



DOI: <https://doi.org/10.38035/jmpis>
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Analisis Penaksiran dan Peramalan Biaya serta Matriks SWOT dalam Pengambilan Keputusan (Studi Kasus Usaha Tahu Desa Gedogwetan, Turen, Kabupaten Malang)

Andi Normaladewi^{1*}, Ita Athia²

¹ Universitas Islam Malang, Malang, Indonesia, andinurma@unisma.ac.id

² Universitas Islam Malang, Malang, Indonesia, itaathia@unisma.ac.id

*Corresponding Author: andinurma@unisma.ac.id

Abstract: Tofu businesses that have increased amidst many competitors with similar businesses still require decision-making strategies in managing a business. The purpose of this study, which is to provide a comprehensive and integrated view of the internal and external conditions of an industry that allows producers to make better decisions and design more effective strategies by collaborating between cost estimation and forecasting analysis and SWOT matrix. The research method used is a convergent design method that collects quantitative and qualitative data simultaneously, but separately. The results showed that the least squares method is the most suitable method used in preparing the budget because it has the smallest standard forecasting error, which is 0.979. In decision making, gedogwetan tofu business owners can do 4 alternative strategies, SO (Strength-Opportunities) strategy, which is to do backward integration strategy, ST (Strength- Threats) strategy by doing market development, WO (Weakness- Opportunities) strategy by doing forward integration, market penetration, WT (Weakness-Threats) strategy by using grinding machines and being consistent with the quality of tofu.

Keywords: Assessment, Forecasting, UKM Tahu, SWOT Analyzes

Abstrak: Usaha tahu yang semakin berkembang di tengah banyaknya pesaing dengan usaha sejenis tetap memerlukan strategi pengambilan keputusan dalam mengelola suatu usaha. Tujuan dari penelitian ini, yaitu memberikan gambaran yang menyeluruh dan terpadu mengenai kondisi internal dan eksternal suatu industri yang memungkinkan produsen untuk mengambil keputusan yang lebih baik dan merancang strategi yang lebih efektif dengan mengkolaborasi antara analisis estimasi dan peramalan biaya serta matriks SWOT. Metode penelitian yang digunakan adalah metode desain konvergen yaitu mengumpulkan data kuantitatif dan kualitatif secara bersamaan, tetapi terpisah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa metode kuadrat terkecil merupakan metode yang paling tepat digunakan dalam menyusun anggaran karena memiliki galat peramalan baku yang paling kecil, yaitu sebesar 0,979. Dalam pengambilan keputusan, pelaku usaha tahu gedogwetan dapat melakukan 4 alternatif strategi yaitu strategi SO (Strength-Opportunities) yaitu melakukan strategi integrasi ke belakang, strategi ST (Strength-Threats) dengan melakukan pengembangan

pasar, strategi WO (Weakness-Opportunities) yaitu melakukan integrasi ke depan, penetrasi pasar, strategi WT (Weakness-Threats) yaitu dengan menggunakan mesin penggiling dan konsisten terhadap kualitas tahu.

Kata Kunci: Penilaian, Peramalan, UKM Tahu, Analisis SWOT

PENDAHULUAN

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di bidang produksi tahu dapat mencakup berbagai jenis bisnis, seperti produsen tahu tradisional, produsen tahu modern, atau pedagang tahu yang memasarkan produk dari produsen lain. Di Indonesia, UKM tahu cukup umum dan banyak dari mereka memiliki metode produksi yang menggabungkan tradisional dan modern. Pembuatan tahu secara tradisional melibatkan fermentasi kedelai dengan bantuan kultur bakteri tertentu, sedangkan pembuatan tahu secara modern cenderung menggunakan mesin-mesin otomatis dan teknologi terkini untuk meningkatkan efisiensi, kualitas, dan kapasitas produksi. Terdapat beberapa UKM tahu di daerah Gedogwetan, Turen, Kabupaten Malang yang terkenal sebagai daerah sentra produsen tahu.

Penelitian ini dilakukan pada UKM tahu milik Pak Slamet Sofi'i yang merupakan produsen penghasil tahu sekaligus sebagai pemasok tahu yang dikirimkan ke beberapa warung makan dan konsumen yang lain. Usaha tahu beliau sudah beroperasi selama kurang lebih 20 tahun dengan mempertahankan kualitas dan konsistensi rasa yang menjadi alasan usaha ini terus bertahan hingga saat ini. Selain itu, fleksibilitas dan kemampuan beradaptasi dengan perubahan juga merupakan aspek penting dalam mengelola usaha yang dijalankannya (Pudjiarti & Purtanti, 2020), baik dari strategi penentuan keputusan harga, maupun strategi mengevaluasi faktor - faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan suatu produk. Banyaknya pesaing usaha sejenis menyebabkan perlunya analisis dalam hal pengambilan keputusan.

