

THE STRATEGY TO DEVELOPING THE CORN STARCH IN TEBING TINGGI BARAT DISTRICT OF MERANTI REGENCY

Irma Nurhayati¹, Sumarno², Henny Indrawati³

Email :irmanurhayati280@gmail.com, mr_smno@yahoo.com, pku_henny@yahoo.com

No. Hp : 085278626185

**Study Program Ekonomic Education
Faculty of Teachers Training and Education
Riau University**

Abstract : *The purpose of this study is to analyze the business development strategy of corn starch in Tebing Tinggi Barat District of Meranti Regency. This study was conducted in Tebing Tinggi Barat District of Meranti Regency. The sample is corn starch business owners in the district of Tebing Tinggi Barat. The total sample of this study is four factories. The data collected by obseravation and interview. The data analyz technique using SWOT analysis to established a table of Internal Factor Analysis Summary (IFAS) and Eksternal Factor Analysis Summary EFAS. The results showed that the corn starch business in the District of Tebing Tinggi Barat Meranti Regency has a strength and a large market opportunity. Enterprises of the corn starch should maintain and enhance the strength to take the market opportunities that exist. The strategy that should be implemented by businesses corn starch is SO strategy known as an aggressive strategy. The aggressive strategy is using strength to take advantage the opportunities.*

Keywords : SWOT Analysis, Business Strategy, Corn Starch.

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TEPUNG SAGU DI KECAMATAN TEBING TINGGI BARAT KABUPATEN KEPULAUAN MERANTI

Irma Nurhayati¹, Sumarno², Henny Indrawati³

Email :irmanurhayati280@gmail.com, mr_smno@yahoo.com, pku_henny@yahoo.com

No. Hp : 085278626185

**Program Studi Pendidikan Ekonomi
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Riau**

Abstrak : Tujuan penelitian ini adalah menganalisis strategi pengembangan usaha tepung sagu di Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti. Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti. Sedangkan yang menjadi sampelnya adalah pemilik usaha tepung sagu di Kecamatan Tebing Tinggi Barat. Sampel penelitian ini sebanyak empat pabrik. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi dan wawancara. Teknik analisis data menggunakan analisis SWOT dengan menyusun tabel IFAS dan EFAS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha tepung sagu di Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki kekuatan dan peluang pasar yang besar. Usaha tepung sagu harus mempertahankan dan meningkatkan kekuatan untuk mengambil peluang pasar yang ada. Strategi yang harus diterapkan oleh usaha tepung sagu adalah strategi SO atau dikenal dengan strategi agresif. Strategi agresif yaitu strategi menggunakan kekuatan (*strength*) yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang (*opportunity*) yang ada.

Kata kunci : Analisis SWOT, Strategi usaha, Tepung sagu.

PENDAHULUAN

Sagu (*Metroxylon sp.*) merupakan salah satu sumber karbohidrat yang layak untuk dikembangkan dalam rangka mencapai ketahanan pangan. Menurut Impres No. 22 tahun 1979, salah satu komoditas yang patut dikembangkan adalah sagu, karena tanaman ini merupakan komoditas yang memiliki potensi produksi yang tinggi dan berpeluang besar untuk dikonsumsi sebagai makanan yang disukai masyarakat. Peran pati/tepung sagu tidak hanya dapat digunakan sebagai bahan pangan, dengan perkembangan teknologi ternyata pati/tepung sagu dapat dijadikan bahan baku berbagai jenis industri makanan dan industri kayu lapis. Pati/tepung sagu juga berpeluang sebagai salah satu sumber bahan bakar nabati.

Menurut Muslich (dalam Rice, 2014) strategi adalah rencana yang disatukan menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan antara keunggulan strategi perusahaan (faktor internal) dengan tantangan lingkungannya (faktor eksternal). Rencana yang disatukan artinya rencana yang satu dengan rencana yang lain saling berkaitan dan tak dapat dipisahkan satu dengan lainnya yang tergabung dengan strategi perusahaan. Rencana yang menyeluruh berarti meliputi berbagai aspek-aspek yang penting dalam strategi dimana aspek-aspek tersebut meliputi internal maupun eksternal perusahaan dan saling mencakup satu sama lain dalam strategi ini, dengan adanya rencana yang terpadu yaitu rencana yang dibuat dalam perusahaan harus terintegritasi, dimana dalam rencana perusahaan tersebut harus saling berkaitan, saling mendukung antara satu dengan yang lainnya yang ada di internal maupun eksternal perusahaan.

