

**RANTAI NILAI STICK JAGUNG DI UMKM CAHAYA BINTANG
CAKRAWALA KOTA GORONTALO**

ALVINA HARUN

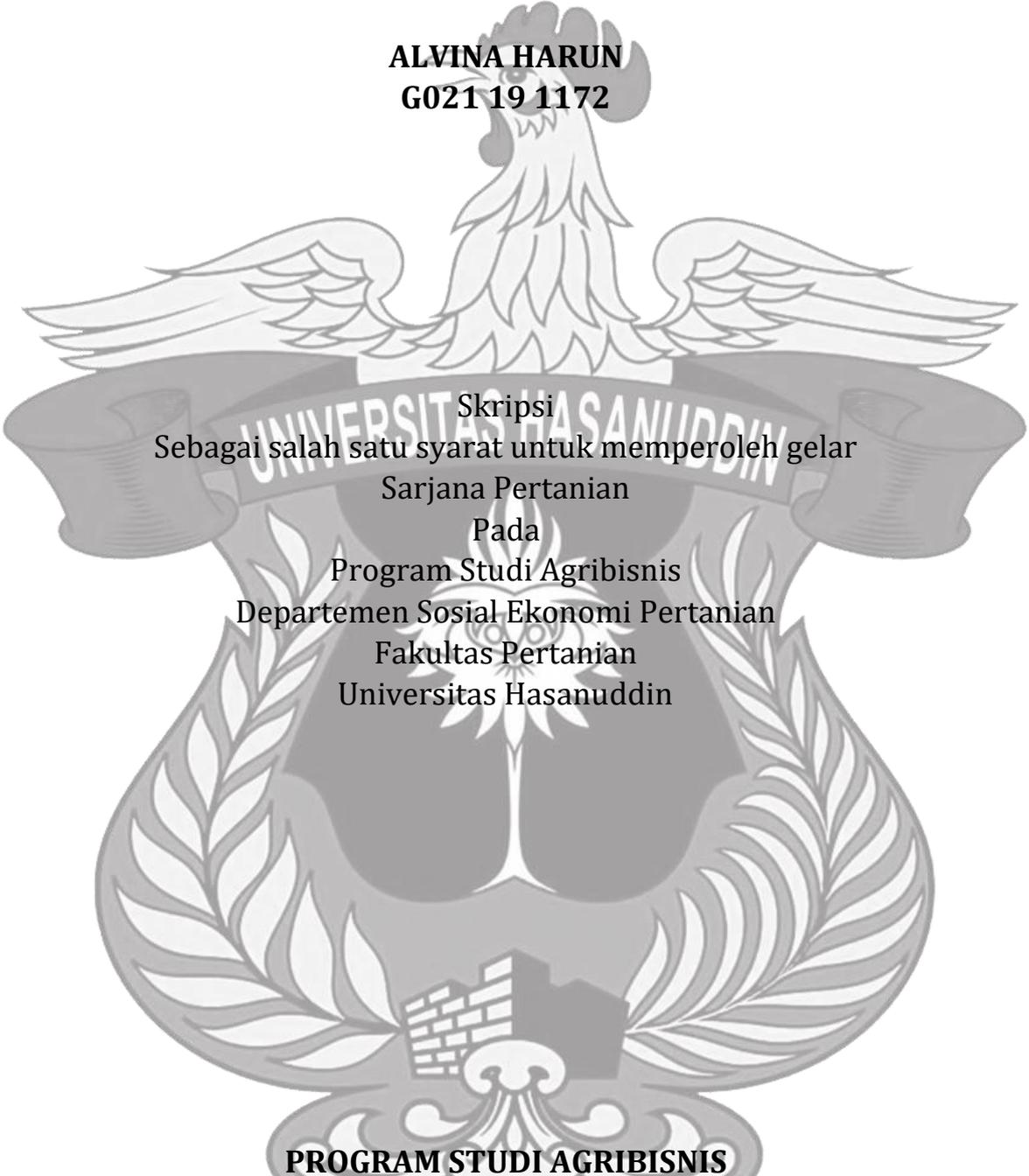
G021 19 1172



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2023**

**RANTAI NILAI STICK JAGUNG DI UMKM CAHAYA BINTANG
CAKRAWALA KOTA GORONTALO**

**ALVINA HARUN
G021 19 1172**



Skripsi
Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Pertanian
Pada
Program Studi Agribisnis
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian
Universitas Hasanuddin

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2023**

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Rantai Nilai Stick Jagung di UMKM Cahaya Bintang Cakrawala Kota
Gorontalo

Nama : Alvina Harun

NIM : G021191172

Disetujui Oleh:



Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si.

Ketua



Dr. Ir. Rahmadanih, M.Si.

Anggota

Diketahui Oleh:



Dr. A. Nixia Tenriwaru, S.P., M.Si.

Ketua Departemen

Tanggal Lulus : 08 Agustus 2023

**PANITIA UJIAN SARJANA
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN**

JUDUL : RANTAI NILAI STICK JAGUNG DI UMKM CAHAYA
BINTANG CAKRAWALA KOTA GORONTALO

NAMA MAHASISWA : ALVINA HARUN

NIM : G021191172

SUSUNAN PENGUJI

Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si.
Ketua Sidang

Dr. Ir. Rahmadanih, M.Si.
Anggota

Prof. Dr. Ir. Rahmawaty A. Nadja, M.S.
Anggota

Dr. Ir. Idris Summase, M.Si
Anggota

Tanggal Ujian: 08 Agustus 2023

DEKLARASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa, skripsi saya berjudul “*Rantai Nilai Stick Jagung di UMKM Cahaya Bintang Cakrawala Kota Gorontalo*” benar adalah karya saya dengan arahan tim pembimbing, belum pernah diajukan atau tidak sedang diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Saya menyatakan bahwa, semua sumber informasi yang digunakan telah disebutkan di dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka.

Makassar, 08 Agustus 2023



Alvina Harun
G021191172

ABSTRAK

ALVINA HARUN. Rantai Nilai Stick Jagung di UMKM Cahaya Bintang Cakrawala Kota Gorontalo. Pembimbing: MAHYUDDIN dan RAHMADANIH. Penguji: RAHMAWATY A. NADJA dan IDRIS SUMMASE.

Jagung menjadi salah satu komoditi primadona di Provinsi Gorontalo. Namun, kebanyakan olahan jagung yang tersedia belum variatif dan masih dijual dalam bentuk mentah. Disisi lain usaha olahan pangan Gorontalo lebih condong mengolah komoditi non jagung. Adapun UMKM Cahaya Bintang Cakrawala menjadi salah satu usaha pelopor olahan jagung Gorontalo. Sehingga untuk meningkatkan daya saing usaha ini, diperlukan analisis kinerja dari setiap aktivitas rantai nilai yang kemudian dilanjutkan dengan perumusan inovasi pengembangan berdasarkan penilaian kinerja tersebut. Penelitian ini menggunakan metode analisis kuantitatif untuk menganalisis data kinerja sub aktivitas. Pendekatan analisis melibatkan analisis rantai nilai dan normalisasi *snorm de boer*, kemudian dilanjutkan dengan analisis deskriptif untuk merumuskan inovasi yang perlu dilakukan dalam pengembangan kinerja rantai nilai. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sub aktivitas primer yang memiliki kinerja paling rendah yaitu berada pada indikator rata-rata adalah Operasi dan dapat dilakukan inovasi dengan mengurangi frekuensi pencucian bahan baku, meningkatkan perendaman dengan air kapur, mengeringkan tepung dengan menggunakan mesin, dan membentuk adonan stick jagung dengan mesin. Kemudian untuk sub aktivitas pendukung dengan kinerja sangat rendah yaitu Manajemen SDM, Pengembangan Teknologi, dan Pembelian. Untuk inovasi pada manajemen SDM dilakukan dengan penetapan tanggung jawab karyawan secara jelas, peningkatan efektivitas pelatihan, menambah frekuensi evaluasi usaha. Kemudian untuk sub aktivitas pengembangan teknologi dapat ditingkatkan dengan mulai melakukan investasi pada mesin produksi pembuatan tepung. Serta untuk sub aktivitas pembelian dapat dilakukan dengan mencari opsi pembiayaan yang tepat.

Kata Kunci: Rantai Nilai, Kinerja, Inovasi, Stick Jagung, UMKM Cahaya Bintang Cakrawala.

ABSTRACT

ALVINA HARUN. *Corn Stick Value Chain in UMKM Cahaya Bintang Cakrawala in Gorontalo City*. Advisor: MAHYUDDIN and RAHMADANIH. Examiner: RAHMAWATY A. NADJA and IDRIS SUMMASE.

Corn has emerged as a leading commodity in Gorontalo Province. However, the range of processed corn products remains limited, with most being sold in their raw state. Conversely, the food processing industry in Gorontalo primarily focuses on non-corn commodities. UMKM Cahaya Bintang Cakrawala stands at the forefront of corn processing in the region. To bolster its competitiveness, a comprehensive performance analysis of each value chain activity is indispensable, leading to the formulation of innovative strategies based on the evaluation. Employing quantitative analysis methods, this study examines the performance data of sub-activities. The analytical process involves value chain assessment and snorm de Boer normalization, followed by descriptive analysis to shape necessary innovations for optimizing value chain performance. Notably, the research highlights that the primary sub-activity with the lowest performance is Operations. Introducing innovations to elevate its efficiency entails reducing washing frequency, enhancing lime water soaking, adopting machinery for flour drying, and utilizing a mini dough cutting tool for shaping corn dough. Additionally, the supporting sub-activities, Human Resources Management and Technology Development and Purchasing, exhibit subpar performance. Addressing this necessitates innovations in human resources management, such as clarifying employee responsibilities, optimizing training effectiveness, and conducting more frequent performance evaluations. For technology development, investments in flour production machinery are advised, while exploring suitable financing options is vital for the purchasing sub-activity. By employing performance analysis and formulating innovations based on these findings, UMKM Cahaya Bintang Cakrawala endeavors to thrive in an increasingly competitive market. Moreover, the entire corn processing industry in Gorontalo holds promising potential for further development, ultimately benefiting the community and regional economy.

