya. Pengolahan sagu menjadi berbagai produk makanan ringan memberikan nilai tambah terhadap komoditas lokal serta membuka peluang usaha yang dapat meningkatkan pendapatan pelaku usaha. Hal ini menunjukkan bahwa sagu tidak hanya berperan sebagai pangan lokal, tetapi juga memiliki potensi ekonomi dalam mendukung pengembangan UMKM berbasis sumber daya daerah.

Berdasarkan hasil penelitian, ketersediaan bahan baku masih menjadi aspek yang perlu diperhatikan dalam pengembangan usaha olahan sagu. Oleh karena itu, diperlukan upaya untuk menjaga keberlanjutan pasokan bahan baku melalui kerja sama dengan pemasok maupun pemanfaatan sumber bahan baku alternatif agar kegiatan produksi dapat berjalan secara berkelanjutan dan mampu memenuhi kebutuhan pasar.

4.2.2 Proses Produksi

Proses produksi olahan sagu pada kedua UMKM dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu persiapan bahan baku, pencampuran adonan, pencetakan, pemanggangan, hingga pengemasan produk. Meskipun produk yang dihasilkan memiliki variasi yang berbeda, secara umum tahapan produksi pada kedua pelaku usaha memiliki kesamaan, baik dari penggunaan bahan baku utama maupun metode pengolahan yang diterapkan. Proses tersebut menjadi salah satu faktor penting dalam menjaga kualitas produk olahan sagu yang dihasilkan.

Dalam kegiatan produksi, kedua pelaku usaha telah memanfaatkan teknologi sederhana berupa oven, mixer, dan mesin press untuk mendukung proses pengolahan. Penggunaan peralatan tersebut membantu mempercepat proses kerja, terutama pada tahap pencampuran adonan, pemanggangan, dan pengemasan. Selain meningkatkan efisiensi, penggunaan alat juga

berkontribusi menghasilkan produk yang lebih seragam dari segi bentuk, tekstur, dan kualitas.



Gambar 6. Peralatan yang digunakan dalam proses produksi untuk mendukung kegiatan pengolahan produk olahan sagu.

Meskipun demikian, sebagian tahapan produksi masih dilakukan secara semi manual, seperti penyusunan adonan pada loyang, pemberian label kemasan, serta proses pengemasan produk. Kondisi tersebut menyebabkan kapasitas produksi yang dihasilkan belum sepenuhnya optimal, terutama ketika permintaan produk mengalami peningkatan.

Pelaku usaha juga berupaya menjaga kualitas produk dengan memperhatikan kualitas bahan baku serta ketelitian dalam setiap tahapan pengolahan. Produk olahan sagu yang dihasilkan memiliki bentuk, tekstur, dan cita rasa yang cukup baik sehingga mampu menarik minat konsumen. Upaya menjaga kualitas produk tersebut penting dilakukan agar produk tetap diminati dan mampu bersaing dengan berbagai produk makanan ringan lainnya di pasaran.



Gambar 7. Proses produksi yang meliputi penyusunan adonan pada loyang sebelum proses pemanggangan

Selain itu, proses produksi yang dilakukan menunjukkan adanya upaya pelaku usaha dalam mengembangkan usaha berbasis pangan lokal. Pengolahan sagu menjadi berbagai produk makanan memberikan nilai tambah terhadap bahan pangan lokal. Pengolahan sagu menjadi berbagai produk makanan memberikan nilai tambah terhadap bahan pangan lokal sehingga dapat meningkatkan nilai ekonomi produk yang dihasilkan.

Dari aspek proses produksi, terdapat perbedaan karakteristik antara kedua usaha. Usaha milik Ibu Yuliana lebih berfokus pada produksi olahan sagu yang telah lama dipasarkan kepada konsumen sehingga proses produksinya sudah berjalan secara rutin dan terstruktur. Sementara itu, usaha milik ibu Khoirunnisa menunjukkan adanya upaya inovasi melalui pengolahan mie sagu sebagai salah satu produk yang dihasilkan. Keberadaan produk tersebut menunjukkan adanya pemanfaatan sagu yang lebih beragam sehingga dapat menjadi peluang dalam meningkatkan nilai tambah usaha.

4.2.3 Peluang Pasar dan Pemasaran

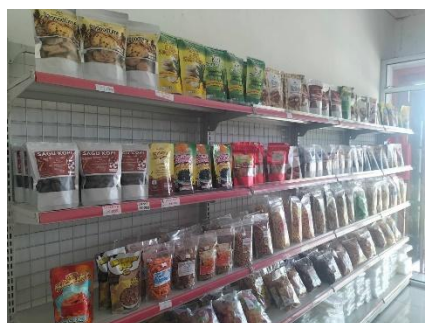
Dalam kegiatan pemasaran produk, kedua pelaku usaha memanfaatkan berbagai saluran distribusi untuk memperluas jangkauan pasar. Usaha olahan sagu milik Ibu Yuliana memasarkan produk melalui kios-kios kecil, supermarket, pusat oleh-oleh, serta beberapa titik penjualan di wilayah Kota Sorong dan Kabupaten Sorong. Sementara itu, usaha milik

Ibu Khoirunnisa memasarkan produk melalui Unimuda Mart, pusat oleh-oleh, supermarket terdekat, serta penjualan langsung kepada konsumen. Strategi ini dilakukan untuk memudahkan konsumen dalam memperoleh produk olahan sagu sekaligus memperluas distribusi pasar.

Selain pemasaran langsung, kedua pelaku usaha juga memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi. Media sosial digunakan untuk memperkenalkan produk, menampilkan kemasan, serta memberikan informasi terkait usaha yang dijalankan. Upaya ini membantu memperluas jangkauan promosi hingga ke luar lingkungan sekitar usaha serta meningkatkan minat masyarakat terhadap produk olahan sagu.

Kedua pelaku usaha juga aktif mengikuti berbagai kegiatan pameran, bazar, dan event usaha yang diselenggarakan di wilayah Kota Sorong dan Kabupaten Sorong. Kegiatan tersebut menjadi sarana promosi untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat yang lebih luas, sekaligus membuka peluang memperluas jaringan pemasaran dan kerja sama dengan berbagai pihak yang mendukung pengembangan usaha.

Selain itu, promosi juga dilakukan secara langsung kepada masyarakat melalui berbagai kesempatan, termasuk kegiatan sosial maupun rekomendasi dari konsumen yang telah membeli produk. Cara ini turut berperan dalam meningkatkan penjualan sekaligus memperluas pemasaran produk olahan sagu.



Gambar 8. Produk olahan sagu yang dipasarkan pada rak penjualan usaha sebagai bentuk pengembangan variasi produk

Melihat kondisi tersebut, produk olahan sagu memiliki peluang pasar yang cukup baik untuk dikembangkan. Hal ini didukung oleh meningkatnya minat masyarakat terhadap produk pangan lokal serta adanya variasi produk yang ditawarkan oleh pelaku usaha. Selain itu, produk berbahan dasar sagu juga memiliki ciri khas tersendiri sehingga mampu menarik perhatian konsumen.

Dari sisi pemasaran, usaha milik Ibu Yuliana memiliki pengalaman yang lebih panjang dalam memasarkan produk sehingga jaringan pemasarannya relatif lebih luas. Produk yang dihasilkan telah dipasarkan melalui berbagai saluran penjualan seperti kios, pusat oleh-oleh, dan beberapa lokasi pemasaran lainnya. Di sisi lain, usaha milik Ibu Khoirunnisa masih memiliki jangkauan pemasaran yang lebih terbatas, namun keberadaan produk mie sagu memberikan peluang untuk menarik minat konsumen yang lebih beragam dan membuka potensi pasar baru.

Meskipun demikian, kegiatan pemasaran masih perlu terus dikembangkan agar produk dapat menjangkau konsumen yang lebih luas. Pengembangan promosi melalui media sosial, kegiatan pameran, serta perluasan jaringan pemasaran dapat menjadi salah satu upaya yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan dan memperkuat daya saing produk olahan sagu di pasaran.

