

**ANALISIS NILAI TAMBAH DAN STRATEGI PENGEMBANGAN
PENGOLAHAN UBI KAYU MENJADI TEPUNG MOCAF (*MODIFIED
CASSAVA FLOUR*)**

(Studi Kasus : Desa Baja Ronggi Kecamatan Dolok Masihul Kabupaten Serdang
Bedagai)

Steffi S. C. Saragih, Salmiah, Diana Chalil

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara

E-Mail : steffisanta@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui besarnya nilai tambah yang diperoleh dalam pengolahan ubi kayu menjadi tepung Mocaf (*Modified Cassava Flour*) serta mengetahui strategi pengembangan yang tepat untuk mengembangkan pengolahan ubi kayu menjadi tepung Mocaf (*Modified Cassava Flour*) di Desa Baja Ronggi Kecamatan Dolok Masihul Kabupaten Serdang Bedagai. Metode analisis data yang digunakan adalah metode Hayami untuk analisis nilai tambah tepung Mocaf dan analisis deskriptif, yaitu dengan matriks SWOT untuk strategi pengembangan tepung Mocaf. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai tambah yang diperoleh dari proses pengolahan ubi kayu menjadi tepung Mocaf yang dilakukan di daerah penelitian cukup menguntungkan dan strategi pengembangan pengolahan ubi kayu menjadi tepung Mocaf di daerah penelitian adalah strategi agresif.

Kata Kunci: *Nilai Tambah, Strategi Pengembangan, Tepung Mocaf*

ABSTRACT

The objectives of this research was to discovering the amount of value added in cassava processing into Mocaf (Modified Cassava Flour) and the proper developing strategy to develop the processing of cassava into Mocaf (Modified Cassava Flour) in Baja Ronggi village Dolok Masihul sub-district Serdang Bedagai regency. The method of the data analysis is Hayami method for analysis of the value added of Mocaf and descriptive analysis, which is SWOT matrix for developing strategy of Mocaf. The result of the research shows that the value added of the processing of cassava into Mocaf is pretty profitable and the developing strategy of the processing of cassava into Mocaf is aggressive strategy.

Keywords: *Value Added, Developing Strategy, Mocaf*

PENDAHULUAN

LatarBelakang

Singkong merupakan salah satu komoditas pertanian yang telah banyak diolah menjadi berbagai produk jadi atau produk setengah jadi yang memiliki nilai tambah lebih tinggi. Umbi singkong merupakan sumber energi yang kaya karbohidrat, namun selama ini masyarakat Indonesia cenderung lebih banyak menggunakan gandum atau terigu yang diimpor dari luar negeri sebagai bahan baku berbagai makanan olahan. Mulai dari penjual gorengan di pinggir jalan, warung tegal, produsen roti, kue dan mi, sampai rumah makan atau restoran membutuhkan tepung terigu.

Tabel 1. Volume Impor Tepung Terigu Indonesia Tahun 2007 Sampai Tahun 2011

Tahun	Impor (1.000 ton)
2007	5.227
2008	5.419
2009	5.364
2010	6.607
2011	6.700

Sumber : United States Department of Agriculture, 2012

Tabel 2. Konsumsi Tepung Terigu Di Indonesia Tahun 2007 – 2011

Tahun	Konsumsi Domestik (1.000 ton)
2007	5.150
2008	5.200
2009	5.300
2010	6.035
2011	6.350

Sumber : United States Department of Agriculture, 2012

Dari Tabel 1 dan Tabel 2 dapat dilihat bahwa kebutuhan gandum untuk terigu di Indonesia sangat tinggi dengan impor yang meningkat dari tahun ke tahun. Misalnya pada tahun 2009 dapat dilihat bahwa volume impor sebanyak 5.364.000 ton dengan jumlah konsumsi tepung terigu di Indonesia sebanyak 5.300.000 ton. Ini menunjukkan bahwa hampir seluruh konsumsi tepung terigu Indonesia berasal dari impor dan hanya sekitar 1% dari impor tepung terigu tersebut yang tidak dikonsumsi. Keadaan ini akan menyebabkan pangsa pasar

tepung terigu nasional semakin didominasi oleh terigu impor. Dengan demikian diperlukan upaya untuk memacu produksi gandum nasional dan menciptakan produk alternatif yang mampu mensubstitusi tepung terigu.

