

SKRIPSI
ANALISIS RANTAI NILAI DAN STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS
UMKM UBI JALAR DI KELURAHAN MATAWOLOT



Disusun Oleh:

Nama : Nur Aisyah
NIM : 145420122011

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS PENDIDIKAN MUHAMMADIYAH (UNIMUDA) SORONG
TAHUN 202

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PERSETUJUAN

**ANALISIS RANTAI NILAI DAN STRATEGI PENGEMBANGAN
AGRIBISNIS UMKM UBI JALAR DI KELURAHAN MATAWOLOT**

NAMA : Nur Aisyah

NIM : 145420122011

Telah disetujui tim pembimbing

Pada, 10 September 2026

Pembimbing I

Sitti Hadija Samual, M.Si.
NUPTK. 2559771672230252


.....

Pembimbing II

Aci Aprianto, M.Si.
NUPTK. 394377465130242


.....

LEMBAR PENGESAHAN
ANALISIS RANTAI NILAI DAN STRATEGI PENGEMBANGAN
AGRIBISNIS UMKM UBI JALAR DI KELURAHAN MATAWOLOT

NAMA : Nur Aisyah

NIM : 145420122011

Skripsi ini telah disahkan oleh Dekan Fakultas Pertanian

Universitas Pendidikan Muhammadiyah Sorong.

Pada : 10 September 2026

Dekan Fakultas Pertanian



Sitti Hadija Samual, M.Si.
NUPTK. 2559771672230252

Tim Penguji Skripsi

1. Aldila Mawanti Athirah, M.Si.

NUPTK. 8138769670230293


.....

2. Anggita Ekaningtyas Hermawan, M.P.

NUPTK. 6262774675230163


.....

3. Sitti Hadija Samual, M.Si.

NUPTK. 2559771672230252


.....

LEMBAR PERNYATAAN

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan penuh kesadaran, penulis menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya ilmiah yang disusun secara mandiri sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Pendidikan Muhammadiyah (UNIMUDA) Sorong. Dalam proses penyusunan, penulis senantiasa berpedoman pada kaidah dan etika akademik yang berlaku serta menjunjung tinggi prinsip kejujuran, objektivitas, bertanggung jawab, serta dilakukan oleh penulis dengan berada dibawah bimbingan dosen pembimbing sesuai dengan prosedur yang berlaku di lingkungan universitas.

Penulis menegaskan bahwa seluruh data, informasi, teori, pendapat, maupun hasil penelitian yang berasal dari pihak lain yang digunakan dalam skripsi ini telah di cantumkan sumbernya secara benar dan bertanggung jawab yang sesuai dengan ketentuan penulisan karya ilmiah yang berlaku. Dalam proses penyusunan ini, penulis berusaha menjaga keaslian karya serta menghindari segala bentuk pelanggaran etika akademik.

Apabila dikemudian hari ditemukan adanya ketidaksesuaian terhadap pernyataan ini atau terbukti terdapat plagiarisme atau ketidaksesuaian terhadap etika akademik, termasuk pemalsuan data, atau bentuk pelanggaran akademik lainnya, maka saya bersedia menerima segala konsekuensi dan sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku. Dengan semikian pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya, secara sadar, tanpa adanya paksaan dari pihak manapun untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Sorong, 10 September 2026



Nur Aisyah

145420122011

MOTO DAN PERSEMBAHAN

MOTO

“Yang terpenting bukanlah apa yang kita kejar, melainkan kita yang tidak melupakan dan melanjutkan apa yang telah dilakukan sejauh ini”

(Min Yoongi_BTS)

“For all of you who are striving for your dreams. You Should believe in yourself, and dont’t let anyone bring you down. You know, negativty does not exist, its all about positivity. So, keep that on mind. But anyways, have a good friends around you have good peers, surround yourself with good people, causes you’re good person too”

(Mark Lee)

“Sepertinya prioritas kita bukanlah bahagia, melainkan bertahan hidup. Buktinya ada banyak hal yang bikin sakit, tapi kita memilih untuk bertahan”

(Fiersa Besari)

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa hormat, skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat, nikmat, dan karunia, serta petunjuk-Nya sehingga penulis diberikan kekuatan, kesabaran, dan kemudahan dalam menghadapi setiap proses hingga akhirnya dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua tercinta Bapak Haryadi dan Mama Inayati, atas kasih sayang, doa, dukungan, motivasi, dan pengorbanan yang telah diberikan sehingga penulis dapat menempuh pendidikan hingga tahap ini. Semoga pencapaian ini menjadi langkah awal untuk membahagiakan Bapak dan Mama. Penulis senantiasa mendoakan agar keduanya diberikan kesehatan, umur panjang, dan kebahagiaan.

3. Penulis mengucapkan terima kasih kepada kakak tercinta, Ali Kilwow dan Endang Rahayu, S.E., serta adik tersayang, Irma Ramadani, atas doa, dukungan, dan semangat yang senantiasa diberikan selama proses penyelesaian pendidikan ini. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada keponakan tersayang, Alshamira Qinara Kilwow, yang selalu menghadirkan keceriaan dan menjadi penyemangat bagi penulis.
4. Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Pendidikan Muhammadiyah (UNIMUDA) Sorong atas kesempatan, fasilitas, dan lingkungan akademik yang mendukung sehingga penulis dapat menempuh pendidikan serta menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
5. Penulis menyampaikan terima kasih kepada Bapak Dr. Rustamadji, M.Si., selaku rektor Universitas pendidikan Muhammadiyah (UNIMUDA) Sorong atas kepemimpinan, dukungan, serta komitmen dalam menyediakan lingkungan akademik yang kondusif sehingga penulis dapat menempuh dan menyelesaikan pendidikan dengan baik.
6. penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Ibu Sitti Hadija Samual, M.Si., selaku dosen pembimbing I, dan Bapak Aci Aprianto, M.Si., selaku dosen pembimbing II, atas bimbingan, arahan, saran, kritik yang membangun, serta motivasi yang diberikan selama proses penyusunan skripsi ini. Segala masukan yang diberikan sangat membantu penulis dalam menyempurnakan penulisan skripsi dengan menambah wawasan selama proses penyelesaian penelitian. Semoga ilmu, ketulusan, dan dedikasi Bapak dan Ibu dalam membimbing penulis menjadi amal kebaikan.
7. Penulis mengucapkan terima kasih kepada Ibu dosen penguji I dan dosen penguji II atas waktu, perhatian, serta masukan, kritik, dan saran yang membangun selama proses ujian skripsi. Berbagai arahan yang diberikan menjadi masukan yang sangat berharga dalam penyempurnaan skripsi ini.
8. Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh Bapak/Ibu dosen Program Studi Agribisnis atas ilmu, bimbingan, pengalaman, dan motivasi yang telah diberikan selama masa perkuliahan. Semoga segala ilmu dan dedikasi yang diberikan selama masa perkuliahan. Semoga segala ilmu dan dedikasi yang diberikan menjadi amal kebaikan serta bermanfaat bagi penulis di masa mendatang.

9. Penulis mengucapkan terima kasih kepada Program Studi Agribisnis atas kesempatan belajar, pengalaman, dan pengembangan diri yang telah diberikan selama masa perkuliahan. Seluruh pengalan tersebut menjadi bekal berharga dalam membentuk tanggung jawab, integritas, dan semangat penulis untuk terus berkembang di masa depan.
10. Kepada sahabat sekaligus teman seperjuangan, Andini Ayu Firnanda Subagio, Ika Nuryanti Zulfa, dan Esti Dwi Riani, penulis mengucapkan terima kasih atas karena telah menjadi bagian penting dalam perjalanan penulis selama menempuh pendidikan di bangku perkuliahan. Terima kasih atas kebersamaan , dukungan, motivasi, serta semangat yang telah diberikan selama menjalani perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini. Kehadiran kalian menjadikan setiao proses dan tantangan bersama, serta penulis berharap semoga kita semua senantiasa diberikan kemudahan, keberhasilan, dan kebahagiaan dalam setiap langkah ke depan.
11. Kepada sahabat penulis sejak SMP, Dhini Fatimah, penulis mengucapkan terima kasih atas doa, dukungan, motivasi, dan kebersamaan yang telah diberikan selama perjalanan pendidikan ini. Persahabatan yang terjalin menjadi sumber semangat bagi penulis dalam menghadapi setiap prosesdan tantangan. Semoga kita senantiasan diberikan kemudahan dan keberhasilan di masa mendatang.
12. Penulis mengucapkan terima kasih kepada mahasiswa Fakultas Teknik dengan NIM 141220120066 atas doa, dukungan, semangat, serta kontribusi berupa waktu, tenaga, dan materi selama proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas kepercayaan dan motivasi yang senantiasa diberikan kepada penulis. Semoga segala usaha dan perjuangan yang telah dilalui membuahkan hasil, serta senantiasa diberikan kelancaran dan keberhasilan dalam menempuh pendidikan.
13. *Last but not least*, penulis mengucapkan terima kasih kepada diri sendiri *Nur Aisyah*, atas komitmen dan tanggung jawab dalam menyelesaikan setiap proses hingga skripsi ini dpaat diselesaikan. Meskipun perjalanan yang dilalui penuh tantangan, penulis mampu bertahan dengan keyakinan dan semangat untuk teris belajar serta bersyukur atas setiap nikmat yang diberikan Tuhan. Semoga pencapaian ini menjadi awal dari langkah-langkah terbaik di masa depan.

ABSTRAK

Nur Aisyah/145420122011. ANALISIS RANTAI NILAI DAN STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS UMKM UBI JALAR DI KELURAHAN MATAWOLOT Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Pendidikan Muhammadiyah Sorong. Juni, 2026. **Sitti Hadija Samual, M.Si., dan Aci Aprianto, M.Si.**

Ubi jalar merupakan komoditas pertanian yang memiliki potensi untuk dikembangkan melalui kegiatan pengolahan guna meningkatkan nilai tambah dan nilai ekonominya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui rantai nilai komoditas ubi jalar dan merumuskan strategi penguatan UMKM Sumpro di Kelurahan Matawolot, Distrik Salawati, Kabupaten Sorong. Penelitian dilaksanakan pada bulan Mei hingga Juni tahun 2026 dengan menggunakan pendekatan survei dan desain penelitian deskriptif. Penentuan responden dilakukan menggunakan teknik *purposive sampling*. Data dikumpulkan melalui kusioner, wawancara, observasi, dan dokumentasi dan kemudian dianalisis menggunakan analisis rantai nilai dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rantai nilai ubi jalar melibatkan petani sebagai produsen bahan baku, pedagang sebagai penyalur, UMKM Sumpro sebagai pelaku pengolahan dan konsumen sebagai pengguna akhir. Pengolahan ubi jalar menjadi keripik menghasilkan nilai tambah sebesar Rp3.275.000. namun, UMKM Sumpro masih menghadapi kendala, seperti keterbatasan tenaga kerja, pemasaran dan promosi yang belum optimal, serta kapasitas produksi yang belum maksimal. Berdasarkan analisis SWOT, strategi penguatan usaha diarahkan pada peningkatan kapasitas dan efisiensi produksi, pengembangan kualitas dan inovasi produk, perluasan pemasaran digital, peningkatan keterampilan sumber daya manusia, serta penguatan kemitraan. Strategi tersebut diharapkan dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan UMKM Sumpro.

Kata Kunci: Ubi jalar, Rantai Nilai, UMKM, Analisis SWOT, Strategi Penguatan.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat, rahmat, dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi yang berjudul **“Analisis Rantai Nilai dan Strategi Pengembangan Agribisnis UMKM Ubi Jalar di Kelurahan Matawolot”** dengan baik.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian di Universitas Pendidikan Muhammadiyah (UNIMUDA) Sorong. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk menganalisis rantai nilai usaha ubi jalar dari hulu ke hilir serta mengidentifikasi strategi yang dapat dilakukan untuk memperkuat pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) ubi jalar di Kelurahan Matawolot. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis menghadapi berbagai tantangan dan keterbatasan. Namun berkat dukungan, bantuan, serta bimbingan dari berbagai pihak, skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

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

Sorong, 02 Mei 2026



Nur Aisyah

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
MOTO DAN PERSEMBAHAN	iv
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Kajian Teori	5
2.1.1 Komoditas Ubi Jalar.....	5
2.1.2 Subsistem Hulu	7
2.1.3 Subsistem Hilir.....	8
2.1.4 Subsistem Usahatani (On-farm).....	9
2.1.5 Subsistem Off-farm	11
2.1.6 Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM)	12
2.1.7 Rantai Nilai (Value Chain).....	14
2.1.8 Analisis SWOT	17
2.1.9 Matriks IFAS dan EFAS	18
2.2 Penelitian Terdahulu	21
2.3 Kerangka Pemikiran.....	23
BAB III METODE PENELITIAN	25
3.1 Jenis Penelitian.....	25

3.2 Waktu Dan Tempat Penelitian	25
3.3 Desain Penelitian	25
3.4 Populasi Dan Sampel	26
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	26
3.6 Instrumen Penelitian	28
3.7 Teknik Analisis Data.....	28
3.7.1 Analisis Rantai Nilai	29
3.7.2 Analisis SWOT	29
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	31
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	31
4.2 Karakteristik Responden.....	32
4.2.1 Subsistem Hulu Ubi Jalar di Kelurahan Matawolot.....	35
4.3 Analisis Rantai Nilai Ubi Jalar	40
4.3.1 UMKM Sumpro	40
4.3.2 Analisis Rantai Nilai dan Pemetaan Ubi Jalar	42
4.3.3 Aliran Nilai Tambah dan Margin UMKM Sumpro	43
4.4 Analisis SWOT dan Strategi Penguatan UMKM Sumpro.....	46
4.4.1 Identifikasi Faktor Internal UMKM SUMPRO	47
4.4.2 Identifikasi Faktor Eksternal UMKM SUMPRO	48
4.4.3 Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary) UMKM SUMPRO.....	50
4.4.4 Matriks EFAS (External Factor Analysis Summary) UMKM SUMPRO	51
4.4.5 Diagram SWOT UMKM Sumpro	53
4.4.6 Matriks SWOT dan Strategi Penguatan UMKM SUMPRO	55
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	59
5.1 Kesimpulan	59
5.2 Saran	59
DAFTAR PUSTAKA.....	61
LAMPIRAN	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Pemikiran	24
Gambar 2. Lokasi Kelurahan Matawolot	31
Gambar 3. Kantor Kelurahan Matawolot	32
Gambar 4. Produk Olahan Keripik Ubi Jalar	41
Gambar 5. Pemetaan Rantai Nilai Ubi Jalar	42
Gambar 6. Diagram SWOT UMKM SUMPRO.....	54

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Contoh Penerapan Matriks IFAS.....	19
Tabel 2. Contoh Peneraoan Matriks EFAS	19
Tabel 3. Pembobotan Berdasarkan Skala Likert	20
Tabel 4. Karakteristik Umur Petani Ubi Jalar	33
Tabel 5. Karakteristik Pendidikan Petani Ubi Jalar.....	34
Tabel 6. Karakteristik Pengalaman Bertani Petani Ubi Jalar	34
Tabel 7. Karakteristik Luas Lahan Petani Ubi Jalar	35
Tabel 8. Karakteristik Jenis Bibit	36
Tabel 9. Penggunaan Pupuk dalam Budidaya Ubi Jalar.....	37
Tabel 10. Penggunaan Tenaga Kerja Budidaya Ubi Jalar	38
Tabel 11. Distribusi Produksi Ubi Jalar.....	39
Tabel 12. Harga Jual Ubi Jalar	39
Tabel 13. Profil UMKM SUMPRO.....	40
Tabel 14. Hasil Observasi UMKM SUMPRO	45
Tabel 15. Analisis Nilai Tambah Produk Ubi Jalar.....	46
Tabel 16. Matriks IFAS UMKM SUMPRO.....	50
Tabel 17. Matriks EFAS UMKM SUMPRO.....	52
Tabel 19. Matriks SWOT UMKM SUMPRO	56

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Instrumen Penelitian Petani Ubi Jalar	65
Lampiran 2. Instrumen Penelitian UMKM SUMPRO	70
Lampiran 3. Dokumentasi Penelitian	75
Lampiran 4. Perizinan UMKM SUMPRO	77
Lampiran 5. Daftar Anggota Kelompok UMKM SUMPRO	80
Lampiran 6. Surat Izin Penelitian	81
Lampiran 7. Lokasi Penelitian.....	82

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor pertanian memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, khususnya dalam mendukung ketahanan pangan, penyediaan lapangan kerja, serta peningkatan kesejahteraan masyarakat pedesaan. Selain penyedia bahan pangan, sektor pertanian juga memiliki potensi besar dalam mendukung produk pembangunan ekonomi daerah melalui pengembangan komoditas unggulan yang memiliki nilai tambah yang tinggi. Salah satu komoditas pangan lokal yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan adalah ubi jalar, yang tidak hanya berfungsi sebagai sumber karbohidrat alternatif pengganti beras, tetapi juga memiliki nilai gizi yang tinggi dan peluang pengembangan produk olahan yang beragam. Pengembangan komoditas ubi jalar saat ini menghadapi berbagai tantangan, baik pada aspek produksi maupun pengelolaan agribisnis. Produktivitas yang belum optimal, keterbatasan penerapan teknologi budidaya serta lemahnya keterkaitan antara kegiatan produksi, pengolahan, dan pemasaran menyebabkan potensi ekonomi komoditas ini belum dimanfaatkan secara maksimal. Pendekatan sistem agribisnis berbasis hulu hingga hilir menjadi penting untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan komoditas ini (Gyamfi *et al.*, 2024).

Kelurahan Matawolot di Distrik Salawati, Kabupaten Sorong merupakan salah satu wilayah yang mengembangkan komoditas ubi jalar dengan luas lahan yang cukup signifikan dengan masing-masing petani memiliki lahan 1 hektar untuk komoditas ubi jalar. Jumlah petani ubi jalar di Kelurahan Matawolot tergolong cukup banyak yakni 33 petani dari dominasi keluarga yang bergerak di sektor pertanian. Dari sisi produktivitas, ubi jalar di Matawolot tercatat sekitar 8-10 ton per hektar yang masih tergolong rendah dibandingkan potensi optimalnya yang dapat mencapai sekitar 15 ton per hektar berdasarkan wawancara pada tanggal 18 Maret 2026. Badan Pusat Statistik (BPS, 2021) ubi jalar di Kabupaten Sorong menunjukkan tren yang fluktuatif dalam beberapa tahun terakhir, yang mengindikasikan belum optimalnya sistem dan distribusi komoditas ubi jalar. Produktivitas ubi jalar sangat dipengaruhi oleh penggunaan varietas unggul, pemupukan

yang tepat, serta penguatan sistem agribisnis dan pengolahan hasil produksi (Grzanka *et al.*, 2021).

Pengembangan komoditas ubi jalar ditentukan dengan keberhasilan dari proses budidaya dan kemampuan pelaku usaha dalam menciptakan nilai tambah melalui kegiatan pascapanen dan pengolahan hasil. Ubi jalar memiliki potensi untuk diolah menjadi berbagai produk pangan olahan lainnya. Penelitian (Oktrivina *et al.*, 2024) menunjukkan bahwa inovasi produk olahan ubi jalar mampu meningkatkan nilai tambah produk secara signifikan. Pengembangan tepung ubi jalar sebagai substitusi tepung terigu juga memiliki prospek yang baik dalam mendukung industri pangan berbasis bahan baku lokal (Dharmansyah, 2026). Namun demikian, keberadaan UMKM berbasis pengolahan ubi jalar di Kelurahan Matawolot masih sangat terbatas. Saat ini hanya terdapat satu unit usaha pengolahan ubi jalar dan pengelolaannya belum dilakukan secara optimal. Keterbatasan kemampuan manajerial, akses permodalan, teknologi pengolahan, serta akses pasar menjadi beberapa faktor yang menghambat dan perkembangan usaha tersebut. Kondisi ini menyebabkan nilai tambah yang seharusnya dapat dinikmati oleh masyarakat lokal belum berkembang dengan maksimal.

