

RINGKASAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis besarnya biaya, penerimaan, keuntungan, titik impas, 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, BEP 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 Rp197.697.396 dengan rata-rata keuntungan adalah Rp69.077.644, BEP sebesar 3.587 kg serta R/C ratio sebesar 1,5. Analisis matriks IFE usaha gopak skala rumah tangga di Kecamatan Kalibagor tergolong kuat dengan nilai 2,69. Hasil dari matriks EFE juga menunjukkan bahwa industri tersebut tergolong kuat dengan nilai 3,02. Posisi industri tersebut berada pada sel II 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 7,19 yaitu mengoptimalkan kapasitas produksi hingga dapat memenuhi permintaan pasar.

Kata Kunci: Gopak, Analisis Biaya, Strategi Pengembangan

SUMMARY

This study aims to analyze the cost, revenue, profits, r/c ratio and prioritize strategies for development strategy of gropak 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 gropak household level on Kalibagor District was IDR128.619.752 and the average revenue was IDR197.697.396 with an average profit of ID69.077.644 and R/C ratio of 1,5. Analysis of the matrix of IFE of the gropak on household scale on Kalibagor District is strong with value of 2,69. 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 II, 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 7,19 namely optimizing production capacity to reach market demand.

Keywords: *Gropak, Analyze Cost, Development Strategy*