Keywords: *Value Chain, Performance, Innovation, Corn Stick, UMKM Cahaya Bintang Cakrawala.*

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Alvina Harun, lahir pada tanggal 22 April 2001 di Kota Gorontalo, Provinsi Gorontalo dan merupakan anak bungsu dari Bapak Erman S. Harun dan Ibu Herlina Thalib dari dua bersaudara. Selama hidupnya penulis telah menempuh Pendidikan formal yaitu:

1. TK Ki Hajar Dewantara (2005-2007)
2. SDN 30 Kota Selatan (2007-2013)
3. SMPN 1 Gorontalo (2013-2016)
4. SMAN 3 Gorontalo (2016-2019)

Pada tahun 2019, penulis meneruskan jenjang pendidikannya di Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin. Selama masa kuliah, penulis aktif dalam beberapa kepanitiaan yang diadakan oleh UKM Koperasi Mahasiswa Unhas. Selain itu, penulis juga aktif dalam Himpunan Pelajar Mahasiswa Indonesia Gorontalo (HPMIG), Lembaga Dakwah Fakultas (LDF) Surau Firdaus, dan *Hasanuddin English Community* (HEC). Selain itu, penulis juga aktif mengikuti lomba yaitu pada program PMW dan LKTI serta aktif mengikuti seminar mulai dari tingkat regional, nasional, hingga internasional.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran *Allah Subhanahu Wa Ta'ala* atas segala nikmat yang tercurah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Rantai Nilai Stick Jagung di UMKM Cahaya Bintang Cakrawala Kota Gorontalo**” sebagai tugas akhir pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin. Tentunya, dalam menyelesaikan tugas akhir ini, penulis dibimbing langsung oleh Bapak **Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si.** dan Ibu **Dr. Ir. Rahmadanah, M.Si.**

Penulis menyadari bahwa selama dalam proses penelitian dan penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari berbagai tantangan. Oleh karena itu, segala saran dan kritik yang bersifat membangun akan sangat penulis harapkan demi kesempurnaan tugas akhir ini. Dengan penyelesaian skripsi ini, penulis berharap manfaatnya dapat dirasakan oleh semua orang. Semoga segala usaha dan kontribusi yang telah diberikan dapat tercatat sebagai amal yang bermanfaat dan mendatangkan pahala di sisi-Nya, Aamiin.

Makassar, 10 Agustus 2023

Alvina Harun

PERSANTUNAN

Penulis mengucapkan puji dan syukur yang tertinggi hanya kepada *Allah Subhanahu Wa Ta'ala* atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya. Shalawat dan salam penulis tujukan kepada teladan kami, *Nabi Muhammad Shallallahu Alaihi Wasallam*, beserta keluarga, sahabat, dan para pengikutnya yang selalu membawa dan menyebarkan kebaikan bagi umat manusia.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penyelesaian skripsi ini tidak akan berhasil tanpa bantuan dari berbagai pihak, baik dukungan moral maupun dukungan materi. Pada kesempatan ini, penulis ingin mengungkapkan rasa penghargaan yang sangat mendalam, sekaligus ungkapan cinta dan rasa hormat yang tulus kepada Ayahanda tercinta, **Erman Harun**, dan Ibunda tersayang, **Herlina Thalib**. Dengan rendah hati, penulis ingin menyampaikan terima kasih tak terhingga atas segala jasa mereka yang telah membesarkan, mendidik, memberi motivasi, kasih sayang, kesabaran, ketulusan, dan keikhlasan, serta mendoakan penulis sepanjang hidupnya. Semoga karya ini bisa menjadi kebanggaan bagi Papa dan Mama.

Tidak lupa, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Kakak tercinta **Ka Anas**, dan tak lupa juga **Ka Alda** yang sudah banyak memberikan bantuan, motivasi, serta menemani penulis sejak maba sampai tahap ini. Segala perhatian, kasih sayang, dan bantuan yang diberikan selama ini sangat berarti bagi penulis. Dalam proses penelitian hingga penyusunan skripsi, penulis menghadapi berbagai kendala. Namun, dengan tekad yang kuat dan dukungan dari berbagai pihak, segala kendala tersebut dapat diatasi dengan baik.

Tanpa mengurangi rasa empati dan penghormatan kepada semua orang yang tidak dapat disebutkan satu per satu, melalui kesempatan ini, penulis ingin mengungkapkan rasa terima kasih yang paling dalam dan tinggi kepada:

1. Bapak **Dr. Ir. Mayhuddin, M.Si.** sebagai pembimbing utama dan **Ibu Dr. Ir. Rahmadanah, M.Si.** sebagai dosen pembimbing kedua, atas dedikasi waktu, ilmu, dan saran yang berharga mengenai berbagai aspek. Di berbagai sela kesibukan yang ada, Bapak dan Ibu selalu menyempatkan waktu untuk membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis juga ingin memohon maaf sebesar-besarnya atas segala kekurangan yang mungkin mengecewakan, baik selama perkuliahan maupun dalam proses bimbingan dan penyusunan skripsi ini. Penulis berharap semoga Bapak dan Ibu selalu mendapatkan berkah dan perlindungan dari *Allah Subhanahu Wa Ta'ala*.
2. Ibu **Prof. Dr. Ir. Rahmawaty A. Nadja, M.S.** dan Bapak **Dr. Ir. Idris Summase, M.Si.** yang telah menjadi penguji, memberikan kritik dan saran yang sangat berarti untuk perbaikan penyusunan skripsi ini. Penulis ingin menyampaikan permohonan maaf yang sebesar-besarnya atas kesalahan dan perilaku yang kurang menyenangkan selama ini, baik selama perkuliahan maupun dalam proses penyusunan skripsi ini. Semoga Bapak dan Ibu senantiasa mendapatkan perlindungan dari *Allah Subhanahu Wa Ta'ala*.
3. Bapak dan Ibu **Dosen Program Studi Agribisnis Departemen Sosial Ekonomi Pertanian** telah memberikan berbagai ilmu yang berharga dan memberikan dukungan serta contoh yang baik bagi penulis selama menempuh pendidikan.
4. Semua anggota **staf dan pegawai Departemen Sosial Ekonomi Pertanian dan bagian akademik Fakultas Pertanian** yang telah memberikan bantuan kepada penulis dalam hal administrasi dan surat-menyurat untuk menyelesaikan tugas akhir ini.
5. Kepada seluruh pihak di **UMKM Cahaya Bintang Cakrawala**, terkhusus kepada Ibu **Sefya Kiyai, S.E.** yang telah sangat tulus membantu dan memberi support selama proses

penelitian selesai. Semoga usaha yang ibu rintis bisa semakin maju dan mampu membawa berkah bagi banyak orang, Aamiin.

6. Kepada Kak **M. Mifthahul Amien** dan sekeluarga. Terima kasih telah kebersamai penulis hingga saat ini. Terima kasih telah menyisihkan waktu, tenaga, pikiran, dan sumber daya baik fisik maupun emosional untuk membantu penulis. Terima kasih juga karena selalu bersedia berbuat baik, mendengarkan keluhan penulis, dan selalu siap memberikan bantuan ketika penulis membutuhkannya. Kehadiran dan dukungan kalian sangatlah berarti dalam hidup penulis.
7. Kepada Tante **Rini S. Harun**, serta keluarga dari **BBWS Pompengan Jeneberang** yang begitu banyak membantu, memberi warna dan menjadi keluarga kedua sehingga penulis tidak merasa sendiri selama menetap di Makassar.
8. Kepada **Kak Patrice, Isna, Om Sudirman, Kak Yaumil** sekeluarga yang telah memberikan dukungan, motivasi, bimbingan, dan kebersamai penulis selama masa penyusunan skripsi ini. Tanpa kehadiran kalian, penulis mungkin tidak akan bisa menyelesaikan skripsi dengan selancar ini.
9. Kepada saudara tapi tak sedarah yang selalu membuat penulis rindu untuk pulang. Siapa lagi kalau bukan **Ama, Edis, Putri**, dan **Ramdan** yang telah menjadi teman seperjuangan dari SMA hingga saat ini. Terima kasih karena selalu ada untuk penulis, mendukung, memberikan semangat dan bantuan yang tak bisa penulis sebutkan satu per satu.
10. Para teman seperjuangan di program studi **Agribisnis Angkatan 2019** atau **Adhi9ana** telah menemani dan memberikan bantuan kepada penulis selama menempuh masa perkuliahan. Semoga kita semua dapat mencapai keberhasilan masing-masing dengan cara yang indah.
11. Teman-teman seperbimbingan yang sudah menjadi seperti saudara sendiri, **Ka Aslam Anwar** dan **Fadhilah Isnaeni**. Terima kasih telah kebersamai selama proses bimbingan, banyak keluh kesah, canda, dan tawa yang telah dilalui bersama hingga akhirnya bisa menyelesaikan penelitian dalam rentang waktu yang saling berdekatan. Semoga silaturahmi yang terjalin bisa terus terjaga.
12. Kepada **semua pihak** yang telah membantu penulis dalam proses menyelesaikan skripsi ini, meskipun tidak dapat disebutkan satu per satu, penulis mengucapkan terima kasih. Semoga kalian selalu sehat dan tetap menjadi orang yang baik untuk diri sendiri dan juga untuk orang lain. Semoga Allah membalas kebaikan kalian semua.

