

## I. PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Bawang merah merupakan salah satu produk pertanian yang unggul. Bawang merah menjadi salah satu bumbu makanan bahkan sering menjadi alternatif obat tradisional yang sangat dibutuhkan hingga saat ini (Maulana et al., 2023). Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) bahwa pada tahun 2021 Indonesia menghasilkan 2.004.590 ton, pada tahun 2022 sebanyak 1.982.360 ton, dan pada tahun 2023 menghasilkan 1.985.233 ton (Badan Pusat Statistik, 2023). Bawang merah menjadi salah satu produk pertanian yang banyak berkontribusi pada perekonomian negara karena kebutuhan bawang merah semakin meningkat sejalan dengan peningkatan penduduk di Indonesia (Permana et al., 2021). Terdapat lima provinsi penghasil bawang merah terbanyak di Indonesia yaitu Jawa Tengah, Jawa Timur, Jawa Barat, Nusa Tenggara Barat, dan Sulawesi Selatan (Badan Pusat Statistik, 2023). Sulawesi selatan menjadi salah satu provinsi dengan penghasil bawang merah terbanyak di Indonesia, Sulawesi selatan mampu menghasilkan bawang merah sebesar 559.791 ton dari tahun 2021 hingga tahun 2023 (Anees et al., 2022). Tabel berikut menyajikan data mengenai provinsi dengan jumlah penghasil bawang merah terbanyak di Indonesia.

**Tabel 1.** Provinsi Penghasil Bawang Merah Terbanyak di Indonesia

No	Provinsi	Bawang Merah (Ton)		
		2021	2022	2023
1	Jawa Tengah	564.255	556.510	479.091
2	Jawa Timur	500.992	478.393	484.669
3	Jawa Barat	170.650	193.318	179.355
4	Nusa Tenggara Barat	222.620	201.155	212.618
5	Sulawesi Selatan	183.210	175.160	201.421

Sumber : *Data Sekunder BPS, 2023*

Dari hasil pertanian bawang merah yang sangat melimpah, produk pertanian ini menjadi salah satu sumber ide dari beberapa UMKM di Indonesia. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan pekerjaan dan menjadi salah satu faktor pendorong ekonomi Indonesia. Selain itu UMKM memiliki peran penting dalam pembangunan nasional yaitu pemerataan pendapatan, peningkatan ekspor, pembangunan ekonomi pedesaan, dan peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB) (Fidela et al., 2020). Pasca Indonesia mengalami krisis moneter pada tahun 1997, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang memegang peranan sangat penting dalam memajukan dan memperbaiki keadaan ekonomi saat itu (Munthe et al., 2023)

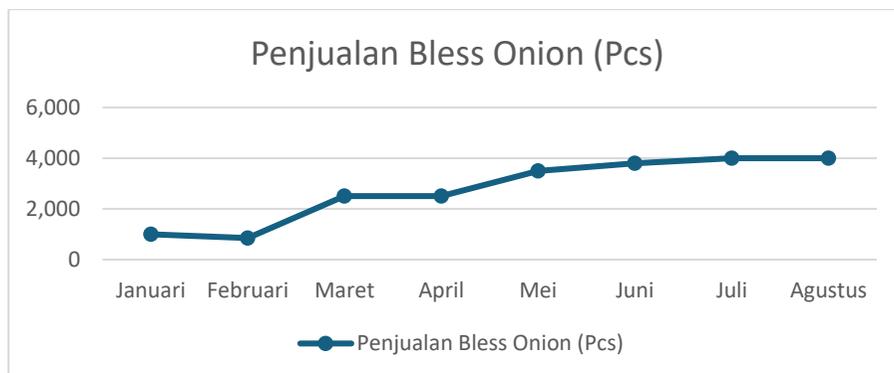
Menurut Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia tahun 2022 menyebutkan bahwa jumlah UMKM mencapai 99% dari seluruh unit usaha di Indonesia. Kontribusi UMKM terhadap PDB yaitu 60,5% dan terhadap penyerapan tenaga kerja mencapai 96,9%. Menurut BPS (Badan Pusat Statistik) tahun 2021, menunjukkan bahwa terdapat 64 juta UMKM di Indonesia yang menyumbang tenaga kerja di sektor swasta sebesar 61,12% (Badan Pusat Statistik, 2021). Berdasarkan data tersebut maka dapat disimpulkan bahwa UMKM mampu mengambil tenaga kerja yang

