

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau biasa dikenal dengan UMKM merupakan jenis usaha yang sangat penting bagi Indonesia. Dari segi ekonomi, UMKM berperan dalam pemberdayaan masyarakat & sumber inovasi (Hidayat et al., 2022; Srijani, 2020), mengurangi kemiskinan (Kadeni, N. S., 2020), penyedia lapangan pekerjaan terbesar (Kadarisman, 2019; (D. Sari, 2020), dan wadah pemberdayaan masyarakat (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, 2021; Sarfiah et al., 2019; Simangunsong, 2022). Seperti pada Tabel 1, di tahun 2018 terdapat 64 juta UMKM dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61%, dan menyerap hingga 97% dari total tenaga kerja. Walau nilai tenaga kerja dan ekspornya sempat turun, namun naik lagi. Hal ini membuktikan bahwa walaupun berfluktuasi, UMKM di Indonesia tetap berkembang.

Tabel 1. Perkembangan UMKM Indonesia pada Tahun 2010 - 2018

Tahun	Unit Usaha	Tenaga Kerja	PDB (Rp. Miliar)	Ekspor (Rp. Miliar)	Investasi (Rp. Miliar)
2010	52.764.750	96.193.623	1.212.599,3	162.254,5	224.008,7
2011	54.114.821	98.238.913	1.282.571,8	175.894,9	247.139,5
2012	55.206.444	101.722.458	1.369.326,0	187.441,8	260.934,8
2013	56.534.592	107.657.509	1.451.460,2	166.626,5	300.175,7
2014	57.895.721	114.114.082	1.536.918,8	182.112,7	341.341,6
2015	59.262.772	123.229.386	1.655.430,0	185.975,0	361.031,0
2016	61.651.177	112.828.610	5.171.063,6	255.126,1	1.451.396,8
2017	62.922.617	116.431.224	5.445.564,4	301.629,8	1.586.688,5
2018	64.194.057	116.978.631	5.721.148,1	293.840,9	1.675.139,6

Sumber: Kementerian Koperasi Dan Usaha Kecil, dan Menengah, 2018

UMKM adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang memenuhi kriteria sebagai usaha mikro sesuai dengan Undang-undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Secara umum, definisi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sebagai usaha yang menciptakan barang dan jasa dengan menggunakan bahan mentah yang difokuskan pada pemanfaatan sumber daya alam, bakat, dan sumber daya produktif lainnya, misal kesenian tradisional yang ada di daerah (Agustin et al., 2022).

Usaha mikro dan kecil memiliki keunggulan dalam pemanfaatan sumber daya alam, utamanya pada sektor pertanian tanaman pangan perkebunan, peternakan, perikanan, perdagangan, dan rumah makan/restoran. Usaha menengah memiliki keunggulan dalam penciptaan nilai tambah di sektor hotel, keuangan, persewaan, jasa perusahaan dan kehutanan. Usaha besar memiliki keunggulan dalam industri pengolahan, listrik, gas, komunikasi, dan pertambangan. UMKM mampu menopang usaha besar, seperti menyediakan bahan mentah, suku cadang, dan bahan pendukung lainnya. UMKM juga mampu menjadi ujung tombak bagi usaha besar dalam menyalurkan dan menjual produk dari usaha besar ke konsumen. Hal ini membuktikan bahwa UMKM dan usaha besar saling melengkapi dan saling

membutuhkan, walaupun UMKM lebih dominan dalam penyerapan tenaga kerja (Sarfiah et al., 2019). Sesuai dengan peran dan kontribusi UMKM yang sangat penting bagi negara mewajibkan pemerintah untuk terus mendukung UMKM agar peran mereka sebagai tiang dasar dalam pembangunan ekonomi bangsa dapat berjalan maksimal.

