

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RUMAHAN ANEKA KERIPIK
DI KECAMATAN NARMADA KABUPATEN LOMBOK BARAT**

JURNAL



**OLEH
YUSRIL FATHILLAH
C1G116139**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MATARAM
2023**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RUMAHAN ANEKA KERIPIK DI
KECAMATAN NARMADA KABUPATEN LOMBOK BARAT**

***STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF VARIOUS CHIPS HOME BUSINESSES
IN NARMADA DISTRICT, WEST LOMBOK REGENCY.***

Oleh :

Yusril Fathillah¹, Dwi Praptomo Sudjatmiko², Muktasam³

¹mahasiswa Program Studi Agribisnis fakultas Pertanian Universitas Mataram

²Dosen Program Studi Agribisnis fakultas Pertanian Universitas Mataram

*Email : yusrilfatahillah9@gmail.com

ABSTRAK

YUSRIL FATHILLAH. “Strategi Pengembangan Usaha Rumahan Aneka Keripik di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat”. Dibimbing oleh Dr. Ir. Dwi Praptomo Sudjatmiko, MS. dan Ir. Muktasam, M.Agr.Sc., Ph.D.

Buah pisang, talas dan singkong oleh industri rumah tangga diproses menjadi keripik karena proses pembuatannya terbilang mudah. Apabila ditinjau dari aspek ekonomis usaha pembuatan keripik mempunyai prospek cerah untuk meningkatkan pendapatan, karena dengan harga yang sangat terjangkau konsumen bisa menikmati aneka keripik yang renyah, gurih, dan nikmat.

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) menganalisis pendapatan usaha rumahan aneka keripik di Kecamatan Narmada; (2) mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha rumahan aneka keripik di Kecamatan Narmada ; (3) Untuk merumuskan strategi pengembangan yang tepat untuk diterapkan pada usaha rumahan aneka keripik di Kecamatan Narmada.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Pendapatan usaha rumahan aneka keripik berdasarkan jenis produk di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat, adalah: Rata – rata pendaptan keripik pisang per proses produksi Rp. 383.182,- rata - rata pendapatan per bulan Rp. 1.532.728,-; keripik talas rata – rata pendapatan per proses produksi Rp. 1.005.253,- rata – rata pendapatan per bulan Rp. 4.021.012,-; keripik singkong rata – rata pendapatan per proses produksi Rp. 342.837,- pendapatan rata – rata per bulan Rp. 1.371.347,- (2) Dua faktor internal dan faktor eksternal utama dalam pengembangan usaha rumahan aneka keripik adalah: 1) Faktor internal mencakup kekuatan dan kelemahan. Kekuatan meliputi: (1) harga jual produk terjangkau dengan nilai 0,436; (2) proses produksi mudah dilakukan dengan nilai 0,420;. Kelemahan meliputi: (1) produk tidak memiliki pelanggan tertentu dengan nilai 0,267; (2) teknologi produksi masih sederhana 0,204. 2) Faktor eksternal mencakup peluang dan ancaman. Peluang meliputi: (1) berkembangnya media promosi dengan nilai 0,508; (2) ketersediaan bahan baku banyak dengn nilai 0,460;. Ancaman meliputi: (1) permintaan dan prefrensi konsumen berubah - ubah 0,216; (2) produk mudah ditiru 0,204. (3) Alternatif strategi yang dipilih yaitu strategi S – O (*Strengths – Opportunities*). Mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*). Usaha pada posisi ini menghadapi pertumbuhan besar yang sangat cepat dan pangsa pasar yang besar. Usaha ini memerlukan investasi untuk mempertahankan bahkan menambah pelanggannya dan mengembangkan usaha menjadi lebih besar serta luas.

Adapun strategi S – O (*Strengths – Opportunities*); (1) Meningkatkan volume produksi untuk memanfaatkan peluang pasar yang cukup besar, (2) menghasilkan produk dengan kemasan menarik untuk menjangkau peluang pasar yang besar, (3) menggunakan teknologi produksi dengan tenaga kerja yang tersedia untuk menghasilkan produk yang menjadi trend masyarakat, (4) memanfaatkan perkembangan media promosi dengan mempromosikan produk mereka di platform sosial media untuk menjangkau peluang pasar yang besar.

Kata kunci: Usaha Rumahan, Keripik, Strategi, SWOT

ABSTRACT

Bananas, taro, and cassava are processed by home industries into chips because the manufacturing process is fairly easy. When viewed from the economic aspect, the business of making chips has bright prospects for increasing revenue, because at very affordable prices consumers can enjoy a variety of crisp, tasty, and delicious chips.

This study aims to: (1) analyze the income of various chips home-based businesses in Narmada District; (2) identify internal and external factors that influence the development of various chips home-based businesses in Narmada District; (3) formulate an appropriate development strategy to be applied to various chips home-based businesses in Narmada District.

This research uses a descriptive method. lysis used in this study includes Income Analysis and SWOT Analysis. The results of the study show that: (1) The income of a variety of home-based businesses of various chips based on the type of product in Narmada District, West Lombok Regency, is: The average income of banana chips per production process is Rp. 383,182, - average income per month Rp. 1.532.728,-; taro chips average income per production process Rp. 1.005.253, - average income per month Rp. 4,021,012,-; cassava chips average income per production process Rp. 342,837, - average income per month Rp. 1,371,347.- (2) The two main internal factors and external factors in the development of various chips home-based businesses are: 1) Internal factors include strengths and weaknesses. Strengths include (1) affordable product selling prices with a value of 0.436; (2) the production process is easy to do with a value of 0.420. Weaknesses include: (1) the product does not have a specific customer with a value of 0.267; (2) less varied products with a value of 0.204. 2) External factors include opportunities and threats. Opportunities include: (1) the development of promotional media with a value of 0.508; (2) the availability of many raw materials with a value of 0.460. Threats include: (1) competition with similar businesses with a value of 0.216; (2) consumer demand and preferences fluctuate with a value of 0.204. (3) The alternative strategy chosen is the S – O (*Strengths – Opportunities*) strategy. Supporting aggressive growth policies (*Growth Oriented Strategy*). Businesses in this position are facing enormous, very fast growth and a large market share. This business requires investment to maintain and even add customers and develop the business to be bigger and wider.

As for the S – O (*Strengths – Opportunities*) strategy; (1) Increasing production volume to take advantage of sizable market opportunities, (2) producing products with attractive packaging to reach large market opportunities, (3) using production technology with an available workforce to produce products that are a trend in society, (4)) take advantage of developments in promotional media by promoting their products on social media platforms to reach large market opportunities.

Keywords: Home Business, Chips, Strategy, SWOT

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar belakang

Sektor pertanian merupakan sektor yang mempunyai peranan strategis dalam struktur pembangunan perekonomian nasional khususnya daerah-daerah. Sektor pertanian sampai sekarang masih tetap memegang peran penting dan strategis dalam perekonomian nasional. (NFA. Putri, 2018)

Peran sektor industri pengolahan sebagai penggerak utama bagi perekonomian dapat dilihat dari kontribusi terhadap perekonomian. Kontribusi sektor industri pengolahan terhadap PDRB NTB pada tahun 2019 sebesar 4,13 persen. Kontribusi ini masih jauh dibandingkan sektor pertanian (22,93 persen) dan sektor perdagangan (14,95 persen) sebagai kontributor terbesar pertama dan kedua PDRB NTB. (BPS Provinsi NTB, 2021)

Provinsi NTB khususnya di wilayah Kabupaten Lombok Barat Buah pisang, talas dan singkong oleh industri rumah tangga diproses menjadi keripik karena proses pembuatannya terbilang mudah. Para pelaku usaha aneka keripik yang ada di Kecamatan Narmada masih banyak terlihat usaha keripik yang memiliki upaya untuk meningkatkan kualitas produk, pemasaran dan mencari strategi baru dalam memasarkan hasil produksi serta dapat bersaing. (R. Febriyanto, 2017)

1.2. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian tersebut maka perlu untuk dilakukan penelitian lebih lanjut dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Rumahan Aneka Keripik di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat”. Tujuan dari penelitian ini adalah: (1) Untuk menganalisis pendapatan usaha rumahan aneka keripik di Kecamatan Narmada; (2) Untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha aneka keripik di Kecamatan Narmada; (3) Untuk merumuskan strategi pengembangan yang tepat untuk diterapkan pada usaha rumahan aneka keripik di Kecamatan Narmada.