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas (Anoraga dalam Anna, 2015). Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar. Kegiatan bisnis dapat dimulai dari merintis usaha (*starting*), membangun kerjasama ataupun dengan membeli usaha orang lain atau yang lebih dikenal dengan *franchising*. Namun yang perlu diperhatikan adalah kemana arah bisnis tersebut akan dibawa. Maka dari itu, dibutuhkan suatu pengembangan dalam memperluas dan mempertahankan bisnis tersebut agar dapat berjalan dengan baik. Untuk melaksanakan pengembangan bisnis dibutuhkan dukungan dari berbagai aspek seperti bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, SDM, teknologi dan lain-lain.

Industri pengolahan tepung sagu milik rakyat harus bersaing dengan pabrik-pabrik lain yang juga sama-sama memasarkan tepung sagu ke Cirebon. Beberapa daerah yang telah memasarkan tepung sagunya ke Cirebon diantaranya Meranti, Papua dan Sulawesi. Ini menjadi tantangan sekaligus ancaman bagi pengusaha pabrik sagu yang dikelola oleh rakyat. Apabila pemasaran tepung sagu macet, kadang harga tepung sagu mengalami penurunan hingga Rp2000/kg.

Usaha tepung sagu yang dimiliki oleh masyarakat harus dilakukan pengembangan dalam pengelolaan usahanya, sehingga usaha tepung sagu mampu bersaing dan melestarikan usaha tepung sagu hingga jangka waktu yang lama. Menurut Hafsah (dalam Muhamad Tahwin, 2014) dengan melihat permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan UKM, maka dibutuhkan suatu strategi pengembangan UKM agar perkembangan UKM berjalan dengan cepat, permasalahan yang dihadapi dapat direduksi dan UKM mempunyai keunggulan yang lebih kompetitif. Sehingga penelitian ini dilakukan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha tepung sagu. Strategi

pengembangan usaha tepung sagu didasarkan pada analisis SWOT (*strength, weakness, opportunities, threats*).

Berbagai alasan di atas membuat penulis tertarik dan melakukan penelitian dengan judul “**Strategi Pengembangan Usaha Tepung Sagu di Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti**”.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Kabupaten Kepulauan Meranti, yang dipusatkan pada satu kecamatan yaitu Kecamatan Tebing Tinggi Barat. Pemilihan daerah dilakukan dengan pertimbangan: 1) Kecamatan Tebing Tinggi Barat merupakan daerah berdirinya industri pengolahan tepung sagu dengan skala kecil dan menengah; 2) Mayoritas kilang sagu dikelola oleh masyarakat/ rakyat. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April 2016.

Sampel ditentukan dengan menggunakan desain sampel nonprobabilitas dengan kategori *judgment sampling*. Karakteristik yang terdapat dalam sampel meliputi: jumlah tenaga kerja, lama berdirinya usaha, adanya pembukuan untuk pembelian dan penjualan, mewakili desa di Kecamatan Tebing Tinggi Barat.

Bentuk penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dengan menggunakan analisa data kualitatif. Metode pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dan studi dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan metode matriks EFAS dan IFAS, matriks penggabungan EFAS+IFAS, kuadran SWOT, dan matriks SWOT.

Berdasarkan kedua metode analisa dan matrik tersebut, peneliti menarik kesimpulan dan memberikan saran yang dapat digunakan sesuai dengan tujuan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil identifikasi terhadap lingkungan internal dan eksternal yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya, maka dapat diidentifikasi bahwa yang menjadi faktor internal dan faktor eksternal di Usaha Tepung Sagu di Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti sebagai berikut:

Faktor Internal (IFAS), yang terdiri dari:

Kekuatan (*Strength*):

1. Sumber air dekat
2. Bahan baku berkualitas baik
3. Kualitas hasil produksi baik
4. Bahan baku berasal dari dalam kota
5. Jalinan hubungan yang baik dengan pelanggan
6. Jalur distribusi sederhana
7. Modal usaha merupakan modal sendiri
8. Memperhatikan kebutuhan dan keinginan pelanggan.
9. Tenaga kerja murah

10. Ketrampilan tenaga kerja baik.
11. Ketersediaan bahan baku cukup
12. Pemasaran mencakup domestik
13. Jumlah tenaga kerja memadai
14. Pengemasan produk menarik

Kelemahan (*Weaknesses*)

