

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA GROPAK SKALA RUMAH TANGGA
DI KECAMATAN KALIBAGOR KABUPATEN BANYUMAS
DEVELOPMENT STRATEGY OF GROPAK ON HOUSEHOLD SCALE ON KALIBAGOR
DISTRICT BANYUMAS REGENCY**

Rizky Anugrah Putri^{1*}, Agus Sutanto¹, Irene Kartika Eka Wijayanti²

¹Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jenderal Soedirman
(Email: rizky.putri029@mhs.unsoed.ac.id)

²Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jenderal Soedirman
(Email: tantoagus25@gmail.com)

³Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jenderal Soedirman
(Email: irene.wijayanti@unsoed.ac.id)

*Penulis korespondensi: irene.wijayanti@unsoed.ac.id

ABSTRACT

This study aims to analyze the cost, revenue, profits, r/c ratio and prioritize strategies for development strategy of gopak on household scale on Kalibagor District. The data analysis methods used are 1) business analysis to find out the cost, revenue, profit, and r/c ratio; 2) IFE Matrix; 3) EFE Matrix; 4) IE Matrix; 5) SWOT Matrix; 6) QSPM Matrix. The results showed that the average cost of the gopak household level on Kalibagor District was IDR128.619.752 and the average revenue was IDR220.421.373 with an average profit of IDR91.801.622 and R/C ratio of 1,7. Analysis of the matrix of IFE of the gopak on household scale on Kalibagor District is strong with value of 3,01. The results of the EFE matrix also show it is classified as strong with a value of 3,02. The position of the industries in cell 1, namely in the division of the growth and development through penetration strategies, market and product development strategies, integration strategies. Based on the SWOT matrix, there were nine alternative strategies. The highest value of total attraction score (TAS) of QSP matrix is 7,67 namely optimizing production capacity to reach market demand.

Keywords: *Gopak, Analyze Cost, Development Strategy*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis besarnya biaya, penerimaan, keuntungan, kelayakan usaha, dan prioritas strategi pengembangan usaha gopak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor. Metode analisis data yang digunakan adalah (1) analisis usaha untuk mengetahui besarnya biaya, penerimaan, keuntungan, dan R/C ratio (2) Matriks IFE (3) Matriks EFE (4) Matriks IE (5) Matriks SWOT (6) Matriks QSP. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata biaya selama setahun pada usaha gopak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor sebesar Rp128.619.752 dan rata-rata penerimaan Rp220.421.373 dengan rata-rata keuntungan adalah Rp91.801.622, serta R/C ratio sebesar 1,7. Analisis matriks IFE usaha gopak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor tergolong kuat dengan nilai 3,01. Hasil dari matriks EFE juga menunjukkan bahwa industri tersebut tergolong kuat dengan nilai 3,02. Posisi industri tersebut berada pada sel 1 yaitu pada divisi pertumbuhan dan pembangunan melalui strategi penetrasi, strategi pengembangan produk dan pengembangan pasar serta strategi integrasi. Berdasarkan

hasil matriks SWOT diperoleh sembilan alternatif strategi. Nilai daya tarik (TAS) tertinggi pada matriks QSP sebesar 7,67 yaitu mengoptimalkan kapasitas produksi hingga dapat memenuhi permintaan pasar.

Kata Kunci: Gropak, Analisis Biaya, Strategi Pengembangan

PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil dan menengah memiliki peranan penting dalam perekonomian di Indonesia. Saat badai krisis moneter melanda Indonesia tahun 1998, usaha berskala kecil dan menengah relatif mampu bertahan dibandingkan perusahaan besar karena mayoritas usaha berskala kecil tidak terlalu tergantung pada modal besar atau pinjaman dari luar dalam mata uang asing. Hal ini menyebabkan nilai tukar perusahaan berskala besar yang secara umum selalu berurusan dengan mata uang asing yang paling berpotensi mengalami imbas krisis (LPPI, 2015).