belum memiliki pekerjaan tetap, sehingga dapat mengurangi jumlah pengangguran yang ada (Khasanah, 2023). UMKM memiliki nilai unggul yaitu manfaat yang diberikan melalui sumber daya alam, sumber daya manusia dan hasil yang dikeluarkan oleh UMKM sendiri, khususnya pada UMKM yang bergerak di bidang pertanian. UMKM yang bergerak di bidang pertanian memiliki peran penting dalam mewujudkan ketahanan pangan nasional yang kuat (Saparingga et al., 2019).

Salah satu UMKM yang bergerak di bidang pertanian yaitu UMKM yang mengolah bawang merah. Banyak UMKM yang menjadikan bawang merah sebagai bahan utama dalam usahanya. Beberapa macam produk olahan dari bawang merah meliputi, minyak bawang merah, pasta bawang merah, tepung bawang merah, anti trombolik, dan bawang merah goreng (Mumtazah & Kusuma, 2022). Sulawesi selatan sebagai salah satu penghasil bawang merah terbanyak di Indonesia juga memanfaatkan bawang merah sebagai usaha UMKM salah satunya yaitu mengelola bawang merah menjadi bawang goreng (Anees et al., 2022).

Bawang goreng merupakan salah satu jenis pelengkap makanan yang menambahkan cita rasa yang khas. Bawang goreng bukanlah kebutuhan pokok, namun dengan adanya bawang goreng dalam makanan maka akan menambah nilai tambah pada makanan. Manfaat dari hal tersebut membuat bawang goreng semakin menarik dan memiliki peluang besar untuk dipasarkan. Saat ini usaha bawang goreng sudah banyak berkembang karena memiliki daya tarik kuat kepada konsumen. (Ibrahim & Elihami, 2020). UMKM bawang goreng merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang pertanian yang memiliki peluang yang besar dalam meningkatkan perekonomian, khususnya pada provinsi Sulawesi selatan, Kota Makassar.

Salah satu UMKM bawang merah goreng yang sudah terkenal di Kota Makassar yaitu UMKM Bless Onion. Bless Onion merupakan UMKM yang berlokasi di Bulurokeng, Kecamatan Biringkanaya, Kota Makassar yang didirikan pada tahun 2012. Awal berdirinya usaha ini berasal dari ide Ibu Meilang yang bekerja sebagai guru les, namun karena keadaan ekonomi sehingga beliau memunculkan ide untuk menjual bawang merah goreng. Produksi awal yaitu sebanyak 15kg bawang merah yang di pasarkan ke tetangga dan kerabat terdekat, namun berjalannya waktu usaha semakin berkembang dan membuat usaha menjadi lebih di kenal banyak orang hingga saat ini. Ibu Meilang berharap usaha yang beliau dirikan dapat menjadi berkat bagi keluarganya dan menjadi berkat bagi orang karena cita rasanya yang nikmat, oleh karena itu usaha ini di beri nama Bless Onion yang berarti Bawang Berkat. Usaha Bless Onion berkembang dan semakin banyak di kenal di berbagai kalangan, hal ini disebabkan karena usaha Bless Onion, melakukan pemasaran dengan baik sehingga terus mengalami peningkatan. Data berikut menunjukkan peningkatan penjualan pada usaha Bless Onion.



Sumber Data : *Data Primer Usaha Bless Onion, 2024*

**Gambar 1.** Rata-rata Hasil Penjualan Bawang Goreng Bless Onion Periode Januari-Agustus 2024

Berdasarkan Gambar 1 Rata-rata penjualan bawang goreng Bless Onion cenderung mengalami peningkatan. Peningkatan ini dikarenakan pada bulan tiga usaha ini sudah memasarkan produk hingga Jakarta. Bless Onion melakukan pemasaran ke toko-toko besar yang ada di Makassar seperti toko Ektong, Bajipamai, Gelael, Olala, bahkan Bless Onion sudah memasukkan produk ke Indogrosir dan Indomaret cakupan Sulawesi Selatan. Pada bulan Maret usaha ini melakukan pemasaran ke Jakarta, dan berhasil memasukkan produk ke toko-toko besar di Jakarta yaitu Diskon Supermarket, Gelael Jakarta, Indogrosir Jakarta, Santa Swalayan, dCo Mart, dan Aneka Buana. Pemasaran usaha Bless Onion sudah sangat berjalan dengan baik, sehingga permintaan pasar pun semakin meningkat. Namun pada usaha ini belum mampu memenuhi permintaan pasar yang ada dikarenakan jumlah produksi usaha bawang goreng Bless Onion kurang.