Pengembangan bahan-bahan substitusi tentu dapat mengurangi ketergantungan terhadap gandum impor sekaligus menghemat devisa. Saat ini modifikasi tepung singkong telah menjadi salah satu alternatif karena memiliki karakteristik mirip terigu. Tepung singkong yang dimodifikasi ini dikenal dengan nama Mocaf (*Modified Cassava Flour*) dengan berbagai merek dagang yang telah beredar di pasaran.

Dilihat dari kebutuhan terigu yang tinggi dan ketersediaan singkong sebagai bahanbaku yang cukup melimpah, pengembangan bisnis tepung Mocaf dapat dilakukan. Ketersediaan bahan baku di dalam negeri yang cukup melimpah menyebabkan biaya produksi lebih rendah karena menghindarkan masalah kelangkaan produk karena tidak tergantung dari impor.

Provinsi Sumatera Utara merupakan salah satu provinsi di Indonesia yang memiliki luas panen,produksi dan rata-rata produksi ubi kayu yang cukup besar dan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun yang dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Luas Panen, Produksi dan Rata-Rata Produksi Ubi Kayu di Sumatera Utara Tahun 2007 – 2009

Tahun	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Rata - rata Produksi (Kw/Ha)
2007	34.812	438.573	125,98
2008	37.941	736.771	194,19
2009	38.611	1.007.284	260,88

Sumber : Sumatera Utara dalam Angka (Badan Pusat Statistik)

Salah satu wilayah yang memiliki potensi ubi kayu yang cukup besar di Sumatera Utara adalah Kabupaten Serdang Bedagai. Dari Tabel 4 dapat dilihat bahwa luas panen, produksi dan rata-rata produksi ubi kayu di Kabupaten Serdang Bedagai mengalami penurunan selama empat tahun berturut-turut yakni dari tahun 2007 sampai tahun 2010.

Tabel 4. Luas Panen, Produksi dan Rata-Rata Produksi Ubi Kayu di Kabupaten Serdang Bedagai Tahun 2007 – 2010

Tahun	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Rata - rata Produksi (Kw/Ha)
2007	10.756	238.628	221,86
2008	7.864	176.187	224,04
2009	4.811	113.030	230,75
2010	5.420	123.380	227,63

Sumber : Kabupaten Serdang Bedagai dalam Angka (Badan Pusat Statistik)

Namun, di antara sekian banyak kecamatan di Serdang Bedagai, hanya di Desa Baja Ronggi Kecamatan Dolok Masihul saja yang memiliki agroindustri pengolahan ubi kayu menjadi tepung Mocaf. Untuk menyusun strategi pengembangan agroindustri tepung Mocaf diperlukan penelitian berikut.

METODE PENELITIAN

Metode Penentuan Lokasi

Lokasi penelitian ditetapkan secara *purposive* di Desa Baja Ronggi Kecamatan Dolok Masihul Kabupaten Serdang Bedagai karena merupakan satu-satunya lokasi yang mempunyai agroindustri yang mengolah ubi kayu menjadi tepung Mocaf.

Metode Penentuan Sampel

Penentuan sampel mulai dari petani (produsen), kelompok tani (pengolah) dan toko roti (konsumen) dilakukan dengan menggunakan metode sensus, artinya penarikan sampel dengan menggunakan petani di daerah penelitian yang melakukan usahatani ubi kayu sebagai produsen tetap, Kelompok Tani Sidodadi sebagai satu-satunya pengolah ubi kayu menjadi tepung Mocaf di daerah penelitian dan toko roti sebagai konsumen tepung Mocaf. Adapun para petani yang dijadikan sampel adalah para petani yang tergabung dalam Kelompok Tani Sidodadi dan menjual hasil usahatani ubi kayunya kepada Kelompok Tani Sidodadi untuk kemudian diolah menjadi tepung Mocaf. Hasil produksi tersebut kemudian disalurkan ke dua toko roti (*bakery*) yaitu Wali Bakery yang berlokasi Laudendang dan Juman Bakery yang berlokasi di Medan.

