

## ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA *HOME INDUSTRY* KERIPIK SINGKONG DI DESA PONDOWAN PATI

Sylfia Faiqotur Roikhah

email: [sylfiafaiqoturroikhah@gmail.com](mailto:sylfiafaiqoturroikhah@gmail.com)

Universitas PGRI Semarang

### Abstract

*This research was motivated by the decline in sales turnover, massive reduction of employees and the emergence of new competitors. The purpose of this study is to explain how the pricing strategy in the development of the cassava chip home industry and how the promotion strategy in the development of the cassava chip home industry business. The results of this study showed that the Pricing Strategy in the Development of the Cassava Chip Home Industry Business in maintaining the business and increasing the income of the cassava chip home industry business owner was carried out through the implementation of a business plan that had been made by the business owner which would be a guide and goal in the implementation carried out by the owner. business has a positive impact. Promotion Strategy in Cassava Chips Home Industry Business Development carried out by business owners to maintain business and increase income of cassava chip home industry business owners is carried out through advertising, personal selling such as communication skills, creativity and product knowledge. Pricing development strategy through SWOT analysis conducted by the cassava chip home industry business is to set affordable prices according to consumer desires, taking into account the selling prices of competitors. Meanwhile, the promotional development strategy carried out by the cassava chip home industry business is to build a brand that is easily recognized by the public by placing banners and billboards at the place of business and spreading product information by word of mouth.*

**Keywords:** *Floating, pricing strategy, promotion strategy, SWOT analysis*

### Abstrak

Penelitian ini dilatar belakangi oleh menurunnya omzet penjualan, pengurangan pegawai secara besar-besaran dan munculnya pesaing baru. Tujuan pada penelitian ini yaitu menjelaskan bagaimana strategi penetapan harga dalam pengembangan *home industry* usaha keripik singkong dan bagaimana strategi promosi dalam pengembangan *home industry* usaha keripik singkong. Hasil penelitian ini diperoleh bahwa Strategi penetapan harga dalam pengembangan usaha *home industry* keripik singkong dalam mempertahankan usaha dan meningkatkan pendapatan pemilik usaha *home industry* keripik singkong dilakukan melalui Implementasi rencana usaha yang sudah dibuat oleh pemilik usaha yang akan menjadi panduan dan tujuan dalam pelaksanaan yang dilakukan oleh pemilik usaha berdampak positif. Strategi promosi dalam pengembangan usaha *home industry* keripik singkong yang dilakukan oleh pemilik usaha untuk mempertahankan usaha dan meningkatkan pendapatan pemilik usaha *home industry* keripik singkong dilakukan melalui periklanan, penjualan perseorangan seperti kemampuan komunikasi, kreativitas dan pengetahuan produk. Strategi pengembangan penetapan harga melalui analisis SWOT yang dilakukan oleh usaha *home industry* keripik singkong adalah menetapkan harga yang terjangkau sesuai dengan keinginan konsumen, dengan memperhatikan harga jual dari para pesaing. Sedangkan Strategi pengembangan promosi yang dilakukan oleh usaha *home industry* keripik singkong adalah membangun merek yang mudah dikenal oleh masyarakat dengan memasang spanduk maupun baliho di tempat usaha dan menyebarkan info produk melalui mulut kemulut.