Jumlah produksi merupakan kemampuan ataupun kapasitas perusahaan dalam menghasilkan suatu produk ataupun jasa (Arzia, 2019). Jumlah produksi juga dapat diartikan sebagai kemampuan perusahaan menghasilkan produk ataupun jasa yang kemudian dapat diberikan kepada konsumen dan kemudian dapat menghasilkan keuntungan yang bermanfaat untuk perusahaan. Pada usaha bawang goreng Bless Onion jumlah produksi yang dihasilkan kurang, artinya kemampuan ataupun kapasitas perusahaan kurang dalam menghasilkan produk dan menimbulkan beberapa masalah dan membuat beberapa akibat timbul dari masalah tersebut. Ada beberapa penyebab sehingga menimbulkan jumlah produksi pada usaha Bless Onion ini kurang. Selain itu bukan hanya penyebab tapi masalah jumlah produksi yang kurang mengakibatkan beberapa masalah yang berkaitan langsung dengan kenyamanan konsumen.

Berdasarkan fakta di atas, penulis tertarik melakukan penelitian pada usaha bawang goreng Bless Onion dengan judul "Upaya Peningkatan Produksi Usaha Bawang Goreng (Studi Kasus : Pada Usaha Bawang Goreng Bless Onion di Bulurokeng, Kecamatan Biringkanaya, Kota Makassar). Penelitian ini bertujuan untuk menyusun strategi pengembangan usaha yang akan dilakukan mulai dari menganalisis masalah yang dialami usaha Bless Onion, serta mampu merencanakan tindakan yang akan di ambil oleh pemilik usaha. Beberapa penelitian telah mengungkapkan tentang pengembangan Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu, Penelitian yang dilakukan oleh (Fidela

et al., 2020) dengan judul “Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan Program Pemasaran Desa Jambu Raya di Desa Jambu, Kabupaten Sumedang”. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh (Hj et al., 2022) dengan judul “Strategi Pengembangan Bisnis Bawang Goreng Ud. Hj. Mbok Sri Di Kota Palu Sulawesi Tengah”. Serta penelitian yang dilakukan oleh (Kartika et al., 2019) dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Bawang Goreng (Studi Kasus Pada Bawang Goreng Mak Yem)”.

Untuk penelitian yang dilakukan oleh (Fidela et al., 2020) menggunakan metode kelas sebagai penyampaian materi yang diberikan kepada UMKM. Metode pembinaan langsung juga dilakukan sehingga setiap UMKM mendapat pembinaan yang berbeda-beda, karena permasalahan yang dihadapi oleh setiap UMKM bervariasi selain itu dilaksanakan juga praktik langsung sehingga pelaku UMKM dapat melakukan secara mandiri. Kemudian untuk penelitian yang dilakukan oleh (Hj et al., 2022) menggunakan metode analisis *Business Model Canvas* (BMC), SWOT dan *Blue Ocean Strategy* (BOS). Dan Penelitian yang dilakukan oleh (Kartika et al., 2019) menggunakan metode SWOT dengan menggunakan beberapa tahapan yaitu menentukan faktor-faktor strategi internal (matriks IFAS) dan faktor-faktor strategi eksternal (matriks EFAS) serta merumuskan strategi dengan membuat matriks internal eksternal (IE) .

