

**ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA KUE KEUKARAH DI DESA BUGAK
KRUENG MATE KECAMATAN JANGKA KABUPATEN BIREUEN
(Studi Kasus Usaha Ibu Syarbani)**

Elisa Saputri, Saiful Hurri

Mahasiswa Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Almuslim

Dosen Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Almuslim

Email: elisa.saputri.17031998@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen, tepatnya pada *home industry* kue keukarah Ibu Syarbani, yang dilaksanakan pada bulan Januari 2020. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prospek pengembangan usaha kue keukarah Ibu Syarbani di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen jika ditinjau berdasarkan pendapatan yang diperoleh serta menyusun strategi pengembangan usaha. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan rumus analisis biaya, penerimaan, keuntungan, analisis *R/C (Revenue Cost) Ratio*, *B/C (Benefit Cost) Ratio* dan analisis SWOT. Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan, diketahui bahwa total keuntungan yang diperoleh pada usaha kue keukarah Ibu Syarbani adalah sebesar Rp. 1.848.792,-/bulan dan hasil perhitungan *R/C* rasio diperoleh nilai sebesar 2,19, *B/C* rasio sebesar 1,19, sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha Kue Keukarah Ibu Syarbani di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen memiliki prospek yang cerah untuk terus dikembangkan jika ditinjau berdasarkan pendapatan yang diperoleh. Berdasarkan hasil analisis SWOT alternatif strategi yang sesuai untuk pengembangan usaha kue keukarah Ibu Syarbani di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen adalah menggunakan strategi agresif yaitu dengan cara (1) menjaga kualitas produk untuk memikat dan menarik konsumen retail, (2) menjadikan pengalaman untuk merebut potensi pasar melalui kepercayaan konsumen.

Kata kunci : Analisis Pengembangan, Usaha Kue Keukarah

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara agraris. Dengan potensi sumber daya dan daya dukung ekosistem yang sangat besar, Indonesia dapat menghasilkan produk dan jasa pertanian, perkebunan dan perikanan yang mutlak diperlukan bagi kehidupan manusia. Sektor pertanian dan industri merupakan sektor yang terkait dimana sektor pertanian sebagai penyedia bahan baku, sedangkan industri mengolah hasil pertanian untuk memperoleh nilai tambah.

Pembangunan sektor industri sampai saat ini masih merupakan prioritas utama pembangunan ekonomi Indonesia dengan tetap memperhatikan

pembangunan sektor lain. Peranan sektor industri sampai saat ini masih merupakan sektor yang memberikan sumbangan cukup besar dalam perekonomian. Banyaknya tenaga kerja yang terserap dapat membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat. Berdasarkan pendataan dari Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM diketahui perkembangan jumlah industri kecil menengah di Kabupaten Bireuen selama 5 tahun terakhir dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 1. Industri Skala Kecil Menengah di Kabupaten Bireuen Tahun 2014 - 2018

Tahun	Total UKM (Unit)	Tenaga Kerja (Orang)	Pertumbuhan UKM (%)
2014	1.274	3.836	-
2015	1.467	4.315	15,15
2016	1.664	4.773	13,43
2017	1.801	5.063	8,23
2018	1.987	5.490	10,33
Rata-rata	-	-	11,78

Sumber: Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Bireuen (2018)

Berdasarkan data Tabel di atas, diketahui bahwa jumlah industri kecil menengah di Kabupaten Bireuen dari tahun 2014 sampai dengan 2018 terus mengalami peningkatan, dengan rata-rata pertumbuhan sebesar 11,78% pertahunnya. Salah satu industri yang memiliki potensi untuk dikembangkan di Kabupaten Bireuen adalah industri yang bergerak dibidang produk makanan, terutama industri skala rumah tangga (*home industry*).

Perkembangan *home industri* kue terus menyebar sampai ke setiap wilayah bahkan sampai ke seluruh pelosok desa. Hal ini terlihat semakin menjamurnya toko-toko yang menjual beraneka ragam jenis kue, dari toko yang berskala lokal maupun berskala nasional. Menurut pendataan dari Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM diketahui perkembangan jumlah industri kecil komoditi pangan berbasis kue di Kabupaten Bireuen selama 5 tahun terakhir dapat dilihat Tabel berikut:

Tabel 2. Industri Kecil Komoditi Pangan Berbasis Kue di Kabupaten Bireuen Tahun 2014 - 2018

Tahun	Total UKM (Unit)	Tenaga Kerja (Orang)	Pertumbuhan UKM (%)
2014	59	228	-
2015	73	269	23,73
2016	91	316	24,66
2017	116	378	27,47
2018	136	417	17,24
Rata-rata	-	-	23,28

Sumber: Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Bireuen (2018)

Berdasarkan data Tabel di atas, diketahui bahwa jumlah industri kecil menengah komoditi pangan berbasis kue di Kabupaten Bireuen Tahun 2014 – 2018 terus mengalami peningkatan, dengan rata-rata pertumbuhan sebesar 23,28% pertahunnya. Dari sekian banyak unit usaha industri kecil komoditi kue di Kabupaten Bireuen, sebagian diantaranya adalah industri kue tradisional. Kecamatan Jangka merupakan salah satu Kecamatan di Kabupaten Bireuen yang sebagian

masyarakatnya masih menjadikan industri kecil komoditi kue skala rumah tangga sebagai salah satu mata pencaharian untuk memenuhi kebutuhan keluarga:

Berdasarkan data Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Bireuen juga diketahui jumlah industri kecil komoditi kue dan jajanan skala rumah tangga di Kecamatan Jangka tahun 2018 ada sebanyak 24 unit usaha, dengan jumlah tenaga kerja 52

orang. Adapun rinciannya dapat dilihat Tabel berikut:

Tabel 3. Rincian Indutri Kecil Komoditi Kuedan Jajanan Skala Rumah Tangga di Kecamatan Jangka, Tahun 2018

No	Komoditi Kue	Jumlah Usaha (Unit)	Jumlah Tenaga Kerja (Orang)	Persentase Jumlah Usaha (%)
1	Bhoi	6	13	25,00
2	Supet	1	2	4,17
3	Kue Tradisional	1	3	4,17
4	Biji Mangga	1	3	4,17
5	Asam Kana	1	2	4,17
6	Kue Kering	3	8	12,50
7	Cakar Ayam	1	1	4,17
8	Keukarah	2	6	8,33
9	Grieng	1	1	4,17
10	Peyek	2	3	8,33
11	Ukhe U	2	6	8,33
12	Bingkang	2	4	8,33
13	Bakpia	1	4	4,17
Total		24	56	100,00

Sumber: Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Bireuen (2018)

Berdasarkan Tabel di atas terlihat bahwa industri kecil skala rumah tangga di Kecamatan Jangka tahun 2018 terbagi dalam 13 jenis komoditi usaha. Adapun jumlah industri kue keukarah di Kecamatan Jangka yang merupakan objek penelitian ini yaitu berjumlah 2 (dua) unit usaha, dengan persentase 8,33% dan menyerap tenaga kerja sebanyak 2 (dua) orang. Dari 2 (dua) industri kue keukarah yang ada di Kecamatan Jangka, adapun salah satunya berada di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka yaitu industri kue keukarah milik Ibu Syarbani. Industri ini tergolong dalam industri skala rumah tangga yang telah dijalankan kurang lebih selama 9 tahun.

Keukarah atau karah merupakan salah satu kue tradisional khas Aceh yang terbuat dari campuran tepung dan gula pasir berbentuk lembing berukuran satu telapak tangan orang dewasa yang menghasilkan citarasa manis, renyah, garing dan rapuh. Secara sekilas, Kue ini mirip dengan serabut atau sarang burung. Karena bentuknya yang unik, kue ini sering dijadikan oleh-oleh khas

aceh. Selain itu, kue keukarah ini biasanya disajikan pada saat pesta pernikahan sebagai hantaran dari pihak laki-laki kepada pihak perempuan serta disajikan pada saat menjelang hari raya atau acara adat dan kenduri Aceh.

Proses pembuatan keukarah terbilang sederhana. Tepung beras diencerkan dengan air dan ditambahkan gula pasir. Adonan yang telah tercampur rata lalu dimasukkan ke dalam cetakan dari batok kelapa yang telah dilubangi. Adonan yang keluar dari lubang-lubang cetakan segera ditampung di atas minyak panas sambil terus digoyang agar membentuk jejaring yang saling bertumpuk. Proses pembuatannya menuntut kegesitan tinggi karena adonan ini mudah hangus jika terlalu lama dipanaskan.

Secara kuantitatif belum ada data yang menggambarkan jumlah permintaan kue keukarah di Kabupaten Bireuen. Meskipun demikian dapat diperkirakan bahwa jumlah konsumsi kue kering pada umumnya sangat tinggi. Semakin meningkatnya permintaan

pasar akan kue kering khas Aceh ini sebagai komoditas produk makanan ringan menunjukkan adanya peluang pasar yang cukup menjanjikan. Dampak positif dari hal ini akan mendorong dan

memberikan motivasi peningkatan produktivitas. Adapun rincian jumlah produksi kue keukarah Ibu Syarbani dalam lima tahun terakhir dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 4. Produksi Kue Keukarah Ibu Syarbani 5 Tahun Terakhir

Tahun	Jumlah Produksi (Kue)	Pertumbuhan Produksi (%)
2014	24.000	-
2015	27.000	12,50
2016	31.200	15,56
2017	36.000	15,38
2018	40.800	13,33
Rata-rata/ Tahun	31.800	14,19

Sumber: Pemilik Usaha Kue Keukarah (2019)

Berdasarkan data jumlah produksi kue keukarah Ibu Syarbani 5 Tahun terakhir terlihat bahwa hampir setiap tahunnya jumlah produksi selalu meningkat, dengan rata-rata persentase peningkatannya sebesar 14,19% pertahunnya. Dengan demikian, menunjukkan bahwa usaha kue keukarah Ibu Syarbani ini prospeknya cukup mendukung untuk terus dikembangkan. Dari tahun ke tahun *home industry* kue keukarah Ibu Syarbani terus berupaya melakukan pengembangan usahanya dengan berusaha mengolah kue keukarah dengan kualitas yang baik agar menarik minat konsumen dengan harga yang terjangkau.

Namun demikian, dalam menjalankan dan mengembangkan suatu usaha pasti ada saja masalah dan kendalanya. Hal yang sama juga dihadapi oleh Ibu Syarbani, salah satu kendalanya adalah terkait dengan kenaikan harga bahan baku, dimana tepung, gula, minyak goreng dan bahan baku penunjang lainnya yang digunakan dalam pembuatan kue keukarah tentu akan menambah modal dan biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha. Pada sisi lain harga jual dari kue keukarah itu sendiri sulit untuk dinaikkan, yang membuat para pengusaha kesulitan dalam menentukan harga jual dari produk.