Pengembangan komoditas ubi jalar di Kelurahan Matawolot juga menghadapi tantangan dalam sistem pemasaran dan hubungan antar pelaku usaha. Dalam perspektif agribisnis, kegiatan produksi, pengolahan, distribusi dan pemasaran saling terhubung dalam suatu rantai nilai (*Value Chain*) yang saling terhubung. Rantai nilai menggambarkan serangkaian aktivitas yang dilakukan oleh berbagai pelaku mulai dari penyedia sarana produksi, petani, pedagang, pelaku pengolahan, hingga konsumen akhir dalam menciptakan dan meningkatkan nilai suatu produk. Analisis rantai nilai penting dilakukan untuk mengidentifikasi faktor yang terlibat, peran dari masing-masing pelaku, distribusi nilai tambah, serta tata kelola yang terbentuk dalam suatu sistem agribisnis (Nurohmah *et al.*, 2024). Pemahaman terhadap rantai nilai juga dapat digunakan untuk mengidentifikasi hambatan dan peluang pengembangan usaha pada setiap mata rantai yang terlibat. Keberhasilan pengembangan suatu komoditas sangat dipengaruhi oleh rantai nilai yang terbentuk serta kualitas hubungan antar pelaku dalam sistem pemasaran (Syachbudy *et al.*, 2023).

Pada komoditas ubi jalar di Kelurahan Matawolot, rantai nilai melibatkan berbagai pelaku mulai dari petani sebagai produsen utama, pedagang pengumpul, pedagang pengecer, pelaku usaha pengolahan, hingga konsumen akhir. Berdasarkan hasil observasi pada 18 Maret 2026, informasi mengenai struktur rantai nilai, distribusi keuntungan antar pelaku usaha, serta posisi UMKM dalam sistem pemasaran belum dapat diidentifikasi secara menyeluruh. Selain itu, lemahnya posisi petani dan terbatasnya kapasitas UMKM diduga menjadi faktor yang memengaruhi rendahnya nilai tambah yang diterima oleh petani.

Penelitian terdahulu umumnya masih berfokus pada aspek budidaya, produktivitas, efisiensi usahatani, maupun pengembangan produk olahan ubi jalar secara terpisah (Widyastuti *et al.*, 2023). Sementara itu, penelitian yang mengkaji keterkaitan antar pelaku dalam rantai nilai ubi jalar sekaligus merumuskan strategi pengembangan UMKM masih terbatas. Pemahaman mengenai struktur rantai nilai sangat penting sebagai dasar dalam penyusunan strategi pengembangan usaha yang berkelanjutan. Oleh karena itu, diperlukan suatu kajian yang mampu menganalisis rantai nilai komoditas ubi jalar dari hulu hingga hilir untuk mengidentifikasi komoditas ubi jalar, distribusi nilai tambah, serta berbagai hambatan yang dihadapi dalam sistem agribisnis ubi jalar. Hasil analisis tersebut dapat digunakan sebagai dasar dalam merumuskan strategi pengembangan UMKM ubi jalar yang mampu meningkatkan nilai tambah, daya saing usaha, dan kesejahteraan pelaku agribisnis di Kelurahan Matawolot.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana rantai nilai komoditas ubi jalar di Kelurahan Matawolot?
2. Bagaimana strategi penguatan UMKM ubi jalar di Kelurahan Matawolot?

1.3 Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah di atas, adapun tujuan penelitian untuk menjawab rumusan masalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui rantai nilai komoditas ubi jalar di Kelurahan Matawolot.

2. Untuk mengetahui strategi penguatan UMKM ubi jalar di Kelurahan Matawolot.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat untuk berbagai pihak diantaranya:

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan peneliti mengenai konsep rantai nilai (*value chain*) pada usahatani ubi jalar. Selain itu, penelitian ini menjadi sarana penerapan teori dan metode analisis yang diperoleh selama perkuliahan dalam mengkaji pengembangan UMKM berbasis komoditas pertanian lokal.

2. Bagi Petani Ubi Jalar dan UMKM

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi struktur rantai nilai serta penguatan usaha yang dapat meningkatkan pendapatan dan daya saing produk.

3. Bagi Pemerintah Kelurahan

Penelitian ini dapat menjadi sumber informasi dan bahan pertimbangan bagi pemerintah Kelurahan Matawolot dalam kebijakan pengembangan komoditas ubi jalar serta pemberdayaan petani dan UMKM berbasis potensi lokal.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kajian Teori

2.1.1 Komoditas Ubi Jalar

Ubi jalar (*Ipomoea batatas L.*) adalah tanaman dikotil yang termasuk dalam keluarga *Convolvulaceae*. Secara agronomis, tanaman ini memiliki daya adaptasi yang tinggi terhadap berbagai kondisi lingkungan dan efisiensi fotosintesis yang baik, sehingga menjadikannya salah satu tanaman penghasil kalori per satuan luas lahan yang paling efektif di dunia (Dharmansyah, 2026). Tanaman ini juga tumbuh baik pada tanah yang gembur, berdrainase baik, kaya bahan organik, serta pada ketinggian dataran rendah hingga dataran tinggi.

Menurut (Dharmansyah, 2026) Ubi jalar dapat dibagi ke dalam beberapa varietas utama berdasarkan warna daging umbi, yang mempresentasikan kandungan fitokimia di dalamnya:

- a. Ubi jalar putih: memiliki tektur yang lebih kering dan rasa yang kurang manis, dapat dijadikan tepung untuk industri
- b. Ubi jalar kuning/*orange*: mengandung konsentrasi beta-karoten (provitamin A) yang sangat tinggi, mampu memenuhi kebutuhan harian vitamin A orang dewasa
- c. Ubi jalar ungu: kaya akan antosianin yang berfungsi sebagai antioksidasi kuat untuk menangkal radikal bebas dan bersifat anti-inflamasi.

Sistem budidaya ubi jalar yang digunakan petani pada umumnya belum menerapkan teknik budidaya yang memadai, sehingga produktivitas ubi jalar di tingkat petani masih sangat rendah. Rendahnya hasil pertanian di tingkat petani, di sebabkan oleh pengolahan lahan, pemilihan bibit, penanaman, perawatan, pengendalian hama dan penyakit hingga panen dan pascapanen (Thakur & Rane, 2022). Setiap tahapan dalam proses produksi memiliki peran yang saling berkaitan dan tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Kesalahan dalam satu tahapan dapat mempengaruhi tahapan berikutnya dan berdampak pada hasil akhir produksi. Dalam sistem usahatani, keberhasilan tidak hanya ditentukan oleh faktor lingkungan, tetapi juga oleh teknik budidaya yang tepat pada setiap tahapan, diantaranya yaitu:

a. Pengolahan Lahan dan Sistem Tanam

Pengolahan lahan merupakan tahap awal dalam budidaya ubi jalar yang bertujuan untuk menciptakan kondisi tanah yang sesuai bagi pertumbuhan tanaman. kegiatan ini meliputi pembersihan lahan dari gulma, penggemburan lahan, serta pembuatan guludan atau bedelngan agar pertumbuhan umbi dapat berlangsung secara optimal. Menurut (Harahap & Suwanto, 2025) pengolahan lahan yang baik disertai pemberian pupuk organik mampu meningkatkan kesuburan tanah serta produktivitas tanaman ubi jalar. Lahan yang diolah dengan baik juga dapat memperbaiki aerasi tanah dan mempermudah perkembangan umbi.

b. Pemilihan Bibit/Varietas Unggul

Pemilihan bibit merupakan faktor penting dalam menentukan tingkat produktivitas tanaman ubi jalar. Bibit yang digunakan sebaiknya berasal dari tanaman sehat, bebas hama dan penyakit, serta memiliki daya tumbuh yang baik. (Julianto *et al.*, 2021) menjelaskan bahwa penggunaan varietas unggul dapat meningkatkan hasil produksi karena memiliki karakteristik seperti umur panen yang lebih singkat, kualitas umbi yang baik, serta ketahanan terhadap kondisi lingkungan tertentu. Pemilihan bibit unggul menjadi salah satu upaya untuk meningkatkan hasil usahatani ubi jalar.

c. Perawatan Tanaman

Perawatan tanaman bertujuan untuk menjaga pertumbuhan tanaman agar tetap optimal hingga masa panen. Kegiatan perawatan meliputi penyulaman tanaman yang mati, penyiangan gulma, pemupukan, penyiraman, serta pertumbuhan tanaman. Perawatan yang dilakukan secara intensif dapat membantu tanaman tumbuh secara optimal dan menghasilkan umbi yang berkualitas. (Widyastuti *et al.*, 2023) menjelaskan bahwa efisiensi penggunaan faktor produksi seperti tenaga kerja, pupuk, luas lahan, dan bibit sangat berpengaruh terhadap tingkat produksi ubi jalar.

d. Pengendalian Hama dan Penyakit

Pengendalian hama dan penyakit pada tanaman ubi jalar merupakan salah satu aspek penting dalam budidaya untuk mencegah penurunan produksi dan kerusakan hasil panen. Hama yang umum menyerang tanaman ubi jalar antara lain hama boleng, ulat daun, dan kumbang penggerek umbi yang dapat merusak bagian daun maupun umbi.

Penyakit yang sering ditemukan meliputi busuk akar dan serangan jamur yang dapat menghambat pertumbuhan tanaman. indentifikasi dini terhadap serangan hama dan penyakit sangat penting dilakukan tindakan pengendalian secara tepat dengan memulai sanitasi lahan, penggunaan bibit atau varietas unggul, rotasi tanah, dan penggunaan pestisida sesuai dosis (Seftiawati *et al.*, 2024).

2.1.2 Subsistem Hulu

Subsistem hulu merupakan bagian awal dalam sistem agribisnis yang memiliki peran strategis dalam menyediakan berbagai input produksi pertanian. Dalam sistem agribisnis modern, subsistem ini tidak hanya dilihat sebagai penyedia sarana produksi tetapi juga sebagai penentu efisiensi dan produktivitas di sektor pertanian secara keseluruhan. Menurut wijaya, subsistem hulu adalah kegiatan pengadaan input produksi yang meliputi benih, pupuk, pestisida, serta alat dan mesin dalam pertanian yang dibutuhkan dalam proses budidaya (Wijayanti *et al.*, 2024). Menurut (Usna *et al.*, 2025), subsistem hulu mencakup penyediaan sarana produksi serta dukungan teknologi yang menunjang kegiatan budidaya. Keberadaan subsistem ini menjadi faktor kunci dalam meningkatkan hasil produksi pertanian karena kualitas input sangat menentukan output yang dihasilkan.

Sistem agribisnis terdiri dari beberapa subsistem yang saling berkaitan yaitu hulu, usahatani (*On-farm*), hilir, dan penunjang. Subsistem hulu berfungsi sebagai kegiatan awal yang menyediakan berbagai kebutuhan produksi sebelum kegiatan budidaya dilakukan. Dalam penelitiannya (Afandi A.A, 2024) menyatakan bahwa subsistem hulu meliputi industri perbenihan, agroinput, dan alat mesin pertanian yang menjadi penopang utama sektor pertanian modern. Perkembangan teknologi juga turut mempengaruhi dinamika subsistem hulu dalam sistem agribisnis mampu meningkatkan akses petani terhadap sarana produksi yang lebih berkualitas.

Subsistem hulu agribisnis terdiri dari berbagai komponen utama yang berperan dalam penyediaan sara produksi. Komponen tersebut adalah benih, pupuk, petisida, serta mesin pertanian adalah sebagai berikut:

- a. Perbenihan atau pembibitan. Benih berkualitas tinggi menjadi faktor utama dalam menentukan produktivitas tanaman. Penggunaan benih unggul mampu meningkatkan hasil produksi secara signifikan serta mengurangi risiko kegagalan panen.

- b. Penyediaan pupuk dan pestisida. Pupuk berfungsi untuk meningkatkan kesuburan tanah, sedangkan pestisida digunakan untuk mengendalikan hama dan penyakit pada tanaman. Menurut (Usna *et al.*, 2025) keterbatasan akses terhadap pupuk dan pestisida berkualitas menjadi kendala utama dalam pengembangan agribisnis di beberapa daerah.
- c. Alat dan mesin pertanian (alsintan). Alsintan menjadi bagian penting dalam subsistem hulu. Penggunaan teknologi pertanian dapat meningkatkan efisiensi kerja dan mengurangi ketergantungan pada tenaga kerja manual. (Wijaya, 2024) menegaskan bahwa modernisasi alat pertanian merupakan salah satu strategi untuk meningkatkan produktivitas sektor pertanian secara berkelanjutan.

Subsistem hulu memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung keberlangsungan sistem agribisnis. Peran utama subsistem ini adalah menyediakan input produksi yang berkualitas dan tepat waktu bagi petani. Sistem agribisnis yang efektif mulai dari pengolahan subsistem hulu yang optimal menjadi dasar kegiatan produksi selanjutnya (Sherly, 2025). Subsistem hulu akan berdampak langsung pada subsistem *on-farm* dan hilir.

2.1.3 Subsistem Hilir

Subsistem hilir merupakan bagian akhir dari sistem agribisnis yang berperan dalam mengolah, mendistribusikan dan memasarkan hasil pertanian kepada konsumen. Subsistem hilir memiliki nilai strategis karena menjadi penentu nilai tambah produk. Menurut (Ekaliana *et al.*, 2025), subsistem hilir mencakup kegiatan pascapanen, pengolahan, hingga pemasaran yang bertujuan meningkatkan nilai ekonomi produk pertanian. Subsistem hilir tidak hanya berfokus pada penjualan hasil pertanian mentah, tetapi juga pada transformasi produk menjadi barang olahan yang berdaya saing tinggi.

Subsistem hilir agribisnis terdiri dari beberapa komponen utama yang saling berkaitan, yaitu pengolahan hasil, distribusi, dan pemasaran. Ketiga komponen tersebut sangat berperan penting dalam menentukan nilai tambah produk pertanian. Komponen-komponen yang termasuk dalam subsistem hilir meliputi.

- a. Pengolahan hasil pertanian. Pengolahan bertujuan untuk meningkatkan nilai jual produk, memperpanjang masa simpan, serta meningkatkan kualitas produk.

- b. Distribusi dan penyaluran produk. Distribusi melibatkan proses pengiriman produk dari produsen ke konsumen melalui berbagai saluran pemasaran. (Wijayanti *et al.*, 2024) menyatakan bahwa sistem distribusi yang efisien dapat mengurangi biaya logistik dan meningkatkan keuntungan pelaku agribisnis.
- c. Pemasaran produk. Pemasaran meliputi kegiatan promosi, penentuan harga, dan strategi penjualan. Dalam era modern, pemasaran tidak hanya dilakukan secara konvensional tetapi juga melalui platform *online*.

Subsistem hilir memiliki peran penting dalam menciptakan nilai tambah dari produk pertanian melalui proses pengolahan dan pemasaran, produk yang semula bernilai rendah dapat ditingkatkan menjadi produk bernilai tinggi. Subsistem hilir berfungsi sebagai penghubung antara produsen dan konsumen. Tanpa subsistem hilir, hasil produksi pertanian tidak dapat sampai ketangan konsumen dengan baik. Sistem pemasaran yang efektif sangat menentukan keberhasilan agribisnis secara keseluruhan (Sherly, 2025).

2.1.4 Subsistem Usahatani (On-farm)

Usahatani adalah ilmu yang mempelajari tentang cara petani mengolah input atau faktor-faktor produksi (tanah, tenaga kerja, modal, teknologi, pupuk, benih, dan pestisida) dengan efektif, efisien, dan kontinyu untuk menghasilkan produksi yang tinggi. Menurut Soekartawi dalam (Qomariah *et al.*, 2021), usahatani diartikan sebagai ilmu yang mempelajari bagaimana seseorang mengalokasikan sumberdaya yang ada secara efektif dan efisien untuk tujuan memperoleh keuntungan yang tinggi pada waktu tertentu. Dikatakan efektif dan efisien apabila petani memanfaatkan sumberdaya untuk menghasilkan output. Efisiensi akan tercapai bila petani mampu memanfaatkan faktor produksi sebaik mungkin untuk memperoleh produksi yang tinggi.

Tersedianya sarana atau faktor input produksi (input) belum tentu produktifitas yang akan didapatkan petani tinggi, jika petani mampu memanfaatkan faktor produksi dengan baik maka akan mencapai produksi yang tinggi. Mengolah lahan, membeli bibit, pupuk, upah tenaga kerja, dan aspek lainnya, faktor produksi akan saling terkait yang merupakan faktor penting dalam proses usahatani untuk menghasilkan output (Qomariah *et al.*, 2021). Faktor produksi (input) sangat menentukan hasil produksi (output) yang diperoleh

usahatani. Usahatani suatu komoditas dianggap berhasil jika memenuhi syarat-syarat berikut.

1. Usahatani harus menghasilkan pendapatan yang lebih besar daripada seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi.
2. Pendapatan yang diperoleh dari usahatani harus mampu memenuhi kewajiban pembayaran bunga atas modal yang digunakan.
3. Usahatani harus mampu memberikan pendapatan yang layak bagi petani sebagai imbalan atas tenaga kerja yang digunakan.
4. Usahatani perlu menghasilkan modal yang dapat digunakan untuk investasi dan pengembangan usaha dimasa mendatang.
5. Usahatani harus mampu membangun dan menjaga kepercayaan dari konsumen maupun pihak yang memberikan modal.
6. Usahatani perlu menerapkan dan mengembangkan teknologi yang lebih efektif dan efisien untuk meningkatkan kegiatan produksi (Qomariah *et al.*, 2021).

Menurut Hendayana dalam (Qomariah *et al.*, 2021), kegiatan usahatani dapat dibedakan menjadi dua kelompok yaitu *on-farm* dan *off-farm*. Kegiatan *on-farm* pada kegiatan budidaya pertanian mencakup beberapa aspek diantaranya.

- a. Pembukaan, penyiapan, dan pengolahan lahan.
- b. Penanaman dan pemeliharaan tanaman.
- c. Panen dan pasca panen.

Kegiatan *on-farm* merupakan bagian penting dalam proses produksi pertanian yang dilakukan melalui tahapan yang terencana dan berurutan, mulai dari persiapan hingga pasca panen. Pelaksanaan tahapan secara tepat dapat mendukung kelancaran proses produksi sehingga menghasilkan produk yang berkualitas. Kegiatan Menurut Saridewi dalam (Widyastuti *et al.*, 2023), kegiatan usahatani budidaya ubi jalar dapat meningkatkan keuntungan jika petani mampu mengelola faktor produksi dengan seefisien mungkin. Keberhasilan dalam usahatani ubi jalar tidak hanya dilihat dari tingginya produksi yang dapat dihasilkan, tetapi penggunaan faktor-faktor produksi dalam proses produksi harus

efisien, sehingga tidak hanya produktivitas yang meningkat tetapi juga keuntungan yang diterima.

2.1.5 Subsistem Off-farm

Pengolahan hasil pertanian (*off-farm*) merupakan komponen kegiatan agribisnis untuk menghasilkan produk turunan setelah produksi pertanian untuk menghasilkan nilai tambah. Proses produksi pada pengolahan hasil pertanian merupakan bagian dari sistem agribisnis off-farm. Menurut Soekartawi dalam (Hastuti, 2017), agroindustri yang berkelanjutan adalah pembangunan yang mendasarkan diri anda pada konsep “berkelanjutan” dimana agrobindustri dibangun dan dikembangkan dengan memperhatikan aspek-aspek sumber daya alam dengan memiliki ciri-ciri sebagai berikut.

1. Produktivitas dan keuntungan dapat dipertahankan atau ditingkatkan dalam waktu yang relatif lama untuk memnuhi kebutuhan manusia di masa mendatang.
2. Sumber daya alam, khususnya sumber daya pertanian, yang menghasilkan agroindustri yang dapat dipelihara dengan baik dan akan terus meningkat.
3. Dampak negatif dari adanya pemanfaatan sumber daya alam dan adanya agroindustri dapat diminimalkan.