Penelitian yang dilakukan oleh (Fidela et al., 2020) menunjukkan hasil penelitian bahwa Kegiatan Pasar Juara ini memiliki sasaran yaitu para pelaku usaha di Desa Jambu, Kelompok Usaha, BUMDes, dan Karang Taruna Desa Jambu. Kegiatan ini bertujuan agar para pelaku usaha memahami materi dan mengaplikasikan sesuai dengan kebutuhan usaha masing-masing. Melalui kelas-kelas yang diadakan berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan para pelaku usaha di Desa Jambu, khususnya dalam pengembangan produk, pemasaran melalui media sosial, pembuatan akun online, dan pembukuan sederhana, yang diharapkan akan meningkatkan kualitas dan produktivitas usaha mereka. Pada penelitian (Hj et al., 2022) memperoleh yaitu hasil pemetaan *Business Model Canvas* (BMC) pada UD. Hj. Mbok Sri menunjukkan perlunya perubahan strategi untuk mengoptimalkan profit, dengan fokus pada segmen pelanggan baru dan peningkatan standar mutu produk. Pada usaha ini kelemahan seperti pemenuhan permintaan pasar dan skala usaha yang kecil perlu diperbaiki. Peluang yang dapat dimanfaatkan mencakup penggunaan media sosial, sementara ancaman termasuk produk substitusi dan gangguan pasokan bahan baku. Kemudian untuk penelitian yang dilakukan oleh (Kartika et al., 2019) menunjukkan hasil bahwa usaha Mak Yem memiliki posisi internal yang kuat dengan kekuatan utama dalam hubungan pelanggan dan kelemahan pada kemasan produk. Secara eksternal, Mak Yem memiliki peluang besar seperti pelanggan tetap dan ancaman dari fluktuasi harga bahan baku serta persaingan pasar. Strategi pengembangan usaha difokuskan pada pertumbuhan agresif melalui ekspansi pasar, optimalisasi distribusi, penggunaan media sosial untuk promosi, dan pencatatan keuangan yang baik.

Berdasarkan beberapa hasil penelitian terdahulu, adapun perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan adalah lokasi penelitian, yang mana penelitian ini dilakukan di Bulurokeng, Kecamatan Biringkanaya, Kota Makassar. Serta penelitian ini menggunakan metode Analisis Perancangan dan Pengembangan Agrosistem (APPAS).

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas telah dijelaskan bahwa salah satu Usaha Mikro Kecil dan Menengah di bidang pertanian adalah usaha bawang goreng Bless Onion. Usaha ini telah berjalan selama 12 tahun yang sudah melakukan kegiatan produksi dan penjualan yang banyak. Namun faktanya usaha ini menghadapi beberapa masalah baik dari proses produksi, tenaga kerja hingga bagian keuangan.

Berdasarkan uraian di atas maka rumusan masalah yang akan dikaji oleh penulis dalam penelitian yaitu:

1. Apa permasalahan yang di hadapi oleh usaha bawang goreng Bless Onion?
2. Apa saja alternatif tindakan yang dapat dilakukan untuk mengatasi setiap permasalahan yang di hadapi oleh usaha bawang goreng Bless Onion?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan uraian rumusan masalah di atas maka tujuan dalam penelitian ini yaitu,

1. Mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh usaha bawang goreng Bless Onion
2. Merumuskan tindakan-tindakan yang bisa dilakukan untuk solusi pengembangan usaha bawang goreng Bless Onion

## **1.4. Manfaat Penelitian**

Hasil Penelitian ini dapat digunakan untuk menjadi faktor pertimbangan berbagai pihak ketika memutuskan untuk memulai usaha pengolahan hasil pertanian. Selain itu penulis berharap agar hasil penelitian dapat bermanfaat sebagai bahan referensi penelitian berikutnya dan mampu menambah pengetahuan mengenai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di bidang pertanian. Serta dapat menjadi bahan pertimbangan kebijakan pemerintah dalam perencanaan pengembangan di bidang UMKM hasil olahan pertanian.

## II. METODE PENELITIAN

### 2.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Usaha Bless Onion yang berlokasi di Bulurokeng, Kecamatan Biringkanaya, Kota Makassar. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Oktober-November 2024. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan dengan sengaja (*purposive*) dengan mempertimbangkan bahwa usaha ini sudah cukup di kenal oleh kalangan masyarakat sekitar kecamatan Biringkanaya dan memiliki potensi untuk dikembangkan.