Tabel 2. Rata-Rata Konsumsi Makanan Jadi per Kapita per Tahun 2021-2023

Jenis Makanan	Satuan	Tahun		
		2021	2022	2023
Roti Tawar	Potong	18.125	18.411	16.523
Roti manis/roti lainnya	Potong	55.324	54.419	55.700
Kue kering/biskuit/semprong	Ons	22.151	21.185	21.215
Kue basah	Buah	71.455	67.015	71.167
Makanan gorengan	Potong	147.067	134.250	143.979
Bubur Kacang Hijau	Porsi	5.694	6.759	6.441
Gado-gado/ketoprak/pecel	Porsi	9.212	9.444	9.435
Nasi campur	Porsi	31.725	29.980	31.615
Nasi goreng	Porsi	8.485	9.276	9.454
Nasi putih	Porsi	13.828	14.126	13.442
Lontong/ketupat sayur	Porsi	9.445	9.581	9.707
Soto/gule/sop	Porsi	7.601	8.262	8.361
Sayur matang	Porsi	15.531	15.122	15.219
Sate/tongseng	Porsi	4.743	4.974	5.124
Mie bakso/rebus/goreng	Porsi	27.575	27.100	27.651
Mie instant / Instan noodle	Porsi	3.631	4.686	4.915
Makanan ringan anak-anak	Ons	35.187	34.989	35.465
Ikan goreng/bakar/dsb	Potong	7.755	6.973	6.889
Ayam/daging	Potong	12.709	11.905	12.175
(goreng,bakar,dsb)				
Daging olahan matang	Potong	29.222	32.028	35.085
Bubur ayam	Porsi	8.436	8.524	8.511
Siomay/batagor	Porsi	11.257	12.612	14.300
Makanan jadi lainnya	-	20.219	17.397	19.712

Sumber : Statistik Konsumsi Pangan 2023

Berdasarkan Tabel 2, kita bisa melihat Warga Indonesia dalam hal makanan jadi, lebih banyak mengkonsumsi makanan ringan seperti gorengan, kue basah, dan roti manis dibandingkan makanan berat. Selain bisa menggantikan sarapan, makan siang, atau makan malam bagi masyarakat dengan mobilitas tinggi (Rahman et al.,

2023), makanan ringan juga bisa memberikan rasa kedekatan dengan orang lain (Mondelez International, 2021).

Kota Makassar yang merupakan Ibukota Provinsi Sulawesi Selatan, memiliki jumlah UMKM yang tergolong besar. Dalam (Ariyandani et al., 2024) yang diambil dari Dinas Koperasi dan UKM Kota Makassar terdapat 18.815 unit usaha yang dibagi menjadi 15 kecamatan seperti di Tabel 2. Namun di website Kementerian Koperasi dan UKM <https://umkm.depkop.go.id/>, dapat ditemukan 132.587 UMKM pada kota Makassar.

Tabel 3. Data UMKM Kota Makassar (dalam Unit)

No	Kecamatan	Jumlah UMKM
1	Biringkanaya	1.687
2	Bontoala	826
3	Kep Sangkarrang	223
4	Makassar	1.463
5	Mamajang	1.398
6	Manggala	2.681
7	Mariso	952
8	Panakukang	973
9	Rappocini	1.366
10	Tallo	829
11	Tamalanrea	1.464
12	Tamalate	3.082
13	Ujung Pandang	806
14	Ujung Tanah	627
15	Wajo	369
Total Keseluruhan		18.815

Sumber: Dinas Koperasi dan UKM Kota Makassar dalam (Ariyandani et. al., 2022)

Dari beberapa UMKM ini, sektor kuliner merupakan paling dominan di Makassar (Ariyandani et. al., 2022). Selain karena makanan merupakan kebutuhan dasar manusia untuk nutrisi tubuh (Retnaningsih, 2015), sektor kuliner kian meningkat karena warisan kuliner Indonesia yang kaya, ditambah dengan pertumbuhan kelas menengah dan urbanisasi (Budiman et al., 2022; Supriandi, 2022). Berdasarkan (Rahman et al., 2023) pada tahun 2021 dari total jumlah UMKM, 33% diantaranya terjun di sektor roti dan kue. Hal ini menunjukkan pentingnya usaha roti dan kue di Sulawesi Selatan.

Salah satu UMKM di Sulawesi Selatan yang bergerak pada sektor makanan ringan bidang produksi dan penjualan *cake dan pastry* adalah Dewantara Bakery. Usaha ini didirikan pada tahun 2022 yang berlokasi di Depan SD Inpres Antang II, Kecamatan Manggala, Makassar, Provinsi Sulawesi Selatan. Dewantara Bakery menjual berbagai produk, seperti roti tawar, kue kering, bolu, berbagai varian roti manis, risol, dan pastel tutup. Selain sebagai owner, Ibu Hj. Hasbiah S.Pd, M.Pd juga mengajar di SD Inpress Antang II di kelas 1 untuk semua mata pelajaran kecuali Penjas dan pendidikan agama. Usaha ini sekarang sudah memiliki 4 Karyawan yang bekerja di bagian produksi.