Pemanfaatan kegiatan off-farm dalam sektor pertanian memiliki peran yang penting dalam mendukung pengembangan usaha pertanian secara menyeluruh. Kegiatan ini tidak hanya berkaitan dengan proses pengolahan hasil pertanian, tetapi juga mencakup berbagai aktivitas yang dapat meningkatkan nilai ekonomi suatu komoditas, memperluas peluang usaha, serta meningkatkan pendapatan pelaku usaha dan masyarakat (Asih, 2024). Adapun pemanfaatan kegiatan off-farm dalam sektor pertanian memiliki beberapa manfaat, sebagai berikut.

a. Meningkatkan Nilai Tambah Produk Pertanian

Kegiatan off-farm memungkinkan hasil pertanian yang sebelumnya dijual dalam bentuk bahan mentah untuk diolah menjadi produk baru yang memiliki nilai ekonomi dan harga jual

b. Meningkatkan Pendapatan Masyarakat

Kegiatan off-farm dapat menjadi sumber pendapatan tambahan bagi petani maupun masyarakat melalui kegiatan pengolahan, distribusi, dan pemasaran hasil pertanian.

c. Menciptakan Peluang Usaha dan Lapangan Kerja

Pengembangan kegiatan off-farm dapat membuka berbagai peluang usaha baru serta menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat, terutama dalam kegiatan pengolahan dan pemasaran produk pertanian.

d. Meningkatkan Keberagaman Produk Pertanian

Proses pengolahan hasil pertanian untuk menjadi produk olahan yang lebih beragam sehingga mampu memenuhi kebutuhan konsumen.

e. Memperluas Peluang Pemasaran

Produk pertanian yang telah melalui proses pengolahan dan pengemasan memiliki peluang untuk dipasarkan ke wilayah yang lebih luas serta menjangkau lebih banyak konsumen.

f. Mendukung Pengembangan Ekonomi Masyarakat

Kegiatan off-farm dapat mendorong pemanfaatan potensi komoditas lokal secara lebih optimal sehingga memberikan manfaat ekonomi bagi pelaku usaha dan masyarakat sekitarnya.

Kegiatan off-farm memiliki peranan penting dalam mendukung pengembangan sektor pertanian. Kegiatan di luar proses produksi utama, terutama pengolahan sektor pertanian, dapat meningkatkan nilai tambah produk, daya saing, serta pendapatan pelaku usaha. Selain itu, kegiatan off-farm juga berpotensi meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan rumah tangga di wilayah pedesaan melalui pengembangan sumber kegiatan ekonomi di luar usahatani (Asih, 2024). Pengembangan kegiatan off-farm perlu didorong agar potensi komoditas pertanian dapat dimanfaatkan secara optimal dan memberikan manfaat ekonomi yang berkelanjutan.

2.1.6 Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM)

Menurut Ati dalam (Khopangsang *et al.*, 2025) Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah unit usaha produktif yang berdidid sendiri, yang dilakukan oleh perorangan

atau badan usaha di semua sektor ekonomi. UMKM adalah usaha dagang yang dikelola sesuai dengan standar yang ditetapkan dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 oleh badan usaha atau orang yang mendirikan perusahaan ekonomi produktif. Dalam dunia bisnis yang semakin ketat, pertumbuhan UMKM masih dipengaruhi oleh berbagai hambatan dan kesulitan. UMKM tetap diproyeksikan menjadi penopang utama perekonomian Indonesia, berkat berbagai keterkaitan yang ada. UMKM memiliki beberapa ciri-ciri dan karakteristik yang membedakannya dari usaha berskala besar sebagai berikut.

1. Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap atau dapat berganti
2. Tempat usahanya tidak selalu menetap atau dapat berpindah tempat
3. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha
4. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah
5. Belum memiliki akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank
6. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

Pemahaman mengenai UMKM tidak hanya mencakup definisi dan kriteria, tetapi juga karakteristik yang menjadi pembeda dengan usaha berskala besar. Karakteristik juga menggambarkan kondisi, pola pengelolaan, serta potensi pengembangan usaha sehingga penting untuk dipahami sebagai dasar dalam menganalisis aktivitas dan perkembangan UMKM (Khopangsang *et al.*, 2025). Berdasarkan hal tersebut, karakteristik UMKM dapat dilihat sebagai berikut.

1. Kualitas produksi belum memenuhi standar
2. Desain produknya masih terbatas
3. Jenis produk yang dihasilkan sedikit
4. Kapasitas dan daftar harga produk terbatas
5. Bahan baku kurang terstandar
6. Kontinuitas produk tidak terjamin dan kurang sempurna

Karakteristik tersebut merupakan salah satu aspek penting yang perlu dipahami untuk memperoleh gambaran mengenai kondisi dan pengelolaan suatu usaha. Karakteristik tersebut yang membedakan UMKM dengan usaha skala besar, baik dari aspek kualitas produksi, kapasitas produksi bahkan bahan baku yang digunakan. Selain itu, UMKM merupakan sektor ekonomi yang memiliki peran penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat disektor pertanian dan agroindustri. Dalam pengolahan ubi jalar, UMKM menjadi sarana utama dalam menciptakan nilai tambah. Agroindustri berbasis ubi jalar mampu meningkatkan nilai ekonomi komoditas melalui proses pengolahan menjadi produk turunan seperti tepung, keripik, es krim, dan olahan pangan lainnya (Rahman *et al.*, 2024).

Pemanfaatan ubi jalar oleh masyarakat masih cenderung terbatas pada konsumsi langsung atau penjualan dalam bentuk mentah. Kondisi ini menyebabkan nilai jual produk relatif rendah dan tidak memberikan keuntungan maksimal bagi petani maupun pelaku usaha. Pengembangan UMKM ubi jalar erat kaitanya dengan kemampuan masyarakat dalam melakukan inovasi produk (Rahman *et al.*, 2024). Dengan melakukan pengolahan ubi jalar menjadi produk turunan, pelaku UMKM dapat menciptakan variasi produk yang lebih menarik bagi konsumen sekaligus meningkatkan daya simpan produk dibandingkan bahan mentah.

2.1.7 Rantai Nilai (Value Chain)

Rantai nilai (*Value chain*) merupakan suatu rangkaian aktivitas yang dilakukan oleh berbagai pelaku usaha untuk menciptakan nilai tambah pada suatu produk mulai dari penyediaan bahan baku, proses produksi, distribusi, hingga produk di terima oleh konsumen akhir. Konsep rantai nilai tidak hanya berfokus pada aliran produk, tetapi juga mencakup hubungan antar pelaku yang terlibat dalam proses penciptaan nilai, sehingga dapat diketahui kontribusi masing-masing pelaku dalam meningkatkan nilai ekonomi suatu produk. Melalui analisis rantai nilai, dapat diidentifikasi aktivitas yang memberikan nilai tambah, distribusi keuntungan antar pelaku, serta peluang peningkatan efisiensi dan daya saing usaha (Lihawa *et al.*, 2021). Menurut Porter dalam (Rismayani, 2023), rantai nilai

terdiri atas aktivitas utama dan aktivitas pendukung. Setiap aktivitas tersebut saling terhubung dalam menciptakan nilai tambah dan keunggulan produk bagi suatu usaha. Semakin efektif dan efisien aktivitas usaha yang dilakukan, maka semakin besar nilai yang dapat diciptakan oleh perusahaan atau pelaku usaha.

Dalam konteks usaha berbasis pertanian dan agroindustri, analisis rantai nilai digunakan untuk memetakan alur produk dari produsen hingga konsumen akhir serta mengidentifikasi peran masing-masing pelaku yang terlibat. Analisis rantai nilai dapat digunakan untuk mengetahui hubungan antar pelaku dalam rantai pemasaran, mengukur efisiensi pemasaran, serta melihat distribusi manfaat ekonomi yang diperoleh setiap pelaku. Melalui pemetaan rantai nilai (*value chain mapping*) dapat diketahui pola aliran produk, informasi, dan transaksi yang terjadi sehingga memudahkan dalam mengidentifikasi permasalahan maupun peluang pengembangan usaha (Sari *et al.*, 2022).

Analisis rantai nilai berperan sebagai alat untuk meningkatkan daya saing usaha melalui identifikasi aktivitas yang perlu dipertahankan maupun ditingkatkan. (Rosaida *et al.*, 2025) menyatakan bahwa optimalisasi aktivitas utama seperti produksi dan pemasaran serta penguatan aktivitas pendukung seperti pengembangan teknologi, pengelolaan sumber daya manusia, dan hubungan dengan pemasok dapat meningkatkan keunggulan kompetitif usaha. Analisis rantai nilai tidak hanya berfungsi untuk menggambarkan proses bisnis yang terjadi dalam suatu usaha tetapi juga menjadi dasar dalam merumuskan strategi pengembangan yang tepat guna meningkatkan efisiensi, nilai tambah, keberlanjutan usaha.

1. Pemetaan Rantai Nilai (*Value Chain Mapping*)

Pemetaan rantai nilai (*Value Chain Mapping*) merupakan proses identifikasi dan penggambaran hubungan antar pelaku yang terlibat dalam proses penciptaan nilai suatu produk. Pemetaan dilakukan untuk mengetahui aliran produk, informasi, dan transaksi yang terjadi mulai dari penyedia bahan baku, produsen, pedagang perantara, hingga konsumen akhir. Melalui pemetaan rantai nilai, dapat diketahui struktur rantai pasok, fungsi masing-masing pelaku, serta keterkaitan antar aktivitas yang berkontribusi dalam proses penciptaan nilai suatu produk. Menurut (Sari *et al.*, 2022), pemetaan rantai nilai menjadi langkah penting dalam memahami keterkaitan antar pelaku usaha dan distribusi manfaat ekonomi yang diterima pada setiap mata rantai.

2. Nilai Tambah dalam Rantai Nilai

Nilai tambah merupakan peningkatan nilai ekonomi suatu produk yang terjadi akibat adanya proses pengolahan, penyimpanan, distribusi, pemasaran, maupun aktivitas lain. Semakin besar nilai tambah yang dihasilkan, maka semakin besar pula manfaat ekonomi yang dapat diperoleh oleh pelaku usaha yang terlibat dalam proses tersebut. Nilai tambah dapat tercipta melalui peningkatan kualitas produk, inovasi pengolahan, efisiensi distribusi, pengemasan yang lebih baik, maupun strategi pemasaran yang mampu meningkatkan daya tarik produk di pasar. (Lihawa *et al.*, 2021) menjelaskan bahwa nilai tambah dalam rantai nilai dapat dianalisis melalui distribusi margin yang diperoleh oleh setiap pelaku usaha, sedangkan (Sari *et al.*, 2022) menekankan bahwa perbedaan manfaat ekonomi yang diterima oleh masing-masing pelaku dipengaruhi oleh fungsi dan aktivitas yang dilakukan dalam rantai nilai.

3. Margin Pemasaran

Menurut Sudana dalam (Saqinah *et al.*, 2025), margin pemasaran adalah selisih antara harga yang diterima oleh produsen dan harga yang dibayarkan oleh konsumen. Untuk menghitung besarnya margin pemasaran yang diperoleh pada masing-masing lembaga pemasaran, digunakan rumus sebagai berikut.

$$MP = HJ - HB$$

Keterangan:

MP = Margin Pemasaran (Rp/kg)

HJ = Harga Jual (Rp/kg)

HB = Harga Beli (Rp/kg)

Besarnya margin pemasaran dapat dihitung menggunakan rumus diatas, yaitu dengan mengurangi harga jual produk dengan harga belinya. Perhitungan tersebut dilakukan untuk mengetahui besarnya selisih nilai yang diperoleh pada setiap usaha yang terlibat dalam proses pemasaran. Semakin besar perbedaan antara harga jual dan harga beli, semakin besar pula margin pemasaran yang terbentuk (Saqinah *et al.*, 2025).

2.1.8 Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu metode yang banyak digunakan dalam perencanaan strategis untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi kondisi internal maupun eksternal usaha. SWOT merupakan singkatan dari *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman). Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi perkembangan suatu usaha. Faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan, sedangkan faktor eksternal terdiri atas peluang dan ancaman. Melalui indentifikasi faktor-faktor tersebut, pelaku usaha dapat memahami posisi usahanya secara lebih menyeluruh dan menentukan strategi yang paling tepat digunakan untuk dikembangkan (Rahmantari *et al.*, 2023).

1. Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan (*strengths*) merupakan segala bentuk keunggulan yang dimiliki oleh suatu usaha dibandingkan dengan pesain. Kekuatan dapat berupa kualitas produk, harga, lokasi usaha, sumber daya manusia, jaringan pemasaran, dan hubungan yang baik dengan konsumen. Faktor-faktor tersebut merupakan modal penting bagi usaha dalam menghadapi persaingan dan mempertahankan loyalitas pelanggan.

2. Kelemahan (*Weaknesses*)

Kelemahan (*Weaknesses*) merupakan keterbatasan kondisi internal yang dapat menghambat pencapaian tujuan usaha. Kelemahan dapat berupa keterbatasa modal, kapasitas produksi rendah, kurannngnya diversifikasi produk, sistemn manajemen lemah, dan keterbatasan pemasaran. Keberadaan kelemahan tersebut perlu diidentifikasi secara tepat agar dapat diminimalkan melalui strategi pengembangan yang sesuai.

3. Peluang (*Opportunities*)

Peluang (Opportunities) merupakan kondisi eksternal yang dapat dimanfaatkan oleh usah auntuk meningkatkan kinerja dan memperluas pasar. Peluang dapat berasal dari perubahan pola konsumsi masyarakat, perkembangan teknologi, dukungan kebijakan pemerintah, dan meningkatkan permintaan pasar. Pemanfaatan peluang secara optimal

dapat membantu UMKM meningkatkan daya saing dan memperkuat posisi usaha di pasar.

4. Ancaman (*Threats*)

Ancaman (*Threats*) merupakan faktor eksternal yang berpotensi menghambat perkembangan usaha. Ancaman dapat berasal dari meningkatnya jumlah pesaing, perubahan selera konsumen, perkembangan teknologi, dan kebijakan pemerintah.

Pengembangan UMKM, analisis SWOT menjadi alat yang efektif untuk mengidentifikasi kondisi usaha secara menyeluruh sehingga dapat digunakan sebagai dasar dalam penyusunan strategi penguatan usaha. Melalui analisis SWOT, pelaku UMKM dapat mengetahui potensi yang dimiliki, memahami berbagai kendala yang dihadapi, serta mengidentifikasi peluang dan ancaman yang berasal dari lingkungan eksternal. Analisis SWOT banyak digunakan dalam penelitian pengembangan UMKM karena mampu memberikan gambaran yang menyeluruh mengenai posisi usaha serta arah pengembangan yang dapat dilakukan dimasa mendatang (Rahmantari *et al.*, 2023).

2.1.9 Matriks IFAS dan EFAS

Menurut Rufaidah dalam (Ramadhany *et al.*, 2023), tabel IFAS (*Inter Factor Analysis Summary*) membantu perusahaan untuk mengidentifikasi faktor-faktor strategis berupa kekuatan dan kelemahan dari fungsi-fungsi bisnis organisasi. Sedangkan tabel EFAS (*External Factor Analysis Summary*) merupakan tabel yang membantu mengidentifikasi faktor-faktor strategis eksternal yang diperhatikan suatu usaha dalam rangka menyesuaikan pada perubahan lingkungan yang berubah dengan cepat.

1. Matriks *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS)

Internal Factor Analysis Summary (IFAS) merupakan salah satu alat analisis strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi berbagai faktor internal yang memengaruhi kondisi suatu usaha. Matriks IFAS menggambarkan kondisi internal perusahaan yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan yang dihitung berdasarkan rating dan bobot (Murti & Ekowati, 2021). Contoh penerapan matriks IFAS dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1. Contoh Penerapan Matriks IFAS

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan	x	x	x
Jumlah	x	x	x
Kelemahan	x	x	x
Jumlah	x	x	x
Total	x	x	x

Sumber: (Murti & Ekowati, 2021)

Berdasarkan tabel diatas, matriks IFAS menggambarkan kondisi internal suatu usaha melalui identifikasi faktor kekuatan dan kelemahan. Masing-masing faktor dinilai berdasarkan bobot dan rating untuk memperoleh skor. Hasil penelitian tersebut kemudian digunakan untuk mengetahui kondisi internal usaha dalam menentukan strategi pengembangan.

2. Matriks *External Factor Analysis Summary* (EFAS)

External Factor Analysis Summary (EFAS) merupakan alat analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor eksternal berupa peluang dan ancaman yang memengaruhi suatu usaha. Matriks EFAS menggambarkan kondisi eksternal perusahaan yang terdiri dari peluang dan ancaman yang dihitung berdasarkan bobot dan rating (Murti & Ekowati, 2021). Contoh penerapan matriks EFAS dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 2. Contoh Penerapan Matriks EFAS

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang	x	x	x
Jumlah	x	x	x
Ancaman	x	x	x
Jumlah	x	x	x
Total	x	x	x

Sumber: (Murti & Ekowati, 2021)

Berdasarkan tabel diatas, matriks EFAS digunakan untuk menilai faktor eksternal berupa peluang dan ancaman melalui pemberian bobot, rating dan skor. Hasil penelitian

tersebut digunakan untuk mengetahui kondisi eksternal usaha sebagai dalam dalam menyusun strategi pengembangan.

3. Rating, Bobot, Skor pada Matriks EFAS dan IFAS

Penyusunan matriks IFAS dan EFAS, setiap faktor yang telah diidentifikasi perlu diberikan penilaian untuk mengetahui tingkat kepentingan dan pengaruhnya terhadap kondisi usaha. Bobot penunjukkan tingkat kepentingan suatu faktor dibandingkan dengan faktor lainnya, dengan jumlah keseluruhan bobot sebesar 1,00. Selanjutnya rating diberikan untuk menunjukkan kondisi atau respon usaha terhadap setiap faktor yang dianalisis. Setelah bobot dan rating ditentukan keduanya dikalikan untuk memperoleh skor (Murti & Ekowati, 2021). Pembobotan didasarkan oleh skala likert sebagai berikut.

Tabel 3. Pembobotan Berdasarkan Skala Likert

Skor	Keterangan
0,05	Dibawah Rata-rata
0,10	Rata-rata
0,15	Diatas Rata-rata
0,20	Sangat Kuat

Sumber: (Murti & Ekowati, 2021)

Pembobotan faktor dilakukan untuk menunjukkan tingkat kepentingan masing-masing faktor terhadap kondisi usaha. Bobot diberikan berdasarkan skala likert, yaitu 0,05 yang menunjukkan tingkat pengaruh dibawah rata-rata, 0,10 menunjukkan pengaruh rata-rata, 0,15 menunjukkan pengaruh di atas rata-rata, dan 0,20 menunjukkan pengaruh yang sangat kuat. Semakin tinggi nilai bobot diberikan, semakin besar tingkat kepentingan atau pengaruh faktor tersebut terhadap usaha. Setelah menentukan pembobotan maka dilakukan perhitungan matriks EFAS dan IFAS.

Perhitungan matriks IFAS dan EFAS dilakukan secara teratur dengan mengidentifikasi faktor-faktor strategis yang memengaruhi kondisi usaha. Pada matriks IFAS, faktor yang dianalisis meliputi kekuatan dan kelemahan internal, sedangkan matriks EFAS mencakup peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal. Setiap faktor diberi bobot berdasarkan tingkat kepentingan dan pengaruhnya terhadap usaha, dengan

jumlah keseluruhan bobot sebesar 1,00. Selanjutnya masing-masing faktor diberikan rating untuk menggambarkan kondisi atau kemampuan usaha dalam merespon skor pada setiap faktor. Seluruh skor dijumlahkan untuk menghasilkan total skor IFAS dan EFAS yang masing-masing digunakan untuk menggambarkan kondisi internal dan eksternal usaha serta menjadi dasar dalam menentukan strategi pengembangan. (Murti & Ekowati, 2021).

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan salah satu landasan penting dalam melakukan penelitian karena memberikan gambaran mengenai hasil penelitian yang telah dilakukan sebelumnya serta menjadi bahan perbandingan dalam penyusunan penelitian yang sedang dilakukan. Kajian terhadap penelitian terdahulu terhadap penelitian yang berjudul “*Analisis Rantai Nilai dan Strategi Pengembangan Agribisnis UMKM Ubi Jalar di Kelurahan Matawolot*” bertujuan untuk memperoleh pemahaman mengenai konsep, metode, serta temuan-temuan yang berkaitan dengan analisis rantai nilai dan strategi penguatan UMKM pada sektor pertanian. Dengan semikian, penelitian terdahulu tidak hanya berfungsi sebagai referensi ilmiah, tetapi juga sebagai dasar dalam memperkuat kerangka pemikiran, penyusunan metode penelitian, dan pengembangan analisis untuk mencapai tujuan penelitian.