### 2.2 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian studi kasus (*case study*) pada usaha bawang goreng Bless Onion. Menurut Prof. Dr. H. Mudjia Rahardjo, M.Si (2017:5) menyimpulkan bahwa Studi Kasus ialah suatu serangkaian kegiatan ilmiah yang dilakukan secara intensif, terinci dan mendalam tentang suatu program, peristiwa, dan aktivitas, baik pada tingkat perorangan, sekelompok orang, lembaga, atau organisasi untuk memperoleh pengetahuan mendalam tentang peristiwa tersebut. Tujuan dari studi kasus untuk mencari tahu mengenai karakteristik yang terdapat di dalam kasus yang di teliti (Hidayat Taufik, 2019).

### 2.3 Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Pendekatan yang bersifat kualitatif yang membahas sifat, kualitas, tingkat dan signifikasi suatu hal yang diamati Sedangkan pendekatan kuantitatif yang membahas tentang kuantitas dan jumlah suatu hal tertentu dan melibatkan pengumpulan data (Donatus, 2016). Dalam penelitian ini, data yang digunakan adalah data kuantitatif yaitu hasil kuesioner meliputi pengeluaran, penerimaan, dan pendapatan usaha. Kemudian data kualitatif yaitu data yang berasal dari hasil wawancara baik secara lisan maupun tulisan berupa pertanyaan yang diajukan kepada pemilik usaha dan berbagai pihak yang terlibat di dalamnya. Berikut merupakan jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian.

1. Data Primer, merupakan data yang didapatkan secara langsung dari pengamatan dan wawancara ke lokasi penelitian dengan menggunakan pertanyaan atau daftar kuesioner yang telah disusun sesuai dengan tujuan penelitian. Data primer pada penelitian ini adalah hasil wawancara dari pemilik usaha bawang goreng Bless Onion.
2. Data Sekunder, merupakan data yang diperoleh tidak secara langsung melainkan melalui media perantara seperti artikel, literatur, dan sumber lainnya yang berhubungan dengan topik penelitian untuk mendukung hasil penelitian. Data sekunder yang digunakan pada penelitian ini yaitu berupa sumber atau literatur yang berasal dari jurnal, atau buku dari internet, serta juga menggunakan hasil penelitian terdahulu terkait penelitian yang dilakukan.

## **2.4 Metode Pengumpulan Data**

### **1. Wawancara**

Wawancara merupakan kegiatan tanya jawab yang dilakukan kepada informan, atau orang yang menjadi sumber informasi dalam mendapatkan data-data dalam suatu penelitian (Dr. Yenrizal, 2017). Wawancara dalam penelitian kali ini yaitu melakukan tanya jawab kepada pemilik usaha bawang goreng Bless Onion.

### **2. Observasi**

Observasi merupakan pengamatan yang dilakukan secara langsung yang mendasarkan fakta-fakta lapangan, menggunakan panca indra tanpa perantara apapun (Hasanah, 2017). Observasi yang dilakukan pada penelitian ini yaitu pengamatan langsung ke lokasi usaha bawang goreng Bless Onion, untuk mengetahui proses pengelolaan bawang merah menjadi bawang goreng.

### **3. Dokumentasi**

Dokumentasi merupakan suatu cara yang digunakan untuk mengabadikan suatu kegiatan untuk memperoleh data dan informasi baik dalam bentuk tulisan, suara, maupun gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian (Sudarsono, 2017).

## **2.5 Metode Analisis**

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis Perencanaan dan Pengembangan Agrosistem (APPAS) yang merupakan salah satu pembelajaran yang membantu dalam melakukan strategi untuk pengembangan suatu usaha (Ayunda, 2023). Dengan menggunakan analisis ini dapat membantu dalam menemukan alternatif tindakan dalam mengembangkan usaha dengan melibatkan evaluasi, penilaian, dan perumusan rencana serta langkah yang diperlukan untuk merancang dan mengembangkan sistem pertanian atau agrosistem yang efisien, berkelanjutan, dan berdaya saing.

## **2.6 Analisis Situasi Kasus**

Pada tahapan ini peneliti melakukan penelitian secara mendalam dengan terlibat langsung pada usaha bawang goreng Bless Onion. Pada tahapan ini juga diuraikan tentang situasi dan kondisi yang ada pada usaha Bless Onion. Dalam hal ini meliputi deskripsi usaha, analisis posisi sumber daya usaha dan kinerja usaha.