Tabel5. Daftar Sampel Penelitian

No	Jenis sampel	Jumlah sampel
1	Produsen	5
2	Pengolah	1
3	Konsumen	2
Total sampel		8

Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan adalah data primer yang didapat melalui wawancara dengan menggunakan kuesioner kepada responden terpilih dan pihak yang terkait dengan pembangunan agroindustri tepung Mocaf di Kabupaten Serdang Bedagai Kecamatan Dolok Masihul, yang terdiri atas 5 orang petani produsen yang tergabung dalam Kelompok Tani Sidodadi sebagai produsen untuk pengolahan tepung Mocaf, Kelompok Tani Sidodadi sebagai pengolah tepung Mocaf serta dua toko roti (*bakery*) yang membeli bahan baku tepung Mocaf dari pengolah.

Metode Analisis Data

Nilai tambah yang dihasilkan pada proses pengolahan ubi kayu menjadi tepung Mocaf dihitung dengan menggunakan metode Hayami sebagai berikut :

Tabel6. Prosedur Nilai Tambah Metode Hayami

Variabel	Nilai
I. Output, Input dan Harga	
1. Output (kg)	(1)
2. Input (kg)	(2)
3. Tenaga kerja (HOK)	(3)
4. Faktor konversi	$(4) = (1)/(2)$
5. Koefisien Tenaga Kerja (HOK)	$(5) = (3)/(2)$
6. Harga output (Rp/kg)	(6)
7. Upah Tenaga Kerja Langsung (Rp/HOK)	(7)
II. Penerimaan dan Keuntungan	
8. Harga Bahan Baku (Rp/Kg)	(8)
9. Sumbangan Input Lain (Rp/Kg)	(9)
10. Nilai Output (Rp/Kg)	$(10) = (4) \times (6)$
11. a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	$(11a) = (10) - (8) - (9)$
b. Rasio Nilai Tambah (%)	$(11b) = (11a)/(10) \times 100\%$
12. a. Pendapatan Tenaga Kerja Langsung (Rp/Kg)	$(12a) = (5) \times (7)$
b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	$(12b) = (12a)/(11a) \times 100\%$
13. a. Keuntungan (Rp/Kg)	$(13a) = (11a) - (12a)$
b. Tingkat Keuntungan	$(13b) = (13a)/(11a) \times 100\%$
III. Balas Jasa Pemilik Faktor-Faktor Produksi	
14. Marjin (Rp/Kg)	$(14) = (10) - (8)$
a. Pendapatan Tenaga Kerja Langsung (%)	$(14a) = (12a)/(14) \times 100\%$
b. Sumbangan Input Lain (%)	$(14b) = (9)/(14) \times 100\%$
c. Keuntungan Pemilik Perusahaan (%)	$(14c) = (13a)/(14) \times 100\%$

Sumber : Hayami et all. *Agricultural Marketing and Processing In Up Land*

Untuk menyusun strategi pengembangan pengolahan ubi kayu menjadi tepung Mocaf digunakan analisis deskriptif, yaitu dengan matriks SWOT. Matriks ini menggambarkan secara jelas peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi pengusaha agroindustri tepung Mocaf disesuaikan dengan kelemahan yang dimiliki. Analisis SWOT menyediakan pemahaman realistis tentang hubungan suatu organisasi dengan lingkungannya untuk mendapatkan terciptanya strategi yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimumkan kelemahan dan ancaman yang ada. Dengan gambaran tersebut kita akan dapat melihat bagaimana strategi pengembangan agroindustri tepung Mocaf di daerah penelitian.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Nilai Tambah Yang Diperoleh Dari Pengolahan Ubi Kayu Menjadi Tepung Mocaf

Dari pengolahan data yang ada diperoleh hasil sebagai berikut :