1. Kualitas air kurang baik
2. Teknologi produksi semi mekanis
3. Biaya produksi tinggi
4. Keterbatasan kapasitas produksi
5. Harga produk tidak stabil
6. Keterbatasan modal
7. Laporan keuangan belum tersusun secara baik
8. Pemasaran belum optimal
9. Kurangnya pelatihan tenaga kerja
10. Tingkat pendidikan tenaga kerja rendah

Faktor Strategi Eksternal (EFAS), yang terdiri dari:

Peluang (*Opportunities*)

1. Potensi pasar besar
2. Terbukanya pasar ekspor
3. Bahan baku mudah diperoleh
4. Dukungan masyarakat positif
5. Inovasi teknologi
6. Sagu sebagai pangan daerah
7. Kondisi ekonomi semakin baik
8. Adanya pembinaan dan pengembangan

Ancaman (*Threats*)

1. Biaya pengiriman produk mahal
2. Keterbatasan teknologi dalam produksi
3. Suku bunga bank tinggi
4. Permintaan pembeli terhadap ragam produk turunan
5. Pertumbuhan usaha tepung sagu di luar daerah
6. Inflasi fluktuatif

Faktor-faktor strategi yang didapat kemudian dimasukkan dalam bentuk Tabel IFAS dan EFAS sebelumnya dilakukan pembobotan terhadap masing-masing faktor strategi. Pemberian bobot internal dan eksternal didasarkan pada perhitungan kategori nilai penilaian terhadap setiap faktor strategi, dari sini dilihat mana yang mempunyai pengaruh paling besar dan pengaruh terkecil untuk memberikan penilaian.

Fungsi dari pembobotan dan rating adalah untuk mengetahui faktor strategi dan dapat memberikan dampak positif dan negatif. Dampak positif dapat menjadi kekuatan dan peluang, sedangkan dampak negatif menjadi kelemahan dan ancaman. Berikut ini

Tabel pemberian nilai dan bobot serta pemberitahuan bobot dan rating terdapat dalam tabel 1 dan 2:

Tabel 1
Faktor Strategi Internal

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
Produksi			
1) Kualitas bahan baku baik	0.050500843	3	0.15150253
2) Ketersediaan bahan baku cukup	0.050500843	2	0.101001686
3) Kualitas hasil produksi baik	0.045450759	3	0.136352277
4) Memperhatikan kebutuhan dan keinginan pelanggan.	0.040400675	3	0.121202024
5) Sumber air dekat	0.050500843	4	0.202003373
6) Bahan baku berasal dari dalam kota	0.045450759	3	0.136352277
Sumber Daya Manusia			
1) Tenaga kerja murah	0.039771585	3	0.119314756
2) Ketrampilan tenaga kerja baik	0.038755409	3	0.116266226
3) Jumlah tenaga kerja memadai	0.03989355	2	0.079787099
Keuangan			
1) Modal usaha merupakan modal sendiri dan pinjaman Bank	0.042917664	3	0.128752993
Pemasaran			
1) Pemasaran mencakup domestik	0.044822618	2	0.089645236
2) Jalinan hubungan yang baik dengan pelanggan	0.045450759	3	0.136352277
3) Pengemasan produk menarik	0.03535059	2	0.07070118
4) Jalur distribusi sederhana	0.043555123	3	0.130665368
Jumlah Kekuatan			1.719899302
Kelemahan			
1) Keterbatasan kapasitas produksi	0.044184212	2	0.088368423
2) Biaya produksi tinggi	0.044822618	2	0.089645236
3) Teknologi produksi semi mekanis	0.046080165	2	0.092160329
4) Kualitas air kurang baik	0.048594941	2	0.097189882
Sumber Daya Manusia			
1) Kurangnya pelatihan tenaga kerja	0.021435454	1	0.021435454
2) Tingkat pendidikan tenaga kerja rendah	0.012633263	1	0.012633263
Keuangan			
1) Laporan Keuangan belum tersusun secara baik	0.042297576	2	0.084595152
2) Keterbatasan modal	0.04267522	2	0.085350439
Pemasaran			
1) Pemasaran belum optimal	0.041028815	2	0.082057631
2) Harga produk tidak stabil	0.042925717	2	0.085851433
Jumlah Kelemahan			0.739287243
Jumlah	1		2.459186545

Sedangkan untuk penghitungan faktor eksternal (EFAS) disusun dengan cara yang sama seperti dengan cara menyusun matriks faktor internal (IFAS) akan tetapi kekuatan diganti dengan peluang, sedangkan kelemahan diganti dengan ancaman. Hasil penghitungan EFAS terlihat pada tabel berikut:

Tabel 2
Faktor Strategi Eksternal

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
Persaingan			
1) Bahan baku mudah diperoleh	0.080113271	3	0.240339812
2) Potensi pasar besar	0.080113271	4	0.320453083
Pembeli			
2) Terbukanya pasar ekspor	0.080113271	4	0.320453083
Sosial Ekonomi			
1) Dukungan masyarakat positif	0.072101944	3	0.216305831
2) Kondisi ekonomi semakin baik	0.072101944	2	0.144203887
Kebijakan Pemerintah			
1) Sagu sebagai pangan daerah	0.072101944	3	0.216305831
3) Adanya pembinaan dan pengembangan	0.06809628	2	0.13619256
Teknologi			
1) Inovasi teknologi	0.072101944	3	0.216305831
Jumlah Peluang			1.810559919
Persaingan			
Ancaman			
1) Biaya pengiriman produk mahal	0.072101944	2	0.144203887
2) Pertumbuhan usaha sagu di luar daerah	0.06709628	1	0.06709628
Pembeli			
1) Permintaan pembeli terhadap ragam produk turunan	0.064090617	2	0.128181233
Sosial Ekonomi			
1) Suku bunga tinggi	0.066086633	2	0.132173265
2) Inflasi fluktuatif	0.06568438	1	0.06568438
Teknologi			
1) Keterbatasan teknologi dalam produksi	0.06809628	2	0.13619256
Jumlah Ancaman			0.673531606
Jumlah	1		2.484091525

Berdasar Tabel 1 diperoleh hasil bahwa nilai skor untuk kekuatan adalah 1,72 dan nilai skor untuk faktor kelemahan adalah 0,74. Sementara itu dari Tabel 2 diperoleh hasil bahwa nilai skor untuk faktor peluang adalah 1,81 dan nilai skor untuk ancaman adalah 0,67. Nilai skor kekuatan lebih besar dari nilai skor kelemahan dengan selisih 0,98, sedangkan nilai skor peluang lebih besar dibanding nilai skor ancaman dengan selisih 1,14.

Berdasarkan identifikasi dan nilai skor dari IFAS dan EFAS maka dapat menggambarkan nilai skor dari masing-masing kombinasi strategi seperti yang disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3
Kombinasi Alternatif Strategi

IFAS / EFAS	Kekuatan (Strength)-S	Kelemahan (weakness)-W
Peluang (Opportunity)-O	Strategi SO: = $1,72 + 1,81$ = 3,53	Strategi WO: = $0,74 + 1,81$ = 2,55
Ancaman (Threat)-T	Strategi ST: = $1,72 + 0,67$ = 2,39	Strategi WT: = $0,74 + 0,67$ = 1,41

Berdasarkan kombinasi alternatif strategi pada Tabel 3, usaha tepung sagu di Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki kekuatan yang besar untuk bisa mempertahankan usahanya. Usaha tepung sagu juga memiliki peluang pasar yang besar, maka strategi pengembangan usaha tepung sagu adalah strategi SO, yaitu strategi menggunakan kekuatan (*strength*) yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang (*opportunity*) yang ada. Strategi ini dikenal sebagai strategi agresif.

Berbagai alternatif strategi pengembangan dapat dirumuskan berdasarkan model analisis Matrik SWOT. Strategi pengembangan tersebut didasarkan pada kombinasi antara *strength*, *weakness*, *opportunity* dan *threats*. Adapun matrik SWOT untuk usaha tepung sagu terdapat dalam Tabel 4 berikut:

Tabel 4
Matrik SWOT Usaha Tepung Sagu

IFAS / EFAS	Strength (S) :	Weaknesses (W)
	1. Sumber air dekat 2. Bahan baku berkualitas baik 3. Kualitas hasil produksi baik 4. Bahan baku berasal dari dalam kota 5. Jalinan hubungan yang baik dengan pelanggan 6. Jalur distribusi sederhana 7. Modal usaha merupakan modal sendiri 8. Memperhatikan kebutuhan dan keinginan pelanggan. 9. Tenaga kerja murah 10. Ketrampilan tenaga kerja baik. 11. Ketersediaan bahan baku cukup 12. Pemasaran mencakup domestik 13. Jumlah tenaga kerja memadai	1. Kualitas air kurang baik 2. Teknologi produksi semi mekanis 3. Biaya produksi tinggi 4. Keterbatasan kapasitas produksi 5. Harga produk tidak stabil 6. Keterbatasan modal 7. Laporan keuangan belum tersusun secara baik 8. Pemasaran belum optimal 9. Kurangnya pelatihan tenaga

