

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KACANG GOYANG PADA INDUSTRI RUMAH TANGGA *PRIMAJAYA* DI KOTA PALU

The Business Development Strategy of Shaked Peanuts at *Prima Jaya* Home Industry in Palu City

Dedi Irawan

Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako, Palu
e-mail:dedi_sasak@yahoo.com

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the business development strategy of shaked peanut at the Prima Jayahome industry. The number of respondents were 6 people who selected by the internal parties those were 1 leadership and 2 employees of Prima Jaya home industry and also from external parties were 1 civil servant of the Department of Industry and Commerce as well as 2 people of the consumer Prima Jaya home industry. The data were analyzed descriptively using SWOT analysis tool which is a qualitative analysis carried out by examining the internal and external factors. Quantitative analysis to formulate the strategy consists of two phases, such as the inclusion phase used IFE matrix (Internal Factors Evaluation) and EFE matrix (External Factor Evaluation), and the integration phase used SWOT matrix (Strength, Weakness, Opportunities, Threats). The total value obtained from Table IFE which is equal to 3.15 with a strength score of 2.41 or 76.53% and weakness scores equal to 0.74 or 23.47%, and the total value obtained from Table EFE is equal to 3.13 with a opportunities score of 2.70 or 86.24% and a threat score of 0.43 or 13.76%. SWOT analysis illustrates that the home industry shakedpeanut "Prima Jaya" in the position of the first quadrant (one). This illustrates a very favorable situation for the home industry shakedpeanut"Prima Jaya" to further expand its business.

Key words : Strategy development, shakedpeanuts, SWOT analysis

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan usaha kacang goyang pada industri rumah tangga "Prima Jaya". Jumlah responden sebanyak 6 orang yang dipilih pihak internal yaitu 1 orang pimpinan dan 2 orang tenaga kerja dari industri rumah tangga "Prima Jaya", serta dari pihak eksternal yaitu 1 orang pegawai dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan serta 2 orang konsumen pada industri rumah tangga "Prima Jaya". Data dianalisis secara deskriptif dengan menggunakan alat analisis SWOT yang merupakan analisis kualitatif yang dilaksanakan dengan mengkaji faktor-faktor internal dan eksternal. Analisis kuantitatif untuk perumusan strategi terdiri dari dua tahap, yaitu tahap pemasukan digunakan matriks IFE (Internal Factors Evaluation) dan matriks EFE (External Factors Evaluation), dan tahap pemaduan digunakan matriks SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*). Total nilai yang diperoleh dari Tabel IFE yaitu yaitu sebesar 3,15 dengan skor kekuatan 2,41 atau 76,53% dan skor kelemahan sebesar 0,74 atau 23,47% dan total nilai yang diperoleh dari Tabel EFE yaitu sebesar 3,13 dengan skor peluang 2,70 atau 86,24% dan skor ancaman sebesar 0,43 atau 13,76%. Analisis SWOT menggambarkan bahwa industri rumah tangga kacang goyang "Prima Jaya" berada pada posisi kuadran I (satu). Hal ini menggambarkan situasi yang sangat menguntungkan bagi industri rumah tangga kacang goyang "Prima Jaya" untuk lebih mengembangkan usahanya.

Kata kunci : Strategi pengembangan, kacang goyang, analisis SWOT.

PENDAHULUAN

Pembangunan pertanian tidak dapat berjalan sendiri tanpa dukungan sektor ekonomi khususnya industri. Pembangunan industri pengolahan hasil pertanian (Agroindustri) merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan nasional disektor perindustrian. Pembangunan agroindustri dimaksudkan untuk memanfaatkan seoptimal mungkin potensi sektor pertanian dan sektor terkait lainnya, dalam upaya meningkatkan produk nasional dan memperkuat struktur perekonomian. Efisiensi dan produktivitas dalam agroindustri perlu terus ditingkatkan guna memperkuat daya saing produk, baik di pasar internasional maupun domestik (Soekartawi, 2000).