Tabel7. Analisis Nilai Tambah Proses Pengolahan Ubi Kayu Menjadi Tepung Mocaf

Variabel	Nilai
I. Output, Input dan Harga	
1. Output (Kg/tahun)	5.400
2. Input (Kg/tahun)	18.000
3. Tenaga kerja (HOK/tahun)	232,5
4. Faktor konversi (%)	30
5. Koefisien Tenaga Kerja (HOK/Kg)	0,01
6. Harga output (Rp/kg)	4.500
7. Upah Tenaga Kerja Langsung (Rp/HOK)	19.871
II. Penerimaan dan Keuntungan	
8. Harga Bahan Baku (Rp/Kg)	500
9. Sumbangan Input Lain (Rp/Kg)	179,73
10. Nilai Output (Rp/Kg)	1350
11. a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	670,27
b. Rasio Nilai Tambah (%)	49,64
12. a. Pendapatan Tenaga Kerja Langsung (Rp/Kg)	256,67
b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	38,29
13. a. Keuntungan (Rp/Kg)	413,60
b. Tingkat Keuntungan (%)	61,70
III. Balas Jasa Pemilik Faktor-Faktor Produksi	
14. Marjin (Rp/Kg)	850
a. Pendapatan Tenaga Kerja Langsung (%)	30,19
b. Sumbangan Input Lain (%)	21,14
c. Keuntungan Pemilik Perusahaan (%)	48,66

Koefisien tenaga kerja adalah 0,01 HOK/Kg artinya 1 HOK dapat menghasilkan 100 Kg tepung Mocaf tetapi tenaga kerja yang digunakan per tahun sebanyak 232,5 HOK dan jumlah tepung Mocaf yang dihasilkan hanya 5.400 Kg. Dari hasil tersebut dapat dilihat bahwa jumlah tepung Mocaf yang dihasilkan tidak sesuai dengan ketersediaan tenaga kerja yang ada. Hal ini terjadi karenaterbatasnya peralatan yang ada terutama mesin pengering menyebabkan jumlah tepung Mocaf yang dihasilkan sedikit dan kualitasnya kurang baik.

2.Strategi Pengembangan Pengolahan Ubi Kayu Menjadi Tepung Mocaf (*Modified Cassava Flour*)

Berdasarkan hasil pengolahan data yang diperoleh dapat dilihat faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang mempengaruhi pengolahan ubi kayu menjadi tepung Mocaf di daerah penelitian beserta skor, bobot dan skor terbobot dari masing-masing faktor yang dapat dilihat pada Tabel 8.

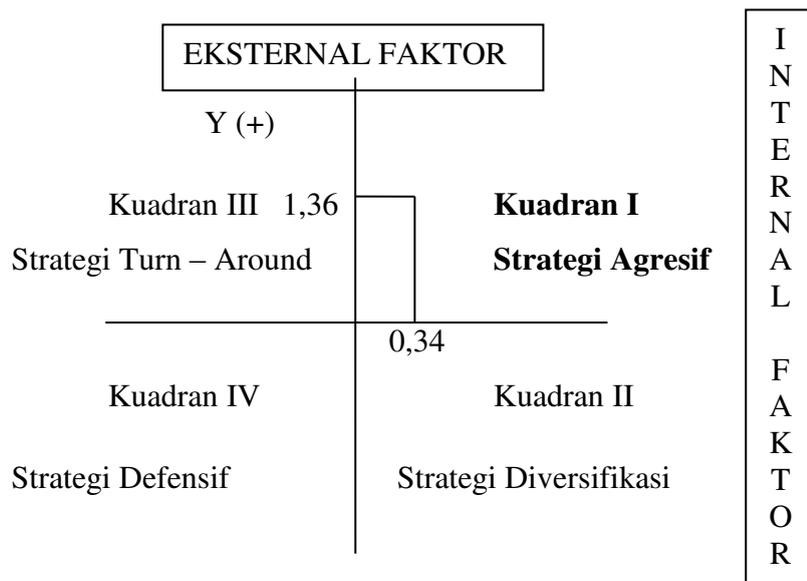
**Tabel 8. Gabungan Matriks Evaluasi Faktor Strategis Internal dan Eksternal
Pengolahan Ubi Kayu Menjadi Tepung Mocaf**

