

RINGKASAN

Kabupaten Kebumen merupakan penghasil jenitri terbesar di Indonesia dengan total luas lahan 214 Ha. Jenitri di Kabupaten Kebumen diolah menjadi berbagai macam produk seperti kalung, gelang, gantungan kunci, tas dan tasbih. Akan tetapi dalam perkembangannya masih terdapat permasalahan untuk dapat mengembangkan usaha kerajinan jenitri. Sehingga perlu dirumuskannya strategi yang tepat. Rencana keterbaruan dalam penelitian ini dengan menghitung nilai tambah dan menentukan strategi dengan metode *Analytical Network Process* (ANP).

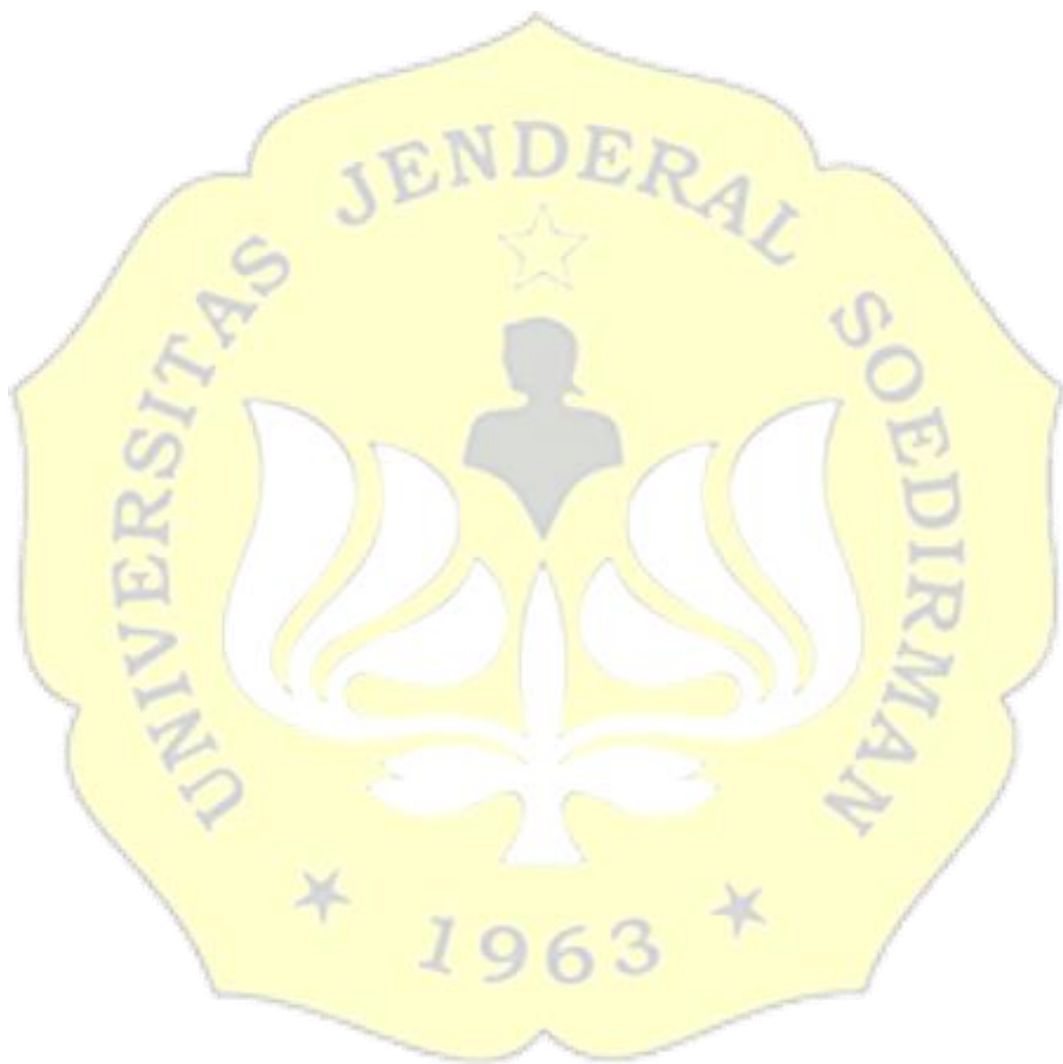
Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tentang nilai tambah kerajinan jenitri, pendapatan pengerajin jenitri dan menentukan strategi pengembangan usaha kerajinan jenitri di Kabupaten Kebumen.