4.2.4 Produk dan Kemasan

Produk olahan sagu yang dikembangkan oleh kedua pelaku usaha tidak hanya terdiri dari satu jenis produk, tetapi telah memiliki berbagai variasi produk dengan bentuk, tekstur, dan cita rasa yang berbeda. Berdasarkan hasil observasi, usaha milik Ibu Yuliana menghasilkan produk berupa sagu bintang, sagu kacang, dan sagoodtime. Sementara itu, usaha milik Ibu Khoirunnisa menghasilkan produk berupa Brown Sagu, Saguka, dan Stik Sagu. Selain produk yang telah dipasarkan, Ibu Khoirunnisa juga sedang melakukan percobaan diversifikasi produk berupa mie sagu sebagai salah satu inovasi dalam pengembangan usaha olahan sagu.

Keberagaman produk yang dihasilkan menunjukkan adanya upaya pengembangan aneka produk olahan sagu yang dilakukan oleh kedua pelaku usaha untuk menyesuaikan produk dengan kebutuhan dan preferensi konsumen yang beragam. Variasi produk tersebut tidak hanya memberikan lebih banyak pilihan kepada konsumen, tetapi juga menjadi strategi dalam meningkatkan nilai tambah komoditas sagu sebagai pangan lokal yang memiliki potensi ekonomi. Pengembangan berbagai jenis produk juga menjadi salah satu upaya untuk memperluas segmen pasar sehingga produk olahan sagu dapat diterima oleh berbagai kalangan masyarakat.



Gambar 9. Berbagai jenis produk olahan sagu yang telah dikemas, yaitu sagu bintang, sagu kacang, dan sagoodtime sebagai bentuk diversifikasi produk.

Pengembangan produk dan kemasan yang dilakukan oleh kedua pelaku usaha menunjukkan adanya upaya untuk meningkatkan kualitas, daya tarik, dan daya saing produk olahan sagu. Variasi produk yang beragam serta kemasan yang lebih menarik diharapkan dapat mendukung pengembangan usaha dan meningkatkan minat konsumen terhadap produk yang dihasilkan.

Berdasarkan hasil penelitian, kedua usaha memiliki karakteristik produk yang berbeda. Usaha milik Ibu Yuliana menghasilkan beberapa jenis olahan sagu yang telah dikenal oleh masyarakat dan memiliki pasar relatif stabil. Sementara itu, usaha milik Ibu Khoirunnisa memiliki keunggulan pada aspek diservikasi produk melalui pengembangan mie sagu yang memberikan variasi produk lebih banyak dibandingkan usaha

lainnya. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa masing-masing usaha memiliki keunggulan dapat mendukung pengembangan usaha olahan sagu.

4.2.5 Kendala Usaha

Berdasarkan hasil penelitian, kedua pelaku usaha masih menghadapi beberapa kendala dalam menjalankan dan mengembangkan usaha olahan sagu. Salah satu kendala utama yang dihadapi adalah keterbatasan ketersediaan bahan baku yang belum stabil. Meskipun bahan baku utama dapat diperoleh dari wilayah Sorong Selatan, ketersediaannya sering kali terbatas karena tingginya permintaan dari berbagai konsumen dan pelaku usaha lainnya. Kondisi tersebut menyebabkan pelaku usaha harus mencari alternatif sumber bahan baku dari daerah lain dengan jumlah yang relatif lebih sedikit sehingga dapat memengaruhi kelancaran proses produksi.

Selain kendala bahan baku, pemasaran produk juga masih menghadapi beberapa keterbatasan. Meskipun kedua pelaku usaha telah memanfaatkan media sosial, mengikuti berbagai kegiatan pameran, serta memasarkan produk melalui kios, supermarket, pusat oleh-oleh, dan Unimuda Mart, jangkauan pemasaran produk masih belum terlalu luas. Kondisi tersebut menyebabkan produk olahan sagu belum sepenuhnya dikenal oleh masyarakat yang lebih luas di luar wilayah pemasaran saat ini.

Keterbatasan kapasitas produksi juga menjadi salah satu kendala dalam pengembangan usaha. Meskipun kedua pelaku usaha telah menggunakan beberapa peralatan seperti oven, mixer, dan mesin press, sebagian tahapan produksi masih dilakukan secara semi manual. Kondisi tersebut menyebabkan kapasitas produksi belum dapat ditingkatkan secara maksimal ketika permintaan produk meningkat. Selain itu, proses produksi yang masih mengandalkan tenaga kerja keluarga juga membatasi kemampuan usaha dalam meningkatkan jumlah produksi dalam waktu yang singkat.

Persaingan dengan berbagai produk makanan ringan lainnya juga menjadi tantangan dalam pengembangan usaha olahan sagu. Pelaku usaha

perlu terus melakukan inovasi produk, meningkatkan kualitas kemasan, serta mengembangkan strategi pemasaran agar mampu mempertahankan minat konsumen terhadap produk yang dihasilkan. Perubahan selera konsumen yang semakin beragam juga menjadi tantangan yang perlu diperhatikan dalam pengembangan usaha ke depan.

Meskipun memiliki karakteristik usaha berbeda, kedua mitra usaha menghadapi beberapa kendala yang relatif serupa, terutama terkait ketersediaan bahan baku dan keterbatasan pemasaran. Namun demikian, usaha milik Ibu Yuliana cenderung lebih kuat pada aspek pengalaman usaha dan jaringan pemasaran, sedangkan usaha milik Ibu Khoirunnisa memiliki keunggulan pada inovasi dan diversifikasi produk melalui pengolahan mie sagu. Perbedaan karakteristik tersebut menunjukkan bahwa masing-masing usaha memiliki potensi pengembangan yang berbeda sesuai dengan keunggulan yang dimiliki.

4.3 Analisis SWOT dan Strategi Pengembangan Usaha

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan usaha olahan sagu di Distrik Mariat, Kabupaten Sorong, Papua Barat Daya. Analisis ini dilakukan untuk mengetahui faktor kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) yang dimiliki oleh usaha olahan sagu dalam mendukung pengembangan aneka produk olahan sagu. Menurut Freddy Rangkuti (2016), analisis SWOT merupakan metode yang digunakan untuk mengidentifikasi berbagai faktor strategis secara sistematis guna merumuskan strategi pengembangan usaha yang sesuai dengan kondisi usaha.

Dalam penelitian ini, analisis SWOT dilakukan pada dua UMKM olahan sagu yang berada di Kampung Klasuluk dan Kampung Makbusun. Identifikasi faktor internal dan faktor eksternal diperoleh berdasarkan hasil wawancara, observasi, dokumentasi, serta kondisi usaha yang ditemukan di lapangan. Faktor-faktor tersebut selanjutnya dianalisis menggunakan

matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factor Analysis Summary*) untuk menentukan strategi pengembangan usaha olahan sagu yang sesuai dengan kondisi kedua usaha yang diteliti.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara terhadap kedua mitra usaha, diketahui bahwa usaha milik Ibu Yuliana memiliki keunggulan pada pengalaman usaha, kapasitas produksi, dan jaringan pemasaran yang lebih luas. Sementara itu, usaha milik Ibu Khoirunnisa memiliki keunggulan pada inovasi dan diversifikasi produk melalui pengembangan mie sagu sebagai salah satu produk olahan yang dihasilkan. Dengan demikian, kedua usaha memiliki peluang yang baik untuk dikembangkan.

Hasil analisis SWOT diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai kondisi usaha serta menjadi dasar dalam merumuskan strategi pengembangan yang dapat diterapkan untuk meningkatkan daya saing, memperluas pemasaran, dan mendukung keberlanjutan usaha olahan sagu di Distrik Mariat.

4.3.1 Identifikasi Faktor Internal

Faktor internal merupakan faktor yang berasal dari dalam usaha dan memengaruhi pengembangan usaha olahan sagu pada UMKM yang menjadi objek penelitian, yaitu usaha milik Ibu Yuliana di Kampung Klasuluk dan usaha milik Ibu Khoirunnisa di Kampung Makbusun. Identifikasi faktor internal dilakukan untuk mengetahui berbagai kondisi yang menjadi kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) usaha. Faktor-faktor tersebut diperoleh berdasarkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi selama penelitian berlangsung. Menurut Freddy Rangkuti (2016), faktor internal dalam analisis SWOT terdiri atas kekuatan dan kelemahan yang dimiliki suatu usaha serta berpengaruh terhadap perkembangan usaha.