Pentingnya agroindustri dalam pembangunan dan perekonomian nasional telah diyakini oleh semua pihak. Agroindustri mampu meningkatkan pendapatan pelaku agribisnis, mampu menyerap tenaga kerja, mampu menyerap perolehan devisa melalui peningkatan ekspor dan mampu memunculkan industri baru. Karena keunggulan agroindustri inilah, maka agroindustri dapat dipakai sebagai salah satu pendekatan pembangunan bagi suatu negara yang berbasis agraris. Produk pertanian umumnya sangat mudah rusak karena memiliki sifat yang mudah rusak, maka produk pertanian harus segera dipasarkan dalam bentuk segar atau diolah menjadi bahan pangan yang lebih tahan simpan. Agroindustri yang menggunakan produk pertanian sebagai bahan baku akan sangat menunjang perkembangan budidaya tanaman produk pertanian terutama tanaman pangan (Soekartawi, 2002).

Pengembangan kacang tanah di Sulawesi Tengah dari tahun ke tahun mengalami fluktuasi. Produksi tertinggi dihasilkan pada Tahun 2011 yaitu sebesar 10.513 ton, dengan luas panen 6.362 ha, dan produktivitas 1,65 ton/ha. Produksi terendah dihasilkan pada Tahun 2010 yaitu sebesar 8.424 ton, dengan luas lahan 5.071 ha, dan produktivitas 1,66 ton/ha (BPS, 2012).

Industri pengolahan hasil komoditi pertanian di Sulawesi Tengah pada umumnya merupakan industri kecil dan hanya memiliki

beberapa tenaga kerja yang diistilahkan dengan sebutan industri rumah tangga. Industri rumah tangga merupakan salah satu kegiatan yang bergerak di bidang bisnis tetapi dengan peralatan yang mungkin belum sepadan dengan peralatan yang ada pada Industri-industri besar. Kegiatan agroindustri dengan bahan baku kacang tanah juga dikembangkan di Sulawesi Tengah, khususnya di Kota Palu. Salah satu industri rumah tangga yang menghasilkan produk agribisnis yang bahan utamanya dari kacang tanah adalah Prima Jaya, industri rumah tangga tersebut mengolah kacang tanah menjadi kacang goyang.

Hasil identifikasi dari Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kota Palu menyatakan, bahwa saat ini terdapat 4 industri yang mengolah kacang tanah menjadi kacang goyang di Sulawesi Tengah. Nilai investasi dan kapasitas produksi industri rumah tangga "Prima Jaya" memiliki nilai yang paling besar dibanding industri rumah tangga yang lainnya.

Industri rumah tangga kacang goyang "Prima Jaya" memiliki potensi yang dapat dikembangkan, hal ini ditandai dengan jumlah permintaan konsumen yang belum tercukupi, ini tercatat sebagai peluang dalam usaha. Hal inilah yang mendasari pemilik industri rumah tangga Kacang goyang "Prima Jaya" bertahan dengan usahanya dan berniat untuk melakukan pengembangan usaha. Berdasarkan hal tersebut, peneliti tertarik untuk meneliti tentang strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh industri rumah tangga Kacang Goyang "Prima Jaya" dalam mengembangkan usahanya.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan usaha kacang goyang pada industri rumah tangga kacang goyang "Prima Jaya".

Manfaat dari penelitian ini yaitu sebagai sumber informasi tentang strategi pengembangan usaha kacang goyang dan diharapkan menjadi suatu bahan pustaka, referensi, serta dapat membantu pembaca khususnya mahasiswa yang mau meneliti tentang strategi pengembangan usaha pada industri rumah tangga.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu

Penelitian dilaksanakan pada industri rumah tangga Kacang Goyang “Prima Jaya” di jalan Kunduri No. 31 Kelurahan Donggala Kodi, Kecamatan Palu Barat Kota Palu, Sulawesi Tengah, dengan pertimbangan bahwa industri rumah tangga Kacang Goyang “Prima Jaya” merupakan salah satu industri rumah tangga yang saat ini sudah cukup maju dan berkembang. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Mei-Juni 2013.