Pengambilan keputusan adalah suatu proses yang sangat penting dalam mengelola sebuah usaha. Keputusan yang baik dapat mencapai tujuan dan memajukan usaha, sedangkan keputusan yang buruk dapat memiliki dampak yang negatif. Pengambilan keputusan yang baik memerlukan keseimbangan antara fakta, pengalaman, dan intuisi (Haudi, 2021). Beberapa langkah dan pertimbangan yang dapat membantu dalam pengambilan keputusan usaha, yaitu mengidentifikasi masalah atau peluang, mengumpulkan informasi, mengidentifikasi dan mengevaluasi alternatif, memilih solusi yang terbaik, mengimplementasikan keputusan tersebut, mengevaluasi hasil yang telah dicapai, serta mempertimbangkan etika dari setiap keputusan yang diambil. Setiap langkah dalam proses tersebut memerlukan pemikiran yang cermat dan analisis yang teliti. Kemampuan menganalisis dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa metode, yaitu analisis penaksiran dan peramalan biaya serta Matriks SWOT yang merupakan dua alat penting dalam pengambilan keputusan usaha. Kedua metode ini membantu perusahaan untuk merencanakan strategi dan mengidentifikasi potensi risiko serta peluang.

Penaksiran biaya melibatkan penghitungan perkiraan biaya yang diperlukan untuk melaksanakan suatu proyek atau operasi bisnis. Hal ini mencakup biaya produksi, biaya pemasaran, biaya distribusi, dan biaya lainnya yang terkait dengan kegiatan bisnis. Adapun peramalan biaya melibatkan proyeksi biaya di masa depan berdasarkan data historis dan faktor-faktor yang mempengaruhi biaya. Hal ini membantu perusahaan untuk merencanakan anggaran, mengevaluasi kelayakan proyek, dan mengelola risiko keuangan. Di sisi lain, hasil dari peramalan biaya dapat membantu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan internal yang ada pada Matriks SWOT yang berkaitan dengan aspek keuangan. Matriks SWOT dapat membantu mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal yang dapat mempengaruhi peramalan biaya (Diyanti, 2018). Kombinasi kedua analisis ini membantu dalam

pengambilan keputusan strategis yang lebih baik, seperti menentukan harga produk, alokasi sumber daya, atau diversifikasi bisnis. Menggabungkan peramalan biaya dengan Matriks SWOT membantu mengidentifikasi risiko keuangan dan peluang pertumbuhan bisnis. Dengan memadukan analisis biaya dan Matriks SWOT, perusahaan dapat membuat keputusan yang lebih informasional dan strategis untuk mencapai tujuan bisnisnya (Nugraha, dkk., 2023).

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, peneliti ingin mengetahui analisis penaksiran dan peramalan biaya serta matriks SWOT dalam pengambilan keputusan usaha pada industri tahu. Penelitian ini bertujuan memberikan pandangan yang komprehensif dan terintegrasi tentang kondisi internal dan eksternal suatu industri yang memungkinkan produsen untuk membuat keputusan yang lebih baik dan merancang strategi yang lebih efektif dengan mengolaborasikan antara analisis penaksiran dan peramalan biaya serta matriks SWOT. Untuk mencapai tujuan tersebut, beberapa pertanyaan penelitian terangkum dalam fokus penelitian, yaitu Bagaimana analisis penaksiran dan peramalan biaya serta matriks SWOT dalam pengambilan keputusan usaha pada industri tahu di Desa Gedogwetan, Turen, Kabupaten Malang.

METODE

Penelitian dengan pendekatan campuran atau *mixed methods research* adalah pendekatan penelitian yang menggabungkan elemen kuantitatif dan kualitatif dalam satu studi. Pendekatan ini dirancang untuk memberikan pemahaman yang lebih komprehensif dan mendalam terhadap fenomena yang diteliti (Sugiyono, 2012). Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu metode desain konvergen (*Convergent Design*) yang mengumpulkan data kuantitatif dan kualitatif secara bersamaan, tetapi terpisah. Hasil keduanya diintegrasikan selama analisis dan interpretasi untuk memberikan gambaran yang lebih lengkap tentang fenomena yang diteliti (Creswell, 2010).