Dalam menyusun penelitian ini, peneliti memiliki beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan analisis rantai nilai dan strategi penguatan UMKM pada sektor pertanian sebagai berikut.

Penelitian yang dilakukan oleh (Lihawa *et al.*, 2021) yang berjudul “*Analisis Rantai Nilai (Value Chain) pada Komoditas Jagung*”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku utama dalam rantai nilai komoditas jagung terdiri atas petani, pedagang lokal, dan perusahaan. Selain itu, penelitian ini menemukan bahwa pedagang lokal memperoleh margin keuntungan terbesar, yaitu sebesar 36,17%. Aktivitas dalam rantai nilai juga dikelompokkan menjadi aktivitas utama dan aktivitas pendukung.

Penelitian yang dilakukan oleh (Sari *et al.*, 2022) yang berjudul “*Analisis Nilai dan Efisiensi Pemasaran Buah Merah (Pandanus conoideus) di Papua Barat*”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rantai nilai buah merah melibatkan beberapa pelaku, mulai dari produsen hingga konsumen akhir. Penelitian ini juga mengungkapkan adanya perbedaan distribusi keuntungan yang diterima oleh setiap pelaku dalam rantai nilai.

Penelitian yang dilakukan oleh (Rismayani, 2023) yang berjudul “*Analisis Rantai Nilai Usaha Beras di Kabupaten Lombok Barat*”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa setiap pelaku rantai nilai menjalankan aktivitas utama yang meliputi pengadaan bahan baku, produksi, distribusi, pemasaran, pelayanan, serta aktivitas pendukung berupa pengelolaan sumber daya manusia teknologi, dan infrastruktur. Penelitian ini juga menyimpulkan bahwa peningkatan efisiensi pada aktivitas logistik dan pemasaran mampu meningkatkan nilai tambah serta daya saing usaha.

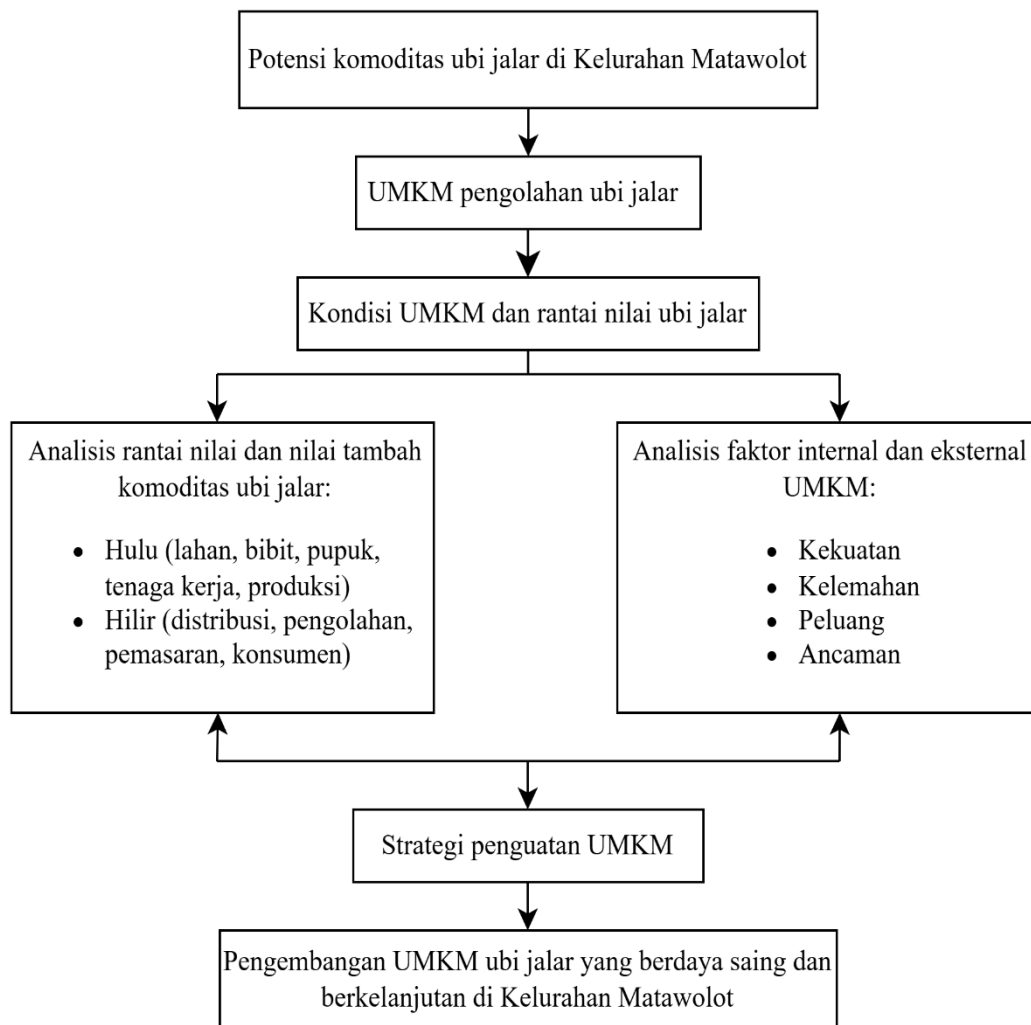
Penelitian oleh (Rosaida *et al.*, 2025) yang berjudul “*Analisis Rantai Nilai (Value Chain) sebagai Upaya Meningkatkan Keunggulan Kompetitif (Studi Kasus pada UMKM Kripik Tempe Pecah 1000 DI Desa Kaliboto Lor, Lumajang)*”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aktivitas pendukung, dan penguatan hubungan dengan pemasok, berkontribusi terhadap peningkatan daya saing usaha. Selain itu, optimalisasi aktivitas produksi dan pemasaran terbukti mampu meningkatkan keunggulan kompetitif UMKM dalam menghadapi persaingan pasar.

Penelitian (Rahmantari *et al.*, 2023) yang berjudul “*Strategi Pengembangan UMKM dengan Metode SWOT dan QSDM (Quantitative Strategic Planning Matrix) pada UMKM Freshy Salad*”. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif. Penelitian menunjukkan bahwa UMKM Freshy Salad memiliki kekuatan berupa kualitas produk yang baik dan hubungan yang kuat dengan pelanggan, namun masih menghadapi keterbatasan modal dan promosi. Berdasarkan analisis SWOT dan QSDM, strategi yang diprioritaskan meliputi penguatan promosi digital, inovasi produk, peningkatan kapasitas produksi, serta perluasan jaringan pemasaran.

2.3 Kerangka Pemikiran

Kelurahan Matawolot memiliki potensi komoditas ubi jalar yang cukup besar untuk dikembangkan sebagai sumber pendapatan masyarakat dan bahan baku industri pengolahan. Namun, pemanfaatan komoditas ubi jalar belum optimal karena sebagian besar hasil panen masih dipasarkan dalam bentuk segar dan keberadaan UMKM pengolahan ubi jalar masih terbatas. Kondisi ini menyebabkan nilai tambah yang diperoleh dari komoditas ubi jalar belum maksimal.

Penelitian ini menggunakan pendekatan analisis rantai nilai untuk mengidentifikasi alur kegiatan dan distribusi nilai tambah pada setiap rantai, mulai dari penyedia sarana produksi, petani, pelaku pengolahan, hingga pemasaran. Selain itu dilakukan analisis faktor internal dan eksternal UMKM melalui pendekatan SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi. Hasil kedua analisis tersebut digunakan sebagai dasar dalam merumuskan strategi penguatan UMKM ubi jalar yang berdaya saing dan berkelanjutan melalui penguatan rantai nilai dari hulu ke hilir di Kelurahan Matawolot. Adapun kerangka pemikiran penelitian ini disajikan pada gambar berikut.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Metode kuantitatif merupakan pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan instrumen penelitian, dan analisis data bersifat kuantitatif dengan tujuan menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Metode kuantitatif digunakan ketika masalah penelitian sudah jelas, dan masalah tersebut ditunjukkan melalui data hasil penelitian atau dokumentasi. Pendekatan ini digunakan ketika permasalahan penelitian teridentifikasi secara jelas dan variabel penelitian dapat diukur secara sistematis (Serimbing *et al.*, 2024).

3.2 Waktu Dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Matawolot, Distrik Salawati, Kabupaten Sorong. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa wilayah ini merupakan salah satu sentra produksi ubi jalar serta memiliki potensi pengembangan agribisnis dari sektor hulu hingga hilir.

Waktu penelitian dilaksanakan selama dua bulan yaitu dari Mei hingga Juni tahun 2026, dengan rentan waktu yang disesuaikan berdasarkan tahapan-tahapan penelitian. Tahapan penelitian tersebut meliputi observasi awal, pengumpulan data, pengolahan data, analisis data, hingga penyusunan laporan penelitian.

3.3 Desain Penelitian

Menurut (Sugiyono, 2013) metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan filsafat yang digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah diterapkan. Hipotesis tersebut selanjutnya diuji melalui pengumpulan data lapangan.

Penelitian ini menggunakan desain penelitian deskriptif dengan metode survei. Desain penelitian deskriptif dipilih karena bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis karakteristik, aktivitas, dan rantai nilai produk yang diteliti. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk memperoleh gambaran yang menyeluruh mengenai aliran produk, informasi, dan nilai tambah pada setiap mata rantai.

3.4 Populasi Dan Sampel

Menurut (Serimbing *et al.*, 2024) Populasi merujuk pada kelompok elemen atau kasus, seperti individu, objek, kejadian, atau peristiwa, yang memenuhi kriteria tertentu dan menjadi dasar untuk hasil penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh subjek yang menjadi sasaran penelitian dan memiliki karakteristik sesuai dengan tujuan penelitian, populasi dalam penelitian ini terdiri dari seluruh petani ubi jalar di Kelurahan Matawolot yang berjumlah sekitar 33 orang dan satu pelaku UMKM yang bergerak dalam pengolahan ubi jalar di Kelurahan Matawolot.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling* yaitu teknik penentuan sampel dengan mengambil seluruh anggota populasi sebagai responden penelitian. Metode ini dipilih karena jumlah populasi relatif kecil dan masih memungkinkan untuk dilakukan pengambilan data secara menyeluruh.

Menurut Nurhayati dalam (Serimbing *et al.*, 2024), sampel merupakan sebagian kecil dari populasi yang sengaja dipilih oleh peneliti untuk diamati, dimana ukuran sampelnya lebih kecil dari pada populasi dan berperan sebagai representasi dari keseluruhan populasi. Dalam penelitian ini, sampel terdiri dari atas seluruh petani ubi jalar di Kelurahan Matawolot yang berjumlah 33 orang serta satu UMKM pengolahan ubi jalar.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan proses sistematis dalam penelitian yang bertujuan untuk mengumpulkan informasi yang relevan dengan topik di teliti. Pada penelitian ini, menggunakan 3 (tiga) metode pengumpulan data yang umum digunakan, antara lain:

1. Kuesioner

Penelitian ini, kuesioner digunakan untuk memperoleh data kuantitatif yang berkaitan dengan kegiatan usahatani ubi jalar dan pengolahan hasil. Data yang dikumpulkan melalui kuesioner meliputi penggunaan faktor produksi seperti luas lahan, tenaga kerja, benih, pupuk, dan pestisida, serta data biaya produksi dan jumlah hasil produksi yang diperoleh petani. Selain itu, kuesioner juga digunakan untuk mengumpulkan informasi

kegiatan pengolahan ubi jalar oleh pelaku UMKM, seperti penggunaan bahan batu, tenaga kerja, serta output produuk olahan.

2. Wawancara

Wawancara dilakukan secara langsung kepada responden, yaitu petani ubi jalar dan pelaku UMKM untuk memperoleh informasi yang tidak dapat sepenuhnya diperoleh melalui kuesioner. Wawancara difokuskan pada aspek-aspek seperti proses produksi usahatani, tahapan pengolahan ubi jalar, menjadi produk olahan, serta kendala yang dihadapi dalam kegiatan produksi dan pengolahan.

3. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati secara langsung objek penelitian di lapangan. Observasi bertujuan untuk memperoleh gambaran nyata mengenai kondisi lapangan, cara kerja petani dalam pelaku usaha, serta penggunaan teknologi dan peralatan yang digunakan. Hasil observasi ini digunakan sebagai data pendukung untuk memperkuat hasil analisis yang diperoleh dari kuesioner dan wawancara.

4. Skala likert

Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan presepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dengan skala likert, variabel akan yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Setiap indikator tersebut dijadikan sebagai dasar dalam penyusunan pertanyaan yang digunakan untuk memperoleh data penelitian (Sugiyono, 2013).

Menurut (Sugiyono, 2013), bentuk jawaban dan nilai dalam skala likert adalah sebagai berikut:

- a. **Sangat Setuju (sangat tinggi)** diberi nilai = 4
- b. **Setuju (tinggi)** diberi nilai = 3
- c. **Tidak Setuju (Rendah)** diberi nilai = 2
- d. **Sangat Tidak Setuju (sangat rendah)** diberi nilai = 1

3.6 Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan alat atau sarana yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data agar proses penelitian lebih mudah, sistematis, dan hasilnya akurat. Dalam penelitian ini menggunakan dua instrumen penelitian, yaitu:

1. Kuesioner terstruktur

Kuesioner digunakan untuk mengumpulkan data kuantitatif dari responden yang disusun secara sistematis sesuai dengan variabel penelitian. Kuesioner mencakup identitas responden, faktor produksi usahatani, biaya dan pendapatan, kegiatan pengolahan ubi jalar, serta kondisi UMKM.

2. Pedoman wawancara

Pedoman wawancara digunakan untuk mengumpulkan data kualitatif secara mendalam dari petani dan pelaku UMKM. Wawancara difokuskan pada proses produksi, kegiatan pengolahan ubi jalar, serta kendala yang dihadapi dalam pengembangan usaha, sehingga dapat melengkapi data kuantitatif yang diperoleh.

3.7 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah difahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya kedalam unit-unit, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain (Sugiyono, 2013).

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari analisis rantai nilai (*Value Chain*) dan analisis SWOT. Analisis rantai nilai digunakan untuk mengidentifikasi pelaku, aktivitas, serta aliran produk, informasi, dan keuangan dalam rantai nilai UMKM ubi jalar di Kelurahan Matawolot. Selanjutnya, analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan UMKM, sehingga dapat dirumuskan strategi penguatan yang sesuai dengan kondisi usaha.

3.7.1 Analisis Rantai Nilai

Analisis rantai nilai (*Value Chain*) merupakan alat analisis strategik yang digunakan untuk memahami secara lebih baik terhadap keunggulan untuk mengidentifikasi dimana *value* pelanggan dapat ditingkatkan atau penurunan biaya, dan untuk memahami secara lebih baik hubungan perusahaan dengan pemasok, pelanggan, dan perusahaan lain dalam industri (Lihawa *et al.*, 2021).

Analisis rantai nilai pada penelitian ini, digunakan untuk mengidentifikasi pelaku yang terlibat dalam rantai nilai ubi jalar serta memetakan aliran produk dari pemasok hingga konsumen akhir. Analisis dilakukan menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif menggunakan model rantai nilai Porter yang mengelompokkan aktivitas usaha ke dalam dua kategori, yaitu aktivitas utama dan aktivitas pendukung. Aktivitas utama mencakup pengadaan bahan baku, proses produksi dan pengolahan, distribusi, pemasaran, serta pelayanan kepada konsumen. Sementara itu, aktivitas pendukung meliputi pengelolaan sumber daya manusia, serta pengelolaan hubungan dengan pemasok dan pelanggan.

Melalui pemetaan aktivitas dan hubungan antar pelaku dalam rantai nilai, penelitian ini bertujuan untuk mengkaji bagaimana UMKM ubi jalar di Kelurahan Matawolot menciptakan nilai tambah pada produknya. Hasil analisis tersebut digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi perkembangan usaha, sehingga dapat menjadi dasar dalam penyusunan strategi pengembangan UMKM yang lebih efektif dan berkelanjutan.

3.7.2 Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan metode yang digunakan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor internal maupun eksternal yang memengaruhi perkembangan suatu usaha. Menurut (Rahmantari *et al.*, 2023), analisis SWOT dapat dimanfaatkan untuk mengkaji kondisi yang memengaruhi pengembangan UMKM ubi jalar di Kelurahan Matawolot. Faktor internal dalam analisis ini meliputi kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*), sedangkan faktor eksternal mencakup peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Identifikasi terhadap berbagai faktor tersebut dilakukan melalui pengumpulan data yang berasal dari observasi lapangan, wawancara, dokumentasi, serta hasil analisis

rantai nilai yang telah dilaksanakan sebelumnya. Hasil identifikasi ini menjadi dasar dalam menentukan arah pengembangan usaha yang sesuai dengan kondisi UMKM.

Setelah faktor-faktor internal dan eksternal berhasil diidentifikasi, selanjutnya adalah menyusun Matriks IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*) dan Matriks EFAS (*External Factors Analysis Summary*). Penyusunan kedua matriks tersebut dilakukan dengan memberikan bobot pada setiap faktor sesuai tingkat pengaruhnya terhadap pengembangan usaha, dengan rentang nilai antara 0,00 hingga 1,00 dan jumlah total bobot terbesar 1,00. Masing-masing faktor diberikan rating yang menggambarkan kondisi aktual usaha. Pada matriks IFAS, rating digunakan untuk menunjukkan tingkat kekuatan dan kelemahan faktor internal, sedangkan pada matriks EFAS digunakan untuk menilai kemampuan usaha dalam memanfaatkan peluang dan mengantisipasi ancaman yang berasal dari lingkungan eksternal. Total skor yang diperoleh dari kedua matriks tersebut digunakan untuk menentukan posisi strategis UMKM dan menjadi dasar dalam proses perumusan strategi pengembangan usaha.

Penyusunan matriks SWOT yang berfungsi sebagai alat untuk mengintegrasikan hasil analisis hasil faktor internal dan eksternal. Matriks ini digunakan untuk mengombinasikan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sehingga dapat menghasilkan berbagai alternatif strategi yang relevan bagi pengembangan UMKM ubi jalar di Kelurahan Matawolot. Melalui proses antar faktor, diperoleh empat kelompok strategi, yaitu SO (*Strengths-Opportunities*), WO (*Weaknesses-Opportunities*), ST (*Strengths-Threats*), dan WT (*Weaknesses-Threats*). Keempat kelompok strategi tersebut menjadi acuan dalam merancang langkah-langkah pengembangan yang bertujuan meningkatkan daya saing usaha, memperkuat posisi UMKM dipasar, serta mendukung keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kelurahan Matawolot merupakan salah satu kelurahan yang berada di Distrik Salawati, Kabupaten Sorong, Provinsi Papua Barat Daya. Wilayah ini memiliki potensi sumber daya alam yang cukup mendukung kegiatan pertanian, sehingga sebagian masyarakat menggantungkan mata pencahariannya pada sektor tersebut. Berbagai komoditas pertanian dibudidayakan oleh masyarakat setempat, salah satunya adalah ubi jalar yang telah lama menjadi tanaman pangan sekaligus sumber pendapatan bagi rumah tangga petani. Ketersediaan lahan pertanian serta pengalaman masyarakat dalam membudidayakan ubi jalar menjadikan komoditas ini memiliki peran penting dalam kegiatan ekonomi masyarakat di Kelurahan Matawolot.



Gambar 2. Lokasi Kelurahan Matawolot

Kegiatan agribisnis ubi jalar di Kelurahan Matawolot terdapat beberapa pelaku yang terlibat, mulai dari petani, UMKM, hingga pedagang pengepul yang terlibat dalam kegiatan tersebut untuk menunjukkan adanya rantai nilai yang terbentuk dari tahap penyediaan bahan baku hingga produk sampai pada konsumen akhir. Di sisi lain, keberadaan UMKM pengolahan ubi jalar masih belum berkembang secara optimal sehingga peluang peningkatan nilai tambah komoditas ubi jalar di manfaatkan secara maksimal. Meskipun demikian, Kelurahan Matwolot memiliki potensi yang cukup besar untuk mengembangkan komoditas ubi jalar sebagai bagian dari agribisnis yang terpadu dari hulu ke hilir.