II. METODOLOGI PENELITIAN

2.1. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yaitu suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu set sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang.

2.2. Unit Analisis

Unit analisis dalam penelitian ini adalah usaha rumahan aneka keripik di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat.

2.3. Pengambilan Sampel

Penentuan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan metode *Non Probability Sampling*. *Non Probability Sampling* jenis sampel yang tidak dipilih secara acak. Tidak semua unsur atau elemen populasi mempunyai kesempatan sama untuk dipilih menjadi sampel. Teknik *Non Probability Sampling* yang dipilih yaitu dengan *Sampling Jenuh* (Sensus) yaitu metode penarikan sampel bila semua populasi dijadikan sebagai sampel. Hal ini sering dilakukan apabila jumlah populasi kecil, kurang dari 30 orang. (Supriyanto dan Machfudz, 2010: 18).

Dalam penelitian ini sampel yang akan diambil adalah usaha rumahan aneka keripik yang berada di Kecamatan Narmada, dimana 13 usaha rumahan aneka keripik yang masih aktif. Teknik pengambilan sampel dengan menggunakan metode sampel jenuh (Sensus). Analisis yang digunakan dalam penelitian ini meliputi: Analisis Pendaptan dan Analisis SWOT.

2.4. Analisis Data

Pendapatan

$$Pd = TR - TC \text{ dimana: } TR = Y \cdot Py; \text{ dan } TC = FC + VC$$

Keterangan :

Pd = Pendapatan

TR = Total penerimaan (*total revenue*)

TC = Total biaya

Y = jumlah produksi

Py = Harga jumlah produksi

FC = Biaya tetap (*fixed cost*)

VC = Biaya variabel (*variabel cost*)

2.5. Analisis SWOT

Dalam memberikan penjelasan terhadap tujuan kedua dan ketiga pada penelitian ini, menggunakan analisis SWOT sebagai sarana untuk mengetahui isu-isu strategi usaha rumahan aneka keripik di Kecamatan Narmada. Selain itu Analisis SWOT juga digunakan untuk menyusun strategi-strategi yang perlu dilakukan untuk dijadikan sebagai pengembangan usaha. Tabel Matrik Analisis SWOT Usaha Rumahan Aneka Keripik disajikan pada Tabel 3.1.

Tabel 3.1. Diagram Matrik SWOT.

IFAS EFAS	STRENGTHS (S) •Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal.	WEAKNESSES (W) •Tentukan 5-10 kelemahan internal.
OPPORTUNIES (O) • Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal.	STRATEGI (SO) Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.	STRATEGI (WO) Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang.
THREATS (T) •Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal.	STRATEGI (ST) Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman.	STRATEGI (WT) Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

1) Pengembangan Usaha

Untuk menentukan berbagai rumusan pengembangan usaha rumahan aneka keripik, dilakukan menggunakan analisis SWOT, yaitu analisis mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang menggabungkan komponen faktor internal dan faktor eksternal.

2) Strategi Pengembangan

Strategi pengembangan usaha rumahan aneka keripik dianalisis menggunakan analisis SWOT yang dapat mengetahui strategi apa saja yang dapat digunakan oleh pengusaha usaha rumahan aneka keripik.

3) Faktor Strategi Internal dan Eksternal

Untuk mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal usaha rumahan aneka keripik digunakan metode IFAS dan EFAS untuk menghitung skor pada tiap-tiap faktor internal dan eksternal usaha.

Untuk matriks IFAS, skala nilai peringkat untuk kekuatan dan kelemahan yang digunakan adalah :

1= kekuatan yang sangat kecil	1= kelemahan yang sangat besar
2= kekuatan yang kecil	2= kelemahan yang besar
3= kekuatan yang sedang	3= kelemahan yang sedang
4= kekuatan yang besar	4= kelemahan yang kecil
5= kekuatan yang sangat besar	5= kelemahan yang sangat kecil

Untuk matriks EFAS, skala nilai peringkat untuk peluang dan ancaman yang digunakan adalah :

1= peluang yang sangat kecil	1= ancaman yang sangat besar
2= peluang yang kecil	2= ancaman yang besar
3= peluang yang sedang	3= ancaman yang sedang
4= peluang yang besar	4= ancaman yang kecil
5= peluang yang sangat besar	5= ancaman yang sangat kecil

Tahap-tahap dalam mengidentifikasi faktor lingkungan internal-eksternal dalam matriks IFAS dan matriks EFAS adalah sebagai berikut:

- 1) Menentukan faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan pada matriks IFAS serta peluang dan ancaman pada matriks EFAS.
- 2) Memberikan bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,00 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting) semua bobot tersebut jumlahnya harus sama dengan skor total 1,00. Untuk mengukur bobot dengan menggunakan 1, 2, 3, 4 dan 5 terhadap masing-masing faktor internal dan eksternal berdasarkan tingkat kepentingan penanganan.
- 3) Menghitung rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 5 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk kekuatan dan peluang bersifat positif, artinya kekuatan dan peluang yang semakin besar diberi rating 5, tetapi jika kekuatan dan peluangnya kecil diberi rating 1. Sementara untuk rating kelemahan dan ancaman bersifat sebaliknya, yaitu jika kelemahan dan ancamannya besar maka diberi rating 1 dan jika nilai kelemahan dan ancamannya kecil maka nilainya 5.
- 4) Mengalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3 untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang lainnya bervariasi mulai dari 5,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
- 5) Menjumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4) untuk memperoleh total skor pembobotan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internal-eksternalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

Selanjutnya Tabel Faktor Strategi Internal dan Eksternal disajikan pada Tabel 3.2 dan Tabel 3.3.

Tabel 3.2. Faktor Strategi Internal

Summary/IFAS

Faktor-faktor Strategi internal	Bobot	Rating	Skor pembobotan (bobot x rating)
Kekuatan (S)		Rating kekuatan	
1. Kekuatan 1	Bobot kekuatan 1	1	
2. Kekuatan 2	Bobot kekuatan 2	Rating kekuatan 2	

Jumlah (S)	A		B
Kelemahan (W) 1. Kelemahan 1 2. Kelemahan 2	Bobot kelemahan 1 Bobot kelemahan 2	Rating kelemahan 1 Rating kelemahan 2	
Jumlah (W)	C		D
Total	(a+c) = 1,00		(b+d)

Tabel 3.3 Faktor Strategi Eksternal

Summary/EFAS

Faktor-faktor Strategi internal	Bobot	Rating	Skor pembobotan (bobot x rating)
Peluang (O) 1. Peluang 1 2. Peluang 2	Bobot Peluang 1 Bobot Peluang 2	Rating Peluang 1 Rating Peluang 2	
Jumlah (S)	A		B
Ancaman (T) 1. Ancaman 1 2. Ancaman 2	Bobot Ancaman 1 Bobot Ancaman 2	Rating Ancaman 1 Rating Ancaman 2	
Jumlah (W)	C		D
Total	(a+c) = 1,00		(b+d)

Tahap-tahap menentukan diagram analisis SWOT:

- 1) Menjumlahkan skor pembobotan (bobot x rating) dalam Tabel IFAS untuk kekuatan dan kelemahan.
- 2) Menjumlahkan skor pembobotan (bobot x rating) dalam Tabel EFAS untuk peluang dan ancaman.
- 3) Skor pembobotan kekuatan dikurangi dengan skor pembobotan kelemahan.
- 4) Skor pembobotan peluang dikurangi dengan skor pembobotan ancaman.
- 5) Menentukan titik diagramnya, kemudian tarik garis pada kedua titik diagram.
- 6) Menyimpulkan pada kuadran mana garis berada.
- 7) Menentukan bentuk strategi yang dapat dilakukan.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Karakteristik Perajin Responden

Karakteristik responden meliputi umur, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga dan lama berusaha. Secara rinci karakteristik responden tersebut dapat dilihat pada Tabel 4.2 umur responden, Tabel 4.3 tingkat pendidikan, Tabel 4.4 jumlah tanggungan keluarga dan Tabel 4.5 pengalaman berusaha.