Data yang digunakan dari penelitian ini merupakan data kuantitatif dan data kualitatif. Untuk data kuantitatif, yaitu data penjualan minggu pertama bulan Maret 2023. Data primer dan data sekunder merupakan sumber data untuk penelitian ini. Data primer pada penelitian ini yaitu hasil wawancara langsung dengan *owner* serta observasi langsung ke IKM Tahu Gedogwetan. Data sekunder pada penelitian ini yaitu bersumber dari usaha berupa data penjualan, data produksi, dan data biaya produksi. Selain itu, Data kualitatif diperoleh melalui wawancara dengan narasumber, catatan lapangan dan dokumen- dokumen lainnya. Wawancara, observasi, dan dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dalam penelitian ini. Penulis melakukan wawancara langsung dengan *owner* IKM Tahu Gedogwetan dan observasi langsung ke tempat tersebut untuk mengamati fenomena yang terjadi. Penulis juga melakukan studi dokumentasi mengenai data penjualan minggu pertama bulan Maret 2024, data produksi, dan data lainya yang berkaitan dengan penelitian ini.

Alat analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penyusunan anggaran penjualan dengan menerapkan metode peramalan yang paling cocok dengan usaha, Dalam pengerjaan penelitian ini menggunakan beberapa perhitungan, berikut perhitungannya:

Menentukan metode forecast yang paling cocok, dalam penelitian ini membandingkan 2 metode yaitu metode kuadrat terkecil dan kuadratik.

- a. Metode Kuadrat Terkecil

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \quad a = \frac{\sum Y}{n} - b \left[\frac{\sum X}{n} \right]$$

Keterangan

- Y : Nilai tren/peramalan
- X : indeks waktu (dimulai dari 0,1,2,3,...dst.)
- a : bilangan konstan
- b : koefisien arah regresi
- n : jumlah data

b. Metode Kuadratik

$$Y = a + bX + c(X)^2 \qquad \Sigma X^2 Y = a \Sigma X^2 + c \Sigma X^4$$

$$\Sigma Y = n.a + c \Sigma X^2 \qquad \Sigma XY = b. \Sigma X^2$$

Dengan syarat $\Sigma X = 0$

Keterangan.

- Y : Nilai tren/peramalan
- X : indeks waktu (dimulai dari 0,1,2,3,...dst.)
- a : bilangan konstan
- b : koefisien arah regresi
- n : jumlah data

Standar Kesalahan Peramalan (SKP)

$$SKP = \sqrt{\frac{\Sigma(X-Y)^2}{n-2}}$$

Keterangan.

- X : jumlah nyata
- Y : ramalan penjualan
- n : jumlah data yang dianalisis
- 2 : 2 derajat kebebasan hilang karena dua parameter sampel sedang diramalkan dengan nilai sampel data a dan b

a. Penyusunan Anggaran Produksi

Penjualan (dari anggaran penjualan)	xxx	
Persediaan Akhir	xxx +	
Produk siap dijual	xxx	
Persediaan awal	xxx -	
Produksi produk jadi	xxx	

b. Penyusunan Anggaran Biaya Produksi

Penjualan (dari anggaran penjualan)	xxx	
Persediaan Akhir	xxx	
Produk siap dijual	xxx +	
Persediaan awal	xxx	

HASIL DAN PEMBAHASAN

UKM Tahu Gedogwetan merupakan usaha yang bergerak di bidang industri kuliner yaitu dengan memproduksi tahu . Usaha ini dikelola oleh Bapak Slamet Sofi'i yang akrab dipanggil Pak Pipit, yang melanjutkan usaha yang dirintis oleh orang tuanya. Usaha ini berlokasi di Jalan Kejen, RT 005 , RW 006, Gedogwetan, Turen, Kabupaten Malang. Saat ini, usaha semakin berkembang sehingga beliau memasokkan tahunya kepada konsumennya yang mayoritas pedagang bakso, seperti bakso keliling, Bakso Solo, bakso Gundul, dan beberapa warung bakso Malang lainnya.

Gambar 1. Proses Produksi Tahu



Analisis Penaksiran dan Peramalan Fungsi Biaya

Penaksiran fungsi biaya merupakan proses untuk menentukan nilai koefisien suatu fungsi biaya suatu produk. Pada sisi yang lain, prakiraan (peramalan) fungsi biaya bertujuan untuk meramalkan biaya di masa yang akan datang.