Faktor dan Elemen Strategi Internal	Skor	Bobot	Skor Terbobot (Rating x Bobot)
Kekuatan :			
1. Penguasaan teknologi pengolahan	4	0,22	0,88
2. Tepung Mocaf sebagai alternatif pengganti tepung terigu	3	0,17	0,51
Total Skor Kekuatan		0,40	1,39
Kelemahan :			
1. Kontinuitas produksi	1	0,15	0,15
2. Kualitas tepung Mocaf yang dihasilkan	2	0,15	0,3
3. Jumlah tepung Mocaf yang dihasilkan dalam sekali produksi	2	0,22	0,44
4. Promosi produk tepung Mocaf	2	0,05	0,1
5. Pengalaman pengusaha dalam mengolah ubi kayu menjadi tepung Mocaf	2	0,03	0,06
Total Skor Kelemahan		0,60	1,05
Total		1	
Selisih Kekuatan – Kelemahan			0,34
Peluang :			
1. Ketersediaan bahan baku (ubi kayu)	4	0,08	0,32
2. Harga bahan baku (ubi kayu)	3	0,11	0,33
3. Perbandingan harga tepung Mocaf dengan tepung terigu eceran	3	0,1	0,3
4. Ketersediaan tenaga kerja	3	0,1	0,3
5. Bantuan dari pemerintah	3	0,21	0,63
Total Skor Peluang		0,60	1,88
Ancaman :			
1. Ketersediaan mesin pengering dalam proses pembuatan tepung Mocaf	1	0,15	0,15
2. Pemasaran tepung Mocaf	2	0,08	0,16
3. SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)	1	0,03	0,03
4. Merk dagang	1	0,02	0,02
5. Izin dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (POM)	1	0,02	0,02
6. Keberadaan koperasi	1	0,01	0,01
7. Pengetahuan konsumen tentang tepung Mocaf	2	0,05	0,1
8. Perbandingan penggunaan tepung Mocaf dengan tepung terigu	1,5	0,02	0,03
Total Skor Ancaman		0,40	0,52
Total		1	
Selisih Peluang – Ancaman			1,36

Pada faktor strategi internal, kekuatan utamanya adalah pada penguasaan teknologi pengolahan seperti yang terlihat pada Tabel 8 di mana nilai skor terbobotnya adalah 0,88. Namun jumlah tepung Mocaf yang dihasilkan masih sedikit (nilai skor terbobotnya adalah 0,44) dan juga kualitas tepung Mocaf masih rendah (nilai skor terbobot sebesar 0,3). Kedua hal tersebut merupakan kelemahan utama dalam pengolahan ubi kayu menjadi tepung Mocaf.

Pada faktor strategi eksternal, peluang utamanya adalah bantuan dari pemerintah (nilai skor terbobot sebesar 0,63). Namun terdapat juga beberapa ancaman utama dalam pengolahan ubi kayu menjadi tepung Mocaf yaitu pemasaran tepung Mocaf yang masih kurang baik (nilai skor terbobot sebesar 0,16); tidak adanya mesin pengering (nilai skor terbobot 0,15) dan pengetahuan konsumen tentang tepung Mocaf yang masih kurang (nilai skor terbobot 0,1).

Setelah melakukan perhitungan skor terbobot dari masing-masing faktor internal maupun eksternal kemudian dianalisis dengan menggunakan matrik posisi. Matrik ini digunakan untuk melihat posisi strategi pengembangan ubi kayu menjadi tepung Mocaf di daerah penelitian. Berdasarkan tabel diperoleh nilai $x > 0$ yaitu 0,34 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara kekuatan dan kelemahan di mana kekuatan lebih besar dibandingkan kelemahan dan nilai $y > 0$ yaitu 1,36 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara peluang dan ancaman di mana nilai peluang lebih besar daripada ancaman. Posisi titik koordinatnya dapat dilihat pada koordinat kartesius berikut ini :