Salah satu industri yang masih ada hingga sekarang adalah industri kecil. Industri kecil merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan, yang bertujuan untuk memproduksi suatu barang ataupun jasa, serta memiliki satuan unit usaha dengan jumlah tenaga kerja 5-19 orang (BPS, 2018). Industri rumah tangga termasuk ke dalam usaha mikro. Industri rumah tangga adalah sistem produksi yang menghasilkan nilai tambah yang dilakukan di lokasi rumah perorangan, dan bukan di suatu pabrik. Umumnya industri rumah tangga tergolong sektor informal yang berproduksi secara unik, terkait dengan kearifan lokal, sumber daya setempat dan mengedepankan buatan tangan. Industri rumah tangga bergerak dalam skala kecil, tenaga kerja yang bukan profesional, dan modal yang kecil.

Kota Banyumas merupakan kota di Jawa Tengah yang memiliki potensi besar dalam pengembangan industri rumah tangga. Salah satu industri rumah tangga yang ada di Banyumas berada di Kecamatan Kalibagor. Industri rumah tangga yang ada di Kecamatan Kalibagor ada berbagai macam jenisnya, industri pengolahan paling banyak yakni industri pengolahan gropak sebesar 42 unit. Gropak merupakan makanan yang terbuat dari olahan singkong. Menurut proses pembuatannya, gropak termasuk kedalam jenis kerupuk. Jumlah usaha pembuat gropak di Desa Karangdadap sebanyak 28 unit, di Desa Wlahar Wetan sebanyak 12 Unit dan 2 unit di Desa Kaliiori (Disperindag, 2018). Beberapa kendala yang dihadapi oleh perajin gropak antara lain seperti penggunaan alat produksi yang masih tradisional, kesulitan memasarkan gropak yang dihasilkan, gropak yang dijual kepada tengkulak dikemas dengan kemasan 5 kilogram dan belum ada labelnya, belum adanya PIRT pada produk gropak, dan proses pengeringan gropak masih bergantung pada cuaca. Kendala yang dihadapi oleh pelaku industri gropak tentu menjadi hambatan, mengingat gropak merupakan salah satu makanan khas atau cemilan yang biasanya dijual-belikan sebagai buah tangan dari Kota Banyumas.

Melihat permasalahan yang dihadapi oleh pelaku industri rumah tangga gropak, maka diperlukan suatu strategi pengembangan industri rumah tangga yang tepat agar perkembangan usaha gropak dapat meningkat dan permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha gropak dapat berkurang serta dapat memberikan keuntungan yang optimal bagi perajin. Harapan dengan adanya strategi pengembangan ini usaha gropak di Kecamatan Kalibagor dapat memiliki keunggulan yang kompetitif yang dapat bersaing dengan pesaing lainnya.

Tujuan penelitian ini adalah (1) Mengetahui besarnya biaya produksi, penerimaan dan pendapatan yang diperoleh dari produksi gropak pada industri rumah tangga gropak di Kecamatan Kalibagor Kabupaten Banyumas selama dua belas bulan, (2) Mengetahui kelayakan usaha gropak dengan mengkaji nilai *R/C Ratio* dari produksi gropak di

Kecamatan Kalibagor Kabupaten Banyumas, (3) Mengetahui strategi pengembangan yang tepat untuk mengembangkan industri rumah tangga gropak di Kecamatan Kalibagor Kabupaten Banyumas.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei. Metode survei adalah teknik pengambilan data atau informasi pada populasi yang besar dengan menggunakan sampel yang relatif lebih kecil. Lokasi penelitian ini dilakukan secara *purposive* yang didasarkan atas pertimbangan bahwa daerah tersebut merupakan sentra produksi gropak di Banyumas yang berada di Desa Karangdadap dan Desa Wlahar Wetan. Responden analisis biaya berjumlah 26 responden dan strategi pengembangan menggunakan informan untuk menggumpulkan data dalam penelitian yakni informan kunci (*key informan*) dengan jumlah 10 orang. Penelitian dilakukan pada bulan Maret 2020 – Juli 2020.

Metode Analisis Data

Analisis Biaya

Perhitungan biaya total selama produksi dapat diketahui dengan penjumlahan antara biaya tetap dan biaya variabel. Menurut Mulyadi (2005) secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$TC = FC + VC$$

Keterangan:

TC : biaya total (Rp)

FC : biaya tetap (Rp)

VC : biaya variabel(Rp)

Penerimaan total merupakan hasil perkalian antara produk yang dijual dengan harga jual persatuan produk yang dinyatakan dalam rumus sebagai berikut

$$TR = Q \times P$$

Keterangan:

TR : penerimaan total (Rp)

P : harga jual per unit (Rp)

Q : jumlah produk (Rahim, 2007).