Ini bermula pada saat ibu menjual titipan roti dari 4 merek di Toko Dewantara 2 (Toko toserba milik Ibu di Jl. Nipa – Nipa sejak 2017). Lalu ada seseorang yang menawarkan Ibu untuk membuat sendiri rotinya, sehingga bisa juga menjual merek roti sendiri di Toko Dewantara 2 ini. Orang ini juga memperkenalkan Ibu dengan seorang konsultan bisnis pada bidang *bakery*. Konsultan inilah yang kemudian membuatkan perencanaan dan list biaya yang diperlukan untuk membangun toko roti. Konsultan ini juga mempertemukan Ibu dengan Pak Syahrir, kepala Chef Dewantara Bakery saat ini. Dengan modal awal semua dari Ibu sendiri, akhirnya Toko Dewantara ini berhasil di-*launching* di tanggal 18 Juli 2022.

Selain menjual langsung di toko tempat produksi (Dewantara Bakery) dan menjualnya di Toko Dewantara 2, usaha ini juga menerima pesanan baik dari perguruan tinggi, mesjid, maupun dari pemerintah gubernur. Dewantara Bakery sudah menyuplai produk dari tahun 2023 hingga saat ini ke Universitas Bosowa dan PT Hadin Metavisi Akademika (“Hadin”, Usaha milik Universitas Hasanuddin). Khusus senin – jumat, Hadin memesan produk dari Dewantara Bakery lalu mencampurkannya dengan produk dari usaha lain di dalam kardus hadin sebelum disebarkan ke konsumen. Namun, di hari sabtu dan minggu, Hadin memberikan kardus beserta airnya untuk diisi beberapa produk dari Dewantara Bakery (Tidak ada produk dari usaha lain) yang kemudian Dewantara Bakery langsung antarkan ke tempat yang Hadin minta, misal langsung ke Fakultas Farmasi atau Rektorat Unhas. Rata-rata penjualan tiap harinya yang Dewantara Bakery dapatkan dari Hadin sebesar 1 – 2 juta rupiah, dengan pembelian paling sedikit 50 kardus dan paling banyak 500 kardus

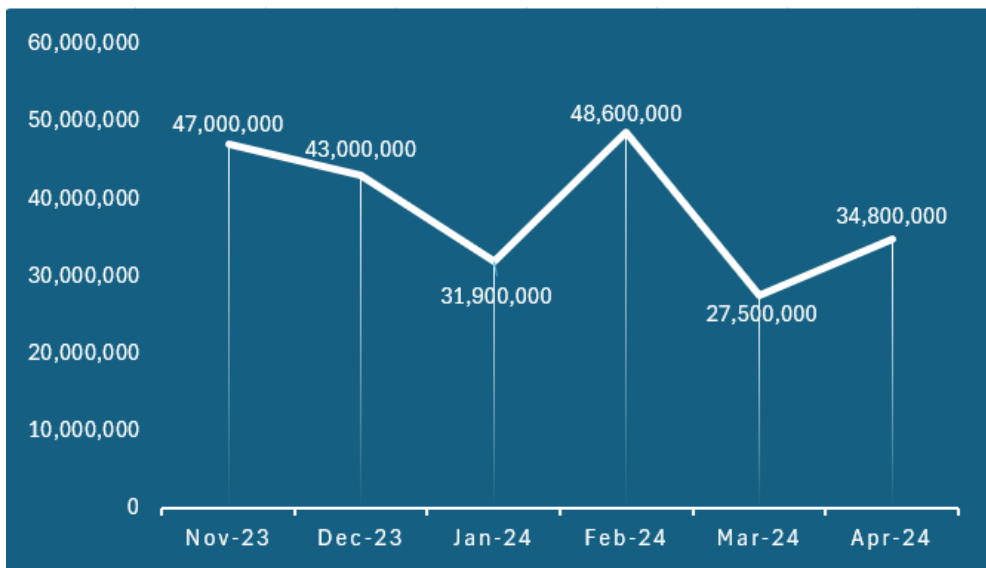


Gambar 1. Kardus Hadin dalam Toko Dewantara Bakery Gambar (Kiri)