Demikianlah dari penulis, semoga semua pihak baik yang terlibat langsung maupun tidak langsung, yang telah memberikan bantuan dalam menyelesaikan skripsi ini, Semoga *Allah Subhanahu Wa Ta'ala* memberikan kebahagiaan di dunia dan akhirat kelak. Aamiin.

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	iii
SUSUNAN PENGUJI	iv
DEKLARASI.....	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
RIWAYAT HIDUP PENULIS.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
PERSANTUNAN	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 <i>Research Gap (Novelty)</i>	3
1.4 Tujuan Penelitian.....	5
1.5 Kegunaan Penelitian.....	5
2. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Tanaman Jagung.....	6
2.2 Jenis-jenis Olahan Jagung	6
2.2.1 Tepung Jagung	6
2.2.2 Stick Jagung	7
2.2.3 Marning Jagung	7
2.3 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).....	8
2.4 Rantai Nilai	10
2.5 Normaliasai <i>Snorm De Boer</i>	12
2.6 Inovasi Pengembangan Usaha.....	13
2.7 Kerangka Pemikiran (<i>Conceptual Framework</i>)	17
3. METODE PENELITIAN.....	18
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	18
3.2 Metode Penelitian.....	18
3.2.1 Jenis dan Sumber Data	18

3.2.2 Informan Penelitian	18
3.2.3 Metode Pengumpulan data	19
3.3 Metode Analisis Data	20
3.3.1 Analisis Rantai Nilai.....	20
3.4 Batasan Operasional.....	23
4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	25
4.1 Gambaran Umum UMKM Cahaya Bintang Cakrawala	25
4.1.1 Sejarah UMKM Cahaya Bintang Cakrawala.....	25
4.1.2 Profil UMKM Cahaya Bintang Cakrawala.....	26
4.1.3 Total Produksi, Volume Penjualan dan Harga Jual	28
4.2 Karakteristik UMKM Cahaya Bintang Cakrawala	29
4.2.1 Manajemen.....	29
4.2.2 Modal	30
4.2.3 Ketersediaan Bahan Baku.....	30
4.2.4 Proses Produksi	31
4.2.5 Tenaga Kerja.....	33
4.2.6 Teknologi	34
4.2.7 Pemasaran	34
4.3 Penilaian Rantai Nilai UMKM Cahaya Bintang Cakrawala.....	35
4.3.1 Aktivitas Primer	40
4.3.2 Aktivitas Pendukung.....	53
4.4 Inovasi Pengembangan Usaha Stick Jagung Pada UMKM Cahaya Bintang Cakrawala.....	60
4.4.1 Aktivitas Primer	60
4.4.2 Aktivitas Pendukung.....	62
5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	65
5.1 Kesimpulan.....	65
5.2 Saran.....	65
LAMPIRAN.....	71

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Jumlah Produksi Jagung Provinsi Gorontalo	1
Tabel 2. Indikator Performansi.....	13
Tabel 3. Konversi Aktivitas Primer dan Pendukung Menurut Porter.	21
Tabel 4. Kondisi Indikator Kerja.....	22
Tabel 5. Alat dan Bahan dalam produksi Stick Jagung.....	31
Tabel 6. Aktivitas Rantai Nilai pada UMKM Cahaya Bintang Cakrawala.	35
Tabel 7. Perhitungan Rantai Nilai Berdasarkan Komponen Sub Aktivitas di UMKM Cahaya Bintang Cakrawala.....	38

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Aktivitas Nilai Porter.....	12
Gambar 2. Kerangka Pikir Penelitian.....	17
Gambar 3. Logo UMKM Cahaya Bintang Cakrawala.....	26
Gambar 4. Struktur UMKM Cahaya Bintang Cakrawala	27
Gambar 5. Logo Stick Jaguan	28
Gambar 6. Proses Produksi Stick Jagung (<i>Output</i>).....	31
Gambar 7. Pemetaan kinerja rantai nilai di UMKM Cahaya Bintang Cakrawala berdasarkan sub aktivitas.	39

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pengukuran Aktivitas Rantai Nilai Primer dan Pendukung UMKM Cahaya Bintang Cakrawala Kota Gorontalo.....	72
Lampiran 2. Perhitungan Kinerja Aktivitas Rantai Nilai.....	82
Lampiran 3. Penentuan Kondisi Indikator Kinerja Kegiatan Komponen Sub Aktivitas	83
Lampiran 4. Jenis-Jenis Pembiayaan Stick Jagung di UMKM Cahaya Bintang Cakrawala	84
Lampiran 5. Proses Produksi Stick Jagung UMKM Cahaya Bintang Cakrawala	87
Lampiran 6. Dokumentasi Penelitian.....	88
Lampiran 7. Bukti Pengajuan Jurnal.....	89

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu komoditi perkebunan yang banyak dihasilkan di Indonesia adalah jagung. Menurut Kementan (2021), luas panen jagung nasional pada Januari-Desember 2021 adalah seluas 4,15 juta hektar, dengan jumlah produksi bersih mencapai 15,79 juta ton. Komoditi jagung sendiri digunakan untuk memenuhi kebutuhan pakan, konsumsi, dan industri sebesar 14,37 juta ton. Apabila dijumlahkan dengan stok akhir (*carry over*) pada Desember 2020 yaitu sebesar 1,43 juta ton, maka sisa stok akhir jagung pada 2021 adalah sebesar 2,85 juta ton. Adanya ketersediaan jagung Indonesia yang melimpah ini disebabkan oleh sifat komoditas yang mudah tumbuh hampir di seluruh wilayah Indonesia.

Di Indonesia tersebar berbagai wilayah provinsi yang memproduksi jagung dalam jumlah besar, salah satunya adalah Provinsi Gorontalo. Menurut Aini (2019), Gorontalo menjadi salah satu Provinsi yang memiliki jumlah produksi jagung dan produktivitas per satuan luas lahan yang tinggi. Jagung telah ditetapkan oleh pemerintah Provinsi dan Kabupaten/Kota Gorontalo sebagai komoditi unggulan dalam program unggulan pengembangan pertanian (Fatmawati & Zulham, 2019). Kemudian, di Gorontalo jagung telah menjadi makanan turun temurun sehingga masyarakat petani dan pekebun sangat familiar membudidayakannya secara tradisional (Mopangga & Niode, 2017).

Berdasarkan sejarahnya, Provinsi Gorontalo mulai menjadikan jagung sebagai komoditi primadona semenjak tahun 2000. Dimana upaya ini dicanangkan oleh pemerintah Provinsi Gorontalo saat itu. Pemilihan komoditi jagung didasarkan atas pertimbangan bahwa masyarakat Gorontalo telah lama membudidayakan jagung dan menjadikannya sebagai makanan pokok. Pertimbangan lainnya juga dilihat dari sifat tanaman jagung yang bisa tumbuh pada iklim panas dan tidak membutuhkan banyak air. Sehingga, hal ini mendorong pemerintah dalam mengupayakan peluang tersebut dengan cara melindungi harga jual jagung melalui peraturan daerah sejak tahun 2003. Upaya ini bertujuan untuk mempertahankan minat petani dalam membudidayakan jagung. Adapun semenjak saat itu lahan jagung di Gorontalo kian meningkat dan menjadikan perekonomian masyarakat juga turut meningkat secara signifikan (Lazuardi, 2006). Dan berikut adalah data jumlah produksi jagung saat ini yang diperoleh dari Dinas Pertanian Provinsi Gorontalo di tahun 2022.

Tabel 1. Jumlah Produksi Jagung Provinsi Gorontalo

Kab/Kota	2017	2018	2019	2020	2021
Boalemo	339.400	438.390	752.572	430.551	456.528
Gorontalo	449.301	381.803	392.187	370.156	341.802
Pohuwato	482.645	484.766	397.836	380.334	449.082
Bone Bolango	56.925	46.170	43.981	56.829	49.943
Gorontalo Utara	223.459	203.431	200.801	201.642	275.690
Gorontalo	271	191	611	287	124
Prov. Gorontalo	1.552.001	1.554.751	1.787.987	1.439.800	1.573.170

Sumber: (Dinas Pertanian Provinsi Gorontalo, 2022)

Hingga saat ini, hasil jagung Gorontalo sebagian besar diekspor ke beberapa negara seperti Korea Selatan, Malaysia, dan Filipina (Katili, *et al.*, 2019). Dimana di negara-negara tersebut, selain dimanfaatkan untuk bahan baku industri dan pakan, jagung juga diolah menjadi produk yang memiliki nilai ekonomi tinggi.

Di Gorontalo sendiri, masyarakat sering memanfaatkan jagung sebagai bahan dasar untuk berbagai olahan pangan. Namun, kebanyakan olahan jagung yang tersedia belum variatif dan masih dijual dalam bentuk mentah. Jagung tersebut sebagian besar dijual langsung ke pasar-pasar tradisional maupun dimanfaatkan sebagai pakan ternak. Untuk bentukan yang diekspor ke beberapa negara juga lebih banyak dalam bentuk jagung pipilan yang belum diolah. Jagung yang dijual dalam bentuk mentahan memiliki nilai jual yang lebih rendah sehingga kurang menguntungkan bagi para pelaku usaha (Katili, *et al.*, 2019).

Dengan adanya industri olahan jagung, maka jagung mentahan yang tadinya dijual dengan harga relatif rendah dapat berubah menjadi barang yang bernilai tambah hingga dapat dijual dengan harga yang lebih tinggi. Kegiatan ini juga turut memperkaya sektor industri, menyediakan lapangan kerja, dan menambah peluang usaha (Pradana, 2019).