Berdasarkan hasil penelitian, kedua UMKM olahan sagu memiliki beberapa kekuatan yang mendukung pengembangan usaha. Salah satu kekuatan yang dimiliki adalah keberagaman produk olahan sagu yang

dihasilkan. Usaha milik Ibu Yuliana menghasilkan produk berupa sagu bintang, sagu kacang, dan sagoodtime, sedangkan usaha milik Ibu Khoirunnisa menghasilkan Brown Sagu, Saguka, dan Stik Sagu. Selain itu, Ibu Khoirunnisa juga sedang melakukan percobaan diversifikasi produk berupa mie sagu sebagai bentuk pengembangan usaha.

Kekuatan lainnya adalah penggunaan bahan baku lokal berupa sagu yang berasal dari wilayah Papua. Pemanfaatan bahan baku lokal tersebut menjadi salah satu keunggulan usaha karena mampu menghasilkan produk pangan lokal yang memiliki ciri khas tersendiri. Kedua pelaku usaha juga telah melakukan pengembangan kemasan dengan menggunakan kemasan ziplock dan label produk sehingga produk terlihat lebih menarik, lebih rapi, serta mudah dikenali oleh konsumen.

Dalam kegiatan produksi, kedua UMKM telah memanfaatkan beberapa peralatan seperti oven, mixer, dan mesin press untuk membantu proses pengolahan produk. Penggunaan peralatan tersebut membantu mempercepat proses produksi serta mendukung kualitas produk yang dihasilkan. Selain itu, pengalaman usaha yang dimiliki oleh kedua pelaku usaha juga menjadi modal penting dalam menjaga kualitas produk dan mengembangkan usaha olahan sagu.

Meskipun memiliki berbagai kekuatan, kedua UMKM juga memiliki beberapa kelemahan. Salah satu kelemahan yang dihadapi adalah ketersediaan bahan baku sagu yang terkadang mengalami keterbatasan sehingga dapat memengaruhi kelancaran proses produksi. Selain itu, sebagian tahapan produksi masih dilakukan secara semi manual sehingga kapasitas produksi belum dapat ditingkatkan secara maksimal ketika permintaan produk meningkat.

Kelemahan lainnya terlihat pada kegiatan pemasaran yang masih perlu dikembangkan agar mampu menjangkau pasar yang lebih luas. Meskipun kedua pelaku usaha telah memanfaatkan media sosial, mengikuti pameran usaha, serta memasarkan produk melalui berbagai saluran

distribusi, promosi produk masih perlu ditingkatkan agar produk olahan sagu semakin dikenal oleh masyarakat. Faktor-faktor internal tersebut selanjutnya digunakan sebagai dasar dalam penyusunan matriks IFAS untuk menentukan strategi pengembangan usaha olahan sagu.

4.3.2 Identifikasi Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar usaha dan memengaruhi pengembangan usaha olahan sagu pada kedua UMKM yang diteliti. Faktor ini terdiri atas peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang dapat memengaruhi keberlangsungan dan perkembangan usaha. Menurut Freddy Rangkuti (2016), faktor eksternal digunakan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman sebagai dasar dalam menentukan strategi pengembangan usaha.

Berdasarkan hasil penelitian, kedua UMKM olahan sagu memiliki beberapa peluang yang dapat mendukung pengembangan usaha. Salah satu peluang yang dimiliki adalah meningkatnya minat masyarakat terhadap produk pangan lokal yang dapat dijadikan sebagai alternatif makanan ringan. Kondisi tersebut memberikan kesempatan bagi pelaku usaha untuk terus mengembangkan produk olahan sagu agar lebih dikenal dan diminati oleh konsumen..

Peluang lainnya terlihat dari keberagaman produk yang dihasilkan oleh kedua pelaku usaha. Variasi produk tersebut memberikan kesempatan untuk menjangkau konsumen dari berbagai kalangan dan memenuhi preferensi konsumen yang beragam. Selain itu, upaya diversifikasi produk yang terus dilakukan juga membuka peluang bagi pelaku usaha untuk memperluas pasar dan meningkatkan nilai tambah produk olahan sagu.

Dalam aspek pemasaran, kedua UMKM telah memanfaatkan berbagai saluran distribusi seperti kios, supermarket, pusat oleh-oleh, Unimuda Mart, serta media sosial sebagai sarana promosi. Selain itu, keikutsertaan dalam berbagai kegiatan pameran dan event usaha turut

membantu memperkenalkan produk kepada masyarakat yang lebih luas serta membuka peluang pasar yang lebih besar.

Selain persaingan usaha, keterbatasan ketersediaan bahan baku sagu dan perubahan selera konsumen juga menjadi tantangan dalam pengembangan usaha. Faktor-faktor eksternal tersebut selanjutnya digunakan sebagai dasar dalam penyusunan matriks EFAS untuk menentukan strategi pengembangan usaha olahan sagu.

4.3.3 Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)

Berdasarkan hasil identifikasi faktor internal pada usaha olahan sagu yang menjadi objek penelitian, diperoleh sejumlah faktor yang dapat diklasifikasikan ke dalam dua kelompok utama, yaitu kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses) dalam pengembangan usaha. Faktor-faktor tersebut diperoleh melalui proses pengumpulan data yang dilakukan secara menyeluruh, yaitu melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha, observasi lapangan terhadap proses produksi dan aktivitas usaha, dokumentasi terkait kegiatan usaha, serta pengamatan terhadap kondisi nyata usaha olahan sagu di lokasi penelitian. Dengan demikian, data yang diperoleh mencerminkan kondisi aktual usaha secara objektif dan sesuai dengan situasi yang terjadi di lapangan.

Faktor internal sendiri merupakan seluruh aspek yang berasal dari dalam usaha itu sendiri yang memiliki pengaruh langsung terhadap keberlangsungan, efektivitas operasional, serta potensi pengembangan usaha di masa mendatang. Faktor-faktor ini dapat berupa aspek produksi, kualitas produk, sumber daya manusia, manajemen usaha, modal, hingga kemampuan pelaku usaha dalam mengelola pemasaran dan distribusi produk. Dalam konteks usaha olahan sagu, faktor internal menjadi sangat penting karena menentukan sejauh mana usaha tersebut mampu bertahan dalam persaingan serta berkembang secara berkelanjutan.

Selanjutnya, analisis faktor internal dilakukan dengan menggunakan pendekatan matriks IFAS (Internal Factor Analysis

Summary), yaitu suatu alat analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan merangkum kondisi internal suatu usaha atau organisasi. Melalui matriks IFAS, setiap faktor internal yang telah diidentifikasi kemudian diberikan penilaian berupa bobot (weight) dan rating. Pemberian bobot dilakukan berdasarkan tingkat kepentingan atau pengaruh masing-masing faktor terhadap pengembangan usaha, di mana semakin besar pengaruhnya maka semakin tinggi bobot yang diberikan. Sementara itu, rating diberikan untuk menggambarkan kondisi aktual usaha terhadap faktor tersebut, apakah berada pada kondisi sangat baik, baik, cukup, atau kurang.

Hasil dari pengolahan bobot dan rating tersebut kemudian dikalikan untuk memperoleh skor tertimbang pada setiap faktor internal. Skor ini menunjukkan kontribusi masing-masing faktor terhadap kekuatan maupun kelemahan usaha secara keseluruhan. Dengan demikian, matriks IFAS tidak hanya berfungsi sebagai alat identifikasi, tetapi juga sebagai dasar dalam menentukan faktor mana yang paling dominan dalam mendukung pengembangan usaha serta faktor mana yang masih menjadi kendala dan perlu mendapatkan perhatian lebih dari pelaku usaha.