Ketersediaan bahan baku yang berasal dari petani lokal menjadi modal penting dalam mendukung keberlanjutan usaha pengolahan, oleh karena itu, pengembangan komoditas ubi jalar perlu di arahkan tidak hanya pada peningkatan produksi, tetapi juga pada penguatan aspek pengolahan, pemasaran, dan kelembagaan usaha. Penguatan hubungan antar pelaku dalam rantai nilai diharapkan mampu meningkatkan efisiensi, menciptakan nilai tambah yang lebih tinggi, serta memperkuat daya saing produk ubi jalar.



Gambar 3. Kantor Kelurahan Matawolot

Kegiatan agribisnis ubi jalar di Kelurahan Matawolot melibatkan pelaku yang memiliki peran berbeda dalam proses penyaluran hasil pertanian dari produsen hingga konsumen akhir. Pelaku utama yang terlibat adalah petani sebagai penghasil ubi jalar, UMKM yang berperan dalam pengolahan hasil pertanian, serta pedagang pengepul yang berfungsi sebagai perantara dalam kegiatan pemasaran. Berdasarkan hasil pengamatan di lapangan, sebagian besar hasil panen ubi jalar masih dipasarkan dalam bentuk segar melalui pedagang pengepul, sedangkan pemanfaatan ubi jalar sebagai bahan baku produk olahan masih relatif terbatas. Kondisi tersebut menunjukkan belum dimanfaatkan secara optimal sehingga ekonomi yang diterima pelaku usaha masih dapat ditingkatkan.

4.2 Karakteristik Responden

Identifikasi karakteristik responden penting dilakukan untuk memberikan informasi mengenai latar belakang petani ubi jalar yang terlibat dalam kegiatan agribisnis di Kelurahan Mawatolot. Karakteristik tersebut dapat memengaruhi kemampuan responden dalam mengelola usahatani, mengambil keputusan usaha, serta beradaptasi terhadap

perubahan dan peluang yang terdapat dalam rantai nilai komoditas ubi jalar. Karakteristik responden petani pada penelitian ini dianalisis berdasarkan umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha, dan luas lahan yang di usahakan.

Perhitungan persentase dilakukan dengan membandingkan jumlah responden pada setiap kategori pada jumlah keseluruhan responden penelitian. Adapun rumus yang digunakan untuk menghitung persentase karakteristik responden adalah:

$$P = \frac{f}{N} \times 100\%$$

Keterangan:

P : Persentase responden (%)

F : Jumlah responden pada setiap kategori

N : Jumlah seluruh responden

Tabel 4. Karakteristik Umur Petani Ubi Jalar

Umur (Tahun)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
30-40	8	24,24
41-50	12	36,36
51-60	9	27,28
61-70	4	12,12
Total	33	100,00

Sumber: Data Primer, 2026

Berdasarkan hasil penelitian dari tabel karakteristik responden menurut umur. Terungkap bahwa jumlah responden mencapai 33 orang. Kelompok umur yang paling dominan adalah 41-50 tahun dengan total 12 responden atau 36,36%. Di sisi lain, kelompok umur yang paling sedikit adalah 61-70 tahun dengan total 4 responden atau 12,12%. Data ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden berada dalam rentan usia produktif hingga mendekati usia lanjut, dengan dominasi pada kelompok usia 41-50 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas responden memiliki tingkat pengalaman yang memadai dalam memberikan informasi.

Selain karakteristik umur, pendidikan juga merupakan aspek yang perlu diketahui dalam penelitian ini. Pendidikan dapat mempengaruhi kemampuan petani dalam menerima, memahami, dan menerapkan informasi yang berkaitan dengan usahatani ubi jalar.

Tabel 5. Karakteristik Pendidikan Petani Ubi Jalar

Pendidikan	Jumlah (orang)	Persentasi (%)
SD	11	33,33
SMP	13	39,40
SMA	9	27,27
Total	33	100,00

Sumber: Data Primer, 2026

Berdasarkan hasil penelitian, pendidikan dari petani ubi jalar yang ada di Kelurahan Matawolot mayoritas memiliki talar belakang pendidikan SMP sebanyak 13 orang atau 39,40%. Data tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar petani berada pada tingkat pendidikan dari dasar hingga menengah. Hal ini menandakan bahwa para petani sudah kebanyakan memiliki keterampilan dasar untuk memahami informasi meskipun kebanyakan dari mereka belum mencapai pendidikan tinggi.

Selain pendidikan, pengalaman dalam bidang pertanian juga merupakan aspek penting yang harus dianalisis. Pengalaman di sektor pertanian dapat menggambarkan sejauh mana pengetahuan, keterampilan, dan kapasitas petani dalam mengelola usahatani serta menangani berbagai tantangan yang timbul selama proses tanam. Adapun berdasarkan pengalaman petani ubi jalar dapat dilihat sebagai berikut.

Tabel 6. Karakteristik Pengalaman Bertani Petani Ubi Jalar

Pengalaman Bertani	Jumlah (orang)	Persentasi (%)
<5	3	9,10
5-10	22	66,66
11-15	8	24,24
Total	33	100,00

Sumber: Data Primer Diolah, 2026

Berdasarkan hasil penelitian, sebagian petani di Kelurahan Matawolot memiliki pengalaman bertani antara 5-10 tahun dengan jumlah 22 orang atau 66,66%. Sedangkan petani yang memiliki pengalaman bertani di bawah 5 tahun hanya 3 orang atau 9,10%. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas petani telah memiliki waktu bertani yang cukup lama dalam usahatani ubi jalar. Pengalaman bertani yang panjang ini dapat menjadi modal penting dalam menjalankan usahatani ubi jalar.

4.2.1 Subsistem Hulu Ubi Jalar di Kelurahan Matawolot

Subsistem hulu merupakan tahap awal dalam rantai nilai ubi jalar yang berperan penting dalam mendukung keberhasilan kegiatan budidaya. Subsistem hulu mencakup penyediaan sarana produksi yang dibutuhkan petani mulai dari lahan, bibit, pupuk, tenaga kerja, hingga hasil produksi ubi jalar. Ketersediaan subsistem hulu akan mempengaruhi tingkat produktivitas usahatani dan pasokan bahan baku untuk pengolahan keripik ubi jalar.

1. Luas Lahan Ubi Jalar

Lahan merupakan faktor produksi utama dalam kegiatan budidaya ubi jalar yang menjadi media pertumbuhan dan perkembangan tanaman. Luas lahan yang dikelola oleh petani akan berpengaruh terhadap jumlah produksi yang dihasilkan. Kondisi lahan yang sesuai dengan kebutuhan tanaman ubi jalar juga berperan dalam mendukung pertumbuhan tanaman secara optimal dan meningkatkan produktivitas usahatani. Adapun berdasarkan karakteristik luas lahan petani ubi jalar dapat dilihat sebagai berikut.

Tabel 7. Karakteristik Luas Lahan Petani Ubi Jalar

Luas Lahan (Ha)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
<0,5	8	24,24
0,5-1,0	22	66,66
>1,0	3	9,10
Total	33	100,00

Sumber: Data Primer, 2026

Berdasarkan tabel 7. Karakteristik responden berdasarkan luas lahan menunjukkan distribusi yang didominasi oleh kategori lahan 0,5-1,0 hektar. Dari total 33 responden, sebanyak 22 orang atau 66,66% berada pada kategori ini. Responden dengan luas lahan

kurang dari 0,5 hektar berjumlah 8 orang atau 24,24%. Kondisi ini dapat memengaruhi tingkat pendapatan serta mendorong petani untuk lebih efisien dalam pengelolaan lahan. Responden dengan luas lahan lebih dari 1,0 hektar hanya berjumlah 3 orang atau 9,10%. Secara keseluruhan, dapat disimpulkan bahwa struktur kepemilikan lahan responden didominasi oleh petani skala menengah.

2. Bibit Ubi Jalar

Bibit merupakan salah satu sarana produksi yang menentukan keberhasilan budidaya ubi jalar. Kualitas bibit yang digunakan akan memengaruhi pertumbuhan tanaman, ketahanan terhadap serangan hama dan penyakit, serta hasil produksi yang diperoleh petani. Pemilihan bibit yang tepat menjadi salah satu faktor penting dalam kegiatan budidaya ubi jalar. Adapun berdasarkan jenis bibit yang digunakan petani ubi jalar dapat dilihat sebagai berikut.

Tabel 8. Karakteristik Jenis Bibit

Jenis Bibit	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Betatas Madu	25	75,75
Betatas Ungu	8	24,25
Total	33	100,00

Sumber: Data Primer, 2026

Dari total 33 responden, sebanyak 25 orang atau 75,75% melakukan penanaman ubi jalar dengan varietas ubi madu dalam budidaya. Hal ini menunjukkan bahwa varietas tersebut memiliki tingkat penerimaan yang lebih tinggi di kalangan petani. Sementara itu, betatas ungu digunakan oleh 8 responden atau 24,24% dalam melakukan budidaya. Keberadaan penggunaan varietas ini menunjukkan bahwa masih terdapat sebagian petani yang memilih alternatif lain selain betatas madu.

3. Pupuk Ubi Jalar

Pupuk merupakan input produksi yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan unsur hara selama proses budidaya. Penggunaan pupuk yang sesuai dengan kebutuhan tanaman bertujuan untuk meningkatkan kesuburan tanah dan mendukung pertumbuhan tanaman secara optimal. Pemupukan dilakukan sebagai upaya untuk meningkatkan

produktivitas. Adapun pupuk yang digunakan oleh petani ubi jalar di Kelurahan Matawolot adalah sebagai berikut.

Tabel 9. Penggunaan Pupuk dalam Budidaya Ubi Jalar

Jenis Pupuk	Jumlah Responden (Orang)	Total Pupuk (Kg)	Total Biaya (Rp)	Persentase (%)
Ponska	19	1.800	4.930.000	57,58
Dolomit	14	1.200	3.480.000	42,42
Total	33	3.000	8.410.000	100

Sumber: Data Primer, 2026

Berdasarkan tabel penggunaan pupuk, bahwa pupuk yang paling banyak digunakan adalah pupuk ponska. Dari total 33 responden, sebanyak 19 orang atau 57,58% menggunakan pupuk ponska, sedangkan 14 orang atau 42,42% menggunakan pupuk dolomit. Tabel tersebut menunjukkan bahwa pupuk ponska menjadi pilihan utama petani dalam melakukan kegiatan budidaya ubi jalar di Kelurahan Matawolot.

Penggunaan pupuk ponska memiliki tingkat penggunaan yang lebih tinggi dibandingkan pupuk dolomit. Total penggunaan pupuk ponska mencapai 1.800 kg, sedangkan pupuk dolomit sebanyak 1.200 kg. Dari aspek biaya, pengeluaran untuk pupuk ponska sebesar Rp 4.930.000, sedangkan pupuk dolomit sebesar Rp 3.480.000. secara keseluruhan, total biaya pupuk dalam melakukan budidaya ubi jalar yang dikeluarkan petani di Kelurahan Matawolot sebesar Rp 8.410.000.

4. Tenaga Kerja dalam Agribisnis Ubi Jalar

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi yang berperan dalam seluruh kegiatan budidaya ubi jalar, mulai dari pengolahan lahan, penanaman, pemeliharaan, hingga proses panen. Penggunaan tenaga kerja dalam usahatani ubi jalar dapat berasal dari tenaga kerja maupun tenaga kerja luar keluarga. Adapun tenaga kerja yang digunakan oleh petani ubi jalar di Kelurahan Matawolot adalah sebagai berikut.

Tabel 10. Penggunaan Tenaga Kerja Budidaya Ubi Jalar

No	Kegiatan	Responden	TKK (Orang)	TKLK (Orang)	Total Biaya (Rp)
1.	Pembuatan tegalan	2	4	0	600.000
2.	Pemanenan ubi jalar	3	4	3	1.050.000
3.	Tidak menggunakan tenaga kerja	28	0	0	0
Total		33	8	3	1.650.000

Sumber: Data Primer Diolah, 2026

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian responden tidak menggunakan tenaga kerja selama proses budidaya ubi jalar berlangsung sebanyak 28 orang, tidak menggunakan tenaga kerja dalam keluarga maupun luar keluarga. Sementara itu, penggunaan tenaga kerja terdapat dua jenis kegiatan yaitu pembuatan tegalan dan pemanenan ubi jalar. Sebanyak 2 responden menggunakan tenaga kerja pada pembuatan tegalan. Sedangkan 3 responden menggunakan tenaga kerja pada pemanenan ubi jalar.

Total biaya yang di keluarkan untuk tenaga kerja mencapai Rp 1.650.000. biaya ini terdiri atas Rp 600.000 untuk kegiatan pembuatan tegalan, dan Rp 1.050.000 untuk kegiatan pemanenan ubi jalar. Oleh karena itu, penggunaan tenaga kerja dalam proses budidaya ubi jalar di Kelurahan Matawolot masih relatif rendah dan sebagian besar petani masih mengandalkan tenaga kerjakeluarga dalam melakukan kegiatan usahatani.

5. Hasil Produksi Ubi Jalar

Produksi merupakan hasil akhir yang diperoleh petani dari kegiatan budidaya ubi jalar selama melakukan penanaman. Tingkat produksi yang dihasilkan dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti luas lahan, kualitas bibit, penggunaan pupuk, kondisi lingkungan, serta pengelolaan usahatani yang dilakukan oleh petani. Besarnya hasil produksi yang dihasilkan tidak hanya mencerminkan keberhasilan proses budidaya, tetapi juga menjadi indikator penting dalam mendukung ketersediaan bahan baku bagi

pelaku UMKM. Adapun hasil produksi dari kegiatan usahatani ubi jalar di Kelurahan Matawolot adalah sebagai berikut.

Tabel 11. Distribusi Produksi Ubi Jalar

Jumlah Produksi (Karung)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
< 25	8	24,24
25-40	20	60,61
>40	5	15,15
Total	33	100,00

Sumber: Data Primer, 2026

Berdasarkan tabel diatas, produksi ubi jalar yang dihasilkan sebagian besar pada kategori 25-40 karung sebanyak 20 orang. Sementara itu, petani dengan produksi kurang dari 25 karung berjumlah 8 orang, sedangkan petani dengan jumlah produksi lebih dari 40 karung sebanyak 5 orang.

Tingkat produksi yang dihasilkan oleh petani di Kelurahan Matawolot menjadi salah satu faktor penting dalam keberhasilan budidaya ubi jalar. Namun demikian, jumlah produksi yang diperoleh belum menggambarkan tingkat permintaan petani, karena nilai penerimaan ditentukan oleh harga jual produk pasar. Adapun rincian mengenai harga jual ubi jalar di Kelurahan Matawolot pada tabel berikut.

Tabel 12. Harga Jual Ubi Jalar

Harga Jual (Rp/Karung)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
300.000	12	36,36
350.000	21	63,24
Total	33	100,00

Sumber: Data Primer, 2026

Dari hasil analisis, sebagian besar petani menjual ubi jalar dengan harga Rp 350.000 per karung yaitu sebanyak 21 orang. Adapun petani yang menjual dengan harga Rp 300.000 per karung berjumlah 12 orang. Perbedaan harga jual ini dipengaruhi oleh kualitas hasil produksi, ukuran ubi jalar, dan waktu penjualan.

4.3 Analisis Rantai Nilai Ubi Jalar

4.3.1 UMKM Sumpro

Selain petani ubi jalar, penelitian ini juga melibatkan satu pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang bergerak dalam pengolahan ubi jalar. Keberadaan UMKM dalam penelitian ini memiliki peran penting karena menjadi salah satu pelaku utama dalam rantai nilai yang menciptakan nilai tambah produk. Informasi mengenai profil UMKM ditunjukkan untuk memberikan gambaran mengenai kondisi usaha yang dijalankan, termasuk aspek produksi, sumber bahan baku, tenaga kerja, dan pemasaran. Adapun profil UMKM Sumpro yang ada di Kelurahan Matawolot sebagai berikut.

Tabel 13. Profil UMKM SUMPRO

Uraian		Keterangan
Nama UMKM	:	SUMPRO
Tahun berdiri	:	2024
Jenis produk	:	Keripik Ubi Jalar
Jumlah tenaga kerja	:	15 orang
Sumber bahan baku	:	Ubi Jalar
Wilayah pemasaran	:	Salawati

UMKM yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah UMKM Sumpro yang bergerak dalam bidang pengolahan hasil pertanian, khususnya ubi jalar. UMKM tersebut didirikan pada tahun 2024 dan merupakan salah satu usaha yang memanfaatkan ubi jalar sebagai bahan baku utama dalam proses produksinya. Produk yang dihasilkan berupa keripik ubi jalar yang diolah untuk memberikan nilai tambah pada komoditas ubi jalar yang dihasilkan oleh petani di Kelurahan Matawolot. Keberadaan UMKM Sumpro menjadi salah satu bentuk peningkatan pendapatan masyarakat serta memperluas pemanfaatan hasil pertanian.

Dalam menjalankan kegiatan usahanya, UMKM Sumpro didukung oleh 15 tenaga kerja dalam proses produksi hingga pemasaran produk. Ketersediaan tenaga kerja menunjukkan bahwa usaha ini memberikan manfaat kontribusi dalam menciptakan kesempatan kerja bagi masyarakat setempat. Bahan baku utama yang digunakan dalam

produksi usaha ini adalah ubi jalar. Dalam pemasaran produk keripik ubi jalar yang dihasilkan oleh UMKM Sumpro dipasarkan diwilayah Salawati. Meskipun jangkauan pemasaran masih relatif terbatas, keberadaan UMKM memiliki peran penting dalam rantai nilai ubi jalar karena mampu mengubah produk primer menjadi produk olahan yang memiliki nilai ekonomi lebih tinggi dan keberadaan UMKM ini menjadi pengembangan usaha berbasis komoditas lokal.



Gambar 4. Produk Olahan Keripik Ubi Jalar

Keripik ubi jalar yang di produksi oleh UMKM Sumpro memiliki karakteristik seperti tekstur yang renyah, memiliki rasa yang khas, serta tampilan kemasan yang menarik sehingga mampu menarik minat konsumen. Pemanfaatan ubi jalar sebagai bahan baku merupakan upaya pemberdayaan potensi lokal di Kelurahan Matawolot. Kegiatan pengolahan ini mengembangkan usaha mikro dan menciptakan peluang ekonomi bagi UMKM Sumpro dan masyarakat setempat.

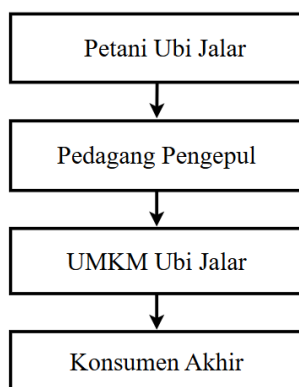
Berdasarkan wawancara serta pengamatan yang dilakukan, UMKM Sumpro masih mengalami berbagai tantangan dalam pengelolaan ubi jalar di Kelurahan Matawolot. Tantangan tersebut meliputi kurangnya tenaga kerja, keterbatasan dalam pemasaran dan promosi, serta tingginya harga bahan baku. Masalah ini berdampak pada kemampuan UMKM untuk meningkatkan kapasitas produksi, memperluas jaringan pasar, dan menaikkan keuntungan usaha. Kurangnya tenaga kerja mengakibatkan proses produksi berjalan belum maksimal, terutama saat permintaan produksi meningkat. Pemasaran keripik

ubi jalar masih terbatas pada pasar lokal, sehingga kesempatan untuk menjangkau konsumen yang lebih luas belum sepenuhnya dimanfaatkan. Sebaliknya, tingginya bahan baku ubi jalar menyebabkan biaya produksi meningkat, yang dapat mengurangi margin stabilitas dalam produksi.