Gambar 2. Produk Roti Manis di Dewantara Bakery Gambar (Kanan)

Berikut ini penghasilan kotor dari hasil penjualan produk di Dewantara Bakery pada bulan November 2023 hingga April 2024 yang bisa kita lihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Penghasilan Usaha Dewantara Bakery mulai dari November 2023 – April 2024

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, penghasilan yang diperoleh oleh Usaha Dewantara Bakery berfluktuasi. Hal ini dikarenakan penjualan usaha ini bergantung dari pemesanan *snack box* dari mitra. Di bulan November 2023 dan Februari 2024, pesanan *snack box* banyak, namun di bulan Desember 2024 dan Januari 2024 kurang. Sedangkan di bulan maret pada bulan ramadhan, penjualan kue kering lebih tinggi sedangkan *snack box* rendah. Kemampuan diversifikasi produk dari usaha ini membuatnya punya fleksibilitas dalam mengantisipasi fluktuasi permintaan, seperti di bulan ramadhan ini, permintaan *snack box* yang kurang, namun karena usaha ini juga menjual kue kering, sehingga usaha ini tetap aktif menjual produk.

Dengan semakin banyaknya usaha dan pilihan konsumen yang berubah dengan cepat di bidang kuliner termasuk jenis *bakery* mewajibkan pemilik usaha untuk terus berinovasi (Iskandar et al., 2023), beradaptasi dengan perubahan, dan mengembangkan usahanya (Sahoo & Yadav, 2017). Membiarkan usaha tetap berjalan tanpa adanya strategi untuk mengembangkan atau mempertahankannya akan mengakibatkan perusahaan mengalami kemunduran, sehingga perlu dibuat suatu strategi yang dapat digunakan dalam rangka mempertahankan usaha tersebut (Rizqi et al., 2019).

Berdasarkan hal diatas, peneliti menganggap perlu untuk melakukan penelitian dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Roti (Studi Kasus: Dewantara Bakery, Antang, Kecamatan Manggala, Makassar, Provinsi Sulawesi Selatan)”. Penelitian ini bertujuan untuk menyusun strategi pengembangan usaha yang dimulai dari menganalisis masalah yang terdapat pada Dewantara Bakery, merencanakan tindakan yang bisa diambil untuk mengatasi masalah, dan juga

penulis berperan dalam membantu Dewantara Bakery dalam melaksanakan rencana tindakan tersebut.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas maka rumusan masalah yang akan dikaji oleh penulis dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana Posisi dan Kinerja pada usaha Dewantara Bakery?
2. Apa permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Dewantara Bakery?
3. Apa saja solusi yang bisa ditawarkan untuk mengatasi setiap permasalahan yang dihadapi oleh Dewantara Bakery?

1.3 Research Gap

Penelitian mengenai pengembangan Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sudah banyak dilakukan. Misalnya yang dilakukan oleh (D. Sari, 2020) yang berjudul “Analisis Strength, Weakness, Opportunity, Threat (SWOT) dalam Menentukan Strategi Pemasaran Penjualan Roti“. Penelitian ini menggunakan metode SWOT yang hasilnya adalah posisi persaingan dan pengembangan usaha ini dalam posisi yang kuat, sehingga perlu memanfaatkan kekuatan ini untuk memaksimalkan peluang. Adapun caranya ialah dengan penambahan Produk baru dan Inovasi Produk, Promosi yang gencar melalui media sosial, Pembukaan Cafe Kampoenng Roti dan Pewaralabaan (Franchising).

Selanjutnya penelitian (Sutrisno, 2022) dengan judul “Boutique Business Development Strategy Analysis” yang metode analisisnya menggunakan SWOT. Penelitian ini menghasilkan 10 alternatif strategi yang bisa diterapkan oleh usaha butik yang diteliti. Strategi ini diantaranya 1)mempertahankan produk yang berkualitas dan elegansesuai syariat Islam, 2)mempertahankan loyalitas pelanggan atau reseller, 3)pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan pemasaran, 4)meningkatkan promosi secara online, 5)merekrut pegawai baru untuk mengelola produk yang dijual secara online, 6)meningkatkan kualitas produk dan membuat produk yang berbeda, 7)tetap mempertahankan selera yang diinginkan pelanggan, 8)meningkatkan promosi melalui media sosial yang terpadu di semua marketplace, 9)memperbaiki kualitas pegawai, 10)mencari modal tambahan atau investor.