	14. Pengemasan produk menarik	kerja
Opportunities (O) 1. Potensi pasar besar 2. Terbukanya pasar ekspor 3. Bahan baku mudah diperoleh 4. Dukungan masyarakat positif 5. Inovasi teknologi 6. Sagu sebagai pangan daerah 7. Kondisi ekonomi semakin baik 8. Adanya pembinaan dan pengembangan	Strategi SO 1. Memanfaatkan teknologi yang ada untuk meningkatkan produktivitas 2. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas tepung sagu 3. Menjaga hubungan yang baik dengan petani 4. Mengimplementasikan program pembinaan dan pengembangan dari pemerintah untuk mengembangkan usaha 5. Mengembangkan jaringan pemasaran ke daerah lain sehingga tidak terpusat pada satu distributor. 6. Mengembangkan hubungan dengan usaha sejenis. 7. Menambah tenaga kerja yang memiliki keterampilan sesuai bidangnya. 8. Mengembangkan hubungan kerjasama dengan usaha turunan sagu. 9. Membuka peluang bagi para peneliti untuk mendapatkan informasi seputar usaha tepung sagu sehingga kedepannya ditemukan teknologi ataupun cara yang tepat untuk meningkatkan usaha sagu ini kedepannya. 10. Memproduksi tepung sagu dengan kemasan ekonomis sehingga bisa di pasarkan di beberapa daerah untuk bisa langsung dikonsumsi oleh masyarakat. 11. Mempromosikan tepung sagu ke masyarakat.	Strategi WO 1. Mengadakan pelatihan terhadap tenaga kerja 2. Penyusunan administrasi dan keuangan 3. Membangun jejaring penjualan 4. Meningkatkan promosi dengan memanfaatkan teknologi informasi 5. Efisiensi biaya untuk meningkatkan produksi
Threats (T) 1. Biaya pengiriman produk mahal 2. Keterbatasan teknologi dalam produksi 3. Suku bunga bank tinggi 4. Permintaan pembeli terhadap	Strategi ST 1. Menjalinkan kerjasama dengan pemasok 2. Meningkatkan kepercayaan konsumen 3. Meningkatkan promosi untuk luar daerah	Strategi WT 1. Memanfaatkan fasilitas pinjaman untuk pengembangan usaha 2. Meningkatkan saluran distribusi 3. Melakukan outsourcing

ragam produk turunan 5. Pertumbuhan usaha tepung sagu di luar daerah 6. Inflasi fluktuatif		penjualan. 4. Meningkatkan ketrampilan tenaga kerja.
--	--	---

Pada hasil analisis data melalui matrik IFAS dan EFAS yang diperoleh, menunjukkan bahwa usaha tepung sagu di Kecamatan Tebing Tinggi barat Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki bobot yang baik dalam lingkungan internal yang berada dalam posisi *Strength* dan *Opportunity*, sehingga dapat disimpulkan bahwa pada kombinasi alternatif strategi SWOT usaha tepung sagu di Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti memiliki kekuatan yang besar untuk bisa mempertahankan usahanya. Usaha tepung sagu juga memiliki peluang pasar yang besar, maka strategi pengembangan usaha tepung sagu adalah strategi SO, yaitu strategi menggunakan kekuatan (*strength*) yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang (*opportunity*) yang ada. Strategi ini dikenal sebagai strategi agresif.

Dengan mengacu pada strategi agresif ini, maka sebaiknya usaha tepung sagu memperluas wilayah pemasarannya, dengan implementasi strategi sebagai berikut:

- a. Memanfaatkan teknologi yang ada untuk meningkatkan produktivitas
- b. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas tepung sagu
- c. Menjaga hubungan yang baik dengan petani
- d. Mengimplementasikan program pembinaan dan pengembangan dari pemerintah untuk mengembangkan usaha
- e. Mengembangkan jaringan pemasaran ke daerah lain sehingga tidak terpusat pada satu distributor.
- f. Mengembangkan hubungan dengan usaha sejenis.
- g. Mengembangkan hubungan kerjasama dengan usaha turunan sagu.
- h. Membuka peluang bagi para peneliti untuk mendapatkan informasi seputar usaha tepung sagu sehingga kedepannya ditemukan teknologi pengolahan air bersih sehingga tepung sagu yang dihasilkan memiliki kualitas yang bisa menembus pasar nasional maupun internasional ataupun cara yang tepat untuk meningkatkan usaha sagu ini kedepannya.
- i. Memproduksi tepung sagu dengan kemasan ekonomis sehingga bisa di pasarkan di beberapa daerah untuk bisa langsung dikonsumsi oleh masyarakat.
- j. Mempromosikan tepung sagu ke masyarakat melalui bazar atau promosi online atau media lainnya.