Hadirnya rumah industri pengolahan jagung merupakan bentuk dari upaya dalam peningkatan harga jual jagung serta meningkatkan perekonomian masyarakat lokal. Hadirnya UMKM mampu menghadirkan sektor yang memiliki daya tahan tinggi terhadap krisis ekonomi, khususnya yang berasal dari luar negeri. Untuk jumlah usaha industri pengolahan jagung di Gorontalo sendiri relatif masih kurang. Berdasarkan data dari (Mopangga & Niode, 2017) menyatakan bahwa untuk wilayah di Kota Gorontalo sendiri, baru terdapat sebelas unit UMKM yang memproduksi bahan pangan olahan berbahan dasar jagung yaitu Cahaya Bintang Cakrawala (CBC), Saronde, Putra Kusuma, Flamboyan, Putri, Berkah, Lestari, Syoyah, Teratai, Qalifa, dan Bogenville. Adapun sebagian besar dari usaha tersebut masih menjadikan olahan jagung sebagai produk sampingan mereka. Hal ini disebabkan metode pengolahan jagung yang dirasa lebih rumit dan memiliki resiko kegagalan lebih tinggi. Dimana apabila salah dalam mengolahnya, maka hasilnya akan menjadi mudah mengeras (Allisan, 2019).

Salah satu UMKM yang telah berfokus pada pengolahan jagung Gorontalo adalah UMKM Cahaya Bintang Cakrawala. Usaha ini didirikan pada tahun 2012 dengan latar belakang bahwa masih kurangnya pemanfaatan komoditi jagung pada saat itu. Usaha ini menciptakan sebuah inovasi olahan dalam bentuk stick. Hingga akhirnya stick jagung yang dihasilkan oleh UMKM Cahaya Bintang Cakrawala telah memiliki *trademark* sebagai oleh-oleh khas Gorontalo (Mopangga & Niode, 2017).

Adapun visi yang terus diupayakan oleh UMKM Cahaya Bintang Cakrawala yaitu “Menjadi Perusahaan Berbasis Pangan Lokal yang Berkualitas Internasional”. Tentu dalam mencapai visi ini tidaklah mudah dan dibutuhkan proses serta evaluasi secara terus menerus agar dapat menjadikannya terus berkembang. Kemudian dalam menjalankannya, masih terdapat sejumlah hambatan utama dimana usaha ini masih melakukan pengolahan bahan baku secara manual serta bergantung pada kondisi cuaca. Sehingga, diperlukan suatu inovasi guna peningkatan efisiensi dan daya saing usaha dengan cara mengevaluasi keseluruhan rantai nilai usaha tersebut.

Value chain atau rantai nilai adalah serangkaian aktivitas yang dilakukan untuk merencanakan, memproduksi, menjual dan mendukung produk atau jasa dari sebuah usaha.

Analisis ini digunakan untuk memahami lebih baik terkait keunggulan kompetitif hingga bisa mengidentifikasi area mana saja yang dapat ditingkatkan untuk meningkatkan efisiensi, daya saing, dan keefektifan biaya. Dengan melakukan analisis ini, maka dapat membantu perusahaan dalam menentukan keputusan yang lebih baik hingga perusahaan tersebut mampu memperkuat posisi pasarnya (Arifin, *et al.*, 2020).

Dengan begini, penelitian terkait rantai nilai pada stick jagung di UMKM Cahaya Bintang Cakrawala perlu dilakukan untuk bisa menemukan aktivitas mana saja yang tergolong dalam kinerja baik dan kurang baik. Dimana dengan memahami kinerja dari setiap aktivitas tersebut, usaha ini dapat memiliki bahan evaluasi lanjutan dan dilanjutkan dengan melakukan perbaikan untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi operasional dari aktivitas tersebut. Dengan begini, maka UMKM Cahaya Bintang Cakrawala akan mampu menghasilkan produk serta layanan stick jagung dengan keunggulan bersaing yang baik dan mampu bersaing dengan usaha agroindustri lainnya.

1.2 Perumusan Masalah

Besarnya potensi jagung di Provinsi Gorontalo tidak dibarengi dengan banyaknya usaha yang menciptakan olahan jagung. Kebanyakan dari jagung yang diperdagangkan masih dalam bentuk mentah dengan harga jual rendah dan bersifat mudah rusak (Katili, *et al.*, 2019). Salah satu upaya yang dapat dilakukan dalam meningkatkan nilai jual adalah dengan melakukan pengolahan terlebih dahulu.

Adapun salah satu unit usaha kecil dan menengah yang telah lama mengolah jagung menjadi camilan siap saji adalah UMKM Cahaya Bintang Cakrawala. Usaha ini berdiri didasari kesadaran akan pentingnya menciptakan industri hilir yang bisa memberikan nilai tambah terhadap komoditi jagung Gorontalo. Sehingga, dalam mengoptimalkan tujuan dari usaha tersebut, diperlukan analisis rantai nilai yang berfungsi untuk mengetahui kinerja setiap aktivitas sehingga dapat dirumuskan aktivitas yang perlu dikembangkan agar mampu meningkatkan daya saing dari usaha ini.

Berdasarkan uraian di atas, maka pertanyaan yang dapat diajukan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kinerja rantai nilai produk stick jagung di UMKM Cahaya Bintang Cakrawala?
2. Apa bentuk inovasi pengembangan yang dapat diberikan ke UMKM Cahaya Bintang Cakrawala?

1.3 Research Gap (Novelty)

Terdapat beberapa penelitian yang telah dilakukan terkait olahan komoditi jagung di Gorontalo. Salah satunya adalah penelitian yang dilakukan oleh Niode & Mopangga, (2014) dengan judul “Penguatan Produksi dan Manajemen Usaha Stick Jagung Ikan Gorontalo”. Penelitian ini tergolong dalam jurnal pengabdian yang memberikan metode pengelolaan bisnis bagi kelompok calon pengusaha olahan jagung dan ikan di Provinsi Gorontalo. Program yang disajikan adalah berupa sosialisasi, pelatihan, pelaksanaan dan bimbingan. Adapun hasil dari program ini yaitu adanya peningkatan kuantitas dan kualitas produksi *stick* jagung yang dihasilkan sehingga mampu dipasarkan hingga ke Pulau Jawa. Penelitian

ini memiliki kesamaan dari segi lokasi yaitu di UKM Cahaya Bintang Cakrawala, namun belum terdapat analisis kinerja rantai nilai yang berfungsi sebagai bahan evaluasi terhadap berbagai aktivitas yang telah usaha ini lakukan.

Kemudian terdapat penelitian lanjutan yang dilakukan oleh Mopangga & Niode (2017) dengan judul “Pengembangan Metode Produksi dan Pemasaran Stick Jagung Ikan Sebagai Produk Unggulan Ekspor Gorontalo”. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan metode pengembangan manajemen usaha olahan jagung sehingga bisa mewujudkan product *stick* jagung ikan yang berkualitas ekspor. Hasil dari penelitian mengatakan bahwa dalam meningkatkan daya saing *stick* jagung dapat dilakukan dengan cara membangun kemitraan ke pemerintah, perbankan, lembaga swadaya masyarakat, dan lembaga terkait lainnya. Penelitian ini memiliki kesamaan dari segi lokasi di UMKM Cahaya Bintang Cakrawala, namun yang membedakan adalah adanya analisis kinerja rantai nilai yang nantinya akan merumuskan solusi dalam meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan daya saing produk stick jagung di UMKM Cahaya Bintang Cakrawala.

Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Ilato, (2014) dengan judul “Analisis Rantai Nilai Komoditas Jagung Serta Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Jagung di Provinsi Gorontalo”. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi penguatan rantai nilai komoditi jagung di Provinsi Gorontalo. Adapun metode analisis data yang digunakan adalah kuantitatif deskriptif. Hasil dari penelitian adalah adanya strategi pengembangan komoditas jagung di Provinsi Gorontalo yaitu dengan melakukan budidaya, penanganan pasca panen, penguatan petani, dan sinkronisasi produksi dan kebutuhan pasar yang baik. Penelitian ini memiliki kesamaan yaitu dari segi analisis rantai nilai. Namun yang menjadi pembeda yaitu lingkup rantai nilai yang akan peneliti lakukan berfokus pada satu unit usaha olahan jagung yaitu di UMKM Cahaya Bintang Cakrawala.

Penelitian yang dilakukan oleh Lihawa *et al.*, (2021) dengan judul “Analisis Rantai Nilai (*Value Chain*) Pada Komoditas Jagung”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis gambaran rantai pasok, rantai nilai dan penambahan nilai tambah yang diperoleh dari pelaku rantai nilai jagung yang ada di Kabupaten Gorontalo, Provinsi Gorontalo. Analisis yang digunakan adalah analisis rantai nilai menurut porter yang dilakukan secara kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa aktivitas yang kurang optimal terdapat pada aktivitas utama yaitu operasi dan aktivitas pendukung yaitu infrastruktur. Penelitian ini memiliki kesamaan dari segi analisis rantai nilai, namun penelitian ini mencakup rantai nilai jagung yang ada di Kabupaten Gorontalo. Adapun yang menjadi pembeda adalah pada objek rantai nilai yang dikaji berfokus pada produksi stick jagung di satu unit usaha yaitu di UKM Cahaya Bintang Cakrawala yang kemudian akan diteliti kinerjanya.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Syachbudy, (2023) dengan judul “Tata Kelola Rantai Nilai Komoditas Jagung di Provinsi Gorontalo”. Penelitian ini memiliki tujuan yaitu meneliti tata kelola rantai nilai agribisnis pada komoditas jagung di Provinsi Gorontalo. Untuk metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan mengumpulkan informasi dari berbagai sumber seperti BPS, jurnal, dan lainnya yang kemudian dianalisis sesuai dengan pokok bahasan terkait kelola rantai nilai (*value chain governance*) dalam hal aktor yang terlibat di tata kelola rantai nilai. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa yang masih menjadi tantangan dalam tata kelola rantai nilai komoditas jagung di Gorontalo adalah petani yang belum memahami cara budidaya komoditas jagung yang baik dan benar,

penanganan pascapanen yang masih tradisional, dan masih lemahnya lembaga pendukung di tingkat petani. Penelitian ini memiliki kesamaan dari segi model analisis rantai nilai khususnya terkait komoditi jagung di Provinsi Gorontalo. Namun yang membedakan adalah objek yang akan diteliti nanti akan berfokus pada pengembangan produk olahan stick jagung di salah satu UKM di Gorontalo serta analisis kinerja rantai nilainya.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, penelitian ini bertujuan untuk:

1. Menganalisis kinerja aktivitas dalam rantai nilai pada produk stick jagung di UMKM Cahaya Bintang Cakrawala
2. Menemukan inovasi pengembangan usaha stick jagung di UMKM Cahaya Bintang Cakrawala

1.5 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan akan memberikan beberapa manfaat sebagai berikut:

1. Bahan informasi kepada pemilik usaha terkait pengembangan aktivitas dan efisiensi usaha guna menambah daya saing produk stick jagung.
2. Untuk memberikan gambaran kepada masyarakat maupun pelaku usaha lain akan adanya peluang dari industri olahan jagung Gorontalo
3. Sebagai bahan informasi dan acuan untuk pemerintah serta lembaga terkait dalam menentukan kebijakan terkait strategi pengembangan subsektor produk jagung.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tanaman Jagung

Saat ini jagung menjadi salah satu komoditas pangan yang memiliki peran sangat penting di Indonesia. Dimana selain menjadi komoditas pangan, jagung juga menjadi bahan baku penting untuk pakan ternak, sumber bahan baku bagi sektor industri, hingga sebagai sumber bahan baku dalam pembuatan bioenergi terbarukan (Wanto, 2019). Walaupun jagung telah menjadi komoditas yang banyak diminta di pasar dunia, namun jagung Indonesia umumnya masih merupakan hasil produksi dari para petani skala kecil (Aldillah, 2018). Pemanfaatan jagung sangatlah bergantung dari tingkat kematangan ketika panen. Contohnya untuk jagung yang dipanen tua biasa digunakan untuk berbagai keperluan konsumsi seperti bahan pangan pokok, pakan ternak, dan tepung jagung. Kemudian jagung yang dipanen saat masih muda berguna untuk dijadikan sayur, jagung rebus, atau jagung bakar (Nasution, 2019).

Tanaman jagung sendiri dapat tumbuh dengan baik di daerah yang beriklim sedang yang panas contohnya daerah yang beriklim subtropis. Namun, jagung juga dapat tumbuh dengan baik pada daerah yang beriklim tropis. Untuk komposisi jagung yang lengkap dapat diidentifikasi dengan adanya kelobot, tongkol jagung, biji jagung, dan rambut (Yanti, 2020). Untuk tanaman jagung sendiri dapat dengan mudah dikenali dengan ciri-ciri berbatang lurus beruas, serta bentuk daun yang memanjang. Kemudian jagung hasil dari budidaya memiliki tinggi sekitar 2 meter hingga 2,5 meter (Suryandari, 2021).

Indonesia menjadi salah satu wilayah yang mudah ditumbuhi jagung. Salah satunya adalah Provinsi Gorontalo yang mana bertani jagung sudah menjadi pekerjaan utama masyarakat di pedesaan di Provinsi Gorontalo (Sirajuddin, 2021). Untuk luas tanam jagung di Provinsi Gorontalo pada tahun 2021 adalah seluas 338.845 ha dengan tingkat produksi 1.573.170 ton. Adapun jenis jagung yang ditanami adalah didominasi oleh varietas NK 212 dan Bisi 226. Varietas NK 212 dipilih karena memiliki kemampuan adaptasi di lahan tadah hujan dan lahan sawah dengan kondisi tanah yang marjinal serta kekurangan air. Kemudian untuk varietas Bisi 226 adalah jenis jagung super hibrida yang mampu berproduksi tinggi mencapai 15,2 ton per hektar. Biji jagung yang dihasilkan dari kedua varietas ini juga sangat berbobot.

2.2 Jenis-jenis Olahan Jagung

2.2.1 Tepung Jagung

Salah satu olahan jagung yang bersifat setengah jadi adalah tepung jagung. Olahan ini adalah jenis olahan jagung yang diperoleh dengan cara melakukan penggilingan biji jagung. Jagung sendiri mengandung 70% pati dari bobot biji jagung yang menjadi komponen penting dari tepung jagung. Kemudian komponen karbohidrat lainnya adalah adanya gula sederhana seperti glukosa, sukrosa dan fruktosa sekitar 1,3% dari bobot biji. Kemudian tepung jagung juga mengandung lemak, serat kasar, protein, mineral dan vitamin. Protein dari tepung jagung memiliki komposisi asam amino yang tinggi. Karakteristik dari tepung jagung sendiri akan sangat menentukan penggunaannya pada berbagai produk olahan pangan dengan kualitas yang akan dihasilkan dari olahan tersebut (Augustyn et al., 2019a).

Jagung yang diolah dalam bentuk tepung memiliki sifat yang lebih fleksibel, praktis, tahan lama, dan memungkinkan untuk diperkaya dengan zat gizi lainnya (fortifikasi). Kemudian lebih cepat untuk dimasak sesuai dengan tuntutan kehidupan saat ini yang serba praktis. Contoh pangan olahan yang berbahan dasar tepung jagung adalah kue kering yang

memiliki kadar gluten rendah. Kemudian olahan pangan dari tepung jagung ini memiliki daya serap air yang rendah dan sulit untuk diragikan (Adi Saputra et al., 2021).

Untuk pembuatan tepung jagung sendiri dapat dilakukan dengan memanfaatkan pipilan jagung kuning, jagung merah, maupun jagung putih. Untuk prosesnya sendiri dimulai dengan melakukan penyortiran untuk bisa memisahkan biji jagung yang layak dan tidak layak untuk dibuatkan tepung. Setelah itu dilanjutkan dengan tahapan pencucian menggunakan air guna menghilangkan kotoran yang menempel pada jagung. Setelah itu hasil cucian biji jagung dikeringkan baik secara manual maupun secara modern dengan menggunakan mesin *cabinet dryer*. Kemudian biji jagung yang telah kering akan dihancurkan menggunakan *disk mill* dan diayak guna menghasilkan tepung yang halus (Augustyn et al., 2019a).

Tepung jagung biasa dimanfaatkan sebagai bahan pembuatan aneka olahan jagung. Menurut (Adimarta, 2022) dengan adanya penambahan tepung jagung mampu menghasilkan rasa yang lebih enak dikarenakan kandungan protein dan lemaknya yang lebih tinggi. Adapun ciri-ciri dari pangan yang memanfaatkan tepung jagung sebagai salah satu bahan utamanya adalah dengan hadirnya warna kuning pada makanan. Dimana (Adi Saputra et al., 2021) menyatakan bahwa warna kuning tersebut berasal dari senyawa karotenoid.

2.2.2 Stick Jagung

Stick jagung merupakan salah satu bentuk produk olahan jagung yang umumnya disajikan dalam bentuk camilan siap saji. Produk olahan stick jagung ini memiliki bentuk yang pipih panjang dan penyelesaian akhirnya dilakukan dengan cara digoreng. Walau demikian, tidak jarang juga ditemui stick jagung yang memiliki perbedaan bentuk dan ukuran. Bentuk dari stick jagung ini bisa dikatakan seragam apabila memiliki lebar, tebal, dan panjang yang sama dan bisa terlihat rapih saat dikemas. Untuk stick jagung yang memiliki bentuk dan ukuran tidak seragam, serta cara pengemasan yang tidak rapih akan menjadikannya kurang diminati oleh para calon pembeli (Adimarta, 2022).

Menurut (Kumaji & Katili, 2019) menjelaskan bahwa rasa unik yang dihasilkan dari olahan stick jagung akan sangat terasa, serta terjaga nutrisi dan manfaat jagung yang ada di dalamnya. Untuk kandungan yang akan didapati dalam olahan stick jagung sendiri terdiri dari serat, vitamin, karbohidrat, asam linoleat, kalium, asam folat, beta karoten, protein, dan mineral. Kemudian manfaat kesehatan yang akan diperoleh dengan mengonsumsi stick jagung adalah adanya zat anti kanker, mencegah anemia, sebagai sistem imun, dan mampu memberikan rasa kenyang yang lebih lama (Kumaji & Katili, 2019).

Dalam proses pembuatan stick jagung, dilakukan prosedur kerja menurut Kumaji & Katili (2019) yang meliputi: 1) Menyiapkan seluruh bahan, 2) merebus jagung yang sudah dicuci bersih hingga matang, 3) setelah jagung masak, angkat dan tiriskan, 4) menggiling tipis jagung di gilingan mie dengan ketebalan terbesar sebanyak 2-3 kali, lalu campur dengan telur, bawang putih dan gula pasir, 5) memotong adonan hingga berbentuk stick, 6) menggoreng adonan di minyak panas dan terendam sampai renyah dan matang, 7) meniriskan gorengan apabila sudah matang dengan indikasi berwarna kuning kecoklatan.

2.2.3 Marning Jagung

Jagung marning merupakan olahan jagung dalam bentuk makanan ringan. Jagung goreng atau yang lebih dikenal dengan marning jagung ini dibuat melalui proses penggorengan menggunakan minyak panas yang dapat memberikan rasa renyah dan gurih pada produk

tersebut. Umumnya, marning jagung digunakan sebagai hidangan untuk para tamu dan kerabat saat hari raya, serta sebagai camilan keluarga sehari-hari. Saat ini, variasi rasa marning jagung sudah semakin beragam karena beberapa produsen mencampurkan bahan perasa selain garam, sehingga konsumen dapat memilih rasa sesuai dengan selera (Jenny et al., 2013)

Proses pembuatan marning jagung lebih sederhana dibandingkan dengan emping jagung dan keripik jagung (Saputri & Mariati, 2020). Untuk membuat olahan marning jagung dibutuhkan bahan baku berupa jagung pipilan. Kemudian untuk bahan tambahannya terdiri dari garam, minyak goreng, gula pasir, cabai rawit, dan bawang putih. Kemudian untuk tahapan pembuatan marning jagung mencakup kegiatan merebus jagung, mengeringkan jagung, menggoreng, membuat bumbu, hingga mencampurkan bumbu. Kemudian penting juga untuk memperhatikan tahap penggorengan karena akan mempengaruhi tekstur dan kerenyahan dari produk marning jagung (Setiawan, 2022).