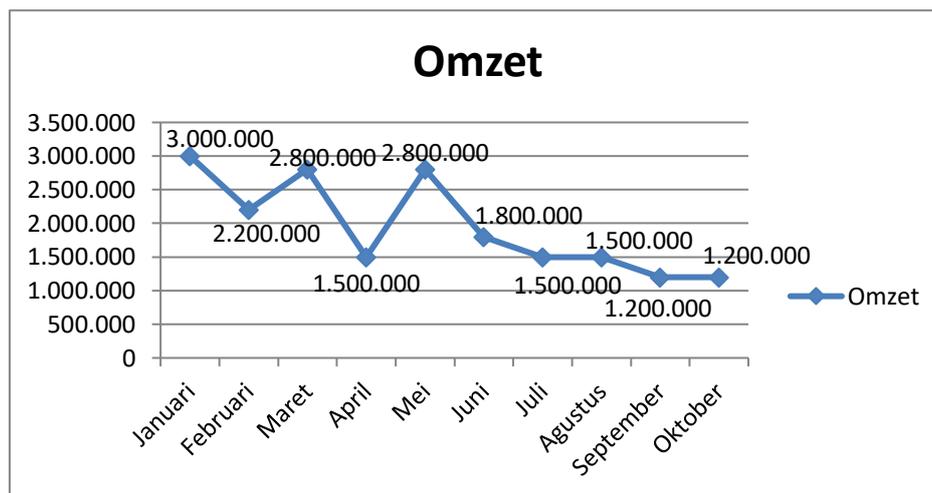
**Kata kunci:** Pengembangan, strategi penetapan harga, strategi promosi, analisis SWOT

## **PENDAHULUAN**

Industri pengelolaan keripik singkong di Desa Pondowan merupakan *home industry* yang membuat beraneka ragam keripik singkong dengan berbahan dasar dari singkong merupakan *home industry* yang sudah berdiri hampir 10 tahun sampai sekarang dan sudah mempunyai pelanggan yang cukup luas di daerah sendiri dan luar daerah seperti di Kota Kudus, Jepara dan Demak. Pembuatan keripik singkong ini menggunakan bahan dasar ubi kayu yang kemudian diolah dan menghasilkan beraneka ragam olahan. Adapun 2 macam olahan dari *home industry* ini diantaranya yaitu olahan ketela daplang yang diolah dengan cara merebus ketela yang sudah di potong dan di jemur di bawah sinar matahari setelah itu digoreng. Kemudian yang kedua yaitu mengolah ketela seperti keripik singkong biasa yaitu dengan cara dipotong lalu di goreng tanpa menjemur keripik dibawah sinar matahari. *Home industry* keripik singkong, yang dulu mempunyai 10 karyawan tetapi sekarang memiliki 5 orang karyawan karena omzet *home industry* mengalami penurunan maka pemilik mengurangi beberapa karyawannya secara besar-besaran.

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan dengan Ibu Rasini selaku pemilik *home industry* keripik singkong, Seperti yang diketahui pemilik usaha keripik singkong ini mengurangi karyawannya secara besar-besaran yang awalnya memiliki 10 karyawan sekarang menjadi 5 karyawan saja. Pada bulan Januari pemilik usaha masih memiliki 10 karyawan, namun pada bulan Februari sampai Juni 2020 pemilik usaha sedikit mengurangi 2 karyawannya sehingga menjadi 8 Karyawan. Kemudian pada bulan Juli sampai September 2020 Ibu Rasini mengurangi jumlah karyawannya menjadi 7 orang karyawan. Selanjtnya pada bulan Oktober 2020 sampai januari 2021 Ibu Rasini mengurangi lagi jumlah karyawannya menjadi 5 orang. Hal inilah yang menjadi permasalahan dari usaha Ibu Rasini karena pada waktu itu mengalami penurunan omzet penjualan yang mengakibatkan pemilik *home industry* harus mengurangi karyawannya. Berikut ini data omzet penjualan di *home industry* keripik singkong :

Grafik 1.1  
Data Omzet Penjualan *Home Industry*  
Bulan Januari 2020 -Oktober 2020



Sumber : Wawancara dengan pemilik usaha, 2020

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan Ibu Rasini selaku pemilik *home industry* keripik singkong, pada Bulan Februari omzet penjualan sebesar -0,36%, Namun pada bulan Maret omzet penjualan mengalami kenaikan yaitu sebesar 0,21%, Kemudian disusul pada bulan April mengalami penurunan sebesar -0,87%. Pada bulan Mei mengalami kenaikan sebesar 0,46%, namun pada bulan Juni mengalami penurunan sebesar -0,55%. Kemudian pada bulan Juli mengalami penurunan sebesar -0,2% kemudian disusul pada bulan Agustus sebesar 0%, Kemudian pada bulan September mengalami penurunan sebesar -0,25%. Dan omzet pada bulan Oktober sama dengan bulan september sebesar yaitu 0%.