Pendapatan merupakan selisih antara penerimaan dengan biaya total yang dinyatakan dalam rumus sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = pendapatan (Rp).

TR = penerimaan total (Rp).

TC = biaya total (Rp) (Rahim, 2007).

Analisis efisiensi usaha dapat digunakan untuk mengetahui kelayakan suatu usaha yang dihitung dengan rumus:

$$\frac{R}{C} = \frac{\text{Total penerimaan hasil penjualan gropak}}{\text{Total biaya produksi gropak}}$$

Strategi Pengembangan

Metode analisis data pada strategi pengembangan yakni menganalisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal, Analisis IE, Analisis SWOT dan Analisis QSPM. Identifikasi faktor internal bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal kunci yang menjadi kekuatan dan

kelemahan. Identifikasi faktor eksternal bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal kunci yang menjadi peluang dan ancaman. Analisis IE digunakan untuk mengetahui posisi usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor Kabupaten Banyumas. Analisis SWOT digunakan untuk menentukan strategi yang ditempuh berdasarkan logika untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman perusahaan. Penentuan prioritas strategi dalam pengembangan usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor Kabupaten Banyumas digunakan analisis Matriks QSP untuk mengevaluasi dan memilih strategi terbaik yang paling cocok diterapkan dalam lingkungan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Rata – rata perajin gropak berusia 39 – 45 tahun. Mantra (2000) menyatakan bahwa usia 15 – 64 tahun termasuk golongan usia yang produktif. Sebagian besar perajin gropak berjenis kelamin perempuan. Pendidikan terakhir sebagian besar perajin gropak adalah tingkat SMP. Hal ini menunjukkan bahwa hampir sebagian besar perajin gropak dapat dikatakan memiliki pengetahuan yang cukup rendah. Jumlah rata-rata anggota keluarga yang dimiliki perajin gropak sebanyak 3 – 5 orang. Rata-rata pengalaman usaha perajin gropak di Kecamatan Kalibagor telah berlangsung selama 4 – 6 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha telah cukup lama dalam menjalankan usahanya, sehingga mereka memiliki cukup pengalaman dalam memproduksi gropak. Rata-rata tenaga kerja luar keluarga adalah 1 orang.

Analisis Biaya pada Usaha Gropak Skala Rumah Tangga di Kecamatan Kalibagor

Biaya total adalah hasil penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap dalam industri rumah tangga gropak meliputi biaya penyusutan alat, tenaga kerja serta biaya pajak bumi dan bangunan. Biaya variabel dalam industri rumah tangga gropak meliputi bahan baku yang terdiri dari singkong dan tepung tapioka, bahan penolong yang terdiri dari cabai, garam, kucai, bawang putih dan MSG, biaya bahan bakar serta biaya pengemasan.

Tabel 1. Biaya tetap usaha gropak selama 1 Tahun

No	Nama	Total Biaya (Rp)
1	Gaji Karyawan	18.517.462
2	Sewa Bangunan	23.500
3	Biaya Penyusutan Peralatan	1.723.782
	Total	20.264.744

Sumber: Data Primer Diolah, 2020.

Tabel 2. Biaya Variabel

No	Jenis Biaya	Jumlah	Satuan	Harga (Rp)	Total Biaya (Rp)
1.	Singkong	32.566	Kg	2.055	66.923.130
2.	Tepung Tapioka	3.198	Kg	8.065	25.791.870
3.	Cabai	72	Kg	23.417	1.686.024
4.	Bawang Putih	84	Kg	26.750	2.247.000
5.	Garam	339	Kg	6.494	2.201.466
6.	Kuca	127	Kg	15.192	1.929.384
7.	MSG	1868	Bungkus	383	715.444
8.	Gas	538	Kg	5.333	2.869.154
9.	Bahan Bakar	101	Lt	6.029	608.929
10.	Plastik	2545	Lembar	953	2.425.385
11.	Kayu Bakar	126	Ikat	1.154	145.404
12.	Ongkos parut	2.726	Kg	500	1.363.077
					108.906.267

Sumber: Data primer diolah, 2020.