Sedangkan jenis strategi pengembangan usaha yang dapat di terapkan pada usaha tepung sagu di Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti ini adalah strategi pengembangan pasar, yaitu memperkenalkan produk ke wilayah geografis baru. Dalam kegiatan ini yang ditingkatkan adalah penambahan saluran distribusi serta meningkatkan program promosi. Dengan keberhasilan ini diharapkan usaha tepung sagu di Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti mempunyai keunggulan bersaing yang berkesinambungan.

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

Simpulan

1. Strategi pengembangan usaha tepung sagu di Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti digunakan sebagai upaya untuk mewujudkan agar usaha tepung sagu di Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti menjadi kegiatan ekonomi yang memiliki nilai tambah dan berdaya saing tinggi, tidak hanya memiliki keunggulan komparatif melainkan juga keunggulan kompetitif, sehingga mampu menembus pasar ekspor.
2. Rumusan strategi pengembangan didasarkan kombinasi strategi matrik SWOT adalah strategi SO, yaitu menggunakan kekuatan (*strength*) yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang (*opportunity*) yang ada.
3. Implementasi strategi ini adalah mengembangkan jaringan pemasaran dengan memanfaatkan hubungan kerjasama baik dengan usaha sejenis, konsumen maupun usaha turunan dari tepung sagu ini, serta mempertahankan dan meningkatkan mutu tepung sagu. Memproduksi tepung sagu dengan kemasan ekonomis sehingga bisa di pasarkan di beberapa daerah untuk bisa langsung dikonsumsi oleh masyarakat. Mempromosikan tepung sagu ke masyarakat melalui bazar atau promosi online atau media lainnya.

Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka saran yang diberikan dalam rangka upaya mengembangkan usaha tepung sagu di Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti adalah:

1. Usaha tepung sagu di Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti harus melakukan peningkatan mutu dengan mengupayakan pengolahan air bersih atau teknologi pengolahan air bersih untuk menghasilkan tepung sagu yang lebih putih. Usaha Tepung Sagu di Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti perlu mengembangkan hubungan kerjasama dengan petani sagu lain sehingga dengan banyaknya usaha tepung sagu baru yang bermunculan tidak menjadi kendala kedepannya untuk memperoleh bahan baku. Meningkatkan hubungan antara usaha, mengembangkan hubungan kerjasama dengan usaha turunan sehingga pemasaran tepung sagu tidak terpusat pada satu distributor saja. Mengembangkan program promosi.
2. Peningkatan peran pemerintah dalam upaya pengembangan sumber daya khususnya sumberdaya manusia. Melakukan pelatihan dan pembinaan kepada pemilik-pemilik usaha tepung sagu tentang manajemen dan promosi.
3. Adapun saran untuk penelitian selanjutnya adalah diharapkan dapat mengembangkan strategi pengembangan usaha tepung sagu di Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti ini menjadi model yang tepat untuk pengembangan usaha tepung sagu di Kecamatan lain di Kabupaten Kepulauan Meranti.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfi Amalia, Wahyu Hidayat & Agung Budiarmo. 2012. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada UKM Batik Semarang di Kota Semarang. *Jurnal Ilmu Administrasi*. Ejournal –S1.undip.ac.id.
- Almasdi Syahza. 2014. *Metodologi Penelitian*. UR Press. Pekanbaru.
- Anna Yesri Lubis. 2015. Analisis Profitabilitas dalam Pengembangan Usaha (Studi pada Dian Aquatik Indonesia). Skripsi. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Universitas Sumatera Utara. Medan
- Hengky Novariantio. 2012. *Sumber Daya Genetik Sagu Mendukung Pengembangan Sagu di Indonesia*. Bptp Riau.
- Muhammad Tahwin & Ahmad Aviv, M. 2014. Strategi Pengembangan Usaha Batik Tulis Lasem dengan Analisis SWOT. *Fokus Ekonomi*. Vol 8 (2) STIE Pelita Nusantara.
- Rangkuti F. 2009. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Rice Iskandar Dalimunthe. 2014. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. Skripsi. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Universitas Sumatera Utara. Medan.