Metode penelitian yang digunakan adalah *mixed method sequential* yaitu gabungan antara penelitian kualitatif dan penelitian kuantitatif untuk mengkombinasikan hasil penelitian dengan penelitian lainnya yang memiliki perbedaan metode. Penelitian ini menggunakan metode Hayami untuk mengetahui besarnya nilai tambah, analisis pendapatan untuk mengetahui pendapatan dan metode *Analytical Network Process* (ANP) untuk menentukan skala prioritas dari masing-masing *cluster* yang berisi kriteria dan alternatif yang ada.

Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai tambah jenitri menjadi gelang jenitri sebesar Rp132.502,00, nilai tambah jenitri menjadi kalung jenitri sebesar Rp190.683,00, nilai tambah jenitri menjadi gantungan kunci jenitri sebesar Rp26.058,00, nilai tambah jenitri menjadi tasbih jenitri sebesar Rp53.207,00, nilai tambah jenitri menjadi tas jenitri sebesar Rp1.412.218,00. Hasil analisis pendapatan menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan pengerajin jenitri sebesar Rp72.436.251,00/bulan. Strategi utama yang tepat dalam pengembangan usaha jenitri di Kebumen yaitu strategi perluasan pemasaran dan penerapan pemasaran secara online/daring

Implikasi dari kesimpulan diatas adalah baiknya pengusaha kerajinan jenitri yang belum memproduksi tas jenitri dan kalung jenitri dapat mulai memproduksi dan menjual kedua produk tersebut karena mempunyai nilai tambah yang besar. Usaha kerajinan jenitri memberikan pendapatan yang besar bagi pengusaha oleh karena itu pengusaha kerajinan jenitri dapat terus melakukan inovasi dalam membuat berbagai macam kerajinan jenitri sehingga menghasilkan produk yang lebih menarik. Pengembangan usaha jenitri di Kebumen dipengaruhi oleh 4 aspek, yaitu aspek kelembagaan, aspek produksi, aspek pemasaran dan aspek sumber daya manusia, strategi yang menjadi prioritas utama dalam pengembangan usaha jenitri di Kabupaten Kebumen adalah strategi perluasan pemasaran dan penerapan pemasaran secara online/daring yang diharapkan dapat menjadi rekomendasi bagi para pelaku usaha kerajinan jenitri, lembaga terkait dan pemerintah dalam mengembangkan sektor ekonomi kreatif khususnya kerajinan jenitri di Kabupaten Kebumen

Kata kunci: Kerajinan jenitri, nilai tambah, pendapatan, strategi, *analytical network process*



SUMMARY

Kebumen Regency is the largest producer of jenitri in Indonesia with a total land area of 214 Ha. Jenitri in Kebumen Regency is processed into various products such as necklaces, bracelets, key chains, bags and prayer beads. However, in its development there are still problems to be able to develop a jenitri craft business. So it is necessary to formulate the right strategy. The update plan in this research is to calculate the added value and determine the strategy using the Analytical Network Process (ANP) method.

This study aims to find out about the value added of jenitri craft, the income of jenitri craftsmen and determine the strategy of developing a jenitri craft business in Kebumen Regency.

The research method used is a mixed sequential method that is a combination of qualitative research and quantitative research to combine the results of research with other research that has different methods. This research uses Hayami methods to find out the amount of value added, income analysis to find income and analytical network process (ANP) methods to determine the priority scale of each cluster that contains existing criteria and alternatives.

The results of the analysis show that the value added of jenitri into a jenitri bracelet is Rp132,502.00, the value added of jenitri into a jenitri necklace is Rp190,683.00, the value added of jenitri into a jenitri key chain is Rp26,058.00, the value added of jenitri into jenitri prayer beads is Rp53,207.00, the value added jenitri to become a jenitri bag for Rp1,412,218.00. The results of the income analysis show that the average income of jenitri craftsmen is Rp72,436,251.00 /month. The right main strategy in developing the Jenitri business in Kebumen is the marketing expansion strategy and the application of online marketing

The implication of the above conclusion is that it is good for entrepreneurs of jenitri crafts who have not produced jenitri bags and jenitri necklaces to start producing and selling these two products because they have great value added. The jenitri craft business provides a large income for entrepreneurs, therefore the jenitri craft entrepreneur can continue to innovate in making various kinds of jenitri crafts so as to produce more attractive products. The development of the jenitri business in Kebumen is influenced by 4 aspects, namely institutional aspects, production aspects, marketing aspects and human resource aspects, the strategy that becomes the main priority in developing the jenitri business in Kebumen Regency is the marketing expansion strategy and the application of online marketing which is expected to be a recommendation for jenitri craft business actors, related institutions and the government in developing the economic creative sector, especially jenitri craft in Kebumen Regency

Keywords: Craft jenitri, value added, revenue, strategy, analytical network proces