Selanjutnya penelitian oleh (Octamaya & Awaru, 2023) dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Roti Daeng Makassar“. Penelitian ini menggunakan metode analisis SWOT. Adapun hasilnya ialah strategi pemasaran yang dapat diterapkan oleh Usaha Roti Daeng ialah memanfaatkan kemajuan teknologi dengan lebih mengaktifkan website, melakukan promosi melalui media, meningkatkan jumlah produksi, membuka cabang baru, merekrut karyawan khusus mengelola media sosial, menjaga harga jual tetap terjangkau, karyawan melakukan promosi serta meningkatkan jumlah sarana transportasi penjualan roti.

Adapun penelitian lainnya dilakukan oleh (Hasibuan et al., 2023) dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan Roti dengan Menggunakan Metode SWOT dan QSPM di UMKM Roti Amah “. Penelitian ini menggunakan metode *Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats* (SWOT) dan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Adapun hasil penelitian ini

adalah Strategi peningkatan penjualan produk yang paling cocok untuk diimplementasikan oleh UMKM Roti Amah adalah strategi *strength-opportunities*, yang berarti usaha ini diharapkan mampu mengembangkan kemampuan dari internal perusahaan. Juga diharapkan perusahaan dapat bersaing dengan kompetitor dengan meningkatkan jumlah pesanan dan juga margin perusahaan melalui berbagai acara atau program.

Selanjutnya penelitian oleh (Yersin Paratan et al., 2023) dengan judul “Strategi Pengembangan pada Pabrik Roti Sedap Jaya di Kelurahan Tingkulu, Kecamatan Wanea, Kota Manado”. Adapun metode analisis dalam penelitian ini adalah SWOT. Hasil dari penelitian ini adalah Strategi dengan memanfaatkan kemajuan teknologi untuk memasarkan produk dengan harga yang terjangkau, mempertahankan kualitas produk, memproduksi lebih banyak varian rasa yang banyak digemari oleh konsumen, memanfaatkan peluang pasar untuk memasarkan produk lebih luas.

Perbedaan antara penelitian terdahulu dan penelitian yang penulis lakukan terletak pada lokasi penelitian dan metode penelitian yang digunakan, yaitu Analisis Perancangan dan Pengembangan Agrosistem (APPAS).

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini yaitu:

1. Mengidentifikasi Posisi dan Kinerja pada Usaha Dewantara Bakery
2. Mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Dewantara Bakery
3. Merumuskan tindakan-tindakan yang bisa dilakukan untuk solusi pengembangan usaha Dewantara Bakery

1.5 Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa dijadikan bahan referensi untuk penelitian selanjutnya dan pengembangan ilmu pengetahuan dalam bidang pertanian, khususnya dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), dapat memberikan pemahaman mengenai strategi pengembangan UMKM serta dapat menjadi bahan penentuan kebijakan pemerintah dan instansi terkait dalam perencanaan pembangunan pertanian dan ekonomi. Selain itu, hasil penelitian ini juga diharapkan menjadi bahan refleksi bagi pemilik usaha dalam rangka pengembangan usahanya.