3.1.1. Umur Responden

Dari hasil penelitian diperoleh rata-rata umur responden adalah 41 tahun dengan kisaran umur terendah 30 tahun dan tertinggi umur 50 tahun. Umur dengan jumlah pengusaha responden terbanyak berkisar antara 41 tahun ke atas yaitu 6 orang dengan persentase (46 %). Hal ini menunjukkan bahwa semua responden usaha rumahan aneka keripik dalam kelompok umur produktif, artinya baik secara fisik maupun mental pengusaha usaha rumahan aneka

keripik di Kecamatan Narmada mempunyai kemampuan untuk menghasilkan barang dan jasa serta mempunyai kesempatan dalam mengembangkan usahanya.

Tabel 4.2. Kisaran Umur Responden Usaha Rumahan Aneka Keripik Di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat, Tahun 2022.

No	Uraian	Jumlah Pengusaha (orang)	Persentase (%)
1	Kisaran Umur Responden (tahun)		
	Umur (Rata – rata 41 Tahun)		
a.	30 – 35	3	23
b.	36 – 40	4	31
c.	41 Tahun ke atas	6	46
	Jumlah Responden	13	100

Sumber: Data Primer diolah, Tahun 2022.

3.1.2. Tingkat Pendidikan

Dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan formal pengusaha usah rumahan aneka keripik di Kecamatan Narmada masih sangat rendah. Hal ini ditunjukkan dengan 8 orang tamat SLTA (61%), 1 orang tamat SLTP (8%), 1 orang tidak tamat SLTP (8%) dan 3 orang tamat SD (23%) yang ada di Kecamatan Narmada dengan rata – rata pendidikan pengusaha yaitu 12 tahun (TSLTA).

Tabel 4.3. Tingkat Pendidikan Responden Usaha Rumahan Aneka Keripik Di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat, Tahun 2022.

No.	Uraian	Jumlah Pengusaha (orang)	Persentase (%)
2.	Tingkat Pendidikan Rata –rata 12 Tahun (TSLTA)		
a.	Tidak Sekolah	-	-
b.	Tidak Tamat SD	-	-
c.	Tamat SD	3	23
d.	Tidak Tamat SLTP	1	8
e.	Tamat SLTP	1	8
f.	Tamat SLTA	8	61
g.	Perguruan Tinggi	-	-
	Jumlah Responden	13	100

Sumber: Data Primer diolah, Tahun 2022.

3.1.3 Jumlah Anggota/Tanggungannya Keluarga

Rata- rata jumlah tanggungan para pengusaha usaha rumahan aneka keripik sebanyak 2 orang, terdapat pada kisaran 2-4 sebanyak 8 orang (61 %), kisaran 3-4 sebanyak 5 orang (39%). Ini menunjukkan bahwa pengusaha usaha rumahan aneka keripik merupakan keluarga kecil sampai menengah.

Tabel 4.4. Jumlah Tanggungan Keluarga Responden Usaha Rumahan Aneka Keripik Di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat, Tahun 2022.

No	Uraian	Jumlah Pengusaha (orang)	Persentase (%)
----	--------	--------------------------	----------------

Jumlah Tanggungan Keluarga (Rata – rata 2 orang)			
3.	a.	2 – 4	8
	b.	3 – 4	5
Jumlah Responden			13
			100

Sumber: Data Primer diolah, Tahun 2022.

3.1.4. Pengalaman Berusaha

Rata – rata pengalaman berusaha para pengusaha rumahan aneka keripik yaitu 11 tahun dengan kisaran pengalaman berusaha 10 - 15 tahun sebanyak 10 orang (77%) dan 7 - 9 tahun sebanyak 3 orang (33%).

Tabel 4.5. Pengalaman Berusaha Responden Usaha Rumahan Aneka Keripik Di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat, Tahun 2022.

No	Uraian	Jumlah Pengusaha (orang)	Persentase (%)
4.	Pengalaman Berusaha (Rata – rata 11 Tahun)		
	a.	7 – 9	3
	b.	10 – 15	10
Jumlah Responden		13	100

Sumber: Data Primer diolah, Tahun 2022.

3.2. Penerimaan, Biaya dan Pendapatan Produksi Usaha Rumahan Aneka Keripik

Penerimaan merupakan suatu hasil dari penjualan produk atau output oleh pengusaha usaha rumahan aneka keripik di Kecamatan Narmada. Dalam melakukan usaha, pengusaha usaha rumahan tidak terlepas dari biaya produksi yang dikeluarkan. Adapun pendapatan yang diperoleh para pengusah adalah biaya yang dihasilkan dari nilai penerimaan dikurangi dengan total biaya produksi.

3.2.1. Produksi dan Penerimaan Usaha Rumahan Aneka Keripik

Produksi merupakan jumlah produk atau output yang dihasilkan oleh pengusaha usaha rumahan aneka keripik dan penerimaan adalah hasil dari penjualan produk atau output oleh pengusaha usaha rumahan aneka keripik di Kecamatan Narmada. Jumlah produksi dan penerimaan usaha rumahan aneka keripik disajikan pada Tabel 4.6 produksi dan penerimaan keripik pisang, Tabel 4.7 produksi dan penerimaan keripik talas. Dan pada Tabel 4.8 produksi dan penerimaan keripik singkong.

Tabel 4.6. Produksi dan Penerimaan Usaha Keripik Pisang di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat, Tahun 2022.

No Resp	Produksi Per proses Produksi (Bungkus)	Produksi Per bulan (Bungkus)	Harga (Rp/bks)	Penerimaan (Rp/proses produksi)	Penerimaan (Rp/bulan)
1	870	3.480	1.000	870.000	3.480.000
2	1.100	4.400	1.000	1.100.000	4.400.000
3	970	3.880	1.000	970.000	3.880.000
4	1.400	5.600	1.000	1.400.000	5.600.000
5	750	3.000	1.000	750.000	3.000.000
6	690	2.760	1.000	690.000	2.760.000
7	770	3.080	1.000	770.000	3.080.000
8	950	3.800	1.000	950.000	3.800.000
9	2.300	9.200	1.000	2.300.000	9.200.000
10	1.300	5.200	1.000	1.300.000	5.200.000

11	950	3.800	1.000	950.000	3.800.000
12	1.150	4.600	1.000	1.150.000	4.600.000
13	590	2.360	1.000	590.000	2.360.000
Jumlah	13.790	55.160	13.000	179.270.000	717.080.000
Rata – rata	1.061	4.244	1.000	1.061.000	4.244.000

Sumber : Data Primer diolah. 2022,

Dari tabel 4.6 dapat dilihat bahwa dari 13 pengusaha usaha rumahan aneka keripik jumlah produksi keripik pisang per proses perproduksi berjumlah 13.790 bungkus dengan rata – rata 1.061 bungkus, untuk produksi per bulan berjumlah 55.160 bungkus dengan rata – rata 4.244 bungkus, dengan harga jual per bungkus sebesar Rp. 1.000,-. Dengan jumlah penerimaan per proses produksi dari olahan keripik pisang sebesar Rp. 179.270.000,- dengan rata – rata penerimaan sebesar Rp. 1.061.000,-. Dan jumlah penerimaan per bulan sebesar Rp. 717.080.000,- dengan rata – rata penerimaan per bulan sebesar Rp. 4.244.000,-.

Tabel 4.7. Produksi dan Penerimaan Usaha Keripik Talas di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat, Tahun 2022.

No Resp	Produksi Per proses Produksi (Bungkus)	Produksi Per bulan (Bungkus)	Harga (Rp/bks)	Penerimaan (Rp/proses produksi)	Penerimaan (Rp/bulan)
1	870	3.480	2.000	1.740.000	6.960.000
3	850	3.400	2.000	1.700.000	6.800.000
4	900	3.600	2.000	1.800.000	7.200.000
7	850	3.400	2.000	1.700.000	6.800.000
9	2.100	8.400	2.000	4.200.000	16.800.000
10	890	3.560	2.000	1.780.000	7.120.000
11	1.000	4.000	2.000	2.000.000	8.000.000
12	1.000	4.000	2.000	2.000.000	8.000.000
Jumlah	8.460	33.840	16.000	135.360.000	541.440.000
Rata - rata	1.058	4.232	2.000	2.116.000	8.464.000

Sumber : Data Primer diolah. 2022,

Dari tabel 4.7 dapat dilihat bahwa ada 8 pengusaha usaha rumahan aneka keripik yang memproduksi keripik talas. Jumlah produksi keripik talas per proses perproduksi berjumlah 8460 bungkus dengan rata – rata produksi 1058 bungkus, untuk produksi per bulan berjumlah 33.840 bungkus dengan rata – rata produksi 4.232 bungkus, dengan harga jual per bungkus sebesar Rp. 2.000,-. Dengan jumlah penerimaan per proses produksi dari olahan keripik talas sebesar Rp. 135.360.000,- dengan rata – rata penerimaan sebesar Rp. 2.116.000,-. Dan jumlah penerimaan per bulan sebesar Rp. 541.440.000,- dengan rata – rata penerimaan per bulan sebesar Rp. 8.464.000,-.