4.3.2 Analisis Rantai Nilai dan Pemetaan Ubi Jalar

Rantai nilai ubi jalar di Kelurahan Matawolot melibatkan beberapa pelaku yang memiliki peran dan fungsi berbeda dalam mendukung proses produksi, pengolahan, distribusi, hingga pemasaran produk kepada konsumen. Keterlibatan berbagai pelaku menunjukkan adanya hubungan yang berkaitan dalam membentuk sistem agribisnis yang terhubung. Pelaku yang terlibat dalam penelitian rantai nilai ubi jalar di Kelurahan Matawolot adalah petani, UMKM pengolahan ubi jalar, pedagang pengepul dan konsumen.

Petani merupakan pelaku utama dalam rantai nilai ubi jalar karena berperan sebagai produsen yang menghasilkan bahan baku utama. Berdasarkan hasil observasi, terdapat 33 petani ubi jalar yang menjadi responden dalam penelitian ini. Kegiatan yang dilakukan oleh petani meliputi pengolahan lahan, penanaman, pemeliharaan tanaman, hingga proses panen. Hasil produksi yang diperoleh akan dipasarkan kepada pedagang pengepul maupun UMKM yang memanfaatkan ubi jalar sebagai bahan baku pengolahan. Hubungan antara pelaku ini yang menjadi dasar dalam pembentukan pemetaan rantai nilai di Kelurahan Matawolot.



Gambar 5. Pemetaan Rantai Nilai Ubi Jalar

Berdasarkan pemetaan rantai nilai diatas, diketahui bahwa rantai nilai ubi jalar di Kelurahan Matawolot melibatkan empat pelaku utama yang saling berhubungan dalam

proses penyaluran produk hingga sampai kepada konsumen akhir. Rantai nilai diawali oleh petani ubi jalar yang berperan sebagai produsen utama dan bertanggung jawab dalam kegiatan budidaya serta penyediaan bahan baku. Hasil produksi dari petani ubi jalar akan dijual kepada pedagang pengepul yang berfungsi sebagai perantara dalam pengumpulan dan penyaluran produk. Keberadaan pedagang pengepul memudahkan proses pemasaran hasil produksi petani karena berperan dalam menghubungkan petani dengan pelaku usaha yang membutuhkan bahan baku ubi jalar.

Setelah melalui pedagang pengepul, ubi jalar disalurkan kepada UMKM Sumpro untuk diolah menjadi produk yang memiliki nilai tambah, seperti keripik ubi jalar. Kegiatan pengolahan tersebut bertujuan untuk meningkatkan nilai ekonomi komoditas ubi jalar sebelum dipasarkan kepada konsumen akhir. Berdasarkan hasil pemetaan, dapat diketahui bahwa pelaku memiliki peran yang saling berkaitan dalam mendukung kelancara aliran produk dari tingkat produksi hingga konsumsi.

4.3.3 Aliran Nilai Tambah dan Margin UMKM Sumpro

Melalui analisis, dapat diketahui sejauh mana produk mengalami peningkatan nilai ekonomi setelah melalui proses distribusi maupun pengolahan. Selain itu, analisis nilai tambah dan margin juga memberikan gambaran mengenai distribusi keuntungan yang diterima oleh masing-masing pelaku pada rantai nilai, mulai dari petani, pedagang pengepul, hingga UMKM pengolahan. Analisis ini dapat digunakan untuk mengidentifikasi pelaku yang memiliki kontribusi terbesar dalam menciptakan nilai ekonomi pada komoditas ubi jalar di Kelurahan Matawolot.

Margin pemasaran merupakan selisih antara harga beli dan harga jual yang diperoleh pelaku pemasaran dalam proses penyaluran produk. Analisis margin digunakan untuk mengetahui besarnya keuntungan yang diperoleh oleh pelaku pemasaran sebagai imbalan antar kegiatan pengumpulan, distribusi, dan penyaluran produk dari produsen ke konsumen. Pada penelitian ini, margin pemasaran dianalisis pada tingkat pedagang pengepul yang berperan sebagai perantara antara petani dan UMKM.

Harga jual ubi jalar pada tingkat petani di Kelurahan Matawolot bervariasi antara Rp300.000 hingga Rp350.000 per karung. Perbedaan harga tersebut dipengaruhi oleh

kualitas ubi jalar, ukuran umbi, serta kondisi pasar pada saat transaksi dilakukan. Untuk mengetahui harga rata-rata yang diterima petani, dilakukan perhitungan dengan menjumlahkan seluruh harga jual jalar yang diperoleh dari 33 responden petani, kemudian hasilnya dibagi dengan jumlah responden. Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh rata-rata harga jual ubi jalar sebesar Rp325.000 per karung. Sementara itu, jika dikonversikan berdasarkan satuan berat, rata-rata harga ubi jalar yang diterima petani adalah sebesar Rp22.000 per kilogram. Harga tersebut merupakan harga yang diterima petani sebelum produk di pasarkan kepada pedagang pengepul sebagai pelaku distribusi dalam rantai nilai ubi jalar di Kelurahan Matawolot.

Adapun margin pemasaran pada UMKM Sumpro yang dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

$$MP = H_j - H_b$$

Keterangan:

MP : Margin pemasaran (Rp/kg)

H_j : Harga jual (Rp/kg)

H_b : Harga beli (Rp/kg)

$$MP = \text{Rp } 22.000 - \text{Rp } 20.000$$

$$MP = \text{Rp } 2.000/\text{kg}$$

Berdasarkan hasil analisis, pedagang pengepul membeli ubi jalar dari petani dengan harga Rp 20.000/kg dan menjual kembali ke UMKM Sumpro dengan harga Rp 22.000/kg. Artinya, pedagang pengepul memperoleh margin pemasaran sebesar Rp2.000 per kilogram ubi jalar yang dipasarkan kepada UMKM Sumpro. Hasil ini menunjukkan bahwa pedagang pengepul memiliki peran dalam menjaga kelancaran pemasaran dan ketersediaan bahan baku bagi UMKM.

Pada penelitian ini, nilai tambah di analisis pada UMKM Sumpro karena pelaku usaha melakukan proses pengolahan ubi jalar segar menjadi keripik ubi yang memiliki nilai jual lebih tinggi. Analisis nilai tambah dilakukan untuk mengetahui besarnya manfaat

ekonomi yang dihasilkan dari kegiatan pengolahan yang dilakukan oleh UMKM. Adapun nilai tambah produk yang di olah UMKM Sumpro dapat dihitung menggunakan rumus berikut.

$$NT = NP - NBB$$

Keterangan:

NT : Nilai Tambah (Rp)

NP : Nilai Produk Olahan (Rp)

NBB : Nilai Bahan Baku (Rp)

Berdasarkan hasil observasi dengan UMKM Sumpro diperoleh data.

Tabel 14. Hasil Observasi UMKM SUMPRO

Uraian	Nilai	Nilai (Rp)
Ubi jalar yang diolah	50 kg	-
Harga ubi jalar	-	22.000
Hasil produksi	125 bungkus	-
Harga Jual Keripik	-	35.000

Sumber: Data diolah, 2026

Hasil perhitungan:

1. Hitung nilai bahan baku

$$NBB = 50 \times 22.000$$

$$NBB = \text{Rp } 1.100.000$$

2. Hitung nilai produk olahan

$$NP = 125 \times 35.000$$

$$NP = \text{Rp } 4.375.000$$

3. Hitung nilai tambah

$$NT = 4.375.000 - 1.100.000$$

$$NT = \text{Rp } 3.275.000$$

Analisis nilai tambah dilakukan untuk mengetahui peningkatan nilai ekonomi yang diperoleh dari proses pengolahan bahan baku menjadi produk olahan. Adapun hasil perhitungan disajikan pada tabel berikut.

Tabel 15. Analisis Nilai Tambah Produk Ubi Jalar

Uraian	Nilai (Rp)
Nilai Produk Olahan	4.375.000
Nilai Bahan Baku	1.100.000
Nilai Tambah	3.275.000

Sumber : Data diolah, 2026

Berdasarkan hasil analisis, nilai produk olahan yang dihasilkan UMKM Sumpro sebesar Rp 4.375.000, nilai bahan baku ubi jalar yang digunakan sebesar Rp 1.100.000. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa nilai tambah yang diperoleh dari kegiatan pengolahan ubi jalar menjadi keripik mencapai Rp 3.275.000. nilai tambah tersebut menunjukkan bahwa proses pengolahan yang dilakukan UMKM mampu meningkatkan nilai ekonomi komoditas ubi jalar secara signifikan.

4.4 Analisis SWOT dan Strategi Penguatan UMKM Sumpro

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan UMKM Sumpro dalam kegiatan pengolahan ubi jalar di Kelurahan Matawolot. Analisis ini dilakukan sebagai dasar dalam merumuskan strategi penguatan usaha yang sesuai dengan kondisi dan kebutuhan UMKM. Faktor-faktor yang digunakan dalam analisis SWOT diperoleh berdasarkan hasil observasi lapangan dengan pemilik usaha, serta hasil analisis rantai nilai yang telah dilakukan sebelumnya.

Faktor internal merupakan faktor yang berasal dari dalam usaha dan dapat dikendalikan oleh pelaku UMKM, faktor ini meliputi berbagai aspek yang berkaitan dengan sumber daya, kapasitas produksi, kualitas produk, tenaga kerja, pemasaran, serta kemampuan manajerial usaha. Dalam penelitian ini, indentifikasi faktor internal dilakukan berdasarkan kondisi aktual UMKM Sumpro yang diperoleh selam proses pengumpulan

data. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa UMKM memiliki beberapa kekuatan dan kelemahan.

Faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar usaha dan berada diluar kendali langsung pelaku UMKM. Faktor eksternal dapat memberikan peluang maupun ancaman terhadap keberlangsungan dan pengembangan usaha. Identifikasi faktor eksternal dilakukan dengan mempertimbangkan kondisi lingkungan usaha, perkembangan pasar, serta hubungan UMKM dengan pelaku lain dalam rantai nilai ubi jalar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat beberapa peluang dan ancaman yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM Sumpro.

4.4.1 Identifikasi Faktor Internal UMKM SUMPRO

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada UMKM Sumpro, ditemukan beberapa faktor internal yang memengaruhi perkembangan usaha pengolahan ubi jalar di Kelurahan Matawolot. Faktor internal merupakan kondisi yang berasal dari dalam usaha dan secara langsung berkaitan dengan kemampuan UMKM dalam menjalankan kegiatan produksi, pengolahan, dan pemasaran produk. Faktor internal tersebut terdiri dari kekuatan yang mendukung pengembangan usaha serta kelemahan yang masih menjadi hambatan dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

1. Kekuatan (*Strengths*)

Salah satu kekuatan yang dimiliki UMKM Sumpro adalah kemampuan dalam mengolah ubi jalar menjadi produk yang memiliki nilai tambah lebih tinggi dibandingkan dengan produk dalam bentuk segar. Melalui kegiatan pengolahan, ubi jalar yang sebelumnya dipasarkan sebagai hasil pertanian primer dapat diubah menjadi keripik ubi jalar yang memiliki nilai ekonomi lebih tinggi. Kondisi ini menunjukkan bahwa UMKM Sumpro memiliki peran penting dalam menciptakan nilai tambah pada rantai nilai ubi jalar di Kelurahan Matawolot.

Ketersediaan bahan baku merupakan kekuatan, dimana ubi jalar mudah diperoleh dari petani ubi jalar di Kelurahan Matawolot. Keberadaan 33 petani ubi jalar yang menjadi bagian dari rantai nilai memberikan keuntungan bagi UMKM dalam memperoleh pasokan bahan baku yang dibutuhkan untuk kegiatan produksi.

2. Kelemahan (*Weaknesses*)

Faktor kelemahan juga banyak dimiliki di saat melakukan usaha. Hasil penelitian menunjukkan ada beberapa kelemahan yang menjadi kendala dalam pengembangan UMKM Sumpro. Salah satu kelemahan utama adalah keterbatasan tenaga kerja yang tersedia untuk mendukung peningkatan kapasitas produksi. Meskipun usaha ini mempekerjakan sejumlah tenaga kerja, jumlah tersebut masih belum sepenuhnya mampu mengimbangi kebutuhan produksi apabila terjadi peningkatan permintaan pasar. Akibatnya kemampuan UMKM dalam meningkatkan volume produksi masih terbatas sehingga peluang untuk memperluas pasar belum dapat dimanfaatkan secara optimal.

Kelemahan lainnya adalah jangkauan pemasaran produk yang masih terbatas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, pemasaran keripik yang dihasilkan UMKM Sumpro masih berfokus pada wilayah Salawati dan sekitarnya. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa akses pasar yang dimiliki UMKM masih relatif sempit sehingga peluang untuk menjangkau konsumen belum dimanfaatkan secara maksimal. Keterbatasan pemasaran ini berpotensi memengaruhi tingkat penjualan dan perkembangan usaha dalam jangka panjang apabila tidak diimbangi dengan strategi promosi.

4.4.2 Identifikasi Faktor Eksternal UMKM SUMPRO

Pengembangan UMKM Sumpro juga dipengaruhi oleh faktor eksternal yang berasal dari lingkungan di luar usaha. Faktor eksternal merupakan kondisi yang tidak dapat dikendalikan secara langsung oleh pelaku usaha, namun memiliki pengaruh terhadap keberlangsungan dan perkembangan usaha. Identifikasi faktor eksternal dalam penelitian ini dilakukan berdasarkan hasil wawancara, observasi lapangan, serta analisis kondisi lingkungan usaha yang berkaitan dengan kegiatan pengolahan ubi jalar di Kelurahan Matawolot. Terdapat beberapa peluang yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM untuk mengembangkan usaha, namun terdapat pula ancaman yang berpotensi menghambat keberlangsungan kegiatan usaha.

1. Peluang (*Opportunities*)

Salah satu peluang yang dimiliki UMKM Sumpro adalah ketersediaan komoditas ubi jalar yang dibudidayakan oleh petani lokal di Kelurahan Matawolot. Keberadaan petani sebagai pemasok bahan baku memberikan peluang bagi UMKM untuk memperoleh pasokan ubi jalar secara berkelanjutan guna mendukung kegiatan produksi. Dengan ketersediaan bahan baku dari wilayah setempat, UMKM memiliki peluang untuk mengembangkan kapasitas usaha bergantung pada pasokan dari daerah lain.

Peluang lain merupakan meningkatnya minat masyarakat terhadap produk pangan olahan yang praktis dan memiliki nilai tambah. Keripik ubi jalar sebagai salah satu produk olahan pangan memiliki potensi untuk diterima oleh berbagai kalangan konsumen karena dapat dijadikan sebagai makanan ringan yang mudah dikonsumsi. Kondisi ini membuka peluang bagi UMKM Sumpro untuk memperluas pangsa pasar serta meningkatkan volume penjualan produk.

Dukungan pemerintah terhadap pengembangan UMKM juga menjadi peluang yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM Sumpro. Berbagai program pembinaan, pelatihan, pendampingan usaha dapat menjadi sarana untuk meningkatkan kemampuan usaha dalam aspek produksi maupun pemasaran. Apabila peluang tersebut dapat dimanfaatkan secara optimal, maka UMKM Sumpro berpotensi meningkatkan daya saing.

2. Ancaman (*Threats*)

Di samping berbagai peluang yang tersedia, ada beberapa ancaman yang dapat memengaruhi perkembangan UMKM Sumpro. Salah satu ancaman yang paling dominan adalah tingginya harga bahan baku ubi jalar yang digunakan dalam proses produksi. Meskipun bahan baku tersedia di wilayah penelitian, perubahan harga yang terjadi dapat meningkatkan biaya produksi dan memengaruhi tingkat keuntungan usaha.

Ancaman lainnya adalah persaingan dengan produk makanan ringan sejenis yang dipasarkan oleh pelaku usaha lain. Semakin banyaknya produk olahan pangan yang tersedia dipasar menyebabkan UMKM Sumpro dituntut untuk terus menjaga kualitas produk agar tetap mampu bersaing. Selain itu, kenaikan harga bahan pendukung produksi seperti minyak goreng, bahan kemasan, dan biaya produksi dapat

menyebabkan berkurangnya keuntungan yang diperoleh UMKM apabila tidak diimbangi dengan peningkatan volume penjualan harga produk. Pelaku usaha perlu memiliki kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan kondisi eksternal yang dapat memengaruhi keberlangsungan usaha.

4.4.3 Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary) UMKM SUMPRO

Identifikasi dilakukan terhadap berbagai kondisi internal yang memengaruhi kegiatan usaha UMKM Sumpro. Penelitian ini melakukan analisis faktor internal melalui matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*). Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor kekuatan (*strengths*) serta kelemahan (*weaknesses*) yang dimiliki UMKM dalam menjalankan kegiatan usahanya.

Penyusunan matriks IFAS dilakukan untuk mengetahui tingkat pengaruh masing-masing faktor internal terhadap pengembangan UMKM Sumpro. Hasil analisis faktor internal UMKM Sumpro yang meliputi aspek kekuatan dan kelemahan disajikan secara rinci pada Matriks IFAS sebagaimana ditunjukkan pada tabel.

Tabel 16. Matriks IFAS UMKM SUMPRO

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (<i>Strengths</i>)			
Ketersediaan bahan baku ubi jalar	0,20	4	0,80
Produk memiliki nilai tambah	0,20	4	0,80
Bahan baku mudah diperoleh	0,15	3	0,45
Jumlah <i>Strengths</i>	0,55		2,05
Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)			
Keterbatasan tenaga kerja	0,15	2	0,30
Pemasaran masih sangat terbatas	0,15	2	0,30
Promosi belum optimal	0,10	2	0,20
Kapasitas produk belum maksimal	0,05	2	0,10
Jumlah <i>Weaknesses</i>	0,45		0,9
Total	1,00		2,95

Sumber: Data Primer Diolah, 2026

Berdasarkan hasil analisis matriks IFAS, diperoleh nilai total skor sebesar 2,95 yang menunjukkan bahwa kondisi internal UMKM Sumpro berada pada kategori cukup kuat dalam mendukung pengembangan usaha. Nilai tersebut mencerminkan bahwa faktor-faktor kekuatan yang dimiliki UMKM relatif lebih dominan dibandingkan faktor-faktor yang dihadapi. Kondisi ini mengindikasikan bahwa UMKM Sumpro memiliki modal internal yang cukup baik untuk meningkatkan daya saing usaha dan mengembangkan kegiatan pengolahan ubi jalar secara berkelanjutan.

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa faktor ketersediaan bahan baku ubi jalar dari petani lokal dan kemampuan menghasilkan produk yang memiliki nilai tambah melalui proses pengolahan merupakan faktor yang memiliki skor tertinggi sebesar 0,80. Tingginya skor tersebut menunjukkan bahwa keberadaan bahan baku tersedia serta kemampuan UMKM dalam mengolah ubi jalar menjadi produk bernilai ekonomi lebih tinggi merupakan kekuatan utama yang mendukung keberlangsungan usaha. Selain itu, kemudahan memperoleh bahan baku mengindikasikan bahwa ketersediaan pasokan bahan baku menjadi aspek penting dalam mendukung kelancaran proses produksi.

Berdasarkan kondisi tersebut menunjukkan bahwa UMKM Sumpro memiliki potensi yang cukup baik untuk dikembangkan karena didukung oleh kekuatan utama berupa ketersediaan bahan baku dan kemampuan menciptakan nilai tambah produk. Faktor-faktor internal yang telah diidentifikasi tersebut menjadi dasar dalam penyusunan strategi penguatan usaha UMKM Sumpro.

4.4.4 Matriks EFAS (External Factor Analysis Summary) UMKM SUMPRO

Analisis faktor eksternal pada penelitian ini disusun menggunakan Matriks EFAS (*External Factor Analysis Summary*) yang bertujuan untuk mengetahui tingkat pengaruh masing-masing faktor peluang dan ancaman terhadap pengembangan UMKM Sumpro. Setiap faktor diberikan bobot sesuai dengan tingkat kepentingan terhadap keberlangsungan usaha, kemudian diberikan rating berdasarkan kemampuan UMKM dalam memanfaatkan peluang maupun menghadapi ancaman.