### **a. Visi dan Misi Agrosistem**

Pada tahap ini peneliti mendeskripsikan situasi pada usaha bawang goreng Bless Onion. Tahapan ini meliputi sejarah berdirinya usaha bawang goreng Bless Onion, visi dan misi, dan struktur organisasi. Tahapan ini terdiri dari waktu berdirinya usaha, orang atau instansi yang terlibat, lokasi didirikannya usaha, proses berdirinya usaha, dan alasan didirikannya usaha. Berawal dari sejarah usaha, tujuan didirikan usaha bawang goreng Bless Onion. Selanjutnya dapat dirumuskan visi dan misi dalam pengembangannya di masa yang akan datang. Setelah itu akan diuraikan mengenai struktur organisasi usaha perusahaan berupa tugas dan tanggung jawab yang dimiliki setiap anggota.

### **b. Analisis Posisi Sumber Daya**

Sumber daya merupakan sumber kekuatan atau sumber tenaga yang untuk memacu suatu kegiatan tertentu yang dapat menghasilkan sesuatu yang dapat bermanfaat (Kusnendi, 2018). Sumber daya yang efektif dan efisien merupakan hal penting bagi organisasi untuk mencapai tujuan dan menjalankan operasional dengan baik, tahapan ini akan menguraikan sumber daya yang dimiliki oleh usaha bawang goreng Bless Onion. Sumber daya dinyatakan dengan kepemilikan berbagai sumber daya, yang meliputi lahan dan bangunan, alat dan mesin, sumber daya manusia dan finansial. Dengan menggambarkan sumber daya maka mampu mempermudah dalam mengetahui masalah atau persoalan yang dihadapi oleh usaha Bless Onion. Berikut merupakan posisi sumber daya agrosistem yang di pergunakan oleh usaha bawang goreng Bless Onion,

- a) Sumber daya lahan dan bangunan, meliputi jenis, luas, lokasi, status kepemilikan dan sebagainya.
- b) Sumber daya peralatan dan mesin, meliputi peralatan administrasi, transportasi dan mesin produksi sesuai dengan jenis, tipe, kapasitas, jumlah dan sebagainya.
- c) Sumber daya manusia, seperti staf pengelola, yang meliputi jenis kelamin, umur, pendidikan, dan sebagainya.
- d) Sumber daya finansial, meliputi sumber anggaran, pengelola anggaran, dan sebagainya.

### **c. Analisis Kinerja**

Kinerja merupakan hasil dari pekerjaan yang dilakukan oleh seseorang atau kelompok dalam suatu organisasi sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab masing-masing, dalam rangka mencapai suatu tujuan (Anas et al., 2023). Analisis kerja merupakan cara untuk mengukur suatu kinerja seseorang atau kelompok dalam mencapai suatu tujuan, dalam, analisis kinerja terbagi menjadi dua proses yaitu analisis kinerja proses dan analisis kinerja hasil. Analisis kinerja proses di ukur secara kualitatif yang menggambarkan proses yang terjadi pada usaha bawang goreng Bless Onion. Indikator kinerja proses meliputi proses pengadaan bahan baku, produksi, pemasaran dan pengaturan keuangan. Sedangkan kinerja hasil di ukur secara kuantitatif yang mencakup tentang capaian yang diperoleh dari pelaksanaan kinerja proses. Indikator dari kinerja hasil meliputi jumlah bahan baku yang digunakan, jumlah produksi yang dihasilkan, dan jumlah keuntungan yang didapatkan.

## **2.7 Studi Problematisasi**

Studi problematisasi terdiri dari analisis persoalan pengembangan agrosistem dan sasaran pengembangan agrosistem. Pada tahapan ini peneliti akan melakukan pengamatan secara mendalam mengenai persoalan-persoalan yang ada pada agrosistem usaha bawang goreng Bless Onion, dan merumuskan sasaran pengembangan berdasarkan permasalahan yang ada pada agrosistem. Masalah dan sasaran ini akan digambarkan dalam bentuk diagram pohon