Adanya pengolahan jagung menjadi marning jagung menjadi salah satu produk olahan yang sangat patut diupayakan dalam rangka meningkatkan diversifikasi pangan serta mampu meningkatkan nilai jual dari produk segar yang biasanya langsung dipasarkan (Setiawan, 2022). Dalam meningkatkan daya jual melalui peningkatan kualitas produk marning jagung, dapat dilakukan dengan cara melakukan perendaman yang lama dan perebusan dengan tekanan yang tinggi guna menciptakan marning jagung dengan tekstur yang renyah dan memperpendek waktu perebusan biji jagung. Biasanya, tantangan utama dalam membuat marning jagung adalah waktu perebusan yang lama hingga 6-7 jam dan hasil marning yang beresiko keras. Oleh karena itu, diperlukan perendaman dan perebusan dengan tekanan tinggi untuk menghasilkan marning jagung dengan tekstur yang renyah (Septiawan, 2011). Adapun berdasarkan data dari Fatsecret (2020) menunjukkan bahwa nilai gizi yang terkandung dalam setiap 100 gram olahan marning jagung adalah 4,19 gram lemak, 6,76 gram protein, dan 73,87 gram karbohidrat.

2.3 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) merupakan suatu sektor usaha yang sejak lama memegang peran penting dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia (Maharani. M., & Astuti, 2012). Salah satu bukti perannya dapat dilihat saat terjadi krisis ekonomi pada tahun 1998, dimana hanya sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang mampu bertahan dari dampak krisis ekonomi pada tahun 1998, sementara sektor yang lain lebih besar mengalami kegagalan. Krisis ini menyebabkan perubahan posisi pelaku ekonomi. Banyak perusahaan besar bangkrut satu persatu karena kenaikan tajam bahan baku impor, kenaikan biaya cicilan utang karena penurunan dan fluktuasi nilai tukar rupiah terhadap dollar, dan turunnya modal perbankan yang memperburuk sektor industri. Tingginya tingkat bunga juga dapat menyebabkan banyak perusahaan tidak bisa melanjutkan usahanya. Namun, UMKM sebagian besar tetap bertahan bahkan meningkat, berbeda dengan sektor yang lebih besar (Nuari, 2018).

Berikut adalah ketentuan yang tercantum dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 mengenai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Nuari (2018):

1. Usaha Mikro dapat diartikan sebagai suatu bentuk usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perorangan yang memenuhi syarat sebagai usaha mikro sesuai dengan ketentuan yang terdapat dalam undang-undang tersebut. Adapun kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000
2. Usaha Kecil merupakan suatu bentuk usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh individu atau badan usaha yang tidak tergabung dalam anak perusahaan atau cabang dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil yang diatur dalam undang-undang tersebut. Adapun kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000 sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000 sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000
3. Usaha Menengah juga merupakan bentuk usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh individu atau badan usaha yang tidak tergabung dalam anak perusahaan atau cabang dari Usaha Kecil atau Usaha Besar, dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan yang memenuhi kriteria Usaha Menengah sesuai dengan ketentuan undang-undang yang berlaku. Adapun kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000

Pada umumnya, ciri-ciri dari perusahaan kecil dan menengah di Indonesia dalam (Mariana, 2012) adalah sebagai berikut:

1. Manajemen perusahaan berdiri sendiri, di mana tidak terdapat pemisahan yang tegas antara pemilik dan pengelola perusahaan. Hal ini berarti bahwa pemilik perusahaan adalah sekaligus pengelolanya dalam UMKM.
2. Modal perusahaan disediakan oleh seorang pemilik atau sekelompok kecil pemilik modal, yang memungkinkan perusahaan untuk memiliki modal yang terbatas
3. Wilayah operasi perusahaan umumnya bersifat lokal, meskipun ada juga UMKM yang memiliki orientasi internasional dengan melakukan ekspor ke negara-negara mitra perdagangan.
4. Ukuran perusahaan mikro, kecil dan menengah terbatas, baik dari segi total aset, jumlah karyawan, dan sarana prasarana yang tersedia. Hal ini menjadi sebuah tantangan tersendiri bagi UMKM untuk dapat bersaing dengan perusahaan yang lebih besar di pasar.

Dalam ruang lingkup perekonomian nasional, UMKM memiliki peran yaitu: 1) Sebagai pemeran utama dalam penyedia kegiatan ekonomi nasional, 2) penyedia lapangan kerja, 3) pemeran penting dalam pengembangan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat, 4) pencipta pasar baru dan sumber inovasi, serta 5) memiliki kontribusi terhadap neraca pembayaran (Raselawati, 2011). Dengan begini, maka diperlukan pemberdayaan yang maksimal untuk pengembangan UMKM yang dilakukan secara berstruktur dan berkelanjutan dengan arahan untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing, serta menumbuhkan para wirausahawan yang tangguh.

2.4 Rantai Nilai

Rantai nilai adalah representasi menyeluruh tentang nilai yang terdiri dari serangkaian kegiatan perusahaan yang melibatkan proses fisik dan teknologi untuk menghasilkan produk yang memiliki nilai bagi konsumen. Menurut (Kotler, P., Keller, 2008), rantai nilai dianggap sebagai sarana untuk mengidentifikasi cara-cara baru dalam menciptakan nilai bagi pelanggan. Konsep ini menyatakan bahwa setiap perusahaan terdiri dari berbagai aktivitas terkait seperti perancangan, produksi, pemasaran, pengiriman, dan dukungan terhadap produknya.

Rantai nilai atau *value chain* adalah serangkaian aktivitas dalam suatu sistem yang berfungsi untuk mengubah input menjadi output. Setiap aktivitas dalam rantai nilai ini memiliki karakteristik yang berbeda dan khusus, dan dapat digunakan sebagai unit dasar untuk memahami keunggulan kompetitif suatu perusahaan. Setiap pelaku dalam rantai nilai berperan dalam mengendalikan biaya relatif dan tingkat diferensiasi yang dapat diberikan kepada pelanggan. Dengan adanya rantai nilai, manajer dapat memperluas perspektif mereka dalam melihat bagaimana keunggulan kompetitif perusahaan dapat tercipta melalui berbagai aktivitas yang berbeda (Rothaermel, 2015).

Metode Porter untuk menganalisis aktivitas rantai nilai meliputi beberapa tahapan yang termuat dalam Gabryaldo, *et al.*, (2022), di antaranya:

1. Tahap awal dilakukan dengan pendekatan kualitatif yang melibatkan pengelompokan aktivitas-aktivitas ke dalam dua kategori. Pertama, terdapat kategori aktivitas primer yang terkait dengan memenuhi kebutuhan produksi, menciptakan produk fisik, menjual, mendistribusikan ke pembeli, dan memberikan layanan purna jual. Kategori ini mencakup *inbound logistics, operations, outbound logistics, marketing and sales, serta service*. Kedua, terdapat kategori aktivitas pendukung yang memberikan dukungan bagi kelancaran aktivitas primer. Kategori ini mencakup *procurement, technology development, human resource management, dan firm infrastructure*.
2. Tahap kedua dilakukan dengan pendekatan kuantitatif, yaitu dengan mengidentifikasi kinerja dari setiap aktivitas dalam rantai nilai.
3. Tahap ketiga melibatkan inovasi untuk mengembangkan keunggulan kompetitif pada perusahaan

Rantai nilai terdiri dari sembilan kegiatan yang dianggap strategis dan penting dalam menciptakan nilai dan efisiensi dalam bisnis. Kegiatan tersebut terbagi menjadi lima kegiatan utama dan empat kegiatan pendukung. Kegiatan utama, juga dikenal sebagai kegiatan inti, meliputi proses penciptaan fisik produk, pemasaran, pengiriman, dan dukungan penjualan untuk produk atau layanan bisnis. Sementara itu, kegiatan pendukung, juga dikenal sebagai aktivitas pendukung, bertanggung jawab untuk menyediakan infrastruktur atau input yang diperlukan agar kegiatan utama dapat berjalan secara berkelanjutan. Berikut adalah beberapa jenis kegiatan yang termasuk dalam kategori kegiatan utama (*primary activities*) dan kegiatan pendukung (*support activities*) dalam rantai nilai. (Pradana, 2019) :

1. Kegiatan Utama

Terdapat lima kategori kegiatan dasar dalam kegiatan primer, yang mana dapat dibagi menjadi beberapa kegiatan yang berbeda, yaitu:

a. Logistik ke dalam (*inbound logistic*)

Aktivitas yang termasuk dalam kategori pertama dari nilai primer adalah kegiatan yang berhubungan dengan proses input produk, seperti pengelolaan bahan, penyimpanan,

penerimaan, distribusi, pengendalian persediaan, penjadwalan pengiriman, dan pengembalian bahan ke supplier.

b. Operasi (*operations*)

Kegiatan yang termasuk dalam kategori kedua dari nilai primer adalah kegiatan yang terkait dengan proses transformasi bahan baku menjadi produk akhir, seperti proses permesinan, pengemasan, perakitan, perawatan peralatan, pengujian, percetakan, dan operasi fasilitas.

c. Logistik keluar (*outbound logistic*)

Kategori ketiga dari nilai primer mencakup kegiatan yang terkait dengan proses pengambilan, penyimpanan, dan distribusi fisik produk kepada pelanggan. Aktivitas dalam kategori ini meliputi penyimpanan produk jadi, penanganan barang, operasi kendaraan pengangkut barang, pemrosesan pesanan, dan penjadwalan.

d. Pemasaran dan penjualan (*marketing and sales*)

Kategori keempat dari nilai primer mencakup kegiatan yang berhubungan dengan penyediaan sarana yang mendorong pembeli untuk membeli produk dan mempengaruhi keputusan pembelian. Kegiatan ini meliputi periklanan, promosi, penetapan target bagi tenaga penjualan, pemilihan saluran distribusi, manajemen hubungan dengan saluran distribusi, dan penetapan harga.

e. Layanan (*service*)

Kategori kelima dari nilai primer mencakup kegiatan yang terkait dengan menyediakan layanan untuk memperkuat atau menjaga nilai produk. Kegiatan ini meliputi instalasi, perbaikan, pelatihan penggunaan, pasokan suku cadang, dan penyesuaian produk.