Perhitungan Forecast Penjualan Menggunakan Metode Kuadrat Terkecil dan Metode Kuadratik

Berikut realisasi penjualan UKM Tahu Gedogwetan dari bulan Maret 2023 : Diketahui, produksi tahu per hari berkisar 1.500 sampai dengan 2.500 pcs (dalam cetakan / 1 cetakan = 50 potong tahu, harga per pcs Rp7.00,-

Tabel 1. Realisasi Penjualan UKM Tahu Gedogwetan

Tahun	2024							Jumlah
Hari	1	2	3	4	5	6	7	
Volume	31	34	35	36	43	46	50	275

Sumber: Data diolah, 2024

Perhitungan Menggunakan Metode Kuadrat Terkecil

Metode kuadrat terkecil merupakan salah satu analisis tren garis lurus dan berikut tabel perhitungannya:

Tabel 2. Perhitungan untuk Mencari Persamaan dalam Metode Kuadrat Terkecil (dalam cetakan/dalam ribuan)

Tahun	2024							Jumlah
Hari	1	2	3	4	5	6	7	
Y	31	34	35	36	43	46	50	275
X	0	1	2	3	4	5	6	21
XY	0	34	70	108	172	230	300	914
X ²	0	1	4	9	16	25	36	91

Sumber : Data diolah, 2024

Untuk mencari nilai a dan b adalah sebagai berikut:

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \quad a = \frac{\sum Y}{n} - b \left[\frac{\sum X}{n} \right]$$

$$b = \frac{623}{196} \qquad a = \frac{275}{7} - 3,178 \left\{ \frac{21}{7} \right\}$$

$$b = 3,178 \qquad a = 29,7$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, nilai a dan b dapat disubtitusikan kedalam persamaan. Persamaan metode kuadrat terkecil yaitu $Y = a + bX$, sehingga persamaan dalam metode kuadrat terkecil yaitu $Y = 29,7 + 3,178 X$.

Tabel 3. Ramalan Penjualan Menggunakan Metode Kuadrat Terkecil

Tahun	2024							Jumlah
Hari	1	2	3	4	5	6	7	
X	0	1	2	3	4	5	6	21
Y	29	32	36	39	42	45	48	271

Sumber: Data diolah, 2024

Perhitungan Menggunakan Metode Kuadrat

Metode kuadrat merupakan salah satu analisis tren bukan garis lurus dengan syarat $\Sigma X = 0$ dan berikut tabel perhitungannya: Berikut adalah tabel untuk membantu mencari persamaan penaksiran (*forecast*) penjualan.

Tabel 4. Perhitungan untuk Mencari Persamaan dalam Metode Kuadrat (dalam cetakan)

Tahun	2024							Jumlah
Hari	1	2	3	4	5	6	7	
Y	31	34	35	36	43	46	50	275
X	0	-5	-3	-1	1	3	5	0
XY	0	-170	-105	-36	43	138	250	120
X ²	0	25	9	1	1	9	25	70
X ⁴	0	625	81	1	1	81	625	1.414
X ² Y	0	850	315	36	43	414	1.250	2.908

Sumber: Data diolah, 2024

Untuk mencari nilai a,b dan c, digunakan rumus berikut :

$$\Sigma Y = n.a + c\Sigma X^2$$

$$\Sigma X^2 Y = a\Sigma X^2 + c\Sigma X^4$$

$$275 = 7a + 70c \dots\dots\dots(1)$$

$$2.908 = 70a + 1.414c \dots\dots\dots(2)$$

Untuk mendapatkan nilai a dan c, maka mengeliminasi persamaan di atas, berikut perhitungannya:

$$\begin{array}{r|l|l}
 275 = 7a + 70c & \times 10 & 2.750 = 70a + 70c \\
 2.908 = 70a + 1.414c & \times 1 & 2.908 = 70a + 1.414c \\
 \hline
 & & -158 = -1.344 \\
 & & c = 8,5
 \end{array}$$

Untuk mencari nilai a dilakukan dengan cara mensubtitusikan nilai c ke salah satu persamaan, sehingga menjadi :

$$275 = 7a + 70c$$

$$275 = 7a + 595$$

$$-320 = 7a$$

$$a = -45,7$$

Setelah mendapatkan nilai a dan c, kemudian mencari nilai b dapat menggunakan rumus:

$$\Sigma XY = b \Sigma X^2$$

$$120 = b \times 70$$

$$b = 1,714$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, telah didapat nilai a, b, dan c, yang dapat disubstitusikan kedalam persamaan metode kuadrat. Persamaan dalam metode kuadrat menjadi.