Melalui matriks EFAS, dapat diidentifikasi peluang-peluang yang dapat dimanfaatkan untuk mendukung pengembangan UMKM serta berbagai ancaman yang perlu diantisipasi agar tidak menghambat usaha. Hasil analisis faktor eksternal akan menjadi dasar dalam penyusunan strategi penguatan UMKM Sumpro melalui analisis SOWT. Adapun hasil identifikasi matrik EFAS pada UMKM Sumpro yang disajikan pada tabel berikut.

Tabel 17. Matriks EFAS UMKM SUMPRO

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (<i>Opportunities</i>)			
Ketersediaan bahan baku ubi jalar dibudidayakan petani lokal	0,20	4	0,80
Minat masyarakat terhadap produk pangan olahan	0,18	4	0,72
Dukungan pemerintah terhadap pengembangan UMKM	0,12	3	0,36
Jumlah <i>Opportunities</i>	0,50		1,88
Ancaman (<i>Threats</i>)			
Tingginya harga bahan baku ubi jalar	0,20	2	0,40
Persaingan dengan produk makanan ringan sejenis	0,17	2	0,34
Kenaikan biaya produksi	0,13	2	0,26
Jumlah <i>Threats</i>	0,50		1,00
Total	1,00		2,88

Sumber: Data Primer Diolah, 2026

Berdasarkan hasil analisis matriks EFAS, diperoleh total skor sebesar 2,88. Nilai tersebut menunjukkan bahwa kondisi lingkungan eksternal UMKM Sumpro berada pada kategori yang cukup mendukung bagi pengembangan usaha. Hasil ini mengindikasikan bahwa peluang yang tersedia di lingkungan eksternal relatif lebih besar dibandingkan ancaman yang dihadapi, sehingga UMKM memiliki kesempatan untuk meningkatkan kinerja usaha apabila mampu memanfaatkan peluang yang ada secara optimal.

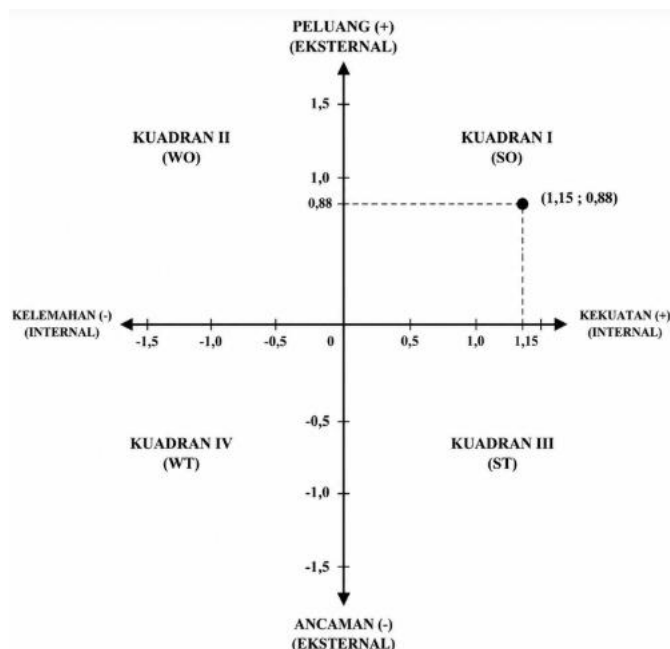
Faktor peluang yang memperoleh skor tertinggi adalah ketersediaan bahan baku dengan skor sebesar 0,80. Hasil tersebut menunjukkan bahwa keberadaan petani ubi jalar di wilayah penelitian menjadi salah satu faktor pendukung utama dalam menjamin pasokan bahan baku dalam kegiatan produksi UMKM Sumpro. Sementara itu, kenaikan biaya produksi memperoleh skor sebesar 0,26 yang dimana dapat menjadi kendala bagi pengembangan usaha apabila tidak diimbangi dengan pengelolaan biaya yang efisien.

Hasil penelitian, pada faktor ancaman dengan skor tertinggi adalah tingginya harga bahan baku ubi jalar dengan skor 0,40. Kondisi ini berpotensi meningkatkan biaya produksi yang pada akhirnya dapat memengaruhi tingkat keuntungan usaha. Selain itu, kenaikan biaya produksi memperoleh skor sebesar 0,26 yang menjadi kendala bagi pengembangan usaha apabila tidak diimbangi dengan pengelolaan biaya yang efisien.

4.4.5 Diagram SWOT UMKM Sumpro

Berdasarkan hasil analisis terhadap faktor-faktor internal dan eksternal melalui matriks IFAS dan EFAS, langkah selanjutnya dalam penelitian ini adalah menentukan posisi strategis UMKM Sumpro menggunakan diagram SWOT. Diagram SWOT digunakan sebagai alat analisis untuk menggambarkan posisi usaha berdasarkan kondisi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang telah diidentifikasi.

Sumbu X pada menggambarkan kondisi faktor internal usaha yang diperoleh dari selisih antara total skor kekuatan (*strengths*) dan total skor kelemahan (*weaknesses*). Nilai sumbu X positif menunjukkan bahwa kekuatan yang dimiliki UMKM Sumpro lebih dominan dibandingkan kelemahannya. Sedangkan sumbu Y menggambarkan kondisi faktor eksternal usaha yang diperoleh dari selisih antara total skor peluang (*Opportunities*) dan total skor ancaman (*threats*). Nilai sumbu Y yang positif menunjukkan bahwa peluang yang tersedia bagi UMKM Sumpro lebih besar dibandingkan ancaman yang dihadapi. Berdasarkan hasil perhitungan faktor internal dan eksternal pada UMKM Sumpro, posisi strategis dari UMKM Sumpro dapat ditentukan melalui titik koordinat pada diagram SWOT. Posisi tersebut selanjutnya disajikan dalam diagram SWOT berikut untuk mengetahui strategi yang sesuai bagi pengembangan UMKM Sumpro untuk kedepannya.



Gambar 6. Diagram SWOT UMKM SUMPRO

Berdasarkan hasil pemetaan pada diagram SWOT, UMKM Sumpro berada pada koordinat (1,15 ; 0,88) yang menempatkan usaha pada kuadran I. Posisi ini menunjukkan bahwa UMKM memiliki kekuatan internal yang mampu dimanfaatkan untuk meraih berbagai peluang yang tersedia di lingkungan eksternal. Hal ini mengidentifikasikan bahwa UMKM Sumpro memiliki kemampuan untuk memanfaatkan berbagai peluang yang tersedia dengan didukung oleh kekuatan yang dimiliki dalam menjalankan kegiatan usaha.

Sumbu X sebesar 0,85 diperoleh dari selisih antara total skor kekuatan (*Strengths*) sebesar total skor kelemahan (*weaknesses*) sebesar 1,00. Nilai positif pada sumbu X menunjukkan bahwa faktor kekuatan lebih dominan dibandingkan faktor kelemahan. Kondisi ini didukung oleh keterbatasan bahan baku ubi jalar dari petani, kemudahan memperoleh bahan baku, serta kemampuan UMKM dalam menghasilkan produk olahan yang memiliki nilai tambah. Meskipun terdapat kendala berupa keterbatasan tenaga kerja dan pemasaran yang belum optimal, kekuatan yang dimiliki usaha masih mendukung keberlangsungan usaha.

Nilai sumbu Y sebesar 0,88 diperoleh dari selisih antara total skor peluang (*opportunities*) sebesar 1,88 dan total skor ancaman (*threats*) sebesar 1,00. Nilai positif tersebut menunjukkan bahwa peluang tersedia lebih besar dibandingkan ancaman yang dihadapi. Posisi UMKM Sumpro pada Kuadran I menunjukkan bahwa strategi yang tepat untuk diterapkan adalah strategi SO (*Strengths-Opportunities*), yaitu memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk mengoptimalkan peluang yang tersedia untuk mendukung pertumbuhan usaha.

4.4.6 Matriks SWOT dan Strategi Penguatan UMKM SUMPRO

Hasil analisis faktor internal dan eksternal yang telah di susun dalam matrik IFAS dan EFAS serta posisi UMKM Sumpro yang berada pada kuadran I (*Strengths-Opportunities*), selanjutnya akan menyusun matriks SWOT untuk merumuskan alternatif strategi penguatan usaha. Strategi ini diterapkan untuk peningkatan kapasitas produksi, pengembangan kualitas dan variasi produk, serta perluasan jangkauan pemasaran.

Berdasarkan hasil analisis, selain strategi SO (*Strengths-Opportunities*), analisis WO (*Weaknesses-Opportunities*) juga menjadi bagian penting dalam upaya penguatan usaha. Strategi ini difokuskan pada penyelesaian berbagai kendala internal yang dihadapi UMKM Sumpro. Sementara itu, strategi ST (*Strengths-Threats*) dan WT (*Weaknesses-Threats*) berfungsi sebagai strategi pendukung dalam menghadapi berbagai ancaman eksternal. Strategi yang dihasilkan tidak hanya berorientasi pada pengembangan usaha, tetapi juga pada peningkatan ketahanan dan keberlanjutan UMKM Sumpro dalam menghadapi dinamika usaha.

Penyusunan matriks SWOT pada penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi penguatan UMKM Sumpro berdasarkan hasil identifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi perkembangan usaha. Selain itu, matriks SWOT disusun bertujuan untuk memberikan pendapat strategi penguatan yang dapat diterapkan dalam menghadapi berbagai permasalahan. Matriks SWOT berperan sebagai tahapan penting dalam proses perumusan strategi penguatan UMKM karena mampu menghubungkan hasil analisis kondisi internal dan eksternal. Adapun matriks SWOT pada UMKM Sumpro sebagai berikut.

Tabel 18. Matriks SWOT UMKM SUMPRO

IFAS/EFAS Strengths (S)	Opportunities (O) Strategi SO	Threats (T) Strategi ST
Ketersediaan bahan baku ubi jalar dari petani lokal.	Meningkatkan kapasitas produksi dengan memanfaatkan ketersediaan bahan baku lokal untuk memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat.	Memperkuat kemitraan dengan petani lokal guna menjaga kontinuitas pasokan dan stabilitas harga bahan baku.
Produk memiliki nilai tambah melalui proses pengolahan.	Mengembangkan inovasi produk dan meningkatkan kualitas kemasan untuk meningkatkan daya tarik konsumen.	Meningkatkan kualitas dan keunikan produk agar mampu bersaing dengan produk sejenis.
Bahan baku produksi mudah di dapat.	Memanfaatkan dukungan pemerintah untuk memperluas pemasaran dan pengembangan usaha.	Mengoptimalkan penggunaan bahan baku dan proses produksi untuk menekankan biaya usaha.
Weaknesses (W)	Strategi WO	Strategi WT
Keterbatasan tenaga kerja.	Meningkatkan keterampilan tenaga kerja melalui pelatihan dan pendampingan yang difasilitasi pemerintah.	Meningkatkan efisiensi penggunaan tenaga kerja dan biaya produksi untuk mengurangi beban operasional usaha.
Pemasaran produk masih terbatas.	Memanfaatkan media digital dan media sosial untuk memperluas jangkauan pemasaran produk.	Memperkuat strategi pemasaran dan promosi guna mempertahankan pangsa pasar ditengan persaingan usaha.
Promosi produk belum dilakukan secara optimal.	Meningkatkan kegiatan promosi serta memperluas jaringan pemasaran guna meningkatkan volume penjualan.	Mengoptimalkan kegiatan promosi melaui media sosial guna meningkatkan daya saing produk terhadap kompetitor.
Kapasitas produksi keripik ubi jalar belum maksimal.	Mengoptimalkan dukungan program pemerintah untuk meningkatkan kapasitas produksi dan pengembangan usaha.	Mengoptimalkan kapasitas produksi yang tersedia untuk mengantisipasi kenaikan biaya produksi dan fluktuasi harga bahan baku.

Sumber: Data Primer Diolah, 2026

Berdasarkan hasil penyusunan matriks SWOT, dapat diketahui bahwa UMKM Sumpro memiliki potensi yang cukup baik untuk dikembangkan. Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha didukung oleh berbagai kekuatan internal, seperti ketersediaan bahan baku ubi jalar dari petani di Kelurahan Matawolot, kemudahan memperoleh bahan baku, serta kemampuan menghasilkan produk yang memiliki nilai tambah melalui proses pengolahan. Kekuatan tersebut menjadi modal utama bagi UMKM Sumpro dalam menjalankan kegiatan usaha sekaligus meningkatkan daya saing produk di pasar.

Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT, dapat diketahui bahwa UMKM Sumpro memiliki sejumlah kekuatan dan peluang yang dapat dimanfaatkan dalam pengembangan usaha, namun juga masih menghadapi beberapa kelemahan dan ancaman yang perlu diatasi. Oleh karena itu, strategi penguatan dilakukan untuk mengoptimalkan potensi yang dimiliki. Strategi penguatan UMKM Sumpro difokuskan pada beberapa aspek sebagai berikut.

1. Peningkatan Kapasitas dan Efisiensi Produk

Strategi penguatan UMKM Sumpro berfokus pada peningkatan kapasitas produksi dengan memanfaatkan ketersediaan bahan baku ubi jalar dari petani di Kelurahan Matawolot. Ketersediaan bahan baku yang mudah diperoleh menjadi salah satu kekuatan utama yang dapat dimanfaatkan untuk memenuhi permintaan pasar. Peningkatan efisiensi penggunaan tenaga kerja, proses produksi, dan pemanfaatan teknologi yang sesuai dilakukan untuk meningkatkan jumlah produksi tanpa meningkatkan biaya secara berlebihan.

2. Pengembangan dan Peningkatan Kualitas Produk

UMKM Sumpro dapat berfokus pada pengembangan produk keripik ubi jalar yang memiliki nilai tambah. Strategi ini dilakukan melalui inovasi rasa, bentuk, variasi produk, serta peningkatan kualitas kemasan. Produk yang memiliki kualitas dan ciri khas akan memiliki daya tarik yang lebih tinggi bagi konsumen. Peningkatan kualitas produk juga penting untuk menghadapi persaingan dengan produk sejenis yang tersedia di pasar.

3. Perluasan Pemasaran dan Optimalisasi Promosi Digital

Pemasaran yang terbatas serta kegiatan promosi yang belum optimal merupakan kelemahan yang perlu segera diperbaiki. Strategi penguatan UMKM Sumpro perlu

diperluas jangkauan pemasaran melalui pemanfaatan media sosial dan platform digital. Selain itu, penguatan jaringan pemasaran juga diperlukan untuk meningkatkan volume penjualan dan mempertahankan posisi produk ditengah persaingan usaha.

4. Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia

Keterbatasan tenaga kerja menunjukkan pentingnya peningkatan kualitas sumber daya manusia dalam UMKM Sumpro. Pelatihan dan pendampingan dapat dilakukan untuk meningkatkan keterampilan, terutama dalam proses produksi, pengemasan, pemasaran, dan pengelolaan usaha. Dengan sumber daya manusia yang lebih terampil, proses produksi dapat dilakukan secara efektif dan produktif.

5. Penguatan Kemitraan dan Keberlanjutan Bahan Baku

Membangun kemitraan dengan petani lokal perlu dilakukan untuk menjaga ketersediaan bahan baku ubi jakar secara berkelanjutan. Kerja sama yang baik antara UMKM dan petani dapat membantu menjaga kontinuitas pasokan serta mengurangi risiko terjadinya kenaikan harga atau kelangkaan bahan baku. Selain itu, kemitraan tersebut juga dapat memberikan manfaat bagi kedua belah pihak karena petani memiliki pasar yang lebih jelas, sedangkan UMKM memperoleh pasokan bahan baku yang lebih terjamin.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian tentang analisis rantai nilai dan strategi penguatan UMKM Sumpro yang berbasis pada ubi jalar di Kelurahan Matawot, Dsitrik Salawati, Kabupaten Sorong, dapat disimpulkan bahwa.

1. Rantai nilai pada komoditas ubi jalar di Kelurahan Matawolot melibatkan empat perilaku utama, yaitu petani ubi jalar sebagai produsen, pedagang pengepul sebagai distributor, UMKM Sumpro sebagai pengolah, dan konsumen sebagai pihak yang membeli produk tersebut. Dalam struktur rantai nilai, UMKM Sumpro memiliki peran dalam menambah nilai melalui proses pengolahan ubi jalar segar menjadi keripik yang menawarkan nilai ekonomi yang lebih tinggi. Namun pengembangan rantai nilai ini masih menghadapi beberapa tantangan, termasuk keterbatasan kapasitas produksi dan pemasaran yang belum di jalankan secara optimal.
2. Strategi penguatan UMKM ubi jalar di Kelurahan Matawolot berdasarkan pada analisis SWOT diarahkan untuk meningkatkan kualitas serta kuantitas produk, mengembangkan inovasi dalam produk dan kemasan, memperluas jaringan pemasaran, memanfaatkan teknologi digital sebagai alat promosi, serta memperluas kolaborasi antara petani, UMKM, dan konsumen. Strategi ini diharapkan mampu meningkatkan nilai tambah, daya saing, dan keberlanjutan usaha pengolahan ubi jalar di wilayah Kelurahan Matawolot.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakuka, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut.

1. Bagi UMKM Sumpro, sangat penting untuk mengembangkan inovasi produk, meningkatkan desain serta kualitas kemasan, dan juga memanfaatkan media digital sebagai alat promosi agar dapat memperluas pasar dan meningkatkan daya saing produk keripik ubi jalar.
2. Bagi petani ubi jalar di Kelurahan Matawolot, penting untuk meningkatkan kolaborasi dengan UMKM Sumpro dalam hal penyediaan bahan baku yang berkualitas dan

berkelanjutan, sehingga dapat memperlancar produk produksi serta menambah nilai ekonomi dari komoditas ubi jalar.

3. Penguatan hubungan antar berbagai pelaku rantai nilai, mulai dari petani, pedagang, UMKM, hingga konsumen, perlu ditingkatkan agar terbentuk sistem agribisnis ubi jalar yang lebih efisien, berkelanjutan, dan mampu memberikan manfaat ekonomi yang lebih besar bagi masyarakat di Kelurahan Matawolot.

DAFTAR PUSTAKA

- Afandi A.A, et all. (2024). *Analisis Kebijakan Pangan dan Agribisnis di Indonesia : Kajian Literatur dan Komparasi Sensus Pertanian (ST) 2013 dan ST 2023 Analisis Efektivitas Penempatan Pejabat Fungsional Analisis Kebijakan di Unit Kerja Non Perumus Kebijakan Analisis Kebijakan Peni*. 8.
- Asih, D. N. (2024). Does Off-farm Employment Enhance the Welfare of Rural Households in Indonesia? *International Journal of Agriculture System*, 12(1), 65–75.
<https://doi.org/10.20956/ijas.v12i1.5217>
- BPS. (2021). *Ubi Jalar Kabupaten Sorong*. <https://sorongkab.bps.go.id/id>
- Dharmansyah, D. (2026). *Strategi Inovasi Pengolahan Tepung Ubi Jalar sebagai Solusi Alternatif Karbohidrat pada Produk Pangan Lokal*. November 2025.
- Ekaliana, N., Islam, U., Muhammad, S., & Sambas, S. (2025). *Analisis agribisnis usaha ternak ayam petelur*. 9(1), 54–63.
- Grzanka, M., Smole, S., & Skoczylas, Ł. (2021). *Biofortification of Sweetcorn with Iodine : Interaction of Organic and Inorganic Forms of Iodine Combined with Vanadium*.
- Gyamfi, E. K., Elsayed, Z., Kropczynski, J., Yakubu, M. A., & Elsayed, N. (2024). Agricultural 4.0 Leveraging on Technological Solutions: Study for Smart Farming Sector. *2024 IEEE 3rd International Conference on Computing and Machine Intelligence, ICMI 2024 - Proceedings*.
<https://doi.org/10.1109/ICMI60790.2024.10585910>
- Harahap, N. A. S., & Suwanto. (2025). *Pengaruh Dosis Pupuk Organik terhadap Pertumbuhan, Produktivitas dan Kualitas Umbi Ubi Jalar (Ipomoea batatas L.) Klon Beniazuma*. 13(1), 91–103.
- Hastuti, D. R. D. (2017). *Ekonomika Agribisnis (Teori dan Kasus)*.
- Julianto, R., Lestari U, S., & Indawan, E. (2021). *ANALISIS KORELASI DAN JALUR DALAM PENENTUAN KRITERIA SELEKSI UBI JALAR (Ipomoea batatas (L .) Lam*

.) *BERDAYA HASIL*. 23(1), 53–60.