2. Kegiatan Pendukung

Untuk aktivitas pendukung rantai nilai dapat dibagi menjadi empat kategori, yang dapat diidentifikasi berdasarkan perbedaan teknologi dan strategi yang terlibat. Penjelasan mengenai keempat kategori tersebut adalah sebagai berikut:

a. Pembelian (*procurement*)

Kategori pertama dari aktivitas pendukung adalah proses pembelian input seperti bahan baku, jasa, dan mesin dari pihak eksternal. Kegiatan pembelian ini merupakan bagian integral dari rangkaian aktivitas dalam rantai nilai dan memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung penggunaan input yang telah dibeli dalam berbagai bentuk dan proses.

b. Pengembangan teknologi (*technology development*)

Kegiatan pengembangan teknologi mencakup proses perancangan produk serta penciptaan dan peningkatan cara pelaksanaan aktivitas dalam rantai nilai. Setiap kegiatan di dalam perusahaan melibatkan pemanfaatan teknologi, baik teknologi yang sederhana maupun teknologi yang sangat canggih. Pengembangan teknologi melibatkan berbagai kegiatan yang beragam dan tidak terbatas hanya pada departemen penelitian dan pengembangan.

c. Manajemen sumber daya manusia (*human resource management*)

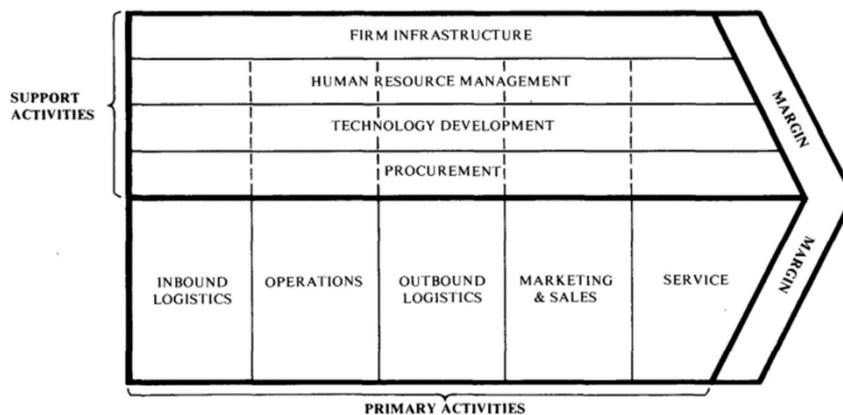
Kegiatan manajemen sumber daya manusia meliputi proses perekrutan, pelatihan, dan pengembangan karyawan, serta mencakup berbagai aktivitas yang terkait dengan seluruh rangkaian nilai dalam perusahaan.

d. Infrastruktur perusahaan (*firm infrastructure*)

Infrastruktur perusahaan mencakup serangkaian aktivitas yang menjadi dasar operasional bagi seluruh aktivitas perusahaan. Kegiatan ini tidak langsung terlibat dalam produksi, pemasaran, atau pengiriman produk, tetapi berperan penting dalam mendukung keberhasilan dan efisiensi keseluruhan rantai nilai. Keegiatannya seperti manajemen umum, akuntansi, hukum, keuangan, dan perencanaan strategis termasuk dalam kategori kegiatan pendukung yang memiliki peran penting dalam rangkaian aktivitas rantai nilai. Meskipun berbeda dengan kegiatan primer dan kegiatan pendukung spesifik, namun kegiatan-kegiatan ini memiliki dampak yang signifikan terhadap kinerja dan efisiensi keseluruhan perusahaan.

Untuk bagan dari kegiatan rantai nilai dapat dilihat pada gambar 1 berikut :

Gambar 1. Aktivitas Nilai Porter



Sumber: Porter, 1998 dalam (Gabryaldo, *et al.*, 2022)

2.5 Normalisasi *Snorm De Boer*

Dalam mengevaluasi kinerja, normalisasi diperlukan karena setiap indikator memiliki bobot dan skala ukur yang berbeda. Normalisasi adalah proses penting untuk menyamakan nilai-nilai tersebut sehingga mencapai nilai akhir pengukuran kinerja yang sebanding dan dapat dibandingkan dengan objektivitas. (Permatasari, M., Sari, 2021). Penentuan nilai kinerja terbaik (S_{max}) dan terburuk (S_{min}) dapat dilakukan melalui tiga pendekatan: *larger is better*, *lower is better*, dan *nominal is better*. (Hernan, S., 2005). Pendekatan "*Larger is better*" mengacu pada situasi di mana semakin besar nilai atau mendekati nilai 100, kinerjanya dianggap semakin baik. Sementara itu, pendekatan "*Lower is better*" berarti semakin kecil nilai atau mendekati nilai 0, kinerjanya dianggap semakin baik. Sedangkan, pendekatan "*Nominal is better*" mengarah pada situasi di mana semakin mendekati nilai nominal yang telah ditetapkan sebelumnya, kinerjanya dianggap semakin baik. Penelitian ini menggunakan rumus normalisasi *Snorm De Boer* untuk melakukan normalisasi. Rumus yang digunakan dalam normalisasi *Snorm De Boer* adalah sebagai berikut:

$$Snorm (Skor) = \frac{(Si - Smin)}{(Smax - Smin)} \times 100 \dots \dots \dots (1)$$

Atau

$$S_{norm} (Skor) = \frac{(S_{max} - S_i)}{(S_{max} - S_{min})} \times 100 \dots \dots \dots (2)$$

Keterangan:

Si = Nilai indikator aktual yang berhasil dicapai

Smin = Nilai pencapaian performansi terburuk dari indikator kinerja

Smax = Nilai pencapaian performansi terbaik dari indikator kinerja

Rumus 1 dan Rumus 2 digunakan dalam penilaian dengan pendekatan yang berbeda, di mana nilai yang lebih tinggi menunjukkan hasil yang lebih baik pada Rumus 1, sementara nilai yang lebih rendah menunjukkan hasil yang lebih baik pada Rumus 2. Dalam proses pengukuran ini, setiap indikator diberi bobot tertentu yang kemudian diubah menjadi rentang nilai 0 hingga 100. Skor 0 menunjukkan kinerja yang paling buruk, sementara skor 100 menunjukkan kinerja yang paling baik. Dengan mengubah bobot indikator menjadi rentang nilai yang sama, parameter setiap indikator menjadi sebanding, sehingga hasil pengukuran dapat dianalisis dengan lebih efektif.

Tabel 2. Indikator Performansi

Sistem Monitoring	Indikator Performansi
0 – 40	<i>Poor</i>
40 – 50	<i>Marginal</i>
50 – 70	<i>Average</i>
70 - 90	<i>Good</i>
90 - 100	<i>Excellent</i>

Sumber: (Volby, 2000)

2.6 Inovasi Pengembangan Usaha

Untuk mempertahankan daya tarik produk di mata konsumen, diperlukan kreativitas dalam menghasilkan inovasi dari produk yang telah ada. Melalui pendekatan ini, diharapkan konsumen akan tetap setia pada produk tersebut dan tidak beralih ke produk sejenis yang ditawarkan oleh pesaing. Inovasi memainkan peran kunci dalam mencapai kesuksesan perusahaan, yang menjadi faktor penting untuk mempertahankan kelangsungan atau meningkatkan daya saing di pasar.

Sesuai dengan ketentuan UU No. 18 Tahun 2002, "Inovasi merupakan suatu kegiatan yang mencakup penelitian, pengembangan, atau rekayasa dengan tujuan menerapkan nilai dan konteks ilmu pengetahuan yang baru, dengan tujuan menerapkan ilmu pengetahuan dan teknologi yang telah ada ke dalam produk atau proses produksi."

Menurut (Harsasi, 2012) jenis-jenis inovasi adalah sebagai berikut:

1. Inovasi Produk (*Product innovation*)

Inovasi ini terfokus pada produk yang disajikan, dan dibedakan menjadi inovasi dalam kemampuan produk, sistem produk, solusi, dan pemahaman terhadap pelanggan.

2. Inovasi proses (*process innovation*)
Inovasi ini merupakan perubahan dalam proses produksi atau pengiriman produk. Terbagi menjadi kategori pengalaman pelanggan, proses utama, rantai pasok, jaringan distribusi, dan layanan pelanggan.
3. Inovasi merek (*brand innovation*)
Inovasi ini memiliki potensi untuk mengubah konteks di mana produk atau jasa ditawarkan. Inovasi ini dapat dikelompokkan menjadi inovasi posisi, inovasi merek, dan inovasi cara pandang.
4. Inovasi model bisnis (*business model innovation*)
Inovasi ini adalah jenis inovasi yang dapat mengubah konteks di mana produk atau jasa ditawarkan. Jenis inovasi ini terbagi menjadi inovasi posisi, inovasi sumber pendapatan, dan inovasi cara pandang.