$$Y = -45,7 + 1,714X + 8,5X^2$$

Tabel 5. Ramalan Penjualan Menggunakan Metode Kuadrat

Tahun	2024							Jumlah
Hari	1	2	3	4	5	6	7	
X	0	-5	-3	-1	1	3	5	0
Y	-45	158	25	-38	-35	36	175	276

Sumber: Data diolah, 2024

Penentuan Metode yang Tepat Menggunakan SKP pada UKM Tahu Gedogwetan

Nilai SKP ini digunakan untuk membandingkan dan menentukan metode *forecast* penjualan mana yang paling tepat untuk perusahaan. Dari kedua metode diatas hasil dari SKP nya akan dibandingkan, dan yang nilainya terkecil menunjukkan bahwa metode tersebut tepat digunakan oleh perusahaan. Nilai SKP yang kecil menunjukkan bahwa penyimpanan yang kecil dan dapat diartikan bahwa anggaran dan relasasinya memiliki selisih yang kecil.

Perhitungan SKP Metode Kuadrat Terkecil

Tabel 6. Perhitungan SKP Metode Kuadrat Terkecil

Tahun	2024							Jumlah
Hari	1	2	3	4	5	6	7	
X	31	34	35	36	43	46	50	275
Y	29	32	36	39	42	45	48	271
(X-Y)	2	2	-1	-3	1	1	2	4
(X-Y) ²	4	4	1	9	1	1	4	24

Sumber: Data diolah, 2024

$$SKP = \sqrt{\frac{24}{5}} = 0,979$$

Perhitungan SKP Metode Kuadrat

Tabel 7. Perhitungan SKP Menggunakan Metode Kuadrat

Tahun	2024							Jumlah
Hari	1	2	3	4	5	6	7	
X	31	34	35	36	43	46	50	275
Y	39	49	59	69	79	89	99	483
(X-Y)	-8	-15	-24	-33	-36	-43	-49	-208
(X-Y) ²	64	225	576	1.089	1.296	1.849	2.401	7.500

Sumber: Data diolah, 2024

$$SKP = \sqrt{\frac{7500}{5}} = 17,32$$

Perhitungan diatas menunjukkan bahwa metode yang tepat digunakan oleh IKM Tahu Gedogwetan adalah metode kuadratik karena memiliki nilai SKP yang paling kecil yaitu **0,979**

Anggaran Penjualan Menggunakan Metode yang Tepat

Perhitungan menggunakan metode kuadratik, digunakan $Y = -45,7 + 1,714X + 8,5X^2$. Penulis menyusun anggaran penjualan dengan parameter X dimasukan ke dalam persamaan tersebut pada IKM Tahu Gedogwetan untuk minggu ke-2 bulan Maret, anggaran tersebut disajikan dalam tabel di bawah ini :

Tabel 9. Anggaran Penjualan Tahu Gedogwetan

Tahun	Hari	Tahun		Total
		Jumlah /cetak	Harga/cetak	
2024	8	383	Rp35.000	Rp 13.405.000
Maret	9	658	Rp35.000	Rp 23.030.000
Minggu ke-2	10	1.001	Rp35.000	Rp 35.035.000
	11	1.413	Rp35.000	Rp 49.455.000
	12	1.893	Rp35.000	Rp 66.255.000
	13	2.158	Rp35.000	Rp 75.530.000
	14	2.440	Rp35.000	Rp 85.400.000
Jumlah				Rp. 348.110.000

Sumber : Data diolah, 2024

Penyusunan Anggaran Produksi

Anggaran produksi merupakan penunjang dari anggaran penjualan. Berdasarkan wawancara dengan pemilik usaha, persediaan barang jadi awal dan akhir dianggap nol karena produksi ditargetkan habis terjual dan tahu merupakan makanan yang tidak tahan lama.

Tabel 9. Anggaran Produksi Tahu Gedogwetan

Tahun	2023							Jumlah	
	Hari	8	9	10	11	12	13		14
Penjualan		383	658	1.001	1.413	1.893	2.158	2.440	9.946
Persediaan akhir		0	0	0	0	0	0	0	0
Kuantitas yang diperlukan		383	658	1.001	1.413	1.893	2.158	2.440	9.946
Persediaan awal		0	0	0	0	0	0	0	0
Produk jadi		383	658	1.001	1.413	1.893	2.158	2.440	9.946

Sumber : Data diolah, 2024

Penyusunan Anggaran Biaya Produksi

Anggaran biaya produksi terdiri dari anggaran biaya bahan baku, anggaran tenaga kerja langsung, dan anggaran biaya *overhead* pabrik. Berikut anggaran biaya produksi usaha tahu gedogwetan.