### **a. Analisis Masalah Pengembangan Agrosistem**

Analisis masalah pengembangan agrosistem merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk mengenali, menguraikan, dan menganalisis masalah yang di temukan pada perusahaan, kemudian dilakukan suatu rancangan pemecahan masalah yang dihadapi. Analisis ini bertujuan untuk menilai kekurangan dan kelemahan pada komponen-komponen posisi kinerja agrosistem dan kemudian dirumuskan menjadi sebuah persoalan atau masalah. Selanjutnya akan di analisis hubungan antara persoalan yang satu dengan persoalan yang lainnya dalam hubungan sebab- akibat sehingga dapat diketahui persoalan yang paling mendasar dan spesifik pada agrosistem kasus. Struktur permasalahan ini akan dituangkan ke dalam bentuk diagram pohon. Struktur diagram pohon yang terbentuk dari analisis ini terdiri dari:

- a) Permasalahan utama yang dianggap sebagai pohon masalah
- b) Akar permasalahan yang merupakan sebab dari permasalahan utama
- c) Permasalahan yang menjadi akibat dari permasalahan utama yang diidentifikasi.

### **b. Analisis Sasaran Pengembangan Agrosistem**

Setelah mengidentifikasi masalah-masalah yang ditemukan pada usaha bawang goreng Bless Onion maka untuk mendapatkan perbaikan masalah-masalah tersebut, akan dilakukan proses transformasi positif yang selanjutnya akan ditentukan sasaran-sasaran yang hendak di capai dan menentukan sasaran utama sebagai fokus perhatian dalam menyelesaikan masalah utama dari agrosistem tersebut. Analisis ini dilakukan untuk menyelesaikan masalah dan hasilnya akan tercapai tindakan. Masalah yang telah diidentifikasi pada tahap analisis masalah, selanjutnya diubah menjadi kondisi positif untuk memperoleh perbaikan dari masalah tersebut. Pada analisis sasaran ini akan dituangkan dalam bentuk diagram pohon, adapun struktur diagram pohon pada analisis sasaran adalah sebagai berikut,

- a) Sasaran utama yang dianggap sebagai batang pohon
- b) Sasaran yang merupakan sebab dari sasaran utama sebagai perakaran pada batang pohon
- c) Sasaran yang menjadi akibat atau sasaran utama yaitu sebagai ranting batang pohon.

## **2.8 Desain Tindakan Transformatif**

Pada tahapan ini peneliti akan menguraikan tindakan-tindakan apa saja yang akan dilakukan pada usaha bawang goreng Bless Onion. Tindakan tersebut tentunya akan disesuaikan dengan sasaran yang telah ditetapkan sebelumnya pada pohon sasaran. Selanjutnya akan dituangkan dalam matriks perencanaan pengembangan dan rencana tindakan. Selain itu, akan mengantisipasi persoalan yang mungkin muncul pada saat pelaksanaan tindakan, akan diidentifikasi pula persoalan potensial yang akan terjadi jika tindakan terpilih tersebut dilaksanakan.

### **a. Analisis Alternatif Tindakan Pengembangan Usaha**

Pada analisis ini peneliti akan menguraikan tindakan-tindakan apa saja yang dilakukan untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan sebelumnya. Analisis alternatif berguna untuk melihat beberapa kemungkinan pilihan (alternatif) hubungan tindakan

(rangkaiannya) dianalisis sasaran yang mengarah pada suatu keadaan tertentu. Setelah muncul evaluasi maka diperlukan suatu alternatif tindakan yang dapat dilakukan untuk mencapai kedua sasaran agar sampai pada sasaran utama. Analisa menggunakan Analisis Keputusan (AK) yakni mengevaluasi alternatif tindakan untuk memperoleh alternatif terbaik. Beberapa hal yang diuraikan pada tahap ini adalah sebagai berikut (Hidayat fahrul, 2023).