Adapun upaya yang harus ditempuh untuk kelangsungan suatu usaha diperlukan manajemen usaha. Manajemen usaha meliputi pengelolaan biaya-biaya yang diperlukan dan yang diperoleh dari hasil usaha tersebut. Sehingga pengusaha dapat mengetahui sejauh mana usaha yang dijalankannya tersebut dapat memberikan keuntungan terhadap usahanya. Kemudian juga diperlukan adanya suatu analisis strategi pengembangan usaha berkaitan dengan bauran pemasaran yaitu dalam menentukan kesediaan produk, menentukan harga, tempat dan kegiatan promosi. Sehingga usaha tersebut dapat berjalan dengan baik dan mendapatkan keuntungan sesuai dengan yang diharapkan.

Berdasarkan permasalahan di atas, penulis merasa tertarik untuk melakukan suatu penelitian terkait analisis pengembangan *home industry* kue keukarah. Adapun analisis pengembangan usaha tersebut akan dikaji berdasarkan besarnya pendapatan yang diperoleh dan juga pengembangan berdasarkan kondisi internal dan eksternal usaha, maka penulis mengangkat sebuah penelitian yang berjudul “Analisis Pengembangan Usaha Kue Keukarah di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen (*Studi Kasus Usaha Ibu Syarbani*)”.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen, tepatnya pada *home industry* kue keukarah Ibu Syarbani. Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*), dengan alasan bahwa *home industry* kue keukarah Ibu Syarbani merupakan satu-satunya *home industry* kue keukarah yang ada di Desa Bugak Krueng Mate dan sudah dijalankan kurang lebih selama 9 tahun. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari 2020.

Data yang dikumpulkan pada penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Metode analisis data menggunakan rumus biaya, pendapatan dan keuntungan. Untuk menilai prospek pengembangan berdasarkan aspek pendapatan menggunakan analisis *Revenue Cost (R/C) Ratio* dan *Benefit Cost (B/C)*

Ratio. Sedangkan penilaian Prospek Pengembangan Berdasarkan Aspek Lingkungan menggunakan analisis SWOT

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Pengembangan Usaha Ditinjau Berdasarkan Aspek Pendapatan.

a. Analisis Biaya

1) Biaya Tetap Usaha Kue Keukarah

Biaya tetap (*Fixed Cost*) adalah biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha kue keukarah yang penggunaannya tidak habis dalam satu masa produksi. Besar kecilnya biaya produksi tersebut tidak dipengaruhi oleh banyaknya produksi yang dihasilkan. Pada usaha kue keukarah Ibu Syarbani yang termasuk biaya tetap adalah biaya penyusutan peralatan. Adapun rincian komponen biaya penyusutan peralatan dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 5. Biaya Penyusutan Peralatan Usaha Kue Keukarah per Bulan

No	Uraian	Volume	Satuan	Harga (Rp/Satuan)	Umur Ekonomis (Tahun)	Total Harga (Rp/Satuan)	Penyusutan (Rp/Bulan)
1	Wadah ukuran kecil	4	Unit	12.000	2	48.000	2.000
2	Wadah ukuran kecil	4	Unit	10.000	2	40.000	1.667
3	Cetakan	2	Unit	30.000	2	60.000	2.500
4	Tirisan penampung kue	2	Unit	15.000	2	30.000	1.250
5	Toples sedang	15	Unit	25.000	2	375.000	15.625
6	Kuali penggorengan kecil	2	Unit	50.000	2	100.000	4.167
7	Kompas gas kecil	2	Unit	180.000	4	360.000	7.500
8	Tabung gas kecil	3	Unit	150.000	5	450.000	7.500
9	Timbangan digital kecil	1	Unit	120.000	2	120.000	5.000
10	Kendaraan roda dua	1	Unit	12.000.000	10	12.000.000	100.000
Jumlah						13.583.000	147.208

Sumber : Data primer (diolah), Tahun 2020

Berdasarkan Tabel 5 di atas terlihat bahwa biaya peralatan terbesar yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha kue keukarah yaitu biaya untuk membeli kendaraan roda dua sebanyak 1 unit sebesar Rp.12.000.000,-. Sedangkan biaya peralatan terkecil yang dikeluarkan adalah biaya untuk membeli tirisan penampung kue sebanyak 2 unit sebesar Rp. 30.000,-. Adapun total

keseluruhan biaya peralatan yang dikeluarkan pada usaha kue keukarah Ibu Syarbani adalah sebesar Rp. 13.583.000,-, dengan penyusutan per bulannya sebesar Rp. 147.208,-.