Anggaran Biaya Bahan Baku

Tabel 10. Anggaran Biaya Bahan Baku Tahu Gedogwetan

Total produksi satu minggu	9.946
Total pemakaian kedelai (kg) ± 1 ton sehari	7.000
Biaya per kg	Rp 15.000
Jumlah biaya	Rp 105.000.000

Sumber: Data diolah, 2024

Anggaran Tenaga Kerja Langsung

Usaha tahu ini memiliki pekerja sebanyak 20 orang, dengan upah setiap pekerja Rp5.500 untuk setiap 5 kg kedelai yang diolah. Bahan baku kedelai yang diolah per hari sebanyak ± 1 ton atau 1.000 kg. Berikut anggaran biaya tenaga kerja langsung untuk 1 minggu.

Tabel 11. Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung (1 minggu)

Total pemakaian kedelai (kg) ± 1 ton sehari	7.000
Total pekerja	20
Upah per 5 kg kedelai yang diolah @pekerja	Rp 5.500
Total Biaya	Rp 154.000.000

Sumber: Data diolah, 2024

Anggaran Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik merupakan biaya yang dikeluarkan secara tidak langsung dalam memproduksi tahu. Berikut BOP tahu gedogwetan selama satu minggu (minggu kedua bulan Maret tahun 2024).

Tabel 12. Anggaran Biaya Overhead Pabrik

Jenis BOP	Jumlah Biaya
Biaya peralatan	Rp 500.000
Biaya kayu bakar	Rp 2.000.000
Biaya penyusutan asset tetap	Rp 12.500.000
Biaya bahan penolong	Rp 500.000
Biaya konsumsi	Rp 10.000.000
Total BOP	Rp 25.500.000

Sumber : Data diolah, 2024

Selanjutnya, untuk mengetahui anggaran produksi tahu selama satu minggu, yaitu dengan menjumlahkan anggaran biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead yang dirangkum pada tabel berikut.

Tabel 13. Anggaran Biaya Produksi Tahu Gedogwetan

Biaya Produksi	
Biaya bahan baku	Rp 105.000.000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 154.000.000
Biaya Overhead	Rp 25.500.000
Jumlah	Rp 284.500.000

Sumber: Data diolah, 2024

Analisis SWOT

Gambar 2. Matriks SWOT IKM Tahu Gedogwetan

Internal	Eksternal	<p>OPPORTUNITIES:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Terdapat banyak pedagang bakso di Malang yang menjadi pelanggan tetap 2. <i>Supplier</i> bahan baku dari tetangga 3. Harga tahu stabil 4. Didukung oleh Dinas Lingkungan Hidup (tahun 2018)dalam pengelolaan limbah yang dihasilkan 	<p>THREATS :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Terdapat banyak pesaing dengan usaha sejenis
		<p>STRENGTH :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bahan baku tidak menggunakan pengawet 2. Tekstur tahu yang padat 3. Tahu tersedia dalam berbagai ukuran 4. Pengalaman usaha di bidang olahan tahu 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan <i>backward integration strategy</i> <ol style="list-style-type: none"> a. Melakukan pengawasan terhadap pemasok; b. Melakukan pengawasan terhadap seluruh bahan baku.
	<p>WEAKNESS :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tahu tidak tahan lama (maksimal 2 malam), tergantung kualitas kedelai. 2. Menggunakan teknologi sederhana 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memproduksi tahu sesuai dengan pesanan (<i>forward integration</i>) 2. Mengukur persentase pembelian tahu dari jumlah total perkiraan pasar (<i>market penetration</i>) 	<p>Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menggunakan mesin penggiling untuk dapat meningkatkan kuantitas produksi tahu 2. Konsisten dengan kualitas tahu sehingga konsumen atau pelanggan tetap loyal.

Dari gambar 3 matriks SWOT di atas, diketahui terdapat 4 analisis strategi alternatif yang dapat dilakukan oleh Pak Sofi'i selaku pemilik UKM tahu gedogwetan, yaitu:

1. Strategi SO (*Strength-Opportunities*)

Sejauh ini, usaha tahu gedogwetan sudah memproduksi berbagai jenis ukuran dari tahu yang dihasilkan. Di sisi lain, bahan baku mudah didapatkan dari tetangga yang merupakan *supplier* tetap dari usaha ini. Oleh karena itu, hal yang perlu dilakukan , yaitu dengan cara melakukan *backward integration strategy* dengan cara, pertama melakukan pengawasan terhadap pemasok dengan memilah mana pemasok yang pasif dan mana pemasok yang memenuhi kualitas atau mutu bahan baku yang diinginkan. Kedua, melakukan pengawasan terhadap seluruh bahan baku. Tahu gedogwetan memiliki keunggulan tanpa menggunakan bahan pengawet. Hal ini ditunjang dari pemilihan dan pengawasan bahan baku yang berkualitas baik.