Melalui hasil analisis matriks IFAS ini, dapat diketahui secara lebih jelas gambaran kondisi internal usaha olahan sagu, baik dari sisi kekuatan yang dapat dimaksimalkan maupun kelemahan yang perlu diperbaiki. Informasi ini menjadi sangat penting sebagai dasar dalam merumuskan strategi pengembangan usaha yang lebih tepat dan terarah, sehingga usaha olahan sagu dapat terus berkembang secara berkelanjutan dan memiliki daya saing yang lebih baik di masa mendatang. Hasil analisis faktor internal usaha olahan sagu tersebut dapat dilihat pada Tabel 2. Berikut.

Tabel 2. Matriks IFAS Usaha Olahan Sagu

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (Strengths)			
Variasi produk olahan sagu cukup beragam	0,15	4	0,60
Kemasan produk cukup menarik dan modern	0,12	4	0,48
Produk telah dipasarkan di kios dan supermarket	0,10	3	0,30
Penggunaan peralatan membantu proses produksi	0,10	3	0,30
Pengalaman usaha sejak tahun 2016	0,08	3	0,24
Pemanfaatan bahan baku lokal sagu	0,10	3	0,30
Jumlah Strengths	0,65		2,22
Kelemahan (Weaknesses)			
Ketersediaan bahan baku belum stabil	0,12	2	0,24
Produksi masih semi manual	0,08	2	0,16
Kapasitas Produksi masih terbatas	0,05	2	0,10
Pemasaran produk belum terlalu luas	0,06	2	0,12
Promosi digital masih perlu ditingkatkan	0,04	2	0,08
Jumlah Weaknesses	0,35		0,70
Total	1,00		2,92

Sumber: Data Primer Diolah, 2026

Berdasarkan hasil analisis matriks IFAS pada Tabel 2. diperoleh total skor sebesar 2,92. Nilai tersebut menunjukkan bahwa kondisi internal usaha olahan sagu berada pada kondisi yang cukup baik dalam mendukung pengembangan usaha. Faktor kekuatan memiliki total skor yang lebih tinggi dibandingkan faktor kelemahan sehingga menunjukkan bahwa

usaha memiliki potensi internal yang cukup mendukung dalam pengembangan usaha olahan sagu.

Faktor kekuatan dengan skor tertinggi terdapat pada variasi produk olahan sagu yang cukup beragam dengan skor sebesar 0,60. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa keberagaman produk menjadi salah satu kekuatan utama dalam menarik minat konsumen. Selain itu, kemasan produk yang menarik, pemanfaatan bahan baku lokal, serta penggunaan peralatan produksi juga menjadi faktor pendukung dalam meningkatkan daya saing produk di pasaran.

Sementara itu, faktor kelemahan yang paling dominan terdapat pada ketersediaan bahan baku yang belum stabil dengan skor sebesar 0,24. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa keberlangsungan produksi masih dipengaruhi oleh ketersediaan bahan baku sagu dari daerah pemasok. Selain itu, proses produksi yang masih semi manual juga menjadi salah satu kelemahan karena kapasitas produksi belum dapat ditingkatkan secara maksimal ketika permintaan meningkat.

Berdasarkan kondisi tersebut, usaha olahan sagu memiliki kekuatan yang lebih besar dibandingkan kelemahan. Oleh karena itu, pelaku usaha perlu mempertahankan faktor-faktor kekuatan yang dimiliki sekaligus melakukan perbaikan terhadap kelemahan usaha guna mendukung pengembangan usaha di masa mendatang.

4.3.4 Matriks EFAS (External Factor Analysis Summary)

Selain faktor internal, pengembangan usaha olahan sagu juga dipengaruhi oleh faktor eksternal yang berasal dari luar usaha. Faktor eksternal tersebut merupakan berbagai kondisi lingkungan di luar usaha yang secara langsung maupun tidak langsung dapat memengaruhi perkembangan usaha olahan sagu. Faktor eksternal ini terdiri atas dua kelompok utama, yaitu peluang (opportunities) dan ancaman (threats). Peluang merupakan kondisi yang dapat dimanfaatkan untuk mendukung

pengembangan usaha, sedangkan ancaman merupakan kondisi yang dapat menjadi hambatan atau tantangan dalam keberlangsungan usaha.

Faktor eksternal dalam penelitian ini diperoleh melalui proses pengumpulan data yang meliputi wawancara dengan pelaku usaha, observasi langsung di lokasi penelitian, dokumentasi, serta pengamatan terhadap kondisi lingkungan usaha. Lingkungan eksternal yang diamati mencakup aspek pemasaran produk, tingkat persaingan usaha sejenis, perubahan tren dan preferensi konsumen terhadap produk pangan lokal, serta kondisi sosial dan ekonomi masyarakat yang dapat memengaruhi permintaan terhadap produk olahan sagu. Dengan demikian, faktor eksternal memberikan gambaran yang lebih luas mengenai posisi usaha dalam menghadapi dinamika lingkungan di luar kendali pelaku usaha

Selanjutnya, analisis faktor eksternal dilakukan menggunakan matriks EFAS (External Factor Analysis Summary), yaitu suatu alat analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan merangkum berbagai faktor eksternal yang memengaruhi suatu usaha. Melalui matriks EFAS, setiap faktor eksternal yang telah diidentifikasi kemudian diberikan penilaian berupa bobot (weight) dan rating. Pemberian bobot dilakukan berdasarkan tingkat pengaruh masing-masing faktor terhadap perkembangan usaha, di mana faktor yang memiliki pengaruh lebih besar akan diberikan bobot yang lebih tinggi dibandingkan faktor lainnya.

Sementara itu, rating diberikan untuk menunjukkan sejauh mana kemampuan pelaku usaha dalam merespons kondisi eksternal tersebut, baik dalam memanfaatkan peluang maupun menghadapi ancaman. Untuk faktor peluang, rating menunjukkan tingkat kemampuan usaha dalam memanfaatkan peluang yang ada secara optimal, sedangkan untuk faktor ancaman, rating menggambarkan kemampuan usaha dalam mengurangi dampak negatif yang ditimbulkan oleh ancaman tersebut. Nilai skor

kemudian diperoleh dari hasil perkalian antara bobot dan rating pada masing-masing faktor eksternal.

Melalui matriks EFAS ini, dapat diketahui secara lebih jelas peluang-peluang yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha dalam rangka mengembangkan usaha olahan sagu, serta berbagai ancaman yang perlu diantisipasi agar tidak mengganggu keberlangsungan usaha. Hasil analisis ini menjadi dasar penting dalam merumuskan strategi pengembangan usaha yang lebih tepat dan sesuai dengan kondisi lingkungan eksternal yang dihadapi. Hasil analisis faktor eksternal usaha olahan sagu tersebut dapat dilihat pada Tabel 3. Berikut

Tabel 3. Matriks EFAS Usaha Olahan Sagu

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (Opportunities)			
Minat masyarakat terhadap pangan lokal meningkat	0,18	4	0,72
Peluang pasar produk olahan sagu masih terbuka luas	0,15	4	0,60
Media sosial membantu promosi produk	0,10	3	0,30
Keikutsertaan dalam event dan pameran usaha	0,10	3	0,30
Produk sagu memiliki ciri khas tersendiri	0,07	3	0,21
Jumlah Opportunities	0,60		2,13
Ancaman (Threats)			
Persaingan produk makanan ringan lainnya	0,15	2	0,30
Perubahan selera konsumen	0,10	2	0,20
Ketersediaan bahan baku terkadang terbatas	0,10	2	0,20
Harga bahan baku dapat berubah sewaktu-waktu	0,10	2	0,20

Jumlah Threats	0,40	0,80
Total	1,00	2,93

Sumber: Data Primer Diolah, 2026

Berdasarkan hasil analisis matriks EFAS pada Tabel 4.2 diperoleh total skor sebesar 2,93. Nilai tersebut menunjukkan bahwa usaha olahan sagu memiliki peluang eksternal yang cukup baik dalam mendukung pengembangan usaha. Faktor peluang memiliki total skor yang lebih tinggi dibandingkan faktor ancaman sehingga menunjukkan bahwa kondisi lingkungan usaha masih memberikan kesempatan yang cukup besar bagi pengembangan produk olahan sagu.