Tabel 3. Penerimaan

No	Jenis Gropak	Jumlah (Kg)	Harga (Rp)	Penerimaan
1	Gropak Kecil	5.925	19.405	114.974.625
2	Gropak Besar	6.789	15.532	105.446.748
				220.421.373

Sumber: Data primer diolah, 2020.

Tabel 1 menunjukkan biaya tetap yang terbesar, yaitu untuk biaya tenaga kerja dengan rata-rata biaya yang dikeluarkan dalam satu tahun sebesar Rp18.517.462. Tabel 2 menunjukkan biaya variabel terbesar dari gropak adalah biaya bahan baku singkong yaitu sebesar Rp66.923.130. Jenis singkong yang digunakan sebagai bahan baku gropak adalah singkong manggu dan mentega. Penerimaan merupakan perkalian antara total produk yang dihasilkan dengan harga produk yang dinyatakan dalam satuan rupiah. Rata-rata penerimaan gropak di Kecamatan Kalibagor sebesar Rp220.421.373, sehingga keuntungan yang diperoleh selama satu tahun dari industri gropak sebesar Rp91.801.622. R/C ratio merupakan alat untuk mengukur kelayakan suatu usaha dengan cara membagi penerimaan dan biaya, pada usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor diperoleh nilai R/C ratio sebesar 1,7. Nilai R/C ratio yang dihasilkan > 1 sehingga usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor untung dan layak untuk dikembangkan.

Analisis Faktor Internal dan Eksternal Pengembangan Usaha Gropak Skala Rumah Tangga di Kecamatan Kalibagor Kabupaten Banyumas

Faktor Internal

Analisis faktor internal digunakan untuk menganalisis faktor-faktor internal yang tentunya akan berpengaruh pada pengembangan usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor. Kekuatan dan kelemahan ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam penentuan strategi pengembangan. Faktor internal usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor meliputi usaha gropak di Kalibagor merupakan sentra produksi gropak di

Kabupaten Banyumas, gropak terdiri dari 2 macam bentuk yaitu besar dan kecil, sarana prasarana mudah diperoleh, bahan baku mudah diperoleh, tenaga kerja dari lingkungan sekitar mudah dicari, biaya tenaga kerja relative murah, perajin memiliki hubungan baik dengan tengkulak menyebabkan biaya bahan baku murah dan pembayarannya mudah, dan produksi gropak dilakukan secara terus-menerus. Kelemahan yang dimiliki oleh usaha gropak yakni proses pembuatan gropak membutuhkan waktu yang lama, penerapan teknologi masih terbatas khususnya untuk pencetakan dan pengeringan gropak, pemilik usaha kurang inovatif dalam pengelolaan gropak seperti penambahan rasa, pemasaran gropak masih terbatas, gropak dikemas dalam kemasan 5 kilogram dan belum ada labelnya, penjemuran dilakukan ditempat terbuka sehingga kurang higienis, usaha gropak milik perorangan, dan belum memiliki PIRT.

Faktor Eksternal

Analisis faktor eksternal dilakukan dengan melihat faktor-faktor di luar usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi kecenderungan yang berada di luar dugaan. Peluang dan ancaman dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam penentuan strategi pengembangan. Faktor eksternal usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor meliputi perkembangan teknologi yang semakin berkembang seperti penggunaan mesin sebagai alat produksi gropak dan pemasaran produk secara online, permintaan gropak yang semakin meningkat, hubungan baik dengan pemerintah desa, hubungan baik dengan tengkulak singkong, potensi usaha untuk dikembangkan masih besar dan kebijakan pemerintah yang mendukung usaha skala rumah tangga pangan. Ancaman dalam melaksanakan usaha gropak adalah banyak pesaing usaha pengolahan singkong, fluktuasi harga singkong, dan pengaruh perubahan musim terhadap pengeringan gropak.

Matriks IFE-EFE Pengembangan Usaha Gropak Skala Rumah Tangga di Kecamatan Kalibagor Kabupaten Banyumas

Matriks IFE

Analisis matriks IFE digunakan sebagai alat untuk meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan yang telah diidentifikasi pada faktor internal yang berpengaruh terhadap pengembangan usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor Kabupaten Banyumas. Hasil pemberian bobot menunjukkan indeks kumulatif sebesar 3,01 mengindikasikan posisi internal yang kuat. Analisis matriks IFE menunjukkan kekuatan terbesar yang paling berpengaruh pada usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor yaitu usaha gropak yang ada di Kecamatan Kalibagor merupakan sentra produksi gropak di Banyumas dengan skor 0,29. Hal ini memberikan dampak yang baik bagi perajin gropak karena permintaan gropak ke perajin berlangsung terus-menerus. Kelemahan yang memiliki nilai terbesar adalah pemilik usaha kurang inovatif dalam pengelolaan gropak seperti penambahan rasa yaitu dengan skor 0,11.