Gambar 1. Matriks Posisi SWOT

Dari hasil matriks internal-eksternal yang diperoleh dari nilai total skor pembobotan pada usaha pengembangan ubi kayu menjadi tepung Mocaf di daerah penelitian menunjukkan usaha ini berada pada kuadran I. Hal ini berarti bahwa situasi pada kuadran I merupakan posisi menguntungkan dimana pengolah mempunyai peluang dan kekuatan yang mendukung sehingga arah, sasaran dan strategi perusahaan yang sesuai adalah yang bersifat agresif, misalnya strategi pertumbuhan (*Growth Strategy*) bagi perusahaan, ekspansi pasar dan sebagainya. Dalam hal ini, program-program yang dapat dilakukan untuk menjalankan strategi agresif tersebut adalah :

Tabel10. Penentuan Strategi Pengembangan Pengolahan Ubi Kayu Menjadi Tepung Mocaf di Desa Baja Ronggi Kecamatan Dolok Masihul Kabupaten Serdang Bedagai

<p>IFAS</p> <p>EFAS</p>	<p>Kekuatan (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penguasaan teknologi pengolahan yang baik 2. Tepung Mocaf sebagai alternatif pengganti tepung terigu 	<p>Kelemahan (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kontinuitas produksi 2. Kualitas tepung Mocaf yang dihasilkan 3. Jumlah tepung Mocaf yang dihasilkan dalam sekali produksi 4. Promosi produk tepung Mocaf 5. Pengalaman pengusaha dalam mengolah ubi kayu menjadi tepung Mocaf
<p>Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ketersediaan bahan baku (ubi kayu) 2. Harga bahan baku (ubi kayu) 3. Perbandingan harga tepung Mocaf dengan tepung terigu eceran 4. Ketersediaan tenaga kerja 5. Bantuan dari pemerintah 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan bantuan dari pemerintah untuk meningkatkan penguasaan teknologi pengolahan (O5, S1) 2. Menggunakan perbandingan harga tepung Mocaf dengan tepung terigu eceran daipada tepung terigu untuk meyakinkan masyarakat bahwa tepung Mocaf merupakan alternatif pengganti tepung terigu yang cukup potensial (O3, S2) 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan ketersediaan bahan baku yang banyak dan jumlah tenaga kerja yang ada untuk meningkatkan jumlah tepung Mocaf yang dihasilkan (O1,O4,W3) 2. Memanfaatkan bantuan dari pemerintah dan harga tepung Mocaf yang lebih murah daripada tepung terigu untuk mempromosikan tepung Mocaf (O3, O5, W4)
<p>Ancaman (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak adanya mesin pengering dalam proses pembuatan tepung Mocaf 2. Pemasaran tepung Mocaf 3. Tidak ada SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan) 4. Tidak ada merk dagang 5. Tidak ada izin dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (POM) 6. Tidak ada koperasi 7. Kurangnya pengetahuan konsumen tentang tepung Mocaf 8. Perbandingan penggunaan tepung Mocaf dengan tepung terigu 	<p>Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan keunggulan tepung Mocaf sebagai alternatif pengganti tepung terigu untuk meningkatkan penggunaan tepung Mocaf (T8, S2) 	<p>Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan bantuan dari pemerintah untuk mendapatkan mesin pengering agar kontinuitas produksi dapat berjalan dengan baik, kualitas tepung Mocaf yang dihasilkan lebih baik serta meningkatkan jumlah tepung Mocaf yang dihasilkan (T1, W1, W2, W3)