Faktor peluang dengan skor tertinggi terdapat pada meningkatnya minat masyarakat terhadap pangan lokal dengan skor sebesar 0,72. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa produk olahan sagu memiliki peluang yang cukup besar untuk dikembangkan karena masyarakat semakin tertarik terhadap produk pangan lokal yang memiliki ciri khas daerah. Selain itu, peluang pasar yang masih terbuka luas serta pemanfaatan media sosial dan kegiatan pameran juga menjadi faktor pendukung dalam pengembangan usaha.

Meskipun memiliki peluang yang cukup baik, usaha olahan sagu juga menghadapi beberapa ancaman. Persaingan dengan berbagai produk makanan ringan lainnya menuntut pelaku usaha untuk terus melakukan inovasi produk dan meningkatkan kualitas pemasaran agar mampu bersaing di pasaran.

Berdasarkan kondisi tersebut, usaha olahan sagu milik Ibu Yuliana masih memiliki peluang yang lebih besar dibandingkan ancaman. Oleh karena itu, pelaku usaha perlu memanfaatkan peluang yang tersedia secara optimal untuk mendukung pengembangan usaha olahan sagu di masa mendatang.

Selain persaingan usaha, keterbatasan ketersediaan bahan baku sagu dan perubahan selera konsumen juga menjadi tantangan dalam

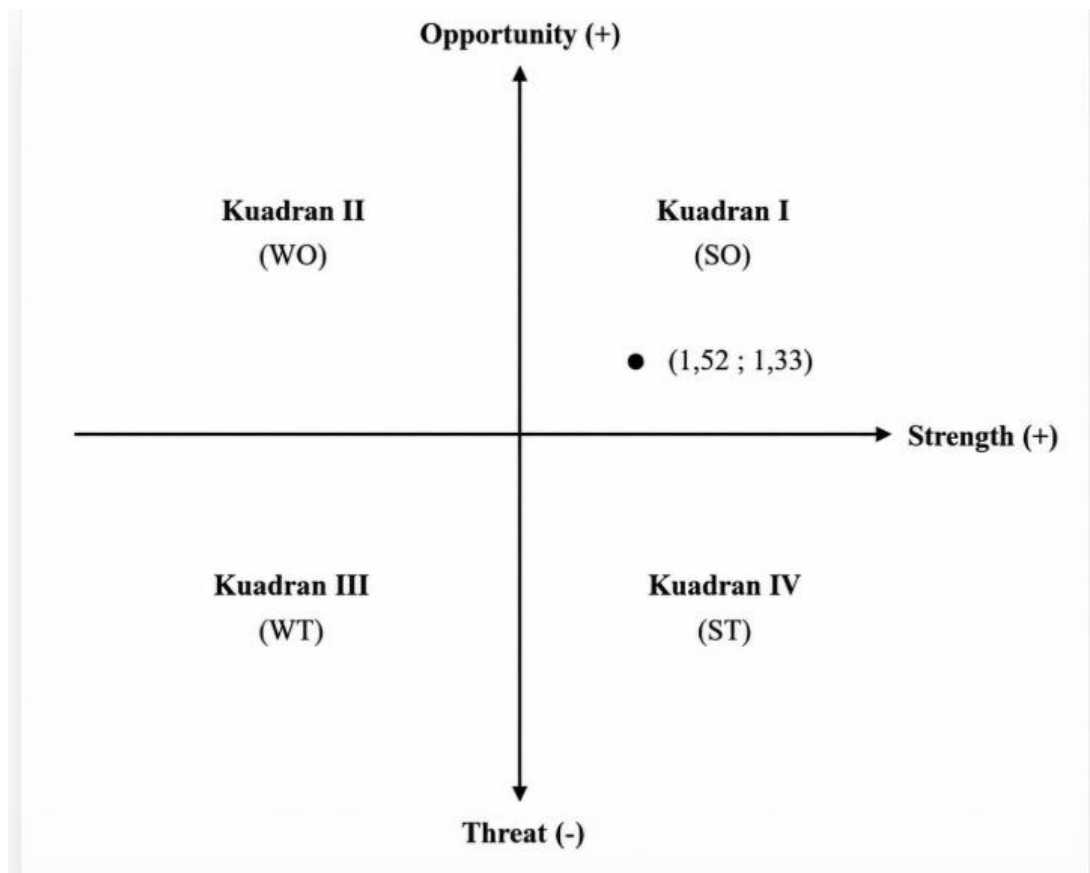
pengembangan usaha. Faktor-faktor eksternal tersebut selanjutnya digunakan sebagai dasar dalam penyusunan matriks EFAS untuk menentukan strategi pengembangan usaha olahan sagu. Berdasarkan kondisi tersebut, usaha olahan sagu memiliki peluang yang lebih besar dibandingkan ancaman. Oleh karena itu, pelaku usaha perlu memanfaatkan peluang yang tersedia secara optimal untuk mendukung pengembangan usaha olahan sagu di masa mendatang.

4.3.5 Diagram SWOT

Berdasarkan hasil analisis faktor internal melalui matriks IFAS dan faktor eksternal melalui matriks EFAS, selanjutnya dilakukan analisis diagram SWOT untuk mengetahui posisi usaha olahan sagu milik Ibu Yuliana dan Ibu Khornunisa. Diagram SWOT digunakan untuk menentukan posisi usaha berdasarkan kondisi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) yang dimiliki usaha, sehingga dapat diketahui strategi pengembangan usaha yang paling sesuai.

Penentuan posisi usaha dilakukan melalui perhitungan koordinat sumbu X dan sumbu Y. Nilai sumbu X diperoleh dari selisih antara total skor kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses), sedangkan nilai sumbu Y diperoleh dari selisih antara total skor peluang (opportunities) dan ancaman (threats). Hasil perhitungan tersebut kemudian digunakan untuk menentukan posisi usaha dalam kuadran SWOT.

Melalui diagram SWOT, dapat diketahui apakah posisi usaha berada pada kuadran I (agresif), kuadran II (diversifikasi), kuadran III (turn around), atau kuadran IV (defensif). Posisi tersebut menjadi dasar dalam menentukan strategi pengembangan usaha yang tepat sesuai dengan kondisi internal dan eksternal usaha olahan sagu milik Ibu Yuliana dan Ibu Khornunisa. Perhitungan koordinat diagram SWOT adalah sebagai berikut.



Gambar 10. SWOT Usaha Olahan Sagu Milik Ibu Yuliana dan Ibu Khoirunnisa

Berdasarkan hasil diagram SWOT pada Gambar 10., posisi usaha olahan sagu milik Ibu Yuliana dan Ibu Khornunisa berada pada Kuadran I dengan nilai koordinat X sebesar 1,52 dan nilai koordinat Y sebesar 1,33. Posisi tersebut menunjukkan bahwa kekuatan dan peluang yang dimiliki usaha lebih besar dibandingkan dengan kelemahan dan ancaman yang dihadapi.

Posisi usaha pada Kuadran I menunjukkan bahwa strategi yang sesuai digunakan adalah strategi agresif atau strategi SO (Strengths–Opportunities). Strategi ini dilakukan dengan memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki usaha untuk memaksimalkan peluang yang ada. Kekuatan usaha seperti variasi produk, kemasan yang menarik, serta

pemanfaatan bahan baku lokal dapat dioptimalkan untuk mendukung pengembangan usaha olahan sagu.

Selain itu, peluang pasar terhadap produk pangan lokal yang semakin meningkat juga menjadi faktor pendukung dalam pengembangan usaha. Oleh karena itu, pelaku usaha perlu meningkatkan promosi produk, memperluas pemasaran, serta terus melakukan inovasi produk dan kemasan agar usaha olahan sagu dapat berkembang dan memiliki daya saing yang lebih baik di pasaran.