Menurunnya omzet penjualan *home industry* keripik singkong Ibu Rasini disebabkan oleh beberapa faktor. Pada saat harga singkong dari pengepul naik maka harga keripik singkong juga ikut naik, dan apabila harga singkong turun maka harga keripik singkong perkilogramnya juga akan turun. Hal inilah yang membuat omzet penjualan mengalami naik turun. Faktor lainnya yaitu diakibatkan oleh faktor iklim atau cuaca, saat musim hujan hasil pengolahan keripik singkong tidak akan menghasilkan keripik sebanyak saat musim panas karena saat musim hujan olahan keripik singkong akan mengalami pembusukan.

Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk meneliti pengusaha keripik singkong yang berada di desa Pondowan yang sudah cukup lama dalam menjalankan usaha keripik tersebut yakni sekitar sepuluh tahunan, tetapi *home industry* milik Ibu Rasini mengalami beberapa masalah sesuai data diatas yaitu mengurangi pegawai secara besar-besaran karena omzet

setiap bulan mengalami penurunan dan munculnya pesaing baru dari lingkungannya sendiri dan karyawannya sendiri. Keripik singkong ini juga merupakan produk unggulan dari jenis makanan dari Desa Pondowan itu sendiri dan memiliki ciri khas dalam rasanya yang tidak dapat ditiru.

Dari pemaparan di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti masalah ini lebih mendalam dan menuangkannya dalam bentuk skripsi yang berjudul **“Analisis Strategi Pengembangan Usaha Keripik Singkong Di Desa Pondowan Pati”**

## **METODE PENELITIAN**

Metode yang digunakan yaitu metode penelitian deskriptif kualitatif, sumber data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder, teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dan dokumentasi, keabsahan data menggunakan triangulasi sumber serta teknik analisis data menggunakan analisis data menurut Milles dan Huberman yang meliputi pengumpulan data, kondensasi data, penyajian data dan *conclusion drawing* atau *verification* dan analisis SWOT.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Strategi Penetapan Harga Dalam Pengembangan Usaha Home Industry Keripik Singkong Di Desa Pondowan Pati**

Singkong dalam mempertahankan usaha dan meningkatkan pendapatan pemilik usaha *home industry* keripik singkong yaitu tujuan penetapan harga yaitu kemampuan bertahan usaha *home industry* mengalami kondisi mendesak seperti kelebihan kapasitas, persaingan ketat dan keinginan konsumen yang berubah. Serta permintaan berhubungan terbalik atau semakin tinggi harga maka akan semakin rendah permintaan. Kadang konsumen menerima harga mahal untuk mengindikasikan produk yang lebih baik. Biaya permintaan atas harga yang dapat dikenakan perusahaan untuk memproduksinya. Metode penetapan harga menggunakan *markup* dimana pemilik usaha sesuai dengan keuntungan yang diinginkan. Kemudian menetapkan harga akhir pemilik usaha memberi harga kepada produknya untuk konsumen yang berbeda dalam lokasi serta memberi potongan harga.

Strategi pengembangan penetapan harga yang dilakukan oleh usaha *home industry* keripik singkong adalah menetapkan harga yang terjangkau sesuai dengan keinginan konsumen, dengan memperhatikan harga jual dari para pesaing.