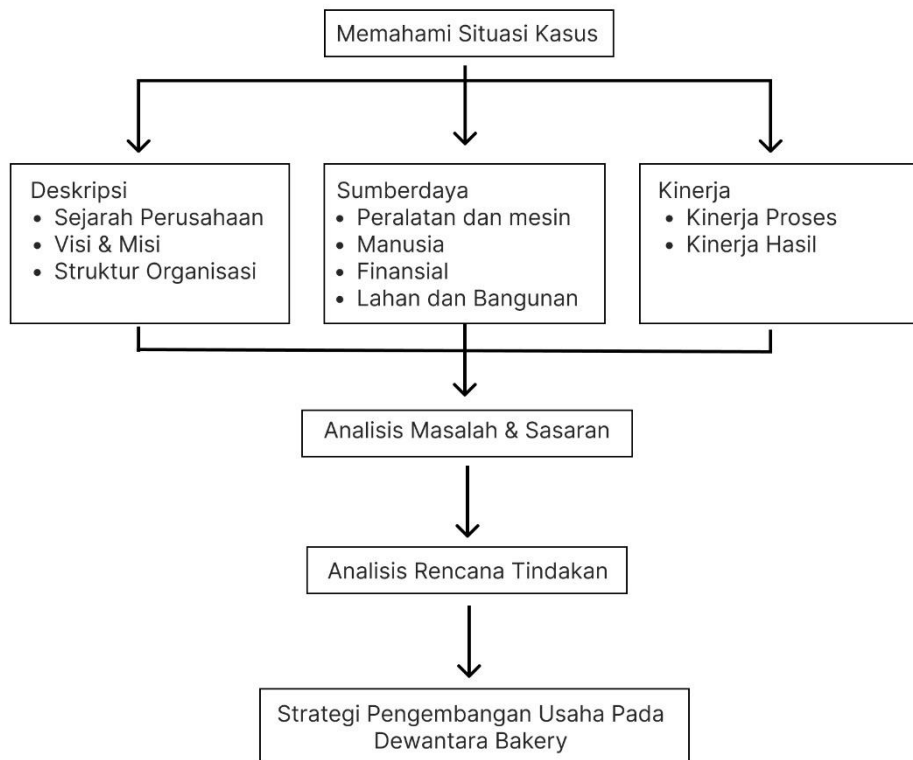
1.6 Kerangka Pemikiran

Penelitian ini menggunakan konsep APPAS (Analisis Perencanaan dan Pengembangan Agrosistem) sebagai kerangka pemikirannya, dengan fokus pada agrosistem Usaha Mikro Kecil Menengah di Dewantara Bakery Makassar. Proses perumusan strategi pengembangan usaha dimulai dengan pemahaman situasi kasus, yang melibatkan deskripsi usaha, sumber daya, dan kinerja perusahaan.

Setelah situasi kasus dianalisis, langkah berikutnya adalah mengidentifikasi masalah dan menggambarkan sasaran usaha dalam bentuk pohon masalah dan sasaran. Kemudian, berdasarkan hasil analisis, langkah-langkah tindakan yang dapat diambil untuk mencapai sasaran yang ditetapkan dirumuskan. Tindakan-

tindakan tersebut selanjutnya dikembangkan dalam matriks perencanaan pengembangan dan rencana kerja tindakan, yang akhirnya membentuk strategi pengembangan usaha mikro kecil menengah di Dewantara Bakery Makassar.

Alur kerangka pemikiran dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Kerangka Pemikiran

BAB II. METODE PENELITIAN

Metode yang diterapkan dalam penelitian ini adalah Metode Analisis Perencanaan dan Pengembangan Agrosistem (APPAS). Fadhillah et al. (2018) menjelaskan metode APPAS ini sering digunakan sebagai alat untuk menganalisis berbagai alternatif tindakan pengelolaan usaha dengan tujuan mencapai efisiensi operasional, yang mencakup efisiensi tenaga, waktu, dan biaya .

2.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di Usaha Dewantara Bakery yang berlokasi di Depan SD Inpres Antang II, Kecamatan Manggala, Makassar, Provinsi Sulawesi Selatan. Adapun pelaksanaan dari penelitian ini adalah pada bulan Juli 2024 hingga Juni 2025. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan dengan sengaja (*purposive*) dengan mempertimbangkan bahwa usaha ini merupakan salah satu mitra Hadin dan juga usaha ini sudah mendapat tingkat penjualan yang tinggi walaupun usia usahanya yang masih baru. Selanjutnya untuk memvalidasi kualitas dari produk, peneliti mewawancarai 5 orang konsumen dari kedua institusi mitra (Universitas Bosowa dan Universitas Hasanuddin), yang dilakukan secara partisipatif di area publik terbuka (*taman Unhas*).

2.2 Analisis Situasi Kasus

2.2.1 Visi dan Misi Agrosistem

Tujuan yang ingin dicapai di masa depan disebut sebagai visi, sedangkan misi adalah langkah-langkah yang diambil untuk mewujudkan visi atau tujuan tersebut. Visi dan misi yang efektif harus dituliskan dengan jelas dan disampaikan kepada semua pemangku kepentingan perusahaan, sehingga visi masa depan yang diinginkan menjadi pedoman tidak hanya bagi para pemimpin perusahaan atau organisasi, tetapi juga bagi seluruh elemen yang ada di perusahaan (Paturahman, 2022). Pada bagian ini, penulis akan menguraikan sejarah berdirinya usaha yang turut membentuk visi dan misi Dewantara Bakery.