4.3.6 Matriks SWOT dan Strategi Pengembangan Usaha

Hasil analisis faktor internal melalui matriks IFAS dan faktor eksternal melalui matriks EFAS selanjutnya digunakan dalam penyusunan matriks SWOT untuk menentukan strategi pengembangan usaha olahan sagu milik Ibu Yuliana dan Ibu Khornunisa. Matriks SWOT disusun dengan cara mengombinasikan faktor kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) yang dimiliki usaha, sehingga diperoleh alternatif strategi yang sesuai dengan kondisi usaha.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara terhadap kedua mitra usaha, diketahui bahwa usaha memiliki Ibu Yuliana memiliki keunggulan pada pengalaman usaha, kapasitas produksi, dan jaringan pemasaran yang lebih luas. Sementara itu, usaha milik Ibu Khoirunnisa memiliki keunggulan pada inovasi dan diversifikasi produk melalui pengembangan mie sagu sebagai salah satu produk olahan yang dihasilkan. Dengan demikian, kedua usaha memiliki peluang yang baik untuk dikembangkan, namun dengan pendekatan strategi yang berbeda sesuai dengan karakteristik dan keunggulan masing-masing usaha.

Matriks SWOT digunakan sebagai alat untuk merumuskan strategi pengembangan usaha berdasarkan kondisi internal dan eksternal yang dihadapi pelaku usaha. Faktor kekuatan dan peluang dimanfaatkan secara optimal untuk mendukung pengembangan usaha, sedangkan faktor

kelemahan dan ancaman dijadikan dasar pertimbangan dalam melakukan perbaikan dan pengembangan usaha agar usaha dapat berjalan lebih efektif dan berkelanjutan.

Penyusunan matriks SWOT dilakukan dengan menghubungkan faktor-faktor internal dan eksternal yang telah diidentifikasi sebelumnya. Faktor kekuatan dan kelemahan berasal dari kondisi internal usaha, sedangkan faktor peluang dan ancaman berasal dari kondisi eksternal usaha. Kombinasi dari seluruh faktor tersebut menghasilkan beberapa alternatif strategi yang dapat diterapkan untuk mendukung pengembangan usaha olahan sagu milik Ibu Yuliana dan Ibu Khornunisa agar mampu berkembang dan bersaing di pasaran.

strategi yang dihasilkan dalam matriks SWOT terdiri atas strategi SO (Strengths–Opportunities), WO (Weaknesses–Opportunities), ST (Strengths–Threats), dan WT (Weaknesses–Threats). Strategi SO merupakan strategi yang dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan usaha untuk meraih peluang yang ada. Strategi WO dilakukan dengan meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang. Strategi ST dilakukan dengan menggunakan kekuatan usaha untuk menghadapi ancaman, sedangkan strategi WT dilakukan dengan upaya meminimalkan kelemahan sekaligus menghindari ancaman yang ada.

dapun hasil penyusunan matriks SWOT usaha olahan sagu milik Ibu Yuliana dan Ibu Khornunisa dapat dilihat pada Tabel 4. berikut.

Tabel 4. Hasil penyusunan matriks SWOT usaha olahan sagu.

IFAS / EFAS	Opportunities (O)	Threats (T)
--------------------	--------------------------	--------------------

S	Strengths (S)	Strategi SO	Strategi ST
u m b e r : D a t a P r i m	Variasi produk olahan sagu cukup beragam	Meningkatkan promosi produk olahan sagu melalui media sosial dan pameran usaha dengan memanfaatkan variasi produk yang dimiliki.	Mempertahankan kualitas dan variasi produk untuk menghadapi persaingan produk makanan ringan lainnya.
	Kemasan produk menarik dan modern	Memanfaatkan kemasan produk yang menarik untuk meningkatkan minat konsumen terhadap produk pangan lokal.	Melakukan inovasi kemasan dan produk agar tetap diminati konsumen.
	Produk telah dipasarkan di kios dan supermarket	Memperluas jaringan pemasaran produk ke lebih banyak kios dan pusat penjualan.	Meningkatkan kualitas pelayanan dan pemasaran agar mampu bersaing dengan produk lain.
W	Weaknesses (W)	Strategi WO	Strategi WT
D i o l a h : 2	Ketersediaan bahan baku belum stabil	Menjalin kerja sama dengan pemasok bahan baku untuk menjaga ketersediaan bahan baku sagu.	Mengatur penggunaan bahan baku secara lebih efisien untuk mengurangi hambatan produksi.
	Produksi masih semi manual	Memanfaatkan peluang pasar untuk meningkatkan kapasitas produksi melalui pengembangan peralatan usaha.	Meningkatkan efisiensi produksi agar usaha mampu bertahan dalam persaingan usaha.
	Promosi digital masih perlu ditingkatkan	Meningkatkan promosi produk secara konsisten agar mampu menghadapi persaingan usaha	Memanfaatkan media sosial secara lebih aktif untuk memperluas pemasaran produk.

026.

Hasil penyusunan matriks SWOT menunjukkan bahwa usaha olahan sagu milik Ibu Yuliana dan Ibu Khornunisa memiliki beberapa alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam rangka pengembangan usaha. Strategi tersebut terdiri atas strategi SO, WO, ST, dan WT yang disesuaikan dengan kondisi internal dan eksternal usaha.

Strategi pengembangan usaha dapat dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan usaha seperti variasi produk, kemasan yang menarik, serta akses pemasaran yang sudah terbentuk untuk mendukung peluang pasar terhadap produk pangan lokal. Selain itu, pelaku usaha juga perlu meningkatkan promosi produk melalui media sosial serta memperluas jaringan pemasaran agar produk lebih dikenal masyarakat.

Di sisi lain, kelemahan dan ancaman seperti keterbatasan bahan baku, proses produksi yang masih semi manual, serta persaingan usaha perlu menjadi perhatian utama. Oleh karena itu, diperlukan upaya peningkatan efisiensi produksi, penguatan kerja sama pemasok bahan baku, serta inovasi produk dan pemasaran agar usaha olahan sagu dapat terus berkembang dan memiliki daya saing yang lebih baik.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Usaha olahan sagu di Kampung Klasuluk dan Kampung Makbusun memiliki potensi yang baik untuk dikembangkan. Potensi tersebut didukung oleh ketersediaan bahan baku lokal, kualitas produk yang baik, penggunaan peralatan produksi yang memadai, serta adanya permintaan konsumen terhadap produk berbasis sagu. Namun, usaha masih menghadapi kendala berupa ketersediaan bahan baku yang belum stabil dan jangkauan pemasaran yang masih terbatas.
2. Faktor internal yang mempengaruhi pengembangan usaha olahan sagu meliputi kualitas produk, pengalaman usaha, penggunaan peralatan produksi, dan pemanfaatan sumber daya lokal. Sementara itu, faktor eksternal meliputi meningkatnya minat masyarakat terhadap pangan lokal, dukungan pemerintah terhadap UMKM, persaingan dengan produk sejenis, serta kondisi pasokan bahan baku.
3. Berdasarkan hasil analisis SWOT, strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha olahan sagu adalah mempertahankan kualitas produk, meningkatkan inovasi dan variasi produk, memperluas jaringan pemasaran, serta memperkuat pengelolaan bahan baku guna mendukung keberlanjutan usaha.

5.2 Saran

1. Pelaku usaha olahan sagu di Kampung Klasuluk dan Kampung Makbusun diharapkan dapat mempertahankan kualitas produk serta terus melakukan inovasi guna meningkatkan daya saing dan minat konsumen terhadap produk olahan sagu.
2. Pelaku usaha diharapkan dapat memperluas pemasaran melalui pemanfaatan media digital dan menjalin kerja sama dengan berbagai pihak untuk meningkatkan jangkauan pasar serta penjualan produk.
3. Pemerintah daerah dan instansi terkait diharapkan dapat memberikan dukungan melalui pelatihan, pendampingan, dan akses permodalan untuk mendukung pengembangan usaha olahan sagu.