Matriks EFE

Analisis matriks EFE digunakan sebagai alat untuk meringkas dan mengevaluasi peluang dan ancaman yang telah diidentifikasi pada faktor eksternal yang berpengaruh terhadap pengembangan usaha gropak di Kecamatan Kalibagor Kabupaten Banyumas. Hasil analisis matriks EFE menunjukkan indeks kumulatif yang diperoleh dari identifikasi peluang dan ancaman sebesar 3,02. Indeks kumulatif tersebut mengindikasikan faktor eksternal yang berada di lingkungan usaha gropak di Kecamatan Kalibagor memiliki posisi eksternal yang kuat. Hasil evaluasi peluang terbesar yang paling berpengaruh terhadap usaha gropak di Kecamatan

Kalibagor adalah hubungan baik dengan tengkulak yaitu diperoleh skor 0,49. Ancaman terbesar adalah fluktuasi harga singkong dan perubahan musim yang tidak menentu dengan skor yang sama yaitu 0,26. Faktor ini menjadi ancaman terbesar karena kebanyakan responden memperlakukan perubahan iklim yang tidak menentu dan tidak dapat diprediksi. Effendi (2009) menyatakan bahwa penggunaan sinar matahari kadang-kadang kurang menguntungkan karena kondisi cuaca yang bisa berubah-ubah. Adiyanto (2017) juga menyatakan bahwa pengeringan konvensional terdapat beberapa permasalahan yaitu panas yang tidak seragam, kebersihan yang tidak terjaga dan memerlukan tempat yang cukup luas. Ketika musim penghujan produksi kerupuk menjadi terhambat yang mengakibatkan menurunnya angka produksi dan mengurangi penghasilannya.

Matriks IE

Berdasarkan perolehan dari matriks IFE dan EFE, maka digunakan matriks IE untuk mengetahui posisi usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor. Gambar 1 menunjukkan bahwa sumbu x matriks IE memiliki skor bobot IFE sebesar 3,01 yaitu posisi internal yang sedang dan sumbu y matriks IE memiliki skor bobot total EFE sebesar 3,02 yaitu posisi eksternal yang sedang. Total bobot yang dihasilkan matriks IFAS dan EFAS berada pada kuadran I. Hal ini menunjukkan strategi yang diperlukan untuk pengembangan industri adalah *grow and build strategy*. Usaha gropak membutuhkan strategi untuk tumbuh lebih baik dan dapat mengembangkan usaha tersebut menjadi lebih baik. Strategi yang dapat diterapkan adalah strategi intensif dan konsentrasi.

Total Bobot IFAS

		Kuat 3,0-4,1	Rata-rata 2,0-2,99	Lemah 1,0-1,99	
Total Bobot EFAS	3,01 & 3,02	II	III	Tinggi 3,0-4,0	
	IV	V	VI	Sedang 2,0-2,99	
	VII	VII	IX	Rendah 1,0-1,99	

Gambar 1. Matriks IE

Perumusan Alternatif Strategi Pengembangan Usaha Gropak Skala Rumah Tangga di Kecamatan Kalibagor Kabupaten Banyumas

Perumusan alternatif strategi yang diperlukan dalam mengembangkan usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor menggunakan analisis matriks SWOT. Matriks SWOT menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal dipadukan dengan kekuatan dan kelemahan internal sehingga dihasilkan rumusan strategi pengembangan usaha yang tepat. Matriks ini menghasilkan empat alternatif strategi, yaitu strategi SO (*Strength-*

Opportunities), WO (*Weakness-Opportunities*), ST (*Strenght-Threat*), WT (*Weakness-Threat*). Usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor memiliki 9 alternatif strategi pengembangan usaha yaitu:

1. Menjaga kualitas dan kontinyuitas produksi gropak
2. Meningkatkan produktivas
3. Bekerjasama dengan pemerintah dan intansi untuk mengenalkan gropak yang lebih luas
4. Pemberian bantuan alat produksi gropak oleh pemerintah sehingga dapat menekan waktu produksi dan meningkatkan output
5. Peningkatan keterampilan perajin gropak untuk meningkatkan mutu produk dan usahanya
6. Mengembangkan pengolahan gropak menjadi beraneka ragam rasa dan berbagai macam ukuran kemasan
7. Mempertahankan dan memperluas jaringan pemasaran ke seluruh daerah di Indonesia
8. mengoptimalkan kapasitas produksi hingga dapat memenuhi permintaan pasa
9. Meningkatkan pemberian edukasi kepada pemilik usaha gropak tentang penggunaan teknologi sehingga proses produksi dapat dilakukan secara modern

Matriks QSP

Tahap keputusan yang diambil dari hasil analisis matriks SWOT. Matriks QSP digunakan untuk mengevaluasi alternatif strategi secara objektif berdasarkan faktor keberhasilan kunci internal dan kunci eksternal yang telah diidentifikasi pada analisis SWOT yang nantinya akan membuat peringkat strategi untuk menghasilkan daftar prioritas. Matriks QSP bertujuan untuk menentukan daya tarik dari strategi yang telah diidentifikasi berdasarkan seberapa jauh faktor keberhasilan kunci internal dan eskternal dimanfaatkan atau diperbaiki (David, 2006). Urutan prioritas strategi pengembangan usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor dengan total TAS tertinggi sampai terendah adalah sebagai berikut:

1. Mengoptimalkan kapasitas produksi hingga dapat memenuhi permintaan pasar

Langkah-langkah yang dapat dilakukan untuk mengoptimalkan kapasitas produksi antara lain: meningkatkan produksi gropak secara maksimal agar dapat memenuhi permintaan pasar, memunculkan ciri khas produk gropak untuk mengantisipasi persaingan usaha yang sejenis, melakukan pengawasan saat produksi gropak untuk menghindari kerusakan fisik pada gropak, serta melakukan perbaharuan dan perawatan secara berkala pada alat produksi gropak untuk menghindari keterlambatan target produksi.

2. Meningkatkan produktivitas

Peningkatan produktivitas sebagai salah satu cara pendukung strategi untuk menjaga kontinyuitas produk, karena peningkatan produktivitas akan mampu menjaga ketersediaan produk. Hal ini didorong oleh perkembangan teknologi yang semakin maju serta ketersediaan bahan baku yang selalu kontinyu sehingga memungkinkan produktivitas produk dapat meningkat. Menurut Utami *et al.*, (2015), untuk meningkatkan produktivitas suatu usaha dapat dilakukan dengan cara menerapkan teknologi sederhana, dalam studi kasus usaha home industry kerupuk ikan di Desa Jangkar penggunaan alat pengaduk dan pemotong kerupuk dapat meningkatkan produktivitas produksi kerupuk.

3. Menjaga kualitas dan kontinyuitas produksi gropak

Kualitas yang terjaga dengan kontinyuitas produk yang juga terjamin akan membantu usaha memenuhi konsumen. Hal ini sejalan dengan Safitri & Nur (2017) yang menjelaskan bahwa untuk menjaga kualitas produk dapat dilakukan dengan cara menjaga persediaan dan kualitas bahan baku. Bahan baku yang berkualitas akan menghasilkan produk yang berkualitas juga. Selain itu, hal yang diperlukan agar sebuah usaha mampu memproduksi

secara kontinyu yaitu bekerjasama dengan lembaga permodalan untuk menjaga persediaan modal dalam sebuah usaha.

4. Mempertahankan dan memperluas jaringan pemasaran

Perajin perlu menjalin kerja sama dengan petani dalam hal kelancaran pasokan bahan baku yang diperlukan guna mendukung kapasitas produksi. Upaya untuk memperluas jaringan pemasaran dapat dilakukan dengan cara memasarkan produk melalui media sosial, dalam pelaksanaannya harus memperhatikan banyak hal seperti: produk harus dapat dikirim secara ekonomis, menimbulkan sedikit biaya dan menarik. Selain itu, upaya lain untuk memperluas jaringan pemasaran yaitu dengan cara mengikuti pameran. Pengadaan pameran yang diikuti oleh pelaku UMKM memberikan kesempatan bagi pelaku usaha untuk melakukan promosi produk (Daroin, *et al.*, 2013).