2) Biaya Variabel Usaha Kue Keukarah

Biaya variabel adalah biaya yang besarnya sangat tergantung pada jumlah produksi. Biaya variabel pada usaha kue

keukarahIbu Syarbani meliputi biaya lain. Adapun rincian biaya variabel tersebut bahan baku, biaya pekerja, dan lain- dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 6. Total Biaya Variabel Usaha Kue Keukarah per Bulan

No	Uraian	Volume	Satuan	Harga (Rp/Satuan)	Total (Rp/Produksi)	Total (Rp/Bulan)
I Biaya Bahan Baku						
1	Tepung beras	2	Kg	16.000	32.000	256.000
2	Gula	1	Kg	14.000	14.000	112.000
3	Minyak goreng	2	Kg	13.000	26.000	208.000
Total Biaya Bahan Baku					72.000	576.000
II Biaya Pekerja						
1	Mengaduk adonan dan menggoreng	2	Orang	30.000	60.000	480.000
2	Pemasaran	1	Orang	20.000	20.000	160.000
Total Biaya Tenaga Kerja					80.000	640.000
III Biaya Lain-lain						
1	Plastik	0,5	Pack	12.000	6.000	48.000
2	Pita	1	Gulung	2.000	2.000	16.000
3	Gas isi ulang	2	Tabung 3 kg	22.000	5.500	44.000
4	BBM kendaraan	1	Liter	10.000	10.000	80.000
Total Biaya Lain-lain					23.500	188.000
Total Biaya Variabel (I + II + III)					175.500	1.404.000

Sumber :Data primer (diolah), Tahun 2020

Berdasarkan Tabel 6 di atas diketahui bahwa dalam sebulan Ibu Syarbani melakukan produksi sebanyak 8 (delapan) kali yaitu rata-rata 2 (dua) kali dalam seminggu. Besarnya biaya bahan baku yang dikeluarkan Ibu Syarbani untuk menjalankan usahanya adalah sebesar Rp. 72.000,-/produksi atau Rp. 576.000,-/bulan. Untuk biaya tenaga kerja sebesar Rp. 80.000,-/produksi atau Rp. 640.000,-/bulan. Biaya tenaga kerja merupakan biaya variabel terbesar yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha kue keukarah. Sedangkan biaya variabel terkecil yang dikeluarkan adalah untuk biaya lain-lain sebesar Rp. 23.500,-/produksi atau Rp.

188.000,-/bulan. Jadi total keseluruhan biaya variabel yang dikeluarkan pada usaha kue keukarah Ibu Syarbani adalah sebesar Rp. 175.500,-/produksi, atau Rp. 1.404.000,-/bulan

3) Total Biaya Usaha Kue Keukarah

Total biaya dari suatu usaha merupakan jumlah keseluruhan biaya, yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Uraian mengenai biaya tetap dan biaya variabel pada usaha kue keukarah Ibu Syarbani yang menjadi objek penelitian telah disampaikan sebelumnya. Adapun rincian total biaya tersebut dapat dilihat pada Tabel berikut

Tabel 7. Total Biaya Usaha Kue Keukarah per Bulan

No	Jenis Biaya	Nilai (Rp/Bulan)	Persentase (%)
1	Biaya tetap	147.208	9,49
2	Biaya variabel	1.404.000	90,51
Total biaya		1.551.208	100,00

Sumber : Data primer (diolah), Tahun 2019

Berdasarkan Tabel 7 di atas terlihat bahwa total keseluruhan biaya yang dikeluarkan pada usaha kue keukarah Ibu Syarbani adalah sebesar Rp. 1.551.208,-/bulan. Besarnya biaya tetap yang dikeluarkan adalah sebesar Rp. 147.208,-/bulan atau 9,49% dari total keseluruhan biaya. Sedangkan jumlah biaya variabel yang dikeluarkan adalah sebesar Rp. 1.404.000,-/bulan atau 90,51% dari total keseluruhan biaya.

b. Total Penerimaan (Pendapatan Kotor)

Penerimaan usaha yaitu jumlah nilai rupiah yang diperhitungkan dari seluruh produk yang terjual. Dengan kata lain penerimaan usaha merupakan hasil perkalian antara jumlah produk dengan harga. Adapun total penerimaan (pendapatan kotor) pada usaha kue keukarah Ibu Syarbani per bulannya secara rinci dapat dilihat pada Tabel berikut

Tabel 8. Jumlah Penerimaan Usaha Kue Keukarah per Bulan

No	Uraian	Volume /Produksi	Volume /Bulan	Satuan	Harga (Rp/Satuan)	Total (Rp/Bulan)
1	Keukarah ukuran kecil	250	3.000	Unit	800	2.400.000
2	Keukarah ukuran besar	100	400	Unit	2.500	1.000.000
Total Penerimaan						3.400.000

Sumber : Data primer (diolah), Tahun 2020

Tabel 8 di atas menunjukkan bahwa dalam satu bulan jumlah kue keukarah yang dihasilkan pada usaha kue keukarah Ibu Syarbani sebanyak 3.000 keukarah ukuran kecil dan 400 keukarah ukuran besar. Rata-rata kegiatan produksi per bulannya sebanyak 8 kali yaitu 2 kali setiap minggunya. Jadi dengan harga jual keukarah ukuran kecil dan ukuran besar masing-masing Rp. 800,- dan Rp. 2.500,-, maka diperoleh total penerimaan (pendapatan kotor) sebesar Rp. 3.400.000,-/bulan.

c. Analisis Keuntungan

Keuntungan merupakan selisih antara nilai hasil produksi dengan total biaya produksi yang dikeluarkan. Untuk melihat perbandingan keuntungan yang diperoleh usaha kue keukarah Ibu Syarbani sangat dipengaruhi oleh tinggi rendahnya hasil produksi dan didukung oleh tingkat harga jual produk itu sendiri. Keuntungan yang diperoleh Ibu Syarbani dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 9. Keuntungan Usaha Kue Keukarah per Bulan

Uraian	Jumlah (Rp/Bulan)
Total Penerimaan	3.400.000
Total Biaya	1.551.208
Keuntungan	1.848.792