DAFTAR PUSTAKA

- Afiza, Y., Nurul, H., & Novitasari, R. (2023). Persepsi masyarakat terhadap pangan lokal sagu di Kecamatan Gaung Anak Serka. *Jurnal Agribisnis*, 12(1), 63–69. <https://doi.org/10.32520/agribisnis.v12i1.2681>
- Assauri, S. (2021). *Manajemen pemasaran*. Rajawali Pers.
- Badan Ketahanan Pangan. (2022). *Diversifikasi pangan lokal*. Badan Ketahanan Pangan.
- Badan Pusat Statistik. (2023). *Statistik tanaman pangan dan pangan lokal*. Badan Pusat Statistik.
- Darmasari, R., Fitria, A., & Lestari, N. (2022). Peran industri pengolahan sagu terhadap penyerapan tenaga kerja dan perekonomian lokal di Kabupaten Indragiri Hilir. *Jurnal Agribisnis Regional*, 5(1), 33–47.
- Dayar, M. B., Aulia Daisy Arsy Syafitri, Thalia Damayanti, Ivan Mahendra Wirapradipta, Hafifah Isma Ningrum B., & Jerin Amelia Margaretha. (2024). Digitalisasi Marketing UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) Pangan Lokal Desa Mendukung Ketahanan Pangan. *International Journal of Community Service Learning*, 8(4), 455–466. <https://doi.org/10.23887/ijcsl.v8i4.84705>
- Desmiati, I., Uthary, L., Aryzegovina, R., & Putra, D. E. (2022). Analisis Pemasaran Ikan Segar Laut Di Kecamatan Padang Utara Kota Padang Dengan Pendekatan SWOT. *Jurnal Pundi*, 6(1).
- Hidayat, R., Lestari, N., & Putri, D. (2022). Faktor produksi pada UMKM pangan lokal. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 8(2), 55–70.
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2022). *Transformasi digital UMKM*. Kemenkop UKM.
- Kementerian Pertanian. (2022a). *Pengelolaan bahan baku pangan lokal*. Kementerian Pertanian.
- Kementerian Pertanian. (2022b). *Pengembangan agroindustri berbasis pangan lokal*. Kementerian Pertanian.
- Kementerian Pertanian. (2022c). *Pengembangan pangan lokal*. Kementerian Pertanian.
- Kementerian Pertanian Republik Indonesia. (2023). *Statistik konsumsi pangan*

- lokal berbasis sumber daya lokal di Indonesia*. Kementerian Pertanian.
- Kotler, P. (2021). *Manajemen Pemasaran*. CV Budi Utama.
- Kurniawan, R., & Lestari, S. (2023). Pangan lokal dan pemberdayaan ekonomi masyarakat. *Jurnal Ekonomi Lokal*, 4(2), 88–102.
- Muhammad. (2022a). Kapasitas pelaku usaha dan sistem pengemasan tradisional pada industri sagu skala UMKM. *Jurnal UMKM Pangan*, 5(1), 21–34.
- Muhammad. (2022b). Pengembangan produk olahan sagu sebagai pangan lokal dan bahan baku industri di Indonesia. *Jurnal Pangan Lokal Indonesia*, 7(2), 45–58.
- Papua Kita. (2020). *Kebijakan pengembangan pangan lokal berbasis sagu di Provinsi Papua Barat*. Papua Kita Press.
- Partini, P., & Sari, I. (2022). Kebijakan Pengembangan Ketahanan Pangan Lokal. *Jurnal Agribisnis*, 11(1), 78–83. <https://doi.org/10.32520/agribisnis.v11i1.1988>
- Prasetyo, D., & Hidayat, M. (2022). Geopolitical tensions and the wheat import crisis: Implications for Indonesia's food security. *Journal of International Economic Affairs*, 14(1), 75–91. <https://doi.org/10.1057/jiea.2022.013>
- Puspitasari, D., Handayani, T., & Wibowo, S. (2020). Fluktuasi produksi sagu dan faktor-faktor yang mempengaruhinya di Sulawesi Selatan. *Jurnal Ketahanan Pangan*, 6(3), 101–115.
- Putri, D., Kurniawan, T., & Sari, P. (2022). Strategi pengemasan produk UMKM pangan lokal. *Jurnal Industri Pangan*, 4(2), 33–48.
- Putri, D., Nugroho, A., & Hidayat, R. (2022). Pengembangan UMKM pangan berbasis bahan lokal. *Jurnal Pangan Dan Ekonomi*, 8(1), 50–65.
- Putri, R., Hidayat, M., & Nugroho, T. (2022). Diversifikasi produk pangan lokal pada UMKM. *Jurnal UMKM Indonesia*, 5(1), 25–41.
- Rangkuti, F. (2021). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, F. (2023). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama.
- Sari, A. N., Budiyanto, A., Purwani, E. Y., Amalia, L., & Aminullah. (2025). Karakteristik Mayones Rendah Lemak Menggunakan Pati Sagu Native

- (Metroxylon Sagu Rottb) dan Pati Sagu Termodifikasi Fisik (Ekstrusi dan Ultrasonik). *Jurnal Agroindustri Halal*, 11(3), 297–306. <https://doi.org/10.30997/jah.v11i3.20976>
- Sari, P., & Nugroho, A. (2021). Analisis kapasitas produksi UMKM pangan lokal. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 6(1), 15–30.
- Sari, R. Y., Rusdinal, & Anisah. (2024). Analisis Swot Sebagai Alat Penting Dalam Proses Perencanaan Strategis Organisasi Non-Profit. *Jurnal Niara*, 17(1), 87–97. <https://doi.org/10.31849/niara.v17i1.19967>
- Sumaryono, & Haryanto, B. (2021). Peran sagu sebagai pangan lokal di Indonesia Timur. *Jurnal Ketahanan Pangan Nasional*, 8(1), 65–78.
- Suryana, A. (2021). *Ketahanan pangan berbasis sumber daya lokal*. IAARD Press.
- Syawal, M., & Muhammad, R. (2020). Kontribusi usaha olahan sagu tradisional terhadap pendapatan masyarakat di Desa Olang Kabupaten Luwu. *Jurnal Ekonomi Pertanian*, 4(1), 12–24.
- Tahitu, J., Laisina, R., & Pattikawa, R. (2016a). Analisis kapasitas pelaku usaha sagu di Kabupaten Sorong. *Jurnal Agribisnis Papua*, 2(2), 55–70.
- Tahitu, J., Laisina, R., & Pattikawa, R. (2016b). Teknik pengolahan sagu tradisional dan dampaknya terhadap kualitas produksi di Maluku. *Jurnal Teknologi Pangan Lokal*, 3(1), 19–31.
- Tambunan, T. T. H. (2021). *UMKM di Indonesia: perkembangan, kendala, dan tantangan*. Prenada Media.
- Tethool, E. F., Jading, A., & Dewi, A. M. P. (2024). Diseminasi Teknologi Tepat Guna Pengembangan Produk Olahan Sagu untuk Peningkatan Ekonomi UMKM di Kabupaten Manokwari - Papua Barat. *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 9(7), 1269–1274. <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v9i7.7104>
- Tjiptono, F. (2020). *Strategi pemasaran*. Andi.
- Wahyuni, D., & Prabowo, H. (2021). Diversifikasi pangan dan pola konsumsi masyarakat. *Jurnal Gizi Dan Pangan*, 6(2), 59–72.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Instrumen Penelitian

A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama responden:
2. Jenis kelamin: ☐ Laki-laki ☐ Perempuan
3. Usia: tahun
4. Pendidikan terakhir:
5. Lama usaha berjalan: tahun
6. Produk utama yang dijual:
7. Jumlah tenaga kerja: orang
8. Media pemasaran yang digunakan:
 1. ☐ WhatsApp
 2. ☐ Facebook
 3. ☐ Instagram
 4. ☐ Marketplace

B. PERTANYAAN UMUM TERKAIT USAHA

1. Nama pelaku usaha
2. Umur
3. Pendidikan terakhir
4. Jabatan/peran dalam usaha
5. Lama menjalankan usaha
6. Sejak kapan usaha ini didirikan?
7. Apa saja produk olahan sagu yang dihasilkan?
8. Bagaimana perkembangan usaha dari awal sampai sekarang?
9. Berapa jumlah tenaga kerja yang terlibat dalam usaha ini?
10. Apakah tenaga kerja berasal dari keluarga atau luar?
11. Apakah ada pembagian tugas dalam proses produksi?
12. Apakah usaha ini sudah memberikan keuntungan yang cukup?
13. Apakah pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah atau lembaga lain?
14. Apakah pernah melakukan inovasi produk?
15. Apa yang perlu dikembangkan dari produk ini?
16. Apakah ada rencana pengembangan usaha ke depan?