Sedangkan dalam Meeus & Edquist dalam Rosyiana (2019) membagi inovasi produk menjadi:

1. Barang baru: Inovasi ini adalah jenis inovasi yang terjadi pada bagian manufaktur produk.
2. Layanan baru: adalah jenis layanan yang tidak berwujud dan sering digunakan bersama untuk produksi dan memenuhi kebutuhan non-fisik dari penggunanya.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Sukmadi (2016), dijelaskan bahwa adanya inovasi dapat dikenali melalui ciri-ciri sebagai berikut:

1. Memiliki keunikan atau keistimewaan dibandingkan dengan yang lain, artinya setiap inovasi memiliki ciri khas pada gagasan, rencana, aturan, struktur, dan peluang yang diinginkan.
2. Mempunyai unsur kebaruan, yang berarti inovasi perlu memiliki perbedaan yang menonjol sebagai hasil dari pemikiran dan kekuatan terbaru.
3. Mengandung susunan sistem kinerja yang terperinci, yang berarti inovasi dikembangkan secara hati-hati dan tidak terburu-buru, dengan menerapkan teknik yang telah direncanakan sebelumnya.
4. Tujuan dari inovasi harus diarahkan dengan menggunakan strategi yang jelas dan dapat dicapai.

Dalam proses pengembangan usaha, kunci keberhasilan terletak pada kemampuan untuk menciptakan produk yang dapat diterima oleh pasar. Untuk mencapai hal ini, wirausaha harus terus menerus mengembangkan usahanya, baik dari segi produk maupun pelayanannya. Pengembangan usaha ini merupakan tanggung jawab utama dari setiap wirausaha. Pengembangan yang dimaksud mencakup semua kegiatan yang diorganisir oleh pelaku-pelaku dalam bidang perniagaan dan industri yang menyediakan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan serta meningkatkan standar kualitas hidup konsumen mereka. (Anoraga, 2007).

Dalam upaya mengembangkan usaha, perlu adanya strategi yang dapat membantu mencapai tujuan perusahaan yang terkait dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, dan alokasi sumber daya yang diberikan prioritas (Rangkuti, 2009). Berikut adalah beberapa jenis strategi pengembangan usaha yang dimaksud:

1. Strategi Pengembangan Produk

Menurut David (2009), pengembangan produk merupakan upaya untuk meningkatkan penjualan dengan cara memperbaiki produk atau jasa yang telah ada atau mengembangkan produk atau jasa baru. Proses pengembangan produk biasanya memerlukan biaya besar untuk penelitian dan pengembangan. Perusahaan memilih strategi pengembangan produk ini dengan tujuan memodifikasi produk yang sudah ada atau menciptakan produk baru yang masih terkait dengan produk yang sudah ada saat ini. Strategi ini bertujuan agar produk yang telah dimodifikasi atau produk baru dapat dipasarkan kepada pelanggan yang sudah ada melalui saluran pemasaran yang sudah ada. Tujuan dari strategi ini adalah untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan sambil melakukan pengembangan produk dan memahami pengaruh siklus yang dikenal sebagai gaya hidup produk.

Menurut (David, 2009), pengembangan produk dapat menjadi strategi yang efektif jika memenuhi lima pedoman berikut:

- a. Ketika organisasi memiliki produk-produk yang berhasil dan berada di tahap kematangan dalam siklus hidup produk. Ide di balik ini adalah menarik konsumen yang sudah puas untuk mencoba produk baru (yang lebih baik) berdasarkan pengalaman positif mereka dengan produk atau layanan organisasi saat ini.
- b. Ketika organisasi memiliki kompetensi dalam industri yang ditandai dengan perkembangan teknologi yang cepat.
- c. Ketika pesaing utama menawarkan produk berkualitas lebih baik dengan harga yang kompetitif.
- d. Ketika organisasi beroperasi dalam industri dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi.
- e. Ketika organisasi memiliki kemampuan penelitian dan pengembangan yang sangat kuat.

2. Strategi Pengembangan Pasar

Pengembangan pasar adalah langkah mengenalkan produk atau jasa yang sudah ada ke area geografis baru. Tujuan dari strategi pengembangan pasar ini adalah untuk mencapai efisiensi melalui koordinasi yang baik, sehingga biaya dan risiko dapat diminimalkan. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, penambahan saluran distribusi dan cabang perusahaan menjadi fokus utama dalam pelaksanaan strategi pengembangan pasar. (David, 2009).

Dengan berhasil mengimplementasikan pengembangan pasar, diharapkan perusahaan dapat mencapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Strategi pemasaran perusahaan merupakan suatu rencana manajemen yang bertujuan untuk mencapai kesuksesan dalam menjual dan memasarkan produk atau layanan dari bisnis tersebut. Salah satu cara bagi perusahaan untuk meningkatkan pangsa pasar adalah dengan fokus pada strategi kunci di dalam industri tertentu. Hal ini dapat dilakukan dengan menawarkan beragam produk, teknologi, atau jasa yang membuka peluang pasar yang lebih luas.

Menurut David (2009), ada enam panduan mengenai situasi di mana pengembangan pasar dapat menjadi strategi yang sangat efektif, yaitu:

- a. Ketika terdapat saluran distribusi baru yang dapat diandalkan, biaya efisien, dan berkualitas tinggi.
- b. Ketika organisasi telah mencapai kesuksesan yang signifikan dalam bisnis yang sedang dijalankannya.

- c. Ketika ada pasar baru yang belum dikembangkan dan belum mencapai puncak pertumbuhan (belum jenuh).
- d. Ketika organisasi memiliki modal dan sumber daya manusia yang cukup untuk mengelola perluasan operasional.
- e. Ketika organisasi memiliki kapasitas produksi yang berlebihan.
- f. Ketika industri dasar organisasi dengan cepat berkembang secara global dalam jangkauan pemasarannya.

3. Strategi Pengembangan yang Terkonsentrasi

Strategi pengembangan terkonsentrasi mengarah pada peningkatan layanan yang berfokus pada pemanfaatan sumber daya untuk meningkatkan pertumbuhan produk tunggal. Pendekatan rasional untuk memilih strategi pengembangan ini adalah dengan melakukan penetrasi pasar melalui strategi terkonsentrasi, yang didasarkan pada pengalaman dan kompetensi perusahaan dalam menjalankan operasi bisnis di suatu area persaingan (David, 2009).

Strategi pengembangan yang terkonsentrasi bertujuan untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Keberhasilan strategi ini dapat terjadi karena perusahaan memiliki kemampuan untuk menilai kebutuhan pasar, memahami perilaku pembeli, sensitivitas harga pelanggan, dan efektivitas dari iklan dan promosi. Sukses dari strategi pertumbuhan yang terkonsentrasi juga sangat tergantung pada pengembangan keterampilan dan kompetensi yang diperlukan untuk mencapai keunggulan dalam persaingan.

4. Strategi Inovasi

Menurut Drucker (2017) Inovasi merupakan tindakan yang memberikan sumber daya, kekuatan, dan kemampuan baru untuk menciptakan kesejahteraan. Strategi inovasi sangat penting bagi perusahaan, baik dalam industri produksi maupun barang konsumsi, karena perubahan dan kemajuan produk yang ditawarkan selalu diharapkan. Dalam era persaingan, kompetensi suatu perusahaan ditentukan oleh kemampuannya dalam melakukan inovasi, baik dalam menciptakan produk baru atau modifikasi produk, maupun inovasi proses untuk menghasilkan produk yang sama dengan biaya yang lebih rendah melalui penerapan teknologi yang lebih canggih. Inovasi tidak hanya terbatas pada produk fisik saja, tetapi juga mencakup ide, teknologi, perilaku, dan praktik-praktik baru yang belum ditemukan atau digunakan oleh sebagian masyarakat.

5. Strategi integrasi horizontal (*horizontal integration*)

Strategi jangka panjang suatu perusahaan didasarkan pada pertumbuhan melalui akuisisi satu atau lebih perusahaan sejenis yang beroperasi pada tahapan yang sama dari rantai produksi dan pemasaran. Strategi umum perusahaan tersebut disebut integrasi horizontal. Integrasi horizontal terjadi ketika sebuah perusahaan memperluas bisnisnya dengan mengakuisisi satu atau lebih bisnis lain yang memproduksi produk atau layanan yang serupa dan beroperasi pada pasar produk yang sama (Yunus, 2016).

2.7 Kerangka Pemikiran (*Conceptual Framework*)

Jagung adalah komoditi pangan unggulan di Provinsi Gorontalo. Adapun komoditi jagung di Gorontalo telah diekspor keluar negeri. Namun, jagung yang dipasarkan lebih dominan dalam kondisi mentah. Hal ini dikarenakan masih minimnya kegiatan pengolahan jagung disebabkan keterbatasan pengetahuan dan keterampilan, modal usaha, ruang produksi dan tenaga kerja pengolahan jagung di Gorontalo (Mopangga & Niode, 2017).

Salah satu UMKM yang memanfaatkan jagung tersebut dengan cara mengolahnya menjadi camilan stick jagung adalah UMKM Cahaya Bintang Cakrawala. Dalam menjalankan usaha ini tentu terdapat sejumlah tantangan yang perlu dihadapi salah satunya persaingan dengan produk camilan lainnya dengan bahan baku utama komoditi non jagung. Dalam mengoptimalkan usaha ini, maka diperlukan analisis rantai nilai untuk mengetahui aktivitas yang terjadi dalam proses produksi sehingga diketahui seberapa besar tingkat efektivitas dan efisiensi di setiap aktivitas pada rantai nilai, yang kemudian akan dicarikan solusi pengembangan yang mampu meningkatkan keunggulan kompetitif produk.

Gambar 2. Kerangka Pikir Penelitian