2. Strategi ST (*Strength- Threats*)

Usaha tahu gedogwetan menggunakan bahan baku tanpa pengawet. Hal ini berpengaruh ke tahu yang dihasilkan , yang tidak mudah pecah saat diberi isian menurut para pelanggan/konsumen tetap. Oleh karena itu, meskipun banyak pesaing dengan usaha sejenis,

tahu gedogwetan dapat tetap menjaga kualitas tahu yang dihasilkan. Strategi alternatif yang dapat dilakukan, yaitu dengan cara menerapkan *market development strategy* untuk mendapatkan pelanggan/ konsumen baru dengan cara memperluas cakupan area penjualan dengan memperhatikan masa tahan lama tahu agar kualitasnya tidak berubah.

3. Strategi WO (*Weakness- Opportunities*)

Seperti yang diketahui, tahu yang dihasilkan tanpa menggunakan bahan pengawet sehingga masa tahan tahu hanya berkisar dua malam (tergantung kualitas kedelai). Di sisi lain, bahan baku yang digunakan diperoleh dari tetangga yang lokasinya tidak jauh dari tempat tahu diproduksi sehingga dapat mengurangi waktu penyimpanan bahan baku yang lebih lama yang dapat mengurangi kualitas tahu. Oleh karena itu, pemilik usaha tahu dapat melakukan *forward integration strategy* dengan cara mengontrol saluran distribusi atau pelanggan secara langsung, hal ini dilakukan agar kualitas tahu tetap terjaga meskipun tanpa menggunakan bahan pengawet. Selain itu, *market penetration strategy* juga dapat dilakukan dengan cara mengukur persentase pembelian tahu dari jumlah total perkiraan pasar.

4. Strategi WT (*Weakness-Threats*)

Banyaknya pesaing dengan usaha sejenis menjadi ancaman bagi usaha tahu milik Pak Sofi'i. Oleh karena itu, strategi yang dapat dilakukan, yaitu dengan cara tetap konsisten menggunakan bahan baku yang baik sehingga menghasilkan tahu yang juga berkualitas baik yang pada akhirnya dapat mempertahankan atau bahkan meningkatkan jumlah konsumen atau pelanggan tahu. Di sisi lain, investasi penggunaan mesin penggiling dapat dilakukan untuk meningkatkan kuantitas produksi tahu. Akan tetapi, hal ini menjadi pertimbangan Pak Sofi'i karena dengan menggunakan mesin penggiling otomatis mengurangi kebutuhan akan tenaga kerja sehingga sampai saat ini produksi tahu tetap dilakukan dengan cara manual tanpa mengurangi kualitas tahu.

KESIMPULAN

1. Dengan menggunakan metode kuantitatif dalam menyusun anggaran pada usaha tahu Gedogwetan diperoleh bahwa metode kuadrat terkecil merupakan metode yang paling cocok digunakan karena memiliki Standar Peramalan Kesalahan yang paling kecil, yaitu 0,979. Penulis menyusun anggaran penjualan selama satu minggu ke depan, minggu ke dua bulan Maret 2024 dengan *forecast* penjualan sebanyak 9.946 cetakan dengan jumlah Rp348.110.000.
2. Total anggaran BBB, Rp105.000.000, total anggaran BTKL, yaitu Rp154.000.000, dan total anggaran BOP, yaitu Rp25.500.000. Anggaran biaya produksi yaitu dengan menjumlahkan anggaran BBB, anggaran BTKL, dan anggaran BOP, jadi anggaran biaya produksi pabrik yaitu Rp284.500.000.
3. Dalam pengambilan keputusan, pemilik usaha tahu gedogwetan dapat melakukan 4 strategi alternatif, yaitu
 - a. Strategi SO (*Strength-Opportunities*)
Melakukan *backward integration strategy* dengan melakukan pengawasan terhadap pemasok dan melakukan pengawasan terhadap seluruh bahan baku.
 - b. Strategi ST (*Strength- Threats*)
Mempertahankan kualitas bahan baku kedelai yang digunakan sehingga para konsumen tetap loyal; melakukan strategi pengembangan pasar ke beberapa konsumen yang berbeda (*market development*).
 - c. Strategi WO (*Weakness- Opportunities*)
Memproduksi tahu sesuai dengan pesanan (*forward integration*); mengukur persentase

- pembelian tahu dari jumlah total perkiraan pasar (*market penetration*)
- d. Strategi WT (*Weakness-Threats*)
Menggunakan mesin penggiling untuk dapat meningkatkan kuantitas produksi tahu ;
Konsisten dengan kualitas tahu sehingga konsumen atau pelanggan tetap loyal.