Sumber :Data primer (diolah), Tahun 2020

Tabel 9 di atas menunjukkan bahwa total biaya yang dikeluarkan usaha kue keukarah Ibu Syarbani adalah sebesar Rp. 1.551.208,-/bulan. Sedangkan total penerimaan yang diperoleh adalah sebesar Rp. 3.400.000,-/bulan. Jadi total keuntungan yang diperoleh Ibu

Syarbani adalah sebesar Rp. 1.848.792,-/bulan.

d. R/C (Benefit Cost) Ratio

R/C (Revenue Cost) Ratio adalah perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan. Hasil analisis R/C Rasio dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 10. Hasil Analisis R/C Rasio Usaha Kue Keukarah

Uraian	Nilai/Bulan
Total Penerimaan	3.400.000
Total Biaya	1.551.208
R/C Rasio	2,19

Sumber :Data primer (diolah), Tahun 2020

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh nilai R/C rasio sebesar 2,19. Dengan kata lain R/C rasio sebesar 2,19, bermakna untuk setiap Rp. 100.000,- biaya yang dikeluarkan, maka usaha kue keukarah Ibu Syarbani akan memperoleh penerimaan sebesar Rp 219.000,-. Suatu usaha dikatakan prospek dan layak untuk dikembangkan apabila nilai R/C lebih besar dari 1 ($R/C > 1$). Semakin besar nilai R/C maka semakin prospek dan layak suatu usaha untuk dikembangkan. Karena nilai $R/C > 1$ yaitu $2,19 > 1$, maka dapat

disimpulkan bahwa usaha kue keukarah Ibu Syarbani di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen menguntungkan sehingga memiliki prospek yang cerah untuk dikembangkan.

e. B/C (Benefit Cost) Ratio

B/C (Benefit Cost) Ratio adalah perbandingan antara total keuntungan dengan total biaya yang dikeluarkan. Hasil analisis B/C Rasio dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 11. Hasil Analisis B/C Rasio Usaha Kue Keukarah

Uraian	Nilai/Bulan
Total Keuntungan	1.848.792
Total Biaya	1.551.208
B/C Rasio	1,19

Sumber :Data primer (diolah), Tahun 2020

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh nilai B/C rasio sebesar 1,19.

Dengan kata lain B/C rasio sebesar 1,19, bermakna untuk setiap Rp. 100.000,-

biaya yang dikeluarkan, maka usahakue keukarah Ibu Syarbaniakan memperoleh keuntungan sebesar Rp 119.000,-. Suatu usaha dikatakan prospek dan layak untuk dikembangkan apabila nilai B/C lebih besar dari 0 ($B/C > 0$).Semakin besar nilai B/C maka semakin prospek dan layak suatu usaha untuk dikembangkan. Karena nilai $B/C > 0$ yaitu $1,19 > 0$,maka dapat disimpulkan bahwa usaha kue keukarah Ibu Syarbani di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuenmenguntungkan sehingga memiliki prospek yang cerah untuk dikembangkan.

2. Analisis Pengembangan Usaha Ditinjau Berdasarkan Aspek Lingkungan

a. Identifikasi Lingkungan Internal dan Eksternal

Identifikasi kondisi internal dan eksternal dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menjadi landasan/pijakanmaupun penghambat/kendala dalam pengembangan usaha. Faktor internal mencakup identifikasi kekuatan dan kelemahan, sedangkan faktor eksternal mencakup identifikasi peluang dan ancaman. Identifikasi kondisi internal dan eksternal usaha kue keukarah Ibu Syarbani di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuenyang diperoleh dari data primer (hasil kuesioner) dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 12. Indentifikasi Kondisi Faktor Internal dan Eksternal

Faktor Internal	
Kekuatan (<i>Strenght</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
S1 Produk berkualitas	W1 Modal untuk mengembangkan usaha masih kurang
S2 Harga merakyat	W2 Tidak ada label produk
S3 Pemilik usaha sudah berpengalaman	W3 Proses produksi dengan cara tradisional
Faktor Eksternal	
Peluang (<i>Opportunity</i>)	Ancaman (<i>Threat</i>)
O1 Produk dagangan retailer	T1 Beralihnya minat konsumen ke produk modern
O2 Luasnya potensi pasar	T2 Naiknya harga bahan baku
O3 Lokasi mudah dijangkau	T3 Munculnya pesaing

Sumber: Data Primer (diolah), 2020

Pada Tabel 12 di atas terlihat masing-masing ada 3 poin pada tiap-tiap faktor yang merupakan hasil identifikasi awal terhadap usaha kue keukarah Ibu Syarbani di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen. Setelah mengetahui dan memahami apasaja yang menjadi kondisi internal dan eksternal usaha, maka tahap selanjutnya adalah melakukan analisis terhadap faktor-faktor yang sudah teridentifikasi tersebut dalam upaya

pengembangan usaha kue keukarah Ibu Syarbani di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen.

b. Analisis Nilai Urgensi Faktor Internal dan Eksternal

Untuk mengetahui nilai urgensi dari masing-masing faktor internal dan eksternal dapat ditentukan dengan caramelakukan perangkingan berdasarkan nilai bobot yang diperoleh.