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

- 1) Nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan ubi kayu menjadi produk tepung Mocaf adalah Rp 670,27/Kg dengan rasio nilai tambah terhadap nilai outputnya sebesar 49,65 %. Nilai tambah ini cukup menguntungkan.
- 2) Faktor-faktor internal yang mempengaruhi pengembangan ubi kayu menjadi tepung Mocaf di daerah penelitian adalah : penguasaan teknologi pengolahan, alternatif pengganti tepung terigu, kontinuitas produksi, kualitas tepung Mocaf yang dihasilkan, promosi produk tepung Mocaf dan pengalaman pengusaha dalam memproduksi tepung Mocaf. Sementara itu, faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan ubi kayu menjadi tepung Mocaf di daerah penelitian adalah : ketersediaan bahan baku ubi kayu, harga bahan baku, ketersediaan mesin pengering, ketersediaan tenaga kerja, bantuan dari pemerintah, SIUP, merk dagang, izin dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (POM), koperasi, pengetahuan konsumen tentang tepung Mocaf, perbandingan harga tepung Mocaf dengan terigu eceran, perbandingan penggunaan tepung Mocaf dengan tepung terigu.
- 3) Yang termasuk kekuatan dalam mengembangkan ubi kayu menjadi tepung Mocaf adalah : penguasaan teknologi pengolahan yang baik dan tepung Mocaf sebagai alternatif pengganti tepung terigu. Yang termasuk kelemahan dalam mengembangkan ubi kayu menjadi tepung Mocaf adalah : kontinuitas produksi yang tidak pasti, kualitas tepung Mocaf yang kurang bagus, jumlah produksi tepung Mocaf yang kurang, promosi produk tepung Mocaf yang kurang luas, pengalaman pengusaha yang kurang. Yang termasuk peluang dalam mengembangkan ubi kayu menjadi tepung Mocaf adalah : ketersediaan bahan baku yang sangat banyak, harga bahan baku yang cukup murah, harga tepung Mocaf yang lebih murah daripada terigu eceran, ketersediaan tenaga kerja yang cukup, adanya bantuan dari pemerintah. Yang termasuk ancaman dalam mengembangkan ubi kayu menjadi tepung Mocaf adalah : tidak adanya mesin pengering, sempitnya pemasaran tepung Mocaf, tidak adanya SIUP (Surat Izin Usaha

Perdagangan), tidak adanya merk dagang, tidak adanya izin dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (POM), tidak adanya koperasi, rendahnya pengetahuan masyarakat tentang tepung Mocaf, penggunaan tepung Mocaf yang lebih sedikit daripada penggunaan tepung terigu.

- 4) Hasil analisis SWOT pada pengembangan ubi kayu menjadi tepung Mocaf adalah pada kuadran I. Hal ini menyatakan bahwa situasi pada kuadran I merupakan posisi yang menguntungkan.

Saran

Kepada pengolah tepung Mocaf

- 1) Diharapkan agar pengolah sebagai produsen tepung Mocaf lebih berupaya untuk memperluas jangkauan pemasarannya agar lebih banyak masyarakat yang mengetahui keberadaan tepung Mocaf dan usaha tepung Mocaf tersebut semakin berkembang.
- 2) Apabila usaha sudah semakin berkembang, diharapkan agar pengolah mulai memperhatikan pentingnya SIUP, merk dagang, dan izin dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (POM) sehingga pengolah sebagai produsen tepung Mocaf tidak kehilangan kepercayaan konsumen.

Kepada pemerintah

- 1) Diharapkan agar pemerintah membantu pengolah dalam memperkenalkan dan memperluas jangkauan pemasaran tepung Mocaf agar semakin banyak masyarakat yang mengetahui keberadaan tepung Mocaf sebagai alternatif pengganti tepung terigu yang potensial.
- 2) Diharapkan agar pemerintah memberi bantuan mesin pengering kepada pengolah tepung Mocaf di daerah yang dibimbing melalui Badan Ketahanan Pangan (BKP) Provinsi Sumatera Utara karena mesin pengering memiliki peranan yang penting dalam meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi tepung Mocaf.

Kepada Peneliti

Diharapkan agar melakukan penelitian lebih lanjut terhadap perkembangan usaha tepung Mocaf sebagai salah satu komoditi pertanian yang memiliki prospek untuk lebih dikembangkan di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik (BPS) Sumatera Utara. 2010. *Sumatera Utara dalam Angka*.BPS. Medan.

Badan Pusat Statistik (BPS) Sumatera Utara. 2007-2010. *Kabupaten Serdang Bedagai dalam Angka*.BPS. Medan.

Hayami, Y., Thosinori, M., dan Masdjidin S. 1989.*Agricultural Marketing and Processing in Upland Java : A Prospectif From A Sunda Village*. Bogor.

United States Department of Agriculture.2012. <http://www.ers.usda.gov/data-products/wheat-data.aspx#.UWV2NKKSDK>gdiakses pada 15 Mei 2012 pukul 22.00.