- Khopangsang, A., Wahyuni, E. S., & Sumarni, Y. (2025). Pemasaran Produk UMKM pada Kelompok Tani Kecamatan Enggano (Program Guidance For Marketing Of Umkm Product In Farmer's Groups In Enggano District). *Jurnal Akuntansi, Manajemen Dan Ekonomi Islam (JAM-EKIS)*, 8(1).
- Lihawa, A., Uloli, H., & Rasyid, A. (2021). *Analisis Rantai Nilai (Value Chain) Pada Komoditas Jagung*. 1(2), 94–103. <https://doi.org/10.37905/jirev.1.2.94-103>
- Murti, A., & Ekowati, S. (2021). *Strategi dalam Meningkatkan Omzet Penjualan pada Toko Duo Sister Hijab Kota Bengkulu*. 2(1), 123–135.
- Nurohmah, N. N., Kusnadi, N., & Adhi, A. K. (2024). *TATA KELOLA RANTAI NILAI GULA AREN DI KABUPATEN TASIKMALAYA*. 12(1), 106–119.
- Oktrivina, A., Masri, I., Haryani Hatta, I., Rizky Octaviani Mandagie, Y., & Mukri, C. (2024). Public Health BERDAYA: Jurnal Pendidikan dan. *Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(3), 2721–6381. <https://doi.org/10.36407/berdaya.v6i3.1349>
- Qomariah, R., Amin, M., & Syarif, M. (2021). *Analisis Usahatani*. <https://doi.org/http://kalsel.litbang.pertanian.go.id>
- Rahman, M. Z., Herlina, N., & Puspitasari, E. (2024). *Abdimas Galuh*. 6(September), 1358–1364.
- Rahmantari, N. L. L., Utari, N. K. M., & Putra, I. P. (2023). *Strategi Pengembangan UMKM dengan Metode SWOT dan QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) pada UMKM Freshy Salad*. 7, 6203–6212.
- Ramadhany, N. A., Herlina, L., & Fitriani, A. (2023). *Analisis Faktor-faktor Internal dan Eksternal dalam Usaha Peternakan Sapi Pasundan (Survei di Kelompok Peternak Al-Hidayah Kecamatan Tambaksari Kabupaten Ciamis)*. 5(2), 67–79. <https://doi.org/10.24198/jsbp>

- Rismayani, W. (2023). *Analisis Rantia Nilai Usaha Berah di Kabupaten Lombok Barat*. 02(01), 44–60.
- Rosaida, L., Wijayantini, B., & Sari, M. I. (2025). *Analisis Rantai Nilai (Value Chain) Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Keunggulan Kompetitif (Studi Kasus Pada UMKM Kripik Tempe Pecah 1000 di Desa Kaliboto Lor , Lumajang)*. 3, 1–15.
- Saqinah, S., Aviantara, I. G. N. A., & Tika, I. W. (2025). Analisis Saluran Pemasaran Bawang Prei (*Allium ampeloprasum* L.) yang Dibudidaayakan di Desa Candikuning, Baturiti, Tabanan. *Jurnal BETA (Biosistem Dan Teknik Pertanian)*, 13, 169–179.
- Sari, E. M., Samuel, S. H., Maulana, R. C., Maulina, N. N. A., & Sopian, Y. (2022). *Analisis Rantai Nilai dan Efisiensi Pemasaran Buah Merah (Pandanus conoideus Lamk .) di Provinsi Papua Barat*. 15(2).
- Seftiawati, L., Hikmatyar, M., Anwar, D. S., & Ramadhan, R. A. M. (2024). *SISTEM DIAGNOSA HAMA DAN PENYAKIT PADA TANAMAN UBI JALAR*. 8(5), 11056–11062.
- Serimbing, T., Irmawati, Sabir, M., & Tjahyadi, I. (2024). *Buku Ajar Metodologi Penelitian (Teori dan Paraktik)*. Januari 2024.
- Sherly, A. (2025). *Analisis Kinerja Sistem Manajemen Agribisnis Cabai Merah Di Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara Performance Analysis of the Red Chili Agribusiness Management System in Deli Serdang*. 13(1), 61–69.
- Sugiyono. (2013). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D. Bandung: Alfabeta. In *Bandung: Alfabeta*.
- Syachbudy, Q. Q., Hidayat, N. K., Bogor, I. P., Kamper, J., Level, W., & Ipb, K. (2023). *Tata Kelola Rantai Nilai Jagung Di Indonesia*. 6(September).
- Thakur, V., & Rane, J. (2022). *Comparative Analysis of Canopy Cooling in Wheat under High Temperature and Drought Stress*. 1–13.

- Usna, Y., Mulyasari, G., Yuliarso, M. Z., & Sulistyowati, E. (2025). *Analisis Sistem Agribisnis Sub Sektor Hortikultura Di Kabupaten Mukomuko*. 13(1), 137–148.
- Widyastuti, K. A., Imelda, M., Dinar, D., & Umyati, S. (2023). Analisis Efisiensi Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Usahatani Ubi Jalar (*Ipomoea batatas* L.) Di Kelompok Tani Tunas Rahayu Desa Sukaperna Kecamatan Talaga Kabupaten Majalengka. *Journal of Sustainable Agribusiness*, 2(1), 21–26.
<https://doi.org/10.31949/jsa.v2i1.5170>
- Wijaya, R. . (2024). *Analisis Sistem Agribisnis Hulu ke Hilir Peternakan Goatday di Kecamatan Seyegan Kabupaten Sleman*. 2(1), 166–186.
- Wijayanti, I. kartika eka, Putri, D. D., Kusnaman, D., Saputro, W. A., Pertanian, F., & Soedirman, U. J. (2024). *KINERJA AGRIBISNIS KEDELAI DI KABUPATEN BANYUMAS*. 26(1), 4929–4939.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Instrumen Penelitian Petani Ubi Jalar

A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Inisial Responden : _____
2. Tanggal : _____/_____/2026
3. Jam Wawancara : _____ - _____
4. RT/RW : _____/_____
5. Umur : _____ tahun
6. Jenis Kelamin : ☐ Perempuan ☐ Laki-laki
7. Pendidikan Terakhir : ☐ Tidak Sekolah ☐ SMA
☐ SD ☐ Diploma/Sarjana
☐ SMP
8. Peran Responden : ☐ Kepala Rumah Tangga
☐ Ibu Rumah Tangga
☐ Anggota Rumah Tangga
9. Jumlah Anggota Keluarga : _____ orang
10. Pengalaman bertani ubi jalar : _____ tahun
11. Status Kepemilikan Lahan : ☐ Milik Sendiri ☐ Bagi Hasil
☐ Sewa ☐ Lainnya: _____

B. KARAKTERISTIK LAHAN USAHATANI

1. Luas Lahan Ubi Jalar : _____ ha
2. Jenis Lahan : ☐ Sawah ☐ Tegalan
☐ Ladang ☐ Pekarangan

3. Sistem Irigasi : ☐ Tadah Hujan
☐ Irigasi Teknis
☐ Sumur/Pompa
4. Jarak Lahan ke Rumah : _____ km

C. PENGGUNAAN INPUT PRODUKSI

1. Bibit/Varietas ubi jalar				
No	Jenis Bibit	Jumlah (kg/ikat)	Harga per satuan (Rp)	Total (Rp)

2. Pupuk				
No	Jenis Pupuk	Jumlah (kg)	Harga/kg (Rp)	Total biaya (Rp)

3. Pestisida				
No	Jenis Pestisida	Jumlah (kg)	Harga (Rp)	Total (Rp)

4. Tenaga Kerja				
-----------------	--	--	--	--

No	Kegiatan	Tenaga kerja keluarga (HOK)	Tenaga kerja luar (HOK)	Upah/HOK
1.	Pengolahan lahan			
2.	Penanaman			
3.	Pemeliharaan			
4.	Panen			

(HOK = Hari Orang Kerja)

D. PRODUKSI UBI JALAR

1. Umur panen : _____ bulan
2. Total produksi per musim : _____ kg/ton
3. Harga jual rata-rata : Rp _____ kg
4. Produksi yang dijual : _____ kg
5. Konsumsi rumah tangga : _____ kg
6. Produksi yang rusak/gagal : _____ kg

E. BIAYA PRODUKSI

1. Biaya Tetap		
No	Komponen	Nilai (Rp)
1.	Penyusutan alat	
2.	Pajak lahan	
3.	Sewa Lahan	
2. Biaya Variabel		
No	Komponen	Nilai (Rp)
1.	Bibit	
2.	Pupuk	

3.	Pestisida	
4.	Tenaga Kerja	
5.	Transportasi	

F. PENDAPATAN USAHATANI

1. Total penerimaan : Produksi x Harga jual
: Rp _____
2. Total biaya produksi : Rp _____
3. Pendapatan bersih : Rp _____

$$\text{Pendapatan} = \text{TR} - \text{TC}$$

Keterangan:

- TR = Total Revenue (Total penerimaan)
- TC = Total Cost (Total Biaya)

G. SISTEM PEMASARAN

1. Hasil Panen di jual ke:
 - ☐ Tengkulak
 - ☐ Kampung
 - ☐ Pedagang besar
 - ☐ Konsumen langsung
2. Sistem Pembayaran:
 - ☐ Tunai
 - ☐ Hutang
 - ☐ Konsinyasi
3. Kendala Pemasaran:
 - ☐ Harga rendah

- ☐ Transportasi sulit
- ☐ Permintaan rendah
- ☐ Lainnya: _____

H. AKSES TERHADAP PENYULUH DAN TEKNOLOGI

1. Pernah mengikuti penyuluhan pertanian?
 - ☐ Ya
 - ☐ Tidak
2. Frekuensi penyuluhan per tahun: _____ kali
3. Menggunakan teknologi modern?
 - ☐ Ya
 - ☐ Tidak

Jika ya, sebutkan: _____

I. KENDALAH USAHATANI

Berikan penilaian terhadap kendala berikut:

Kendala	Sangat rendah	Rendah	Tinggi	Sangat tinggi
Modal				
Hama Penyakit				
Harga Pupuk				
Cuaca				
Pemasaran				

Lampiran 2. Instrumen Penelitian UMKM SUMPRO

A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama Usaha : _____
2. Nama Pemilik : _____
3. Usia : ☐ < 20 tahun
☐ 21-30 tahun
☐ 31-40 tahun
☐ 41-50 tahun
☐ > 50 tahun
4. Jenis Kelamin : ☐ Perempuan ☐ Laki-laki
5. Lama Usaha Berjalan : ☐ < 1 tahun ☐ 1-3 tahun
☐ 4-6 tahun ☐ > 6 tahun
6. Jenis Produk yang di jual : ☐ Keripik Ubi Jalar
☐ Tepung Ubi Jalar
☐ Kue Olahan Ubi Jalar
☐ Ubi Segar
☐ Lainnya : _____

B. KONDISI USAHA

1. Berapa rata-rata produksi perbulan?
☐ < 50 kg
☐ 50 – 100 kg
☐ 100 – 200 kg
☐ > 200 kg

2. Berapa Jumlah tenaga kerja dalam usaha anda?

☐ 1 - 2 orang

☐ 3 - 5 orang

☐ 6 – 10 orang

☐ > 10 orang

3. Bagaimana kondisi modal usaha saat ini?

☐ Sangat cukup

☐ Cukup

☐ Kurang

☐ Sangat kurang

4. Sumber modal usaha berasal dari?

☐ Modal pribadi

☐ Pinjaman bank

☐ Koperasi

☐ Bantuan pemerintah

☐ Lainnya : _____

C. LEGALITAS DAN DUKUNGAN USAHA

1. Usaha memiliki:

☐ NIB

☐ PIRT

☐ Sertifikat halal

☐ Merek dagang

D. FAKTOR PENGUATAN UMKM

Gunakan skala berikut:

1. Sangat tidak setuju

2. Tidak setuju

3. Setuju
4. Sangat setuju

No	Pernyataan	1	2	3	4
1.	Saya memiliki akses yang cukup terhadap bahan baku ubi jalar				
2.	Pemerintah memberikan dukungan terhadap usaha saya				
3.	Saya mendapatkan pelatihan pengolahan produk ubi jalar				
4.	Teknologi produksi membantu meningkatkan hasil usaha				
5.	Kemasan produk saya sudah menarik				
6.	Produk saya memiliki izin usaha/sertifikat				
7.	Saya memasarkan produk melalui media sosial/online				
8.	Saya memiliki akses ke pembiayaan usaha				
9.	Jaringan pemasaran produk saya sudah luas				
10.	Inovasi produk penting untuk meningkatkan daya saing				

E. ANALISIS UMKM UBI JALAR

1. Dari mana bahan baku ubi jalar di peroleh?
 - ☐ Petani Matawolot
 - ☐ Pedagang pengumpul
 - ☐ Pasar

2. Berapa rata-rata pembelian ubi jalar perbulan? Rp 2.100.000 kg
3. Harga beli ubi jalar? Rp 22.000 kg
4. Dari 50 kg ubi jalar diperoleh berapa kg produk olahan? 125 bungkus
5. Harga jual produk olahan? Rp 35.000 kg atau per kemasan
6. Berapa biaya pengolahan perbulan? Rp3.000.000
7. Produk dijual melalui:
 - ☐ Toko
 - ☐ Pasar
 - ☐ Media sosial
 - ☐ Konsumen langsung

F. HUBUNGAN DENGAN PETANI

1. Apakah memiliki pemasok tetap ubi jalar?
 - ☐ Ya
 - ☐ Tidak
2. Apakah pernah bekerja sama langsung dengan petani?
 - ☐ Ya
 - ☐ Tidak
3. Kendala memperoleh bahan baku:
 - ☐ Kualitas
 - ☐ Kuantitas
 - ☐ Harga
 - ☐ Kontinuitas pasokan

G. KENDALA USAHA

1. Kendala utama yang dihadapi usaha anda:
 - ☐ Modal
 - ☐ Bahan baku
 - ☐ Pemasaran
 - ☐ Teknologi produksi
 - ☐ SDM

☐ Perizinan

2. Apakah anda pernah mengalami penurunan penjualan?

☐ Ya

☐ Tidak

Jika ya, penyebabnya: _____

H. HARAPAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN

1. Bantuan yang paling dibutuhkan UMKM ubi jalar:

☐ Pelatihan

☐ Modal usaha

☐ Bantuan alat produksi

☐ Promosi pemasaran

☐ pendampingan usaha

2. Apakah anda ingin mengembangkan produk baru berbahan ubi jalar?

☐ Ya

☐ Tidak

Lampiran 3. Dokumentasi Penelitian





Lampiran 4. Perizinan UMKM SUMPRO

PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA UNTUK MENUNJANG KEGIATAN USAHA SERTIFIKAT PEMENUHAN KOMITMEN PRODUKSI PANGAN OLAHAN INDUSTRI RUMAH TANGGA (SPP-IRT) LAMPIRAN PB-UMKU: 120824000781100000001

- | | |
|-----------------------------|---|
| 1. No. Pendaftaran | : P-IRT 2049201010203-29 |
| 2. Nama IRTP | : SITI FATIMAH |
| 3. Nama Pemilik | : SITI FATIMAH |
| 4. Alamat | : JL. YOS SUDARSO |
| 5. Provinsi | : PAPUA BARAT |
| 6. Kabupten/Kota | : KAB. SORONG |
| 7. Kecamatan | : Salawati |
| 8. Desa | : Matawolot |
| 9. Jenis Produk Pangan | : Hasil Olahan Buah, Sayur, dan rumput laut |
| 10. Nama Jenis Pangan | : Keripik Buah Simulasi |
| 11. Branding Produk | : SUMPRO |
| 12. Komposisi | : UBI JALAR, MINYAK GORENG, GARAM DAN PENYEDAP
RASA |
| 13. Kemasan Primer | : Plastik |
| 14. Masa Berlaku Sertifikat | : 12-08-2029 |
| 15. Komitmen | : |
| | a. Mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan. |
| | b. Memenuhi persyaratan cara Produksi Pangan Olahan yang baik untuk IRTP atau
higiene, sanitasi, dan dokumentasi. |
| | c. Memenuhi ketentuan label. |
| | d. Memenuhi persyaratan keamanan dan mutu Pangan Olahan termasuk persyaratan
penggunaan BTP dan cemaran sesuai dengan ketentuan peraturan
perundang-undangan. |
- Akan dipenuhi dalam waktu 3 bulan

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
 2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
 3. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

**PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 1208240007811**

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja Menjadi Undang-Undang, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

- | | |
|--|--|
| 1. Nama Pelaku Usaha | : SITI FATIMAH |
| 2. Alamat | : JL. YOS SUDARSO, Desa/Kelurahan Matawolot, Kec. Salawati, Kab. Sorong, Provinsi Papua Barat Daya |
| 3. Nomor Telepon Seluler | : +6285236602855 |
| Email | : - |
| 4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) | : Lihat Lampiran |
| 5. Skala Usaha | : Usaha Mikro |

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai hak akses kepabeanaan, pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan, serta bukti pemenuhan laporan pertama Wajib Lapor Ketenagakerjaan di Perusahaan (WLKP).

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

NIB ini merupakan perizinan tunggal yang berlaku sebagai:

1. Persetujuan penggunaan tanda Standar Nasional Indonesia (SNI) berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah; dan
2. Sertifikasi jaminan produk halal berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan Proses Produk Halal (PPH) dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah, sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 12 Agustus 2024

**Menteri Investasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,**



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 12 Agustus 2024

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSrE-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.





PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
LAMPIRAN
NOMOR INDUK BERUSAHA: 1208240007811

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Tingkat Risiko	Perizinan Berusaha		
					Jenis	Status	Keterangan
1	10794	Industri Kerupuk, Keripik, Peyek Dan Sejenisnya	JL. YOS SUDARSO, Desa/Kelurahan Matawolot, Kec. Salawati, Kab. Sorong, Provinsi Papua Barat Daya Kode Pos: 98451 Usaha Mikro berjalan sejak: Agustus 2024	Rendah	NIB	Terbit	-

1. Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini.
2. Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (K/L).
3. Pengawasan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.
4. Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSrE-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.

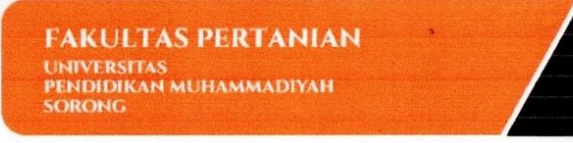


Lampiran 5. Daftar Anggota Kelompok UMKM SUMPRO

ANGGOTA KELOMPOK UMKM SUMPRO

NO	NAMA ANGGOTA
1	SITI FATIMAH
2	MASRIYAH
3	RUSTIWI
4	SUGIYANTI
5	SULASMI
6	TUNARI
7	FATIMAH
8	SITI HERNAWATI
9	SUNDARI
10	ENI KUSDARYANI
11	TARJINAH
12	DAIROSWATI
13	RUSNIA

Lampiran 6. Surat Izin Penelitian

  	
Nomor : 102/I.3.AU/DKN-FAPERTA/D/2026	Sorong, 03 Juni 2026
Perihal : Permohonan Izin Penelitian	
Kepada Yth:	
Kelurahan Matawolot	
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	: Nur Aisyah
NIM	: 145420122011
No. Hp	: 0852 – 5454 - 7018
Lama Penelitian	: 04 – 18 Juni 2026
Judul Tugas Akhir	: Analisis Rantai Nilai dan Strategi Penguatan UMKM Ubi Jalar dari hulu ke hilir di Kelurahan Matawolot.
Dosen Pembimbing I	: Sitti hadija Samual, M.Si.
Demikian surat permohonan ini disampaikan, atas izinnya kami ucapkan terima kasih.	
Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.	
 Sitti Hadija Samual, M.Si. NUPTK. 2559771672230252	
 Jln. K.H. Ahmad Dahlan No. 1, Mariat Pantai, Aimas, Kabupaten Sorong, Papua Barat Daya. Email: fakultaspertanian@unimudasorong.ac.id Phone: +62 822-2150-3161	

Lampiran 7. Lokasi Penelitian