C. PERTANYAAN PEMASARAN

1. Produk biasanya dijual ke mana saja?
2. Siapa target pasar utama?
3. Berapa harga jual produk?
4. Apakah harga tersebut sudah sesuai dengan biaya produksi?
5. Apakah pernah melakukan promosi? Bagaimana caranya?
6. Apakah produk dititipkan di warung, toko, atau tempat lain?
7. Jika dititipkan, bagaimana sistem penjualannya (bagi hasil/dibayar langsung)?
8. Tempat mana saja yang biasanya menerima produk ini?
9. Apakah ada kendala dalam proses penitipan atau distribusi produk?
10. Apakah jangkauan pemasaran masih terbatas atau sudah luas?
11. Bagaimana tingkat penjualan produk selama ini?
12. Kapan biasanya permintaan produk meningkat?
13. Apakah pernah kewalahan memenuhi permintaan?

D. PERTANYAAN SWOT (IFAS & EFAS)

1. Kekuatan (Strengths)

1. Apa keunggulan utama usaha ini dibanding usaha lain?
2. Bagaimana cara menjaga kualitas produk?
3. Berapa lama daya tahan (masa simpan) produk?

2. Kelemahan (Weaknesses)

1. Apa kelemahan atau kekurangan usaha ini?
2. Apakah pernah mengalami kesulitan dalam memperoleh bahan baku?
3. Apakah bahan baku selalu tersedia?
4. Kendala apa yang sering dihadapi dalam proses produksi?
5. Alat apa saja yang digunakan dalam produksi?
6. Apakah pernah mengalami kendala dalam distribusi atau penitipan produk?

3. Peluang (Opportunities)

1. Peluang apa yang bisa dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha ini?

2. Apakah ada potensi perluasan pasar ke daerah lain?
 3. Apakah produk berpotensi dikembangkan menjadi lebih modern/bervariasi?
 4. Apakah ada dukungan lingkungan atau pemerintah untuk pengembangan usaha?
4. **Ancaman (Threats)**
1. Ancaman apa yang dihadapi dalam menjalankan usaha ini?
 2. Apakah ada pesaing dalam produk olahan sagu di sekitar wilayah ini?
 3. Apakah perubahan harga bahan baku mempengaruhi usaha?
 4. Apakah ada resiko penurunan permintaan pasar?

Lampiran 2. Data Informan

Insial	Usia	Jenis Kelamin	Pendidikan	Jabatan/Peran	Jenis Usaha	Lokasi Usaha
KN	42	P	SMK/Sederajat	Pemilik Usaha	Perdagangan	Makbusun
YA	37	P	SMK/Sederajat	Pemilik Usaha	Cake & Bakery	Klasuluk
YU	44	P	Sarjana S1	Pemilik Usaha	Produk Pangan	Makbusun
RN	44	P	SMK/Sederajat	Pemilik Usaha	Bagea Sagu	Klasari
JP	37	L	Sarjana S1	Pemilik Usaha	Bakery	Aimas
MR	37	P	SMK/Sederajat	Pemilik Usaha	Cake	Klasuluk
NR	47	P	Sarjana S1	Pemilik Usaha	Aneka Kue Berbahan Sagu	Aimas

Lampiran 3. Hasil Wawancara

A. Mitra Kampung Klasuluk

Aspek	Hasil Wawancara
Profil Usaha	Usaha pengolahan sagu di Kampung Klasuluk telah berjalan cukup lama dan dikelola secara mandiri oleh pelaku usaha bersama keluarga. Usaha bergerak dalam pengolahan sagu menjadi produk pangan lokal dalam skala rumah tangga.
Produksi	Proses produksi dilakukan secara sederhana mulai dari pengolahan bahan baku hingga menjadi produk siap jual. Peralatan yang digunakan masih sederhana dan tenaga kerja berasal dari keluarga sehingga kapasitas produksi terbatas.
Bahan Baku	Bahan baku sagu diperoleh dari Teminabuan dan pemasok lokal. Ketersediaan bahan baku tidak selalu stabil dan sering mengalami keterbatasan pada waktu tertentu.
Pemasaran	Produk dijual secara langsung kepada konsumen dan melalui sistem titip jual di warung sekitar. Melalui media sosial, penitipan di pusat oleh-oleh.
Kekuatan	Keterampilan produksi yang sudah dikuasai, serta adanya permintaan masyarakat terhadap produk berbasis sagu.
Kelemahan	Ketergantungan terhadap ketersediaan bahan baku sagu yang tidak selalu stabil
Peluang	Meningkatnya minat masyarakat terhadap produk pangan lokal dan adanya potensi dukungan pemerintah untuk pengembangan UMKM.
Ancaman	Persaingan dengan produk sejenis dan fluktuasi harga bahan baku sagu

B. Mitra Kampung Makbusun

Aspek	Hasil Wawancara
Profil Usaha	Usaha pengolahan sagu di Kampung Makbusun merupakan usaha pangan lokal yang dikelola secara mandiri oleh masyarakat setempat dengan skala produksi rumah tangga.
Produksi	Proses produksi dilakukan secara bertahap dari pengolahan bahan baku hingga produk jadi. Peralatan cukup modern dan tenaga kerja sebagian besar berasal dari keluarga
Bahan Baku	Bahan baku sagu diperoleh dari Teminabuan dan pemasok lokal. Ketersediaan bahan baku tidak selalu stabil dan sering mengalami keterbatasan pada waktu tertentu.
Pemasaran	Produk dijual secara langsung kepada konsumen dan melalui sistem titip jual di Unimuda Mart, melalui media sosial, dan penitipan di pusat oleh-oleh.
Kekuatan	Ketersediaan bahan baku lokal, rasa produk yang sudah dikenal masyarakat, dan loyalitas pelanggan.
Kelemahan	Ketergantungan terhadap ketersediaan bahan baku sagu yang tidak selalu stabil
Peluang	Potensi pasar pangan lokal yang terus berkembang dan dukungan program pemerintah terhadap UMKM.
Ancaman	Persaingan usaha sejenis dan ketidakstabilan harga bahan baku sagu.

Lampiran 4. Dokumentasi Penelitian











Lampiran 5. Surat Izin Penelitian

 **FAKULTAS PERTANIAN**
UNIVERSITAS
PENDIDIKAN MUHAMMADIYAH
SORONG



Nomor : 071/I.3.AU/DKN-FAPERTA/D/2026
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Sorong, 21 April 2026

Kepada Ydi:
Owner Bunda Mail Cake
di
Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh
Dengan Hormat, sehubungan dengan proses penyusunan tugas akhir mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Pendidikan Muhammadiyah (UNIMUDA) Sorong, maka kami memohon untuk memberikan izin penelitian atas nama mahasiswa di bawah ini:

Nama : Ika Nuryanti Zulfa
NIM : 145420122003
No. Hp : 0812 - 4794 - 0987
Lama Penelitian : 23 April - 08 Mei 2026
Judul Tugas Akhir : Analisis Pengembangan Aneka Produk Olahan Sagu Kampung Kelasuk, Distrik Marist, Kabupaten Sorong, Papua Barat Daya.
Dosen Pembimbing I : Dr. Indra Irtani Dewijanti, S.P., M.P.

Demikian surat permohonan ini disampaikan, atas izinya kami ucapkan terima kasih.
Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.


Drs. Irtani Dewijanti, M.P.
NIDP 258771672230252

 Jln. KH. Ahmad Dahlan No. 1, Marist Pantai, Airmas, Kabupaten Sorong, Papua Barat Daya
Email: fakultaspertanian@unimudasorong.ac.id | Phone: +62 822 2150 3161

Lampiran 6. Dokumentasi Peta