## **2. Strategi Promosi Dalam Pengembangan Usaha Home Industry Keripik Singkong Di Desa Pondowan Pati.**

Strategi Promosi dalam Pengembangan Usaha *Home Industry* Keripik Singkong yang dilakukan oleh pemilik usaha untuk mempertahankan usaha dan meningkatkan pendapatan pemilik usaha *home industry* keripik singkong yaitu periklanan, penjualan perseorangan seperti kemampuan komunikasi, kreativitas dan pengetahuan produk. promosi merupakan program komunikasi pemasaran total sebuah perusahaan yang terdiri dari periklanan, penjualan perseorangan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan pemasaran langsung yang dipergunakan perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya.

Strategi pengembangan promosi yang dilakukan oleh usaha *home industry* keripik singkong adalah membangun merek yang mudah dikenal oleh masyarakat dengan memasang spanduk maupun baliho di tempat usaha dan menyebarkan info produk melalui mulut kemulut.

## **3. Analisis SWOT**

Pengembangan usaha yang harus dilakukan oleh usaha *home industry* melalui strategi yang telah ditetapkan. Strategi pengembangan usaha ini didapatkan dari analisis SWOT berikut hasil analisis SWOT dari usaha *home industry* keripik singkong.

Pertama Strategi SO (*strength-Opportunities*) strategi yang dilakukan adalah memanfaatkan lokasi yang strategis dengan cara memaksimalkan pelayanan serta memperbanyak promo agar konsumen lebih tertarik untuk membeli sehingga peminat terus bertambah. Kedua Strategi ST (*Strenght-Threat*) Strategi yang dilakukan mempertahankan kepercayaan pelanggan dengan cara mempertahankan pelayanan serta tetap mempertahankan kualitas rasa

Ketiga Strategi WO (*Weakness-Opportunity*) strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara mengurangi kelemahan yang dimiliki oleh pengusaha. Cara yang dilakukan adalah dengan memanfaatkan teknologi agar pendapatan semakin bertambah. Keempat Strategi WT (*Weakness-Threat*) srategi ini didasarkan pada aktivitas yang sifatnya devensive dan berusaha menghindari kemungkinan adanya ancaman dari luar untuk mengurangi kelemahan usahanya. Cara yang dilakukan adalah dengan menambah produk baru selain keripik singkong seperti keripik tempe, keripik pisang, atau emping jagung.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan, diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi Penetapan Harga dalam Pengembangan Usaha *Home Industry* Keripik Singkong

Strategi pengembangan penetapan harga yang dilakukan oleh usaha home industry keripik singkong adalah menetapkan harga yang terjangkau sesuai dengan keinginan konsumen, dengan memperhatikan harga jual dari para pesaing.

2. Strategi promosi dalam Pengembangan Usaha *Home Industry* Keripik Singkong

Strategi pengembangan promosi yang dilakukan oleh usaha *home industry* keripik singkong adalah membangun merek yang mudah dikenal oleh masyarakat dengan memasang spanduk maupun baliho di tempat usaha dan menyebarkan info produk melalui mulut kemulut.

3. Analisis SWOT

Pertama Strategi SO (*strength-Opportunities*) strategi yang dilakukan adalah memanfaatkan lokasi yang strategis dengan cara memaksimalkan pelayanan serta memperbanyak promo agar konsumen lebih tertarik untuk membeli sehingga peminat terus bertambah.

Kedua Strategi ST (*Strenght-Threat*) Strategi yang dilakukan mempertahankan kepercayaan pelanggan dengan cara mempertahankan pelayanan serta tetap mempertahankan kualitas rasa

Ketiga Strategi WO (*Weakness-Opportunity*) strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara mengurangi kelemahan yang dimiliki oleh pengusaha. Cara yang dilakukan adalah dengan memanfaatkan teknologi agar pendapatan semakin bertambah.

Keempat Strategi WT (*Weakness-Threat*) srategi ini didasarkan pada aktivitas yang sifatnya devensive dan berusaha menghindari kemungkinan adanya ancaman dari luar untuk mengurangi kelemahan usahanya. Cara yang dilakukan adalah dengan menambah produk baru selain keripik singkong seperti keripik tempe, keripik pisang, atau emping jagung.