Bobot masing-masing faktor internal dapat dilihat pada Tabel berikut:
Tabel 13. Matrik Urgensi Faktor Internal

No	Faktor Internal	Faktor Yang Lebih Urgen						Total NU	Bobot (%)	Rangking
		A	B	C	D	E	F			
A	Produk berkualitas	X	A	A	D	A	A	4	26,7	*1
B	Harga merakyat	A	X	C	D	B	B	2	13,3	*3
C	Pemilik usaha sudah berpengalaman	A	C	X	C	E	C	3	20,0	*2
D	Modal untuk mengembangkan usaha masih kurang	D	D	C	X	E	D	3	20,0	*2
E	Tidak ada label produk	A	B	E	E	X	F	2	13,3	*3
F	Proses produksi dengan cara tradisional	A	B	C	D	F	X	1	6,7	*4
								15	100	

Sumber: Data Primer (diolah), 2020

Berdasarkan Tabel 13 di atas diketahui bahwa faktor internal yang sangat urgen ternyata dipengaruhi oleh faktor produk berkualitas, dengan skor bobot 26,7%. Hal ini diperoleh berdasarkan hasil perbandingan antar faktor internal. Perbandingan ini dilakukan dengan nalar yang objektif. Faktor yang paling berpengaruh dilihat dengan cara membandingkan antar faktor internal kemudian ditabulasikan ke dalam tabel,

diberikan nilai, diberikan bobot dan juga diberikan rangking. Adapun cara perangkingan ditentukan berdasarkan nilai bobot yang diperoleh, nilai bobot yang paling tinggi diberikan rangking *1 (bintang satu) dan demikian seterusnya sesuai dengan urutan nilai bobot.

Selanjutnya untuk bobot masing-masing faktor eksternal dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 14. Matrik Urgensi Faktor Eksternal

No	Faktor Eksternal	Faktor Yang Lebih Urgen						Total NU	Bobot (%)	Rangking
		A	B	C	D	E	F			
A	Produk dagangan retailer	X	A	A	D	A	A	4	26,7	*1
B	Luasnya potensi pasar	A	X	B	D	B	B	3	20,0	*2
C	Lokasi usaha mudah dijangkau	A	B	X	C	E	F	1	6,7	*4
D	Beralihnya minat konsumen ke produk modern	D	D	C	X	E	D	3	20,0	*2
E	Naiknya harga bahan baku	A	B	E	E	X	F	2	13,3	*3
F	Munculnya pesaing	A	B	F	D	F	X	2	13,3	*3
								15	100	

Sumber: Data Primer (diolah), 2020

Berdasarkan Tabel 14 di atas diketahui bahwa faktor eksternal yang sangat urgen ternyata dipengaruhi oleh faktor Produk dagangan retailer, dengan skor masing-masing 26,7%. Dari hasil analisis matrik urgensi faktor internal dan eksternal, maka dapat diambil tahap-tahap pengambilan keputusan untuk menyusun beberapa strategi pengembangan sesuai dengan hasil analisis matrik SWOT (Lampiran 7), sehingga strategi yang muncul dapat dijadikan sebagai acuan dalam mengembangkan dan memasarkan kue keukarah Ibu Syarbani di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen.

c. Analisis Diagram Posisi Kekuatan Internal-Eksternal

Berdasarkan dari hasil analisis faktor internal dan eksternal usaha,

maka dapat diambil tahap-tahap pengambilan keputusan untuk menyusun strategi yang telah digambarkan oleh matriks SWOT, sehingga strategi yang muncul dapat dijadikan sebagai acuan dalam mengembangkan usaha kue keukarah Ibu Syarbani di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen.

Dari hasil analisis matrik SWOT pada lampiran 7, maka dapat diketahui diagram posisi kekuatan organisasi berdasarkan total nilai bobot (TNB) yaitu:

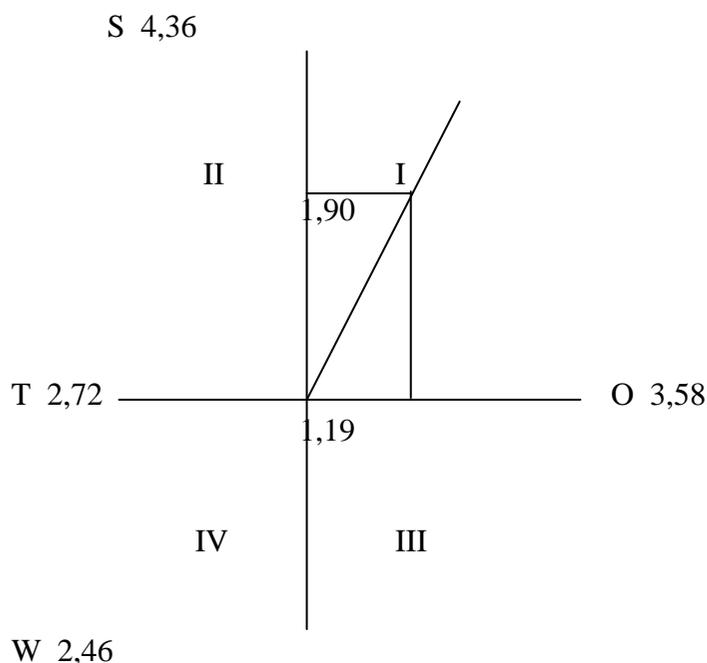
Kekuatan (<i>Strenght</i>)	= 4,36
Kelemahan (<i>Weakness</i>)	= 2,46
Peluang (<i>Opportunity</i>)	= 3,58
Ancaman (<i>Threat</i>)	= 2,72

Diagram Posisi :

$S - W = 4,36 - 2,46 = 1,90$

$O - T = 3,58 - 2,72 = 1,19$

Menyusun peta kekuatan internal-eksternal:



Gambar 3. Peta Kekuatan Internal-Eksternal Usaha Kue Keukarah Ibu Syarbani

Berdasarkan peta di atas diketahui bahwa posisi usaha berada pada kuadran 1 yaitu menandakan sebuah usaha yang kuat dan berpeluangartinya usaha tersebut memiliki kekuatan yang besar untuk meraih peluang yang sangat besar. Rekomendasi strategi yang disarankan adalah strategi kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*), artinya usaha kue keukarah Ibu Syarbani di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi yaitu melakukan pengembangan usaha (memperbesar skala usaha) dan

memperluas wilayah pemasaran dengan meraih peluang secara maksimal.

d. Analisis Matriks SWOT

Menurut Sianipar dan Entang (2008) setelah ditentukan faktor-faktor keberhasilan yang paling dominan untuk ditinjau lanjuti yang terdiri dari 2 faktor untuk masing-masing faktor internal dan faktor eksternal yaitu faktor yang memiliki total nilai bobot (TNB) terbesar. Analisis matrik SWOT untuk pengembangan usaha kue keukarah setelah dipilih masing-masing 2 faktor yang memiliki total nilai bobot (TNB) terbesar, dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 15. Analisis Strategi SWOT Untuk Pengembangan Usaha Kue Keukarah

	Kekuatan (<i>Strengths</i>)	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)
Faktor Internal	1. Produk berkualitas 2. Pemilik usaha sudah berpengalaman	1. Modal untuk mengembangkan usaha masih kurang 2. Tidak ada label produk
Faktor Eksternal		
Peluang (<i>opportunity</i>)	Strategi (SO)	Strategi (WO)
1. Produk dagangan retailer 2. Luasnya potensi pasar	1. Menjaga kualitas produk untuk memikat dan menarik konsumenretail. 2. Menjadikan pengalaman untuk merebut potensi pasar melalui kepercayaankonsumen	1. Mengusahakan modal dengan mengoptimalkan peluang adat hantaran walimahan sebagai upaya pengembangan usaha. 2. Mencari solusi untuk membuat label produkdalam rangka memaksimalkan peluang potensi pasar
Ancaman (<i>Threat</i>)	Strategi (ST)	Strategi (WT)
1. Beralihnya minat konsumen ke produk modern 2. Munculnya pesaing	1. Mengoptimalkankualitas produk dari segi kreatifitas agar terlihat lebih modern 2. Menjadikan pengalaman dan nama baik usaha untuk menarik konsumen sehingga produk mampu bersaing	1. Mengusahakan solusi modal untuk mengembangkan usaha melalui penyesuaian produk yang sesuai selera konsumen 2. Memasarkan produk yang disertai label agar mampu bersaing dalam pangsa pasar

Sumber: Data Primer (diolah), 2020

Matriks SWOT di atas menggambarkan berbagai alternatif strategi yang dapat dilakukan didasarkan hasil analisis matriks internal dan eksternal. Matrik ini menggambarkan dengan jelas peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan serta kondisi kekuatan dan kelemahan internal yang dimilikinya. Alternatif strategi yang dihasilkan minimal 4 buah strategi yaitu strategi SO, strategi ST, strategi WO dan strategi WT. Adapun strategi yang tepat untuk dilakukan dalam rangka mewujudkan kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*) adalah menggunakan strategi SO yaitu dengan caramenjaga kualitas produk untuk memikat dan menarik konsumen retail, serta menjadikan pengalaman untuk merebut potensi pasar melalui kepercayaan konsumen.

e. Strategi Bauran Pemasaran

Setelah strategi dirumuskan dimatriks SWOT kemudian dikelompokkan ke dalam strategi bauran pemasaran yang terdiri dari:

1. Produk (*product*)
 - a. Terus melakukan peningkatan kualitas produk yang memiliki jaminan kualitas mutu untuk dapat menunjang produksi yang berkelanjutan dan dapat menarik minat dari agen pemasaran.
 - b. Meningkatkan pengetahuan tentang produk agar semakin inovatif sehingga memudahkan efektivitas dan kinerja para pekerja.
2. Harga (*Price*)
 - a. Mempertahankan harga yang sesuai dengan kualitas dan ukuran produk.
 - b. Melakukan diskriminasi harga berdasarkan segmen yang

berbeda, jumlah pembelian, lokasi pembelian dan masa pembayaran yang tidak mempengaruhi stabilitas usaha.

3. Promosi (*Promotion*)
 - a. Melakukan promosi dengan memberikan label produk agar produk lebih dikenal sehingga para agen pemasaran tertarik untuk memasarkannya ke luar daerah.
 - b. Melakukan promosi melalui iklan online seperti menggunakan What'sApp (WA), Facebook (FB) dan lain sebagainya.
4. Tempat (*Place*)
 - a. Menggunakan lokasi produksi yang lebih strategis seperti tempat yang lebih luas dan lebih mudah dijangkau oleh para agen pemasaran.
 - b. Memperluas jaringan pemasaran ke pasar-pasar tradisional maupun swalayandalam rangka memaksimalkan kegiatan produksi.

3. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengolahan data dalam rangka menganalisis prospek pengembangan usaha kue keukarah Ibu Syarbani di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuenyang ditinjau berdasarkan aspek pendapatan menggunakan rumus R/C Rasio dan B/C Rasiomenunjukkan bahwa pengembangan usaha kue keukarah tersebut sangat prospek untuk dilakukan. Hal ini dikarenakan perolehan nilai $R/C > 1$ yaitu 2,19, inibermakna untuk setiap Rp. 100.000,- biaya yang dikeluarkan, maka usahakue keukarah Ibu Syarbaniakan memperoleh penerimaan sebesar Rp 219.000,-. Kemudian perolehan nilai $B/C >$

0 yaitu 1,19, ini bermakna untuk setiap Rp. 100.000,- biaya yang dikeluarkan, maka usahakue keukarah Ibu Syarbaniakan memperoleh keuntungan sebesar Rp 119.000.

Selanjutnya analisis prospek pengembangan usaha kue keukarahIbu Syarbani di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuenyang ditinjau berdasarkan aspek lingkungan menggunakan analisis SWOT menunjukkan bahwa alternatif strategi yang sesuai untuk mengembangkan usaha kue keukarahIbu Syarbani di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen adalah dengan menerapkan strategi pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*). Hal ini dikarenakan posisi peta kekuatan internal eksternal usaha berada pada kuadran I.

Sebagai landasan dalam upaya mencapai tujuan dan sasaran untuk mewujudkan kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*) tentunya harus dilakukan dengan menggunakan strategi *strenght-opportunity* (Strategi SO). Adapun penerapan strategi SO dalam rangka mewujudkan pengembangan usaha kue keukarahIbu Syarbani di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuendapat dilakukan dengan cara berikut:

1. Menjaga kualitas produk untuk memikat dan menarik konsumen retail.
2. Menjadikan pengalaman untuk merebut potensi pasar melalui kepercayaan konsumen

Melalui penetapan strategi yang diprioritaskan untuk pencapaian tujuan pengembangan usaha kue keukarahIbu Syarbani di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuendiharapkan dapat terkontrol dengan baik sehingga mencapai

pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal sesuai yang dengan diharapkan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa:

1. Total keuntunganyang diperoleh pada usaha kue keukarahIbu Syarbaniadalah sebesarRp. 1.848.792,-/bulan dan hasil perhitungan R/C rasio diperoleh nilai sebesar 2,19, B/C rasio sebesar 1,19, sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha Kue Keukarah Ibu Syarbani di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuenmemiliki prospek yang cerah untuk terus dikembangkanjika ditinjau berdasarkan pendapatan yang diperoleh.
3. Berdasarkan hasil analisis SWOT alternatif strategi yang sesuai untuk pengembangan usaha kue keukarahIbu Syarbani di Desa Bugak Krueng Mate Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen adalah menggunakan strategi agresif yaitu dengan cara(1) menjaga kualitas produk untuk memikat dan menarik konsumen retail, (2) menjadikan pengalaman untuk merebut potensi pasar melalui kepercayaan konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Carter, William, 2009. Akutansi Biaya – Buku I Edisi 14.CV. Salemba. Jakarta.
- Charles, Horngren. 2008. Biaya Akutansi – Penekanan Managerial Edisi XI Jilid 1. PT. Indeks. Jakarta.
- Dirgantoro. 2009. Manajemen Strategi. Jakarta: PT. Gramedia
- Harahap, Sofyan, Syafri. 2007. Analisis Kritis atas Laporan Keuangan.PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.

- Hernanto, 2012. Ilmu Usahatani. Departemen Sosial Ekonomi. CV. Alfabeta. Bandung.
- Jatmiko, R.D . 2008. Pengantar Bisnis. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang Press.
- Kotler, Philip. 2007. Manajemen Pemasaran di Indonesia : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian. Salemba Empat. Jakarta.
- Pamungkas, I. 2016. Competitiveness Produk Kue Karah Khas Aceh. Program Studi Magister Teknik Industri Program Pascasarjana Universitas Syiah Kuala.
- Rahardi. 2009. Teori Biaya Produksi. <http://www.library.ohiou.edu>. Diakses pada 10 Desember 2018.
- Rahim dan Hastuti, 2007. Metode Analisis Pendapatan. Penebar Swadaya. Jogyakarta.
- Rangkuti, F. 2015. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis.PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Soekartawi, 2006.Analisis Usahatani. Rajawali Pers. Jakarta.
- Sofia, L. Ariyani. 2009. Analisis Prospek Pengembangan Industri Pengolahan Kerupuk Ikan Patin ”Intan Sari” di Martapura, Kabupaten Banjar. *JurnalProgram Studi Agrobisnis Perikanan, FPIK Universitas Lambung Mangkurat, Banjarbaru.*
- Subagyo. 2008. Statistik Induktif. Yogyakarta: BPFEUGM.
- Sudarsono, Heri. 2010. Bank dan Lembaga Keuangan Syariah. Edisi Keempat. Ekonisia.Yogyakarta.
- Sukirno. 2007. Pengantar Teori Ekonomi Mikro. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Surya. 2008. Manajernen Kinerja. Edisi ketiga. Kompas Gramedia Group. Jakarta.
- Tambunan, Tulus. 2012. Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia Isu-isu Penting.Jakarta: LP3ES
- Venty, H. 2013.Prospek Pengembangan Usaha Pada Industri Rumah Tangga Kacang Telur “Ohara” Kota Palu.*Jurnal Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako, Palu.*
- Wijayanti, I. 2006. Prospek Pengembangan Agroindustri Minuman Lidah Buaya di Kabupaten Purworejo, Jawa Tengah. *JurnalProgram Studi Sosial Ekonomi/Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto-Jawa Tengah.*