2.2.2 Analisis Posisi dan Kinerja Agrosistem Kasus

a. Analisis Posisi Sumberdaya Agrosistem Kasus

Sumber daya, menurut Rampengan (2023), adalah nilai yang dimiliki oleh suatu unsur tertentu, yang bisa bersifat fisik maupun non-fisik. Untuk menganalisis posisi sumber daya, hal ini dapat dijelaskan dengan memeriksa objek sumber daya yang dimiliki, termasuk aspek jenis, jumlah, kualitas, kondisi, sumber pengadaan, perawatan, dan nilainya. Pada bagian ini, penulis akan menjelaskan sumber daya yang ada dan dibutuhkan untuk mendukung usaha Dewantara Bakery.

Adapun analisis posisi sumberdaya yang akan dilakukan pada usaha Dewantara Bakery ialah sebagai berikut :

1. Sumberdaya lahan dan bangunan (luas lokasi, status kepemilikan, peruntukkan, dan biaya atas lahan dan bangunan tersebut)
2. Sumberdaya peralatan dan mesin (peralatan produksi, administrasi, transportasi, dan biaya atas peralatan dan mesin tersebut)

3. Sumberdaya manusia (staf pengelola yang meliputi jumlah, umur, pendidikan, dan jenis kelamin)
4. Sumberdaya finansial (sumber anggaran dan pengelola anggaran)

b. Analisis Kinerja Agrosistem Kasus

Kinerja adalah indikator yang menggambarkan tingkat keberhasilan dalam melaksanakan suatu kegiatan atau program strategi untuk mencapai tujuan, misi, dan visi organisasi, yang tercermin dalam perumusan skema strategis suatu lembaga atau organisasi (Fitriya, 2018). Analisis kinerja dapat dilakukan dengan menilai kinerja proses, yang mencakup aspek logistik, produksi, pemasaran, manajemen, serta kinerja hasil yang meliputi analisis biaya dan pendapatan.

2.3 Studi Problematisasi

Studi problematisasi meliputi analisis masalah dalam pengembangan agrosistem dan penentuan sasaran pengembangannya. Di bagian ini, peneliti akan menganalisis secara mendalam masalah-masalah yang dihadapi oleh Dewantara Bakery dan menyusun sasaran pengembangan berdasarkan masalah yang ditemukan dalam agrosistem tersebut.

2.3.1 Analisis Masalah Pengembangan Agrosistem

Analisis masalah dalam pengembangan agrosistem dilakukan dengan mengevaluasi perbedaan antara fakta yang ada dan harapan yang ingin dicapai dalam agrosistem tersebut. Tujuan dari analisis ini adalah untuk mengidentifikasi kelemahan dan kekurangan dalam kinerja agrosistem yang menjadi penghambat dalam perkembangannya. Langkah pertama dalam proses analisis ini adalah membuat tabel yang menunjukkan kesenjangan antara harapan dan masalah yang ada. Masalah-masalah yang tercatat dalam tabel tersebut kemudian dirumuskan dan disusun dalam bentuk struktur masalah yang digambarkan dalam diagram pohon. Dengan cara ini, permasalahan yang dihadapi dapat dianalisis secara lebih sistematis dan terstruktur.

Adapun struktur dari diagram pohon analisis masalah ini ialah sebagai berikut :

- a. Masalah utama yang dianggap sebagai batang pohon masalah
- b. Masalah yang menjadi sebab terjadinya masalah utama sebagai akar dibawah batang pohon
- c. Masalah yang menjadi akibat dari masalah utama sebagai ranting yang berada di atas batang pohon

2.3.2 Analisis Sasaran Pengembangan Agrosistem

Setelah mengidentifikasi berbagai masalah di Dewantara Bakery, langkah selanjutnya adalah melaksanakan transformasi positif sebagai solusi untuk memperbaiki kondisi yang ada. Proses ini bertujuan untuk mengubah keadaan yang kurang ideal dalam agrosistem yang telah terdeteksi, menjadi kondisi yang lebih baik, guna mencapai perbaikan pada masalah-masalah tersebut. Analisis tujuan ini sangat penting untuk memastikan perubahan yang konstruktif dan berkelanjutan.