Tabel 4.8. Produksi dan Penerimaan Usaha Keripik Singkong di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat, Tahun 2022.

No Resp	Produksi Per prose Produksi (Bungkus)	Produksi Per bulan (Bungkus)	Harga (Rp/bks)	Penerimaan (Rp/proes produksi)	Penerimaan (Rp/bulan)
1	1.300	5.200	1.000	1.300.000	5.200.000
2	1.100	4.400	1.000	1.100.000	4.400.000
4	920	3.680	1.000	920.000	3.680.000
6	1.140	4.560	1.000	1.140.000	4.560.000
13	1.500	6.000	1.000	1.500.000	6.000.000

Jumlah	5.960	23.840	5.000	5.960.000	23.840.000
Rata – rata	1.192	4.768	1.000	1.192.000	4.768.000

Sumber : Data Primer diolah. 2022,

Pada tabel 4.8 dapat dilihat bahwa ada 5 pengusaha usaha rumahan aneka keripik yang memproduksi keripik talas. Jumlah produksi keripik talas per proses produksi berjumlah 5.960 bungkus dengan rata – rata produksi 1.192 bungkus, untuk produksi per bulan berjumlah 23.840 bungkus dengan rata – rata produksi 4.768 bungkus, dengan harga jual per bungkus sebesar Rp. 5.000,-. Dengan jumlah penerimaan per proses produksi dari olahan keripik singkong sebesar Rp. 5.960.000,- dengan rata – rata penerimaan sebesar Rp. 1.192.000,-. Dan jumlah penerimaan per bulan sebesar Rp. 23.840.000,- dengan rata – rata penerimaan per bulan sebesar Rp. 4.768.000,-.

3.2.2. Biaya Variabel dan Biaya Tetap Usaha Rumahan Aneka Keripik

Biaya variabel yang dimaksud dalam penelitian ini merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku keripik dan bahan lainnya serta biaya tenaga kerja. Dan Biaya tetap adalah biaya yang besar kecilnya tidak mempengaruhi produksi atau tidak berhubungan langsung dengan produksi. Biaya tetap dalam penelitian ini berupa biaya penyusutan alat, Air/PDAM, Listrik, PBB Dan Transportasi. Pada usaha rumahan aneka keripik di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat. Total biaya variabel dan biaya tetap disajikan pada Tabel 4.9. keripik pisang, Tabel 4.10 keripik talas dan Tabel 4.11 keripik singkong.

Tabel 4.9. Total Biaya Variabel dan Biaya Tetap Pada Produksi Keripik Pisang. Di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat, Tahun 2022.

No Resp.	Biaya Variabel		Biaya Tetap		Total Biaya Produksi/ proses	Total Biaya Produksi/ bulan
	Total Biaya Variabel/proses produksi	Total Biaya Variabel/bulan	Total Biaya Tetap/proses produksi	Total Biaya Tetap/bulan		
1	663.500	2.654.000	29.266	117.064	692.766	2.771.064
2	610.500	2.442.000	34.478	137.912	644.978	2.579.912
3	521.500	2.086.000	29.086	116.344	550.586	2.202.344
4	772.000	3.088.000	31.733	126.932	803.733	3.214.932
5	386.500	1.546.000	50.198	200.792	436.698	1.746.792
6	397.000	1.588.000	27.012	108.048	424.012	1.696.048
7	385.000	1.540.000	29.083	116.332	414.083	1.656.332
8	434.500	1.738.000	50.990	203.960	485.490	1.941.960
9	1.054.000	4.216.000	74.779	299.116	1.128.779	4.515.116
10	605.000	2.420.000	32.907	131.628	637.907	2.551.628
11	452.000	1.808.000	27.844	111.376	479.844	1.919.376
12	538.500	2.154.000	30.782	123.128	569.282	2.277.128
13	447.000	1.788.000	33.716	134.864	480.716	1.922.864
Jumlah	7.267.000	29.068.000	481.874	1.927.496	7.748.874	30.995.496
Rata-rata	639.151	2.556.604	38.667	154.668	677.818	2.711.272

Sumber : Data Primer diolah. 2022,

Pada Tabel 4.9 dapat dilihat bahwa dari 13 pengusaha usaha rumahan aneka keripik jumlah biaya variabel per proses produksi keripik pisang sebesar Rp. 7.267.000,- dengan rata-rata biaya variabel sebesar Rp. 639.151,- dan jumlah biaya variabel per bulan produksi sebesar Rp. 29.068.000,- dengan rata – rata sebesar Rp. 2.556.604,-. Untuk biaya tetap, jumlah biaya tetap per proses produksi sebesar Rp. 481.874,- dengan rata – rata sebesar Rp. 38.667,- dan jumlah biaya tetap per bulan produksi sebesar Rp. 1.927.496,- dengan rata – rata sebesar Rp. 154.668,-. Dan jumlah total biaya produksi per proses produksi sebesar Rp. 7.748.874,- dengan rata – rata sebesar Rp. 677.818,- sedangkan jumlah total biaya produksi per bulan sebesar Rp. 30.995.496,- dengan rata – rata Rp. 2.711.272,-.

Tabel 4.10. Total Biaya Variabel dan Biaya Tetap Pada Produksi Keripik Talas. Di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat, Tahun 2022.

No Resp.	Biaya Variabel		Biaya Tetap		Total Biaya Produksi/ proses	Total Biaya Produksi/ bulan
	Total Biaya Variabel/proses produksi	Total Biaya Variabel/bulan	Total Biaya Tetap/proses produksi	Total Biaya Tetap/bulan		
1	798.000	3.192.000	29.266	117.064	827.266	3.309.064
3	560.500	2.242.000	29.461	117.844	589.961	2.359.844
4	867.000	3.468.000	31.733	126.932	898.733	3.594.932
7	499.500	1.998.000	29.333	117.332	528.833	2.115.332
9	2.898.000	11.592.000	75.299	301.196	2.973.299	11.893.196
10	761.000	3.044.000	33.428	133.712	794.428	3.177.712
11	801.000	3.204.000	27.844	111.376	828.844	3.315.376
12	878.000	3.512.000	31.042	124.168	909.042	3.636.168
Jumlah	8.063.000	32.252.000	287.406	1.149.624	8.350.406	33.401.624
Rata-rata	1.073.571	4.294.284	37.176	148.704	1.110.747	4.442.988

Sumber : Data Primer diolah. 2022,

Pada Tabel 4.10 dapat dilihat bahwa dari 13 pengusaha usaha rumahan aneka keripik, yang memproduksi keripik talas ada 8 pengusaha dengan jumlah biaya variabel per proses produksi keripik talas sebesar Rp. 8.063.000,- dengan rata-rata biaya variabel sebesar Rp. 1.073.571,- dan jumlah biaya variabel per bulan produksi sebesar Rp. 32.252.000,- dengan rata – rata sebesar Rp. 4.294.284,-. Untuk biaya tetap, jumlah biaya tetap per proses produksi sebesar Rp. 287.406,- dengan rata – rata sebesar Rp. 37.176,- dan jumlah biaya tetap per bulan produksi sebesar Rp. 1.149.624,- dengan rata – rata sebesar Rp. 148.704,-. Dan jumlah total biaya produksi per proses produksi sebesar Rp. 8.350.406,- dengan rata – rata sebesar Rp. 1.110.747,- sedangkan jumlah total biaya produksi per bulan sebesar Rp. 33.401.624,- dengan rata – rata Rp. 4.442.988,-.

Tabel 4.11. Total Biaya Variabel dan Biaya Tetap Pada Produksi Keripik Singkong. Di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat, Tahun 2022.