5. Meningkatkan pemberian edukasi kepada perajin tentang penggunaan teknologi

Peningkatan pemberian edukasi bertujuan untuk memberikan pengarahan kepada perajin agar perajin dapat menggunakan peralatan yang diberikan serta pemeliharannya. Hal ini sejalan dengan Laisa & Sayekti (2013) yang menyatakan bahwa dengan tidak adanya pelatihan bagi tenaga kerja dapat menjadi kelemahan suatu usaha, karena kurangnya pengetahuan dan informasi untuk mengadopsi teknologi yang lebih modern.

6. Pemberian bantuan alat produksi oleh pemerintah sehingga dapat menekan waktu produksi dan meningkatkan *output*

Pemberian bantuan alat produksi akan mempermudah perajin dalam melaksanakan proses produksinya seperti pemberian alat untuk pengaduk adonan dan oven. Menurut Daroin (2013) suatu UMKM akan mengalami kemajuan yang baik, jika ada banyak dukungan dari pemerintah, salah satunya melalui bantuan infrastruktur dan penyediaan fasilitas.

7. Perbaiki ketrampilan perajin gropak untuk meningkatkan mutu produk dan usahanya

Bimbingan dan pembinaan dari instansi terkait kepada perajin gropak berupa aspek teknis produksi dan operasionalnya mulai dari perencanaan, proses produksi, pengemasan dan pemasaran. Kegiatan sebaiknya diikuti perajin, tengkulak, dan pemerintah sebagai fasilitator. Menurut Hidayat (2014), kualitas sumber daya manusia dapat ditingkatkan dengan cara meningkatkan kemampuan manajerial dan motivasi pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya.

8. Mengembangkan pengolahan gropak menjadi beraneka ragam rasa dan berbagai macam ukuran kemasan

Perajin dapat mengolah gropak menjadi berbagai macam rasa serta dengan kemasan kecil. Inovasi ini tentu akan dapat memenuhi pasar dan konsumen serta akan dapat meningkatkan pendapatan perajin menjadi lebih besar. Menurut Yuliana (2013) salah satu faktor strategik internal yang menjadi kekuatan bagi industri rumah tangga adalah adanya inovasi (corak). Hal ini sejalan dengan Setiawan & Sulaeman (2016) yang menyatakan, perlu adanya pengembangan jenis produk, agar produk yang dihasilkan lebih bervariasi dan keberadaan produsen bahan baku dapat dipertahankan. Selain itu, menurut Safitri & Nur (2017) tujuan pembuatan kemasan produk yang menarik bertujuan untuk menarik minat pembeli sehingga produk ini mampu bertahan dipasaran meskipun banyak produk-produk sejenis yang bermunculan yang membuat persaingan pasar semakin ketat.

9. Bekerjasama dengan pemerintah dan instansi untuk mengenalkan gropak yang lebih luas

Salah satu upaya dalam memperkenalkan usaha gropak, perajin dapat bekerjasama dengan instansi dan pemerintah terkait dalam pengembangan gropak sebagai salah satu makanan khas di Banyumas. Hal ini sejalan dengan Fatria (2017) perlu adanya dukungan dari pemerintah untuk ikut memajukan usaha yang dijalankan agar lebih berkembang lagi

yaitu dengan cara melakukan sosialisasi dan seminar untuk memperkenalkan usaha dan produk ke masyarakat luas.

Tabel 4. Matriks QSP

No	Alternatif Strategi	TAS	Peringkat
1.	Menjaga kualitas dan kontinuitas produksi gropak	7,43	3
2.	Meningkatkan produktivitas	7,45	2
3.	Bekerjasama dengan pemerintah dan instansi untuk mengenalkan gropak yang lebih luas	5,95	9
4.	Pemberian bantuan alat produksi oleh pemerintah sehingga dapat menekan waktu produksi dan meningkatkan output	6,47	6
5.	Peningkatan ketrampilan perajin gropak untuk meningkatkan mutu produk dan usahanya	6,41	7
6.	Mengembangkan pengolahan gropak menjadi beraneka ragam rasa dan berbagai macam ukuran kemasan	6,33	8
7.	Mempertahankan dan memperluas jaringan pemasaran	6,79	4
8.	Mengoptimalkan kapasitas produksi hingga dapat memenuhi permintaan pasar	7,67	1
9.	Meningkatkan pemberian edukasi kepada pemilik usaha gropak tentang penggunaan teknologi	6,69	5