1. Alternatif tindakan merupakan alternatif yang paling baik untuk memenuhi sasaran dari evaluasi setiap alternatif yang tersedia pada kriteria yang ditetapkan
2. Analisis keputusan, yaitu sumber pengambilan keputusan yang bersifat kuantitatif. Terdapat beberapa langkah dalam proses pengambilan keputusan yaitu:
3. Pernyataan keputusan, yaitu keputusan apa saja yang akan di ambil sehubungan dengan alternatif tindakan yang telah di susun sebelumnya.
4. Kriteria keputusan, yaitu syarat-syarat apa saja yang harus dimiliki oleh alternatif keputusan dengan mempertimbangkan kemampuan sumber daya agrosistem yang di teliti.
5. Alternatif keputusan menyangkut beberapa pilihan yang dapat diambil terkait dengan pernyataan keputusan yang telah ditetapkan.
6. Evaluasi alternatif dengan kriteria keputusan, dengan menggunakan matriks pembobotan. Evaluasi alternatif terhadap kriteria keputusan adalah prosedur yang digunakan untuk mengetahui alternatif yang paling baik yang dapat memenuhi sasaran. Evaluasi alternatif in dilakukan dengan langkah-langkah yaitu: pertama, menetapkan nilai masing - masing alternatif keputusan (BA). yang telah ditetapkan menurut kriteria demi kriteria sehingga jumlah nilai semua alternatif keputusan menjadi 1,00. Kedua, menghitung perkalian bobot alternatif keputusan dengan bobot kriteria keputusan  $(BA) \times (BK)$ . Ketiga, menjumlah angka hasil dari  $(BK) \times (BK)$  yang terbesar. Alternatif yang dimiliki total nilai pembobotan tertinggi merupakan alternatif terpilih.
7. Tindakan terpilih, merupakan hasil terbaik yang didapatkan melalui evaluasi alternatif. Tindakan terpilih inilah yang akan dilakukan untuk mencapai dalam hal ini usaha bawang goreng Bless Onion.

#### **b. Matriks Perencanaan Pengembangan Usaha**

Pada matriks perencanaan pengembangan ini, yang dilakukan oleh peneliti adalah mengidentifikasi masing-masing tujuan tindakan dalam menentukan sistem informasi pengendalian manajerial, menentukan sarana yang diperlukan dan menentukan besarnya biaya yang digunakan untuk mendukung tindakan pelaksanaan proyek. Matriks perencanaan juga membahas mengapa proyek dilaksanakan atau maksud dan sasaran proyek, dan apa yang ingin dihasilkan oleh pelaksanaan proyek, dan bagaimana proyek itu akan bekerja untuk mencapai hasil yang diinginkan.

### **c. Rencana Kerja Tindakan**

Rencana kerja tindakan yaitu rencana kerja agrosistem bawang goreng Bless Onion dalam upaya mengembangkan usaha sesuai dengan tindakan terpilih yang telah dirumuskan sebelumnya. Tahap ini bertujuan untuk mengetahui tindak lanjut dari sasaran-sasaran yang telah diidentifikasi sebelumnya.

### **d. Analisis Persoalan Potensial**

Analisis persoalan potensial adalah suatu upaya untuk melihat ke masa depan dengan berdasarkan pada apa yang ada saat ini untuk kemudian mencoba menentukan atau merumuskan tindakan-tindakan yang perlu diambil, serta memikirkan suatu tindakan-tindakan pencegahan dan penanggulangan terhadap persoalan-persoalan yang mungkin timbul dari setiap tindakan yang diambil. Langkah - langkah yang dapat digunakan dalam, Analisa Persoalan Potensial yaitu :

- 1) Pernyataan rencana kegiatan diperlukan untuk memberikan arah dan tujuan dari alternatif terpilih sebagai jawaban terhadap persoalan yang timbul.
- 2) Skenario pelaksanaan kegiatan merupakan tahap kegiatan yang akan dilaksanakan untuk mencapai sasaran dalam rencana kegiatan.
- 3) Identifikasi tahap - tahap rawan untuk mengenal daerah yang cukup rawan pada setiap skenario pelaksanaan yang dapat menghambat pelaksanaan kegiatan yang dimaksud
- 4) Identifikasi persoalan potensial khusus dilakukan untuk mengidentifikasi persoalan yang timbul pada tahap rawan
- 5) Tindakan pencegahan dengan tujuan untuk mencegah terjadinya persoalan dengan maksud untuk menghilangkan sebagian atau seluruh penyebab persoalan tersebut. Jika tindakan ini dapat dilaksanakan maka diharapkan hasil yang diperoleh akan lebih baik dibandingkan dengan melaksanakan tindakan penanggulangan
- 6) Tindakan penanggulangan dimaksudkan sebagai langkah terakhir apabila tindakan pencegahan tidak dapat dilakukan lagi, yang bertujuan untuk mengurangi pengaruh persoalan potensial yang tidak dapat dihindari. Tindakan penanggulangan ini lebih bersifat mempertahankan pelaksanaan skenario kegiatan yang telah direncanakan.