No Resp.	Biaya Variabel		Biaya Tetap		Total Biaya Produksi/ proses	Total Biaya Produksi/ bulan
	Total Biaya Variabel/proses produksi	Total Biaya Variabel/bulan	Total Biaya Tetap/proses produksi	Total Biaya Tetap/bulan		
1	816.000	3.264.000	29.265	117.060	845.265	3.381.060
2	512.500	2.050.000	34.707	138.828	617.207	2.468.828
4	682.500	2.730.000	31.733	126.932	714.233	2.856.932
6	607.500	2.430.000	27.262	109.048	634.762	2.539.048

13	1.048.500	4.194.000	34.185	136.740	1.082.685	4.330.740
Jumlah	3.737.000	14.948.000	157.152	628.608	3.894.152	15.576.608
Rata-rata	816.133	3.264.532	33.030	132.120	849.163	3.396.652

Sumber : Data Primer diolah. 2022,

Pada Tabel 4.11 dapat dilihat bahwa dari 13 pengusaha usaha rumahan aneka keripik, yang memproduksi keripik singkong ada 5 pengusaha dengan jumlah biaya variabel per proses produksi keripik singkong sebesar Rp. 3.737.000,- dengan rata-rata biaya variabel sebesar Rp. 816.133,- dan jumlah biaya variabel per bulan produksi sebesar Rp. 14.948.000,- dengan rata – rata sebesar Rp. 3.264.532,-. Untuk biaya tetap, jumlah biaya tetap per proses produksi sebesar Rp. 157,152,- dengan rata – rata sebesar Rp. 33.030,- dan jumlah biaya tetap per bulan produksi sebesar Rp. 628.698,- dengan rata – rata sebesar Rp. 132.120,-. Dan jumlah total biaya produksi per proses produksi sebesar Rp. 3.894.152,- dengan rata – rata sebesar Rp. 849.163,- sedangkan jumlah total biaya produksi per bulan sebesar Rp. 15.576.608,- dengan rata – rata Rp. 3.396.652,-.

3.2.3. Pendapatan Usaha Rumahan Aneka Keripik

Adapun pendapatan yang diperoleh responden dalam penelitian ini adalah biaya yang dihasilkan dari nilai penerimaan dikurangi dengan total biaya produksi. untuk lebih jelasnya disajikan dalam tabel 4.12 untuk produksi keripik pisang, tabel 4.13 keripik talas dan tabel 4.14 keripik singkong.

Tabel 4.12. Pendapatan Dari Usaha Keripik Pisang di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat, Tahun 2022.

No Resp	Penerimaan (Rp/pp)	Penerimaan (Rp/pb)	Total Biaya per Produksi	Total Biaya per Bulan	Pendapatan (Rp/pp)	Pendapatan (Rp/pb)
1	870.000	3.480.000	692.766	2.771.064	177.234	708.936
2	1.100.000	4.400.000	644.978	2.579.912	455.022	1.820.088
3	970.000	3.880.000	550.586	2.202.344	419.414	1.677.656
4	1.400.000	5.600.000	803.733	3.214.932	596.267	2.385.068
5	750.000	3.000.000	436.698	1.746.792	313.302	1.253.208
6	690.000	2.760.000	424.012	1.696.048	265.988	1.063.952
7	770.000	3.080.000	414.083	1.656.332	355.917	1.423.668
8	950.000	3.800.000	485.490	1.941.960	464.510	1.858.040
9	2.300.000	9.200.000	1.128.779	4.515.116	1.171.221	4.684.884
10	1.300.000	5.200.000	637.907	2.551.628	662.093	2.648.372
11	950.000	3.800.000	479.844	1.919.376	470.156	1.880.624
12	1.150.000	4.600.000	569.282	2.277.128	580.718	2.322.872
13	590.000	2.360.000	480.716	1.922.864	109.284	437.136
Jumlah	179.270.000	717.080.000	7.748.874	30.995.496	171.521.126	686.084.504
Rata – rata	1.061.000	4.244.000	677.818	2.711.272	383.182	1.532.728

Keterangan : pp (per proses produksi) dan pb (per bulan)

Sumber : Data Primer diolah. 2022.

Berdasarkan pada Tabel 4.12 tampak bahwa dari 13 pengusaha yang memproduksi keripik pisang jumlah penerimaan per proses produksi pada olahan keripik pisang sebesar Rp.

179.270.000,- dengan total biaya per produksi sebesar Rp. 7.748.874,- sehingga diperoleh jumlah pendapatan sebesar Rp. 171.521.126 dengan rata – rata pendapatan per proses produksi sebesar Rp. 383.182,-. Sedangkan untuk per bulan produksi didapatkan jumlah penerimaan sebesar Rp. 717.080.000,- dengan total biaya produksi sebesar Rp. 30.995.496,- sehingga diperoleh pendapatan sebesar Rp. 686.084.504,- dengan rata – rata pendapatan per bulan sebesar Rp. 1.532.728,-.

Tabel 4.13. Pendapatan Dari Usaha Keripik Talas di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat, Tahun 2022.

No Resp	Penerimaan (Rp/pp)	Penerimaan (Rp/pb)	Total Biaya per Produksi	Total Biaya per Bulan	Pendapatan (Rp/pp)	Pendapatan (Rp/pb)
1	1.740.000	6.960.000	827.266	3.309.064	912.734	3.650.936
3	1.700.000	6.800.000	589.961	2.359.844	1.110.039	4.440.156
4	1.800.000	7.200.000	898.733	3.594.932	901.267	3.605.068
7	1.700.000	6.800.000	528.833	2.115.332	1.171.167	4.684.668
9	4.200.000	16.800.000	2.973.299	11.893.196	1.226.701	4.906.804
10	1.780.000	7.120.000	794.428	3.177.712	985.572	3.942.288
11	2.000.000	8.000.000	828.844	3.315.376	1.171.156	4.684.624
12	2.000.000	8.000.000	909.042	3.636.168	1.090.958	4.363.832
Jumlah	135.360.000	541.440.000	8.350.406	33.401.624	127.009.594	508.038.376
Rata – rata	2.116.000	8.464.000	1.110.747	4.442.988	1.005.253	4.021.012

Keterangan : pp (per proses produksi) dan pb (per bulan)

Sumber : Data Primer diolah, 2022.

Pada Tabel 4.13 produk keripik talas, dari 13 pengusaha usaha rumahan aneka keripik, hanya 8 pengusaha yang memproduksi keripik talas. Dimana jumlah penerimaan per proses produksinya olahan keripik talas sebesar Rp. 135.360.000,- dengan total biaya per produksi sebesar Rp. 8.350.406,- sehingga diperoleh jumlah pendapatan sebesar Rp. 127.009.594,- dengan rata – rata pendapatan per proses produksi sebesar Rp. 1.005.253,-. Sedangkan untuk per bulan produksi didapatkan jumlah penerimaan sebesar Rp. 541.440.000,- dengan total biaya produksi sebesar Rp. 33.401.624,- sehingga diperoleh pendapatan sebesar Rp. 508.038.376,- dengan rata – rata pendapatan per bulan sebesar Rp. 4.021.012,-.

Tabel 4.14. Pendapatan Dari Usaha Keripik Singkong di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat, Tahun 2022.

No Resp	Penerimaan (Rp/pp)	Penerimaan (Rp/pb)	Total Biaya per Produksi	Total Biaya per Bulan	Pendapatan (Rp/pp)	Pendapatan (Rp/pb)
1	1.300.000	5.200.000	845.265	3.381.060	454.735	1.818.940
2	1.100.000	4.400.000	617.207	2.468.828	482.793	1.931.172
4	920.000	3.680.000	714.233	2.856.932	205.767	823.068
6	1.140.000	4.560.000	634.762	2.539.048	505.238	2.020.952
13	1.500.000	6.000.000	1.082.685	4.330.740	417.315	1.669.260
Jumlah	5.960.000	23.840.000	3.894.152	15.576.608	2.065.848	8.263.392
Rata – rata	1.192.000	4.768.000	849.163	3.396.652	342.837	1.371.348

Keterangan : pp (per proses produksi) dan pb (per bulan)
 Sumber : Data Primer diolah. 2022.