Adapun struktur dari pohon analisis sasaran ini ialah sebagai berikut :

- a. Sasaran utama yang dianggap sebagai batang pohon sasaran

- b. Sasaran yang menjadi sebab terjadinya sasaran utama sebagai akar dibawah batang pohon
- c. Sasaran yang menjadi akibat dari sasaran utama sebagai ranting yang berada di atas batang pohon.

2.4 Desain Tindakan Transformatif

Analisis alternatif pengembangan agrosistem bertujuan untuk mengeksplorasi berbagai pilihan tindakan yang dapat diambil guna mencapai kondisi yang diinginkan. Melalui analisis ini, kita bisa melihat berbagai kemungkinan langkah yang dapat dipilih, serta bagaimana hubungan antara tindakan-tindakan tersebut dan tujuan yang ingin dicapai. Dengan cara ini, kita dapat merencanakan langkah-langkah yang lebih tepat untuk menuju hasil yang diharapkan.

Pada bagian ini peneliti akan menguraikan tindakan apa saja yang akan dilakukan pada Dewantara Bakery. Analisis tindakan yang akan dilakukan tentunya akan disesuaikan dengan pohon analisis sasaran yang telah ditetapkan sebelumnya. Berikut ini beberapa tahapan desain tindakan transformatif pada suatu agrosistem.

2.4.1 Analisis Tindakan

Analisis tindakan dilakukan dengan mengevaluasi setiap alternatif yang ada berdasarkan kriteria yang sudah ditentukan. Dalam tahap ini, peneliti akan memilih opsi terbaik yang bisa mencapai tujuan dengan risiko yang paling rendah. Pilihan ini bertujuan untuk meminimalkan potensi masalah yang mungkin timbul.

2.4.2 Analisis Keputusan

Analisis keputusan adalah proses sistematis yang digunakan untuk menentukan pilihan terbaik berdasarkan pola pikir tertentu. Tujuan dari analisis ini adalah untuk mengidentifikasi alternatif tindakan yang diperlukan guna menyelesaikan masalah yang ada. Dalam tahap ini, peneliti akan menjalani serangkaian langkah, mulai dari merumuskan pernyataan keputusan, menetapkan kriteria yang relevan, mencari alternatif keputusan, hingga mengevaluasi setiap alternatif dengan menggunakan kriteria yang sudah ditentukan.

2.4.3 Tindakan Terpilih

Proses pengambilan keputusan untuk menentukan tindakan terpilih dilakukan dengan cara mengevaluasi berbagai alternatif. Tindakan terpilih ini merupakan hasil terbaik setelah membandingkan satu alternatif dengan alternatif lainnya.

2.4.4 Matriks Perencanaan Pengembangan Agrosistem

Dalam matriks perencanaan ini, peneliti akan mengidentifikasi tujuan tindakan, menentukan sarana yang dibutuhkan, serta menetapkan biaya yang diperlukan untuk mendukung pelaksanaan rencana proyek tersebut. Matriks perencanaan pengembangan agrosistem merupakan upaya untuk mengembangkan rencana proyek yang memberikan ringkasan tentang tindakan yang akan dilakukan.

2.4.5 Rencana Kerja Tindakan Pengembangan Agrosistem

Rencana tindakan merupakan aplikasi dari tindakan yang telah dirumuskan untuk pelaksanaan setiap langkah yang dituangkan dalam matriks rencana kerja tindakan

guna mencapai tujuan agrosistem. Rincian lebih lanjut dari informasi yang diperoleh dari matriks perencanaan pengembangan agrosistem terdapat dalam rencana ini. Pada bagian ini, peneliti akan berupaya mengetahui tindak lanjut dari sasaran-sasaran yang telah diidentifikasi sebelumnya, mulai dari menguraikan tindakan, menentukan penanggung jawab untuk setiap tindakan, mengidentifikasi hasil yang ingin dicapai, hingga menentukan jadwal pelaksanaan tindakan tersebut.

2.4.6 Analisis Persoalan Potensial

Proses analisis persoalan potensial bertujuan untuk mengidentifikasi kemungkinan masalah yang akan dihadapi oleh agrosistem kasus dan merencanakan pencegahan atau penanggulangan yang bisa dilakukan. Tahapan ini mencakup rencana kerja kegiatan, skenario pelaksanaan kegiatan, identifikasi tahap-tahap, serta tahap rawan, termasuk persoalan khusus yang mungkin muncul, serta tindakan pencegahan dan penanggulangan yang perlu dilakukan.