Sumber: Data primer diolah, 2020.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian pada usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor Kabupaten Banyumas, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut ini:

1. Besarnya biaya produksi yang dikeluarkan oleh perajin usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor sebesar Rp128.619.751 per tahun, penerimaan yang didapatkan sebesar Rp220.421.373 per tahun dan keuntungan yang didapatkan sebesar Rp91.801.622 per tahun.
2. Perhitungan R/C ratio pada usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor sebesar 1,7 yang artinya usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor sudah menguntungkan dan layak untuk dikembangkan.
3. Prioritas strategi pengembangan usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor yaitu dengan cara mengoptimalkan kapasitas produksi hingga dapat memenuhi permintaan pasar

Saran

Berdasarkan hasil penelitian pada usaha gropak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor Kabupaten Banyumas, maka dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Perajin usaha gropak perlu melakukan pencatatan pembukuan usaha dan memisahkan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha.
2. Perajin usaha gropak perlu memperbaiki kemasan produk agar lebih menarik konsumen sehingga produk mampu memasuki pasar baru dengan promosi.
3. Perlu dilakukan pemberian pelatihan dan pendampingan oleh pemerintah yang berkaitan seperti pelatihan untuk pengemasan pasca produksi, pembuatan label dan pendaftaran ijin produk serta membantu melakukan promosi seperti melalui pameran produk UKM dan promosi dalam berbagai media iklan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiyanto, O., Suratmo, B. & Susanti, D.Y. 2017. Perancangan pengering kerupuk rambak dengan menggunakan kombinasi energi surya dan energi biomassa kayu bakar. *Jurnal Integrasi Sistem Industri*.
- BPS. 2018. *Profil Industri Kecil dan Mikro 2018*. Jakarta, Badan Pusat Statistik Republik Indonesia.
- Daroin, D.A, Joyoatmojo, S. & Susilaningsih. 2013. Upaya pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) handycraft kayuJati di dusun bandar desa batokan kecamatan kasiman kabupaten bojonegoro. *Jurnal Ekonomi*.
- David, F. R. 2006. *Strategic Management*. Salemba Empat, Jakarta.
- Effendi, S. 2009. *Teknologi Pengolahan dan Pengawetan Pangan*. Alfabeta, Bandung.
- Fatria, M.A. 2017. Strategi pengembangan industri rumah tangga di kota pekanbaru (studi kasus usaha jamur crispy industri pengolahan jamur tiram). *JOM Fekom*, 4:1.
- Hidayat, R.A. 2014. Strategi pengembangan industri kecil tas di kecamatan jati kabupaten kodus. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 3:1.
- Laisa, D.D. & Sayekti, W.D. Analisis harga pokok produksi dan strategi pengembangan industri pengolahan ikan teri nasi kering di pulau pasaran kecamatan teluk betung barat kota bandar lampung. *Jurnal Agribisnis*, 1:2.
- LPII, Bank Indonesia. 2015. *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)(On-line)*. <http://www.bi.go.id> diakses 15 April 2020.
- Mantra, I.B. 2000. *Demografi Kualitas*. Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya*. AMP YKPN Yogya, Yogyakarta.
- Rahim & Hastuti, R.R.D. 2007. *Ekonomi Pertanian, Pengantar Teori dan Kasus*. Penebar Swadaya, Jakarta.

- Safitri, D. & Nur, T.M. 2017. Strategi pemasaran usaha kerupuk lipat pada ud. sinar jaya baru di gampong padang kasab kecamatan peulimbang kabupaten bireuen. *Jurnal S. Pertanian*, 1(1) : 1-12.
- Setiawan, A. & Sulaeman, R. 2016. Strategi pengembangan usaha lebah madu kelompok tani setia jaya di desa rambah jaya kecamatan bangun purba kabupaten rokan hulu. *Jurnal Kehutanan*, 3:1
- Yuliana, A.E. 2013. Strategi pengembangan industri kecil kerajinan genteng di kabupaten kebumen. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 2:3.