Berdasarkan Tabel 4.14 produk keripik singkong, dari 13 pengusaha usaha rumahan aneka keripik, terdapat 5 pengusaha yang memproduksi keripik singkong. Dimana jumlah penerimaan per proses produksi yang di dapat dari olahan keripik singkong sebesar Rp. 5.960.000,- dengan total biaya per produksi sebesar Rp. 3.894.152,- sehingga diperoleh jumlah pendapatan sebesar Rp. 2.065.848,- dengan rata – rata pendapatan per proses produksi sebesar Rp. 342.837,-. Sedangkan untuk per bulan produksi didapatkan jumlah penerimaan sebesar Rp. 23.840.000,- dengan total biaya produksi sebesar Rp. 15.576.608,- sehingga diperoleh pendapatan sebesar Rp. 8.263.392,- dengan rata – rata pendapatan per bulan sebesar Rp. 1.371.348,-.

3.3. Analisis Faktor Internal dan Eksternal

3.3.1. Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal ditujukan untuk menganalisis faktor – faktor yang dapat menjadi kekuatan dan kelemahan dalam pengembangan usaha rumahan aneka keripik di Kecamatan Narmada. Adapun faktor – faktor internal tersebut adalah :

3.3.1.1. Kekuatan

Dalam penelitian faktor internal pada kekuatan, ditetapkan faktor – faktor yang memiliki rating dengan skala lebih dari 3 atau memiliki rata – rata rating kekuatan yang besar dan sangat besar bagi usaha. Hasil rata – rata rating faktor kekuatan tersebut terdaat pada Tabel 4.15.

Tabel 4.15. Rata – rata bobot Relatif dan Rating Kekuatan

Faktor	Kekuatan	Bobot Relatif	Rating
1	Proses produksi mudah dilakukan	0,105	4
2	Tenaga kerja dalam keluarga tersedia	0,089	3
3	Harga jual produk terjangkau	0,109	4
4	Kemasan menarik	0,083	3
5	Lokasi penjualan strategis	0,083	3

Sumber : Data Primer diolah, Tahun 2022

1. Proses produksi mudah dilakukan
 Proses produksi meruupakan kekuatan dengan rating sebesar 4 dengan bobot relatif sebesar 0,105 yang artinya proses produksi merupakan kekuatan yang besar bagi usaha.
2. Tenaga kerja dalam keluarga tersedia
 Rating untuk tenaga kerja dalam keluarga tersedia sebesar 3 dengan bobot relatif sebesar 0,089 yang artinya tenaga kerja dalam keluarga tersedi.
3. Harga jual produk terjangkau
 Pada faktor ini memiliki rating 4 dengan bobot relatif 0,109 artinya faktor ini menjadi salah satu kekuatan besar yang dimiliki oleh pengusaha.
4. Kemasan menarik
 Pada faktor ini memiliki rating 3 dengan bobot relatif 0,083, artinya faktor ini menjadi salah satu kekuatan besar yang dimiliki oleh pengusaha.
5. Lokasi penjualan strategis
 Lokasi strategis menunjukkan rating sebesar 3 dengan bobot relatif sebesar 0,083 yang artinya lokasi penjualan strategis memiliki kekuatan besar besar bagi usaha.

3.3.1.2. Kelemahan

Dalam penelitian ini, faktor internal kelemahan ditetapkan faktor-faktor yang memiliki rating dengan skala kurang dari 3 atau memiliki rata-rata rating kelemahan yang besar dan sangat besar bagi usaha. Hasil rata-rata rating faktor kelemahan tersebut terdapat pada Tabel 4.16.

Tabel 4.16. Rata – rata Bobot Relatif dan Rating Kelemahan

Faktor	Kelemahan	Bobot Relatif	Rating
1	Bahan baku mudah rusak	0,068	2
2	Teknologi produksi masih sederhana	0,068	3
3	Promosi masih kurang	0,068	2
4	Belum memiliki ijin usaha	0,083	2
5	Modal masih kurang	0,072	2
6	Produk kurang bervariasi	0,083	2
7	Produk tidak memiliki pelanggan tertentu	0,089	3

Sumber : Data Primer diolah, Tahun 2022

1. Bahan Baku Mudah Rusak
Rating faktor ini sebesar 2 dengan bobot relatif sebesar 0,068. Nilai tersebut berarti kelemahan pada faktor tersebut termasuk kelemahan yang sangat besar.
2. Teknologi Produksi Masi Sederhana
Pada faktor ini diperoleh nilai rating 3 dengan bobot relatif sebesar 0,068. Nilai tersebut berarti kelemahan pada faktor teknologi yang digunakan termasuk kelemahan yang kecil.
3. Promosi masih kurang
Pada faktor ini nilai rating 2 dengan bobot relatif sebesar 0,068 artinya kelemahan pada faktor promosi termasuk kelemahan yang besar.
4. Belum memiliki ijin usaha
Pada faktor ini diperoleh nilai rating 2 dengan bobot relatif sebesar 0,083. Nilai tersebut berarti kelemahan pada faktor ijin usaha termasuk kelemahan yang besar bagi usaha
5. Modal masih kurang
Pada faktor modal diperoleh nilai rating 2 dengan bobot relatif 0,072 artinya kelemahan pada faktor modal termasuk kelemahan yang besar.
6. Produk Kurang Bervariasi
Pada faktor ini diperoleh nilai rating 2 dengan bobot relatif 0,083. Nilai tersebut berarti kelemahan yang besar pada faktor produk kurang bervariasi.
7. Produk Tidak Meiliki Pelanggan Tertentu
Pada faktor ini diperoleh nilai rating 3 dengan bobot relatif 0,089. Nilai tersebut berarti kelemahan yang kecil.

Hasil analisis faktor-faktor lingkungan internal dapat disimpulkan dalam Matriks IFAS pada Tabel 4.17.

Tabel 4.17. Matriks IFAS Usaha Rumahan Aneka Keripik di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat.

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT RELATIF	RATING	SKOR
KEKUATAN:			
1. Proses produksi mudah dilakukan	0,105	4	0,420
2. Tenaga kerja dalam keluarga tersedia	0,089	3	0,267
3. Harga jual produk terjangkau	0,109	4	0,436
4. Kemasan menarik	0,083	3	0,249
5. Lokasi penjualan strategis	0,083	3	0,249
Total	0,466		1,621
KELEMAHAN:			
1. Bahan baku mudah rusak	0,068	2	0,136
2. Teknologi produksi masih sederhana	0,068	3	0,204
3. Promosi masih kurang	0,068	2	0,136
4. Belum emiliki ijin usaha	0,083	2	0,166
5. Modal masih kurang	0,072	2	0,144
6. Produk kurang bervariasi	0,083	2	0,166
7. Produk tidak memiliki pelanggan tertentu	0,089	3	0,267
Total	0,530		1,219
Total Faktor Internal	1,000		0,401

Sumber: Data Primer diolah, Tahun 2022.

Dari hasil analisis Tabel 4.17, menunjukkan bahwa total skor pembobotan faktor internal adalah 0,401 yang diperoleh dari skor faktor kekuatan 1,621 dikurangi dengan total skor kelemahan sebesar 1,219 Hal ini mengindikasikan bahwa usaha rumahan aneka keripik berada pada posisi kuat, dimana kekuatan yang dimiliki lebih besar dari pada kelemahan.

3.3.2. Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal ditujukan untuk menganalisis faktor-faktor yang dapat menjadi peluang dan ancaman dalam pengembangan usaha rumahan aneka keripik di Kecamatan Narmada. Adapun faktor-faktor eksternal tersebut adalah :

3.3.2.1. Peluang

Dalam penelitian ini, faktor eksternal peluang ditetapkan faktor-faktor yang memiliki rating dengan skala lebih dari 3 atau memiliki rating peluang yang besar dan cukup besar bagi usaha. Hasil rata-rata rating faktor peluang tersebut terdapat pada Tabel 4.18.

Tabel 4.18. Rata-rata Bobot Relatif dan Rating Peluang.

Faktor	Peluang	Bobot Relatif	Rating
1	Bahan baku cukup tersedia	0,115	4
2	Perkembangan teknologi produksi	0,111	3
3	Produk pangan lokal menjadi trend masyarakat	0,095	4
4	Terbukanya peluang pasar bagi produk	0,099	3
5	Berkembangnya media promosi	0,127	4
6	Adanya penyuluhan, pelatihan dan pemberdayaan	0,088	3
7	Bantuan modal tersedia	0,095	3

Sumber: Data Primer diolah, Tahun 2022.