REFERENSI

- Adair, John. (2007). *Decision Making and Problem-Solving Strategies*. London: Kogan Page.
- Affiqah, C., & Fuadi, R. (2019). Penerapan metode target costing dalam perencanaan biaya produksi untuk optimalisasi laba pada UMKM dendeng sapi Aceh di Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 4(2), 317-324.
- Ahmad, Gatot Nazir. (2022). *Manajemen Operasi*. Bumi Aksara.
- Amalia, Rizki dan Ramadhani, Citra. (2022). *Teknik Pengambilan Keputusan*. Bandung: RTujuh Mediaprinting
- Arsyad, Lincoln. (2011). *Ekonomi Manajerial*. Yogyakarta: BPFE.
- Erawati, S. H. (2021). Analisis SWOT Untuk Menentukan Strategi Manajerial Perusahaan yang Efektif. *Inspirasi: Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial*, 18(1), 366-376.
- Creswell. (2010). *Research Design: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed* (Edisi III). Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Creswell. (2022). *Research Design*.
- Darsana & Sukaarnawa. (2023). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Mafy Media Literasi Indonesia.
- Diyanti, Y. (2018). *Analisis swot sebagai strategi meningkatkan daya saing usaha tahu di desa hajoran kecamatan sungai kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara).
- Fauzan, Rusyidi dkk. (2023). *Ekonomi Manajerial*. Global Eksekutif Teknologi.
- Haudi. (2021). *Teknik Pengambilan Keputusan*. Insan Cendekia Mandiri.
- Hazmi, N. F., Gunawan, A., & Sembiring, E. E. (2023). Penerapan Peramalan Penjualan Pada Anggaran Penjualan Sebagai Dasar Dalam Penyusunan Anggaran Produksi dan Anggaran Biaya Produksi. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 3(2), 123-135.
- Nugraha, Achmad T. (2020). *Pendekatan Implementasi Biaya, Penafsiran, dan Peramalan Biaya serta Struktur Pasar*. Banten: CV Krisna Komunika Utama.
- Nugraha, A. S., Zulkifka, Z., & Sabir, M. (2023). Strategi Pengembangan Usaha Produk HNI-HPAI Di Kota Timika (Studi Kasus Usaha Milik Ibu Ayu). *JURNAL KRITIS (Kebijakan, Riset, dan Inovasi)*, 7(2), 122-152.
- Pasaribu, J., Sari, Y. N., Salsabila, S., & Hasyim, H. (2023). Pengambilan Keputusan Dalam Penyusunan Strategi Bersaing Usaha Pada UMKM Sate Madura Cak Heri Menggunakan Analisis SWOT. *Jurnal Ilmiah Accusi*, 5(1), 1-6.
- Pudjiarti, E. S., & Putranti, H. R. D. (2020). Integrasi Fleksibilitas Strategis dan Kapabilitas Pembelajaran Organisasi sebagai Second-order Factor terhadap Kinerja Inovasi dan Perusahaan. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, dan Entrepreneurship*, 10(1), 73-88.
- Putranto, A. (2017). Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Penjualan Terhadap Laba Perusahaan (Studi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Wonosobo Kabupatenwonosobo). *Jurnal Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat UNSIQ*, 4(3), 280-286.
- Ramadhan, dkk. (2023). Analisis SWOT pada UMKM (Baso Aci). *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9 (13), 325-334. p-ISSN: 2622-8327 e-ISSN: 2089-5364.
- Rangkuti, F. (2013). *in Analisis Teknis Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2013, hlm 19.

- Santoso, R. A., Syaputra, A., Raharja, B. O. O., & Permatasari, N. (2024). Analisis Literature Review Tentang Efektivitas Perencanaan Dan Pengendalian Anggaran Biaya Produksi Di Perusahaan. *Nusantara Journal of Multidisciplinary Science*, 1(6), 333-341.
- Sinuhaji, T. N. R., & Nasution, M. I. P. (2023). Fungsi Anggaran Sebagai Alat Perencanaan Dan Pengendalian Pada Birorena Polda Sumut. *Digital Bisnis: Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen dan E-Commerce*, 2(4), 275-282.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.