## **B. Saran**

### 1. Bagi Pemilik Usaha

Menambah produk baru agar pelanggan tidak bosan, menambah promosi melalui media sosial sehingga nantinya akan dikenal lebih luas oleh masyarakat dan menambahkan merk ke dalam produk supaya konsumen percaya dan semakin tahu produk *usaha home industry* keripik singkong.

### 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Karena peneliti menggunakan metode kualitatif diharapkan peneliti selanjutnya bisa menggunakan metode lain, seperti kuantitatif melalui uji pengaruh untuk meneliti pengaruh lain, Diharapkan penelitian selanjutnya bisa menambahkan aspek-aspek lain seperti, kepuasan konsumen, aspek pemasaran, kualitas pelayanan, loyalitas konsumen dan minat beli konsumen.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Agustina, K. (2020). Analisis Pengembangan Home Industry Kerupuk Tempe Di Desa Kubu Kecamatan Peusangan Siblah Krueng Kabupaten Bireuen (Studi Kasus Usaha Bapak Mulyadi). *Jurnal Sains Ekonomi dan Edukasi Vol VIII, No. 1 ISSN:2354-6719*.
- Al-Sharif, B. M. (2017). The Effect of Promotion Strategy in the Jordanian Islamic Banks on a Number of Customers . *International Journal of Economics and Finance; Vol. 9, No. 2 ISSN 1916-971X E-ISSN 1916-9728*.
- BPS. (2014). *Pengolahan Hasil Pertanian*. Kementan. Jakarta: Departemen Pertanian.
- Delmayuni, H. M. (2017). Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM Pangan Di Palembang. *Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan, 11(N01), 97–122*. .
- Etana, N. G. (2020). Pricing Strategies of Ambo Mineral Water from Producer and Sellers Perspectives' . *International Journal of Marketing Research Innovation; Vol. 4, No. 1; 2020*.
- Febriyanti, A. (2021). Penerapan Analisis SWOT Strategi Promosi Objek Wisata Belanja Griya Kain Tuan Kentang . *Jurnal Terapan Ilmu Ekonomi, Manajemen dan Bisnis, Vol. 1 No. 3 ISSN 2746-4210 (Print) ISSN 2746-4229 (Online)* .
- Frinces, Z. H. (2011). *Be An Entrepreneur (Jadilah Seorang Wirausaha) Kajian Strategis Pengembangan Kewirausahaan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Jufriyanto, M. (2020). Strategi Peningkatan Daya Saing dan Pengembangan Usaha Kerupuk Ikan Tuna Hj. Zainah dengan Analytic Network Process . *Jurnal Sains, Teknologi dan Industri, Vol. 17, No. 2, pp.65 - 72 ISSN 24070903 print/ISSN 2721-2041 online*
- Kotler, P. &. (2014). *Principle Of Marketing, 15th edition*. Pearson Pretice Hall, Inc : Edition New Jersey.

- Kurniawan, M. (2017). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Minuman Sari Buah Sirsak. *Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri Volume 6 No 2: 97-102 ISSN 2252-7877 (Print) ISSN 2549-3892 (Online)*.
- Marlinah, L. (2020). Peluang dan Tantangan UMKM Dalam Upaya Memperkuat Perekonomian Nasional Tahun 2020 Ditengah Pandemi Covid 19. *Jurnal Ekonomi, Volume 22 Nomor 2*.
- Norkholes, A. (2021). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Jamur Tiram Di Kelurahan Beringin Jaya Kecamatan Sentajo Raya . *Jurnal Green Swarnadwipa ISSN : 2715-2685 (Online) ISSN : 2252-861x (Print) Vol. 10 No. 1*.
- Tjiptono, F. (2015). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta.
- Widiastutik, M. (2019). Usaha Kripik Singkong Untuk Meningkatkan Ekonomi Pengusaha Dalam Prespektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Desa Tenggiring Kecamatan Sambeng). *Skripsi*.