1. Bahan baku cukup tersedia
Pada faktor ini diperoleh nilai rating 4 dengan bobot relatif sebesar 0,115 yang artinya faktor ini memiliki peluang yang sangat besar bagi usaha.
2. Perkembangan Teknologi Produksi
Pada faktor ini diperoleh nilai rating 3 dengan bobot relatif sebesar 0,111, yang artinya bahwa faktor ini menjadi peluang yang besar bagi usaha.
3. Produk Pangan Lokal Menjadi Trend Masyarakat
Pada faktor ini diperoleh rating 4 dengan bobot relatif sebesar 0,095 yang artinya faktor ini memiliki peluang yang sangat besar bagi usaha.
4. Terbukanya peluang pasar bagi produk
Pada faktor ini diperoleh rating 3 dengan bobot relatif sebesar 0,099 yang artinya faktor ini memiliki peluang yang besar bagi usaha.
5. Berkembangnya media promosi
Pada faktor ini diperoleh rating 4 dengan bobot relatif sebesar 0,127 yang artinya bahwa faktor ini menjadi peluang yang sangat besar bagi usaha.
6. Adanya Penyuluhan, Pelatihan dan Pemberdayaan
Pada faktor ini diperoleh rating 3 dengan bobot relatif sebesar 0,088 artinya bahwa faktor ini menjadi peluang yang besar bagi usaha.
7. Bantuan modal tersedia
Pada faktor ini diperoleh rating 3 dengan bobot relatif sebesar 0,95 artinya bahwa faktor ini menjadi peluang yang besar bagi usaha.

3.3.2.2. Ancaman

Dalam penelitian ini, faktor eksternal ancaman ditetapkan faktor-faktor yang memiliki rating dengan skala kurang dari 3 atau memiliki rating ancaman yang besar dan sangat besar bagi usaha. Hasil rating faktor ancaman tersebut terdapat pada Tabel 4.19.

Tabel 4.19. Rata-rata Bobot Relatif dan Rating Ancaman.

Faktor	Ancaman	Bobot Relatif	Rating
1	Produk mudah ditiru	0,068	3
2	Permintaan dan prefrensi konsumen berubah - ubah	0,072	3
3	Kenaikan harga sarana produksi	0,059	2
4	Persaingan dengan usaha sejenis	0,072	2

Sumber: Data Primer diolah, Tahun 2022

1. Produk Mudah Ditiru
Produk olahan keripik ini memiliki ancaman yang kecil yaitu produknya mudah ditiru, dapat dilihat rating faktor ini sebesar 3 dengan bobot relatif sebesar 0,068.
2. Permintaan dan Prefensi Konsumen Berubah-ubah
Pada faktor ini diperoleh rata-rata rating 3 dengan bobot relatif sebesar 0,072 yang artinya faktor ini menjadi ancaman yang kecil bagi usaha.
3. Kenaikan Harga Sarana produksi
Pada faktor ini diperoleh rating 2 dengan bobot relatif sebesar 0,059 yang artinya bahwa faktor ini menjadi ancaman yang besar bagi usaha.
4. Persaingan dengan Usaha Sejenis
Produk olahan keripik ini memiliki ancaman yang besar yaitu persaingan dengan usaha sejenis, dapat dilihat rating faktor ini sebesar 2 dengan bobot relatif 0,072.

Dari hasil analisis faktor-faktor lingkungan internal dapat disimpulkan Matriks EFAS pada Tabel 4.20.

Tabel 4.20. Matriks EFAS Usaha Usaha Rumahan Aneka Keripik di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat.

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT RELATIF	RATING	SKOR
PELUANG:			
1. Bahan baku cukup tersedia	0,115	4	0,460
2. Perkembangan teknologi produksi	0,111	3	0,333
3. Produk pangan lokal menjadi trend masyarakat	0,095	4	0,380
4. Terbukanya peluang pasar bagi produk	0,099	3	0,297
5. Berkembangnya media promosi	0,127	4	0,508
6. Adanya Penyuluhan. pelatihan dan pemberdayaan	0,088	3	0,264
7. Bantuan modal tersedia	0,095	3	0,285
Total	0,729		2,527
ANCAMAN:			
1. Produk mudah ditiru	0,068	3	0,204
2. Permintaan dan prefensi konsumen berubah – ubah	0,072	3	0,216
3. Kenaikan harga sarana produksi	0,059	2	0,118
4. Persaingan dengan usaha sejenis	0,072	2	0,144
Total	0,271		0,682
Total Faktor Eksternal	1,000		1,845

Sumber: Data Primer diolah, Tahun 2022.

Dari hasil analisis Tabel 4.20 menunjukkan bahwa total skor pembobotan faktor eksternal sebesar 1,845, hasil nilai ini diperoleh dari total skor faktor peluang sebesar 2,527 dikurangi total skor ancaman sebesar 0,682. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha rumahan aneka keripik berada pada posisi eksternal yang kuat, dimana peluang yang dimiliki lebih besar dari pada ancaman yang ada.

Setelah semua faktor internal dan eksternal diketahui, maka selanjutnya dapat mengetahui kondisi atau keadaan usaha rumahan aneka keripik di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat saat ini menggunakan diagram cartesius SWOT dengan melihat Gambar 4.2 tentang Diagram cartesius analisis SWOT.

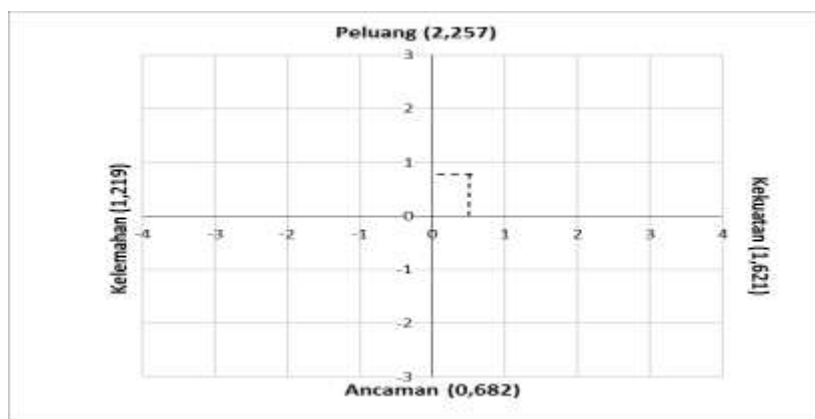
$$= \frac{\text{total skor kekuatan} - \text{total skor kelemahan}}{2} ; \frac{\text{total skor peluang} - \text{total skor ancaman}}{2}$$

$$= \frac{S-W}{2} ; \frac{O-T}{2}$$

$$= \frac{0,401}{2} ; \frac{1,845}{2}$$

$$= 0,2 ; 0,9$$

Jadi, titik koordinatnya terletak pada (0,2 ; 0,9)



Gambar 4.2. Diagram Cartesius Analisis SWOT Usaha Rumhan Aneka Keripik.

Berdasarkan Gambar 4.2 dapat dilihat bahwa kondisi usaha berada pada posisi yang menguntungkan (kuadran I) karena usaha rumahan aneka keripik di Kecamatan Narmada memiliki kekuatan dan peluang yang lebih dominan dibandingkan dengan kelemahan dan ancaman. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*). Usaha pada posisi ini menghadapi pertumbuhan besar yang sangat cepat dan pangsa pasar yang besar. Usaha ini memerlukan investasi untuk mempertahankan bahkan menambah pelanggannya dan mengembangkan usaha menjadi lebih besar serta luas.

Hasil evaluasi faktor internal dan eksternal kemudian dianalisis dengan matriks SWOT untuk menentukan alternative strategi pengembangan usaha rumahan aneka keripik di Kecamatan Narmada. Hasil matriks analisis SWOT dapat dilihat pada Tabel 4.21.

3.4. Strategi Pengembangan Usaha Rumahan Aneka Keripik

Dalam sebuah penyusunan perencanaan harus dilakukan suatu analisis, dalam hal ini analisis yang dilakukan berupa analisis SWOT. Analisis ini dilihat dari *Strenght* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), dan *Threat* (ancaman). Kekuatan dalam hal ini adalah kekuatan yang dimiliki oleh pengusaha usaha rumahan aneka keripik di Kecamatan Narmada sehingga bisa dimanfaatkan oleh pengusaha tersebut, kelemahan dalam hal ini adalah kelemahan pengusaha sehingga harus diminimalisir dan dihindari oleh pengusaha usaha rumahan aneka keripik, peluang dalam hal ini adalah peluang yang berasal dari faktor eksternal atau dari luar perusahaan sehingga bisa dimaksimalkan oleh pengusaha, sedangkan ancaman dalam hal ini yaitu ancaman yang berasal dari luar sehingga bisa diantisipasi oleh pengusaha. Strategi Pengembangan Usaha Rumahan Aneka Keripik disimpulkan pada Tabel 4.21.

Tabel 4.21. Hasil Matriks Analisis SWOT.

IFAS EFAS	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
		1) Proses produksi mudah dilakukan 2) Tenaga kerja dalam keluarga tersedia 3) Harga jual produk terjangkau 4) Kemasan menarik 5) Lokasi penjualan strategis
OPPORTUNITIES (O)	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
1) Bahan baku cukup tersedia 2) Perkembangan teknologi produksi 3) Produk pangan lokal menjadi trend masyarakat 4) Peluang pasar cukup besar 5) Berkembangnya media promosi 6) Adanya penyuluhan, pelatihan dan pemberdayaan 7) Bantuan modal tersedia	1) Meningkatkan volume produksi untuk memanfaatkan peluang pasar yang cukup besar. 2) Menghasilkan produk dengan kemasan menarik untuk menjangkau peluang pasar yang besar. 3) Menggunakan teknologi produksi dengan tenaga kerja yang tersedia untuk menghasilkan produk yang menjadi trend masyarakat. 4) Memanfaatkan perkembangan media promosi dengan mempromosikan produk mereka di platform sosial media untuk menjangkau peluang pasar yang besar. (s1,s2,s3,s4,s5,o1,o3,o4,o5)	1) Adopsi inovasi teknologi produksi untuk menghasilkan produk yang menjadi trend masyarakat. (w2,o2) 2) Mendaftarkan ijin usaha untuk meraih peluang pasar yang lebih besar. 3) Adanya bantuan modal dapat mengembangkan produk menjadi lebih bervariasi (w4,o4,o6,o7) 4) Adanya kegiatan penyuluhan, pelatihan dan pemberdayaan, dapat membantu pengusaha dalam mengembangkan usaha keripik tersebut.
THREATS (T)	STRATEGI S-T	STRATEGI W-T
1) Produk mudah ditiru 2) Permintaan dan preferensi konsumen berubah-ubah 3) Kenaikan harga sarana produksi 4) Persaingan dengan usaha sejenis	1) Melakukan inovasi produk, sehingga produk tidak mudah ditiru untuk memerangi persaingan pasar 2) Mempertahankan harga jual produk, harga yang terjangkau bagi semua kalangan masyarakat sehingga mampu bersaing dengan usaha sejenis. (s1,s3,t1,t4) 3) Mempertahankan kemasan produk yang menarik untuk memerangi persaingan pasar, menarik perhatian konsumen untuk meningkatkan permintaan dan meredakan preferensi konsumen yang berubah – ubah. (s3,s4,t2,t4)	1) Memilih bahan baku yang berkualitas untuk menghasilkan produk yang lebih baik dan tidak mudah ditiru oleh usaha sejenis. 2) Menggunakan teknologi produksi yang lebih efisien untuk menghasilkan produk yang bervariasi dan tidak mudah ditiru. Untuk memerangi persaingan dengan usaha sejenis. (w1,t4)

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan tujuan dan hasil penelitian terhadap usaha rumahan aneka keripik di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat, dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pendapatan usaha rumahan aneka keripik berdasarkan jenis produk di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat, adalah: Rata – rata pendaptan keripik pisang per proses produksi Rp. 383.182,- rata - rata pendapatan per bulan Rp. 1.532.728,-; keripik talas rata – rata pendapatan per proses produksi Rp. 1.005.253,- rata – rata pendapatan per bulan Rp. 4.021.012,-; keripik singkong rata – rata pendapatan per proses produksi Rp. 342.837,- pendapatan rata – rata per bulan Rp. 1.371.347,-.
2. Dua faktor internal dan faktor eksternal utama dalam pengembangan usaha rumahan aneka keripik adalah: Faktor internal mencakup kekuatan dan kelemahan. Kekuatan meliputi: (1) harga jual produk terjangkau dengan nilai 0,436; (2) proses produksi mudah dilakukan dengan nilai 0,420;. Kelemahan meliputi: (1) produk tidak memiliki pelanggan tertentu dengan nilai 0,267 (2) Teknologi produksi masih sederhana dengan nilai 0,204. Sedangkan faktor eksternal mencakup peluang dan ancaman. Peluang meliputi: (1) berkembangnya media promosi dengan nilai 0,508; (2) ketersediaan bahan baku banyak dengn nilai 0,460;. Ancaman meliputi: (1) permintaan dan prefensi konsumen berubah-ubah dengn nilai 0,216 (2). Produk mudah ditiru 0,204.
3. Alternatif strategi yang dipilih yaitu strategi S – O (*Strengths – Opportunities*). Mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*). Usaha pada posisi ini menghadapi pertumbuhan besar yang sangat cepat dan pangsa pasar yang besar. Usaha ini memerlukan investasi untuk mempertahankan bahkan menambah pelanggannya dan mengembangkan usaha menjadi lebih besar serta luas.

Adapun strategi S – O (*Strengths – Opportunities*): (1) Meningkatkan volume produksi untuk memanfaatkan peluang pasar yang cukup besar, (2) menghasilkan produk dengan kemasan menarik untuk menjangkau peluang pasar yang besar, (3) menggunakan teknologi produksi dengan tenaga kerja yang tersedia untuk menghasilkan produk yang menjadi trend masyarakat, (4) memanfaatkan perkembangan media promosi dengan mempromosikan produk mereka di platform sosial media untuk menjangkau peluang pasar yang besar.

Saran

Adapun saran yang dapat diberikan berdasarkan hasil penelitian adalah sebagai berikut :

1. Kepada para pengusaha usaha rumahan aneka keripik di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat disarankan untuk meningkatkan volume produksi, melakukan inovasi terhadap produk dan memanfaatkan perkembangan media promosi untuk menjangkau peluang pasar yang besar. Menerapkan alternatif strategi yang dipilih Mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).
2. Pengusaha usaha rumahan aneka keripik sebaiknya segera untuk mendaftarkan ijin usaha guna mendapatkan ijin (legalitas usaha) oleh pemerintah terkait untuk menjamin kelayakan produk.
3. Para pengusaha usaha rumahan aneka keripik sebaiknya menggunakan peralatan yang lebih modern agar dapat mempercepat proses produksi.

Daftar Pustaka

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Lombok Barat. 2020. Kabupaten Lombok Barat Dalam Angka 2019. Kabupaten Lombok barat. Kantor perwakilan Badan pusat statistik Lombok barat.
- Badan Pusat Statistik Provinsi NTB. 2020. Profil Industri Mikro Kecil Provinsi Nusa Tenggara Barat 2019.
- Febriyanto, Rachmat. 2015. Rentabilitas Usaha Agroindustri Keripik Pisang Di Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat. (<http://eprints.unram.ac.id/4080/>) 2017. Diakses tanggal 6 Oktober 2020.
- Nazir, M. 1998. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta
- Nur Ftiria Ayu Putri. 2018. Pengaruh Luas Lahan, Jumlah Tenaga Kerja, Kredit Perbankan Dan Infrastruktur Irigasi Terhadap PDRB Sektor Pertanian Kabupaten Sumedang Periode 2005 – 2015. (<http://repository.unpas.ac.id/33113/>) 2018. Di akses pada tanggal 20 September 2020.
- Rangkuti, Freddy. 2016. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia
- Soekartawati. 2006. *Pembangunan Pertanian*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Supriyanto dan Machfudz. 2010 :18. *Metodologi Riset Manajemen Sumber Daya Manusia*. Malang : UIN-Malang Press.
- Tim Penyusun Undang-Undang RI Nomor 32 Tahun 2004. *Tentang Pemerintah Daerah*. Jakarta.