Penentuan Responden

Penentuan responden dalam penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive*). Jumlah responden yang diwawancarai yaitu sebanyak 6 orang yang dipilih dari pihak-pihak internal dan eksternal. Responden dari pihak internal yaitu 1 orang pimpinan dan 2 orang tenaga kerja dari industri rumah tangga “Prima Jaya” dengan pertimbangan bahwa pimpinan dan karyawan sangat berkompeten dalam memberikan informasi tentang keadaan industri rumah tangga “Prima Jaya” sehingga diharapkan dapat diperoleh hasil yang cukup akurat sesuai dengan tujuan yang diharapkan dalam penelitian.

Responden dari pihak eksternal yaitu 1 orang pegawai dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan serta 2 orang konsumen pada industri rumah tangga “Prima Jaya”. Dinas Perindustrian dan Perdagangan dipilih karena industri rumah tangga yang akan diteliti merupakan usaha agroindustri yang berada di bawah pengawasannya.

Jenis dan Sumber Data

Jenis Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data yang bersifat kualitatif maupun yang bersifat kuantitatif. Data kualitatif adalah data yang tidak berupa angka-angka, melainkan dalam bentuk deskripsi berupa berbagai keterangan menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan informasi tentang keadaan industri rumah tangga “Prima Jaya”. Data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka-angka yang dapat dihitung.

Sumber data yang di gunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder, agar memperoleh data yang relevan, akurat, dan mampu menjawab permasalahan secara objektif, maka digunakan beberapa teknik yang sesuai dengan sifat dan jenis data yang ada. Data primer diperoleh dengan cara observasi langsung, wawancara (*interview*) kepada pimpinan, karyawan, konsumen industri rumah tangga kacang goyang “Prima Jaya”, dan pegawai dari Dinas Perindustrian dan perdagangan menggunakan daftar pertanyaan (*questionnaire*). Data sekunder diperoleh dari instansi terkait dan literatur yang relevan dengan tujuan penelitian.

Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan, diolah dan dianalisis secara deskriptif dengan menggunakan alat analisis SWOT yang merupakan analisis kualitatif yang dilaksanakan dengan mengkaji faktor-faktor internal dan eksternal. Faktor internal dalam hal ini adalah *Strength* (kekuatan atau potensi) dan *Weaknes* (kelemahan atau kendala). Faktor eksternal terdiri dari *Opportunity* (Peluang) dan *Threat* (Ancaman). Disamping itu, analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis lingkungan makro dan mikro yang diperlukan dalam penentuan posisi bertahan yang terbaik bagi industri rumah tangga kacang goyang “Prima Jaya” untuk merumuskan strategi jangka panjang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Umur Responden. Umur responden tergolong pada kisaran umur produktif 15-64 tahun yang masih dalam tingkat partisipasi kerja aktif (BPS, 2006). Umur sangat mempengaruhi produktivitas kerja dan pengalaman dalam melakukan pengolahan dalam usahanya, yaitu dalam melakukan proses produksi kacang goyang. Disamping itu, Umur yang lebih muda dan sehat memiliki kerja fisik yang kuat dibanding dengan yang berumur usia lanjut.

Tingkat Pendidikan. Tingkat pendidikan responden bervariasi yaitu ada yang Sekolah Dasar, SMP, SMA/SMK, dan juga perguruan tinggi. Di samping pendidikan formal, pimpinan

industri rumah tangga kacang goyang juga memperoleh pendidikan non-formal dari instansi pemerintah yaitu Badan Ketahanan Pangan, Diklat Kewirausahaan, dan Penyuluhan Ketahanan Pangan.

Pengalaman Berusaha. Pengalaman berusaha dinyatakan dengan jangka waktu seseorang dalam melakukan kegiatan usahanya. Semakin lama seseorang melakukan kegiatan usahanya, maka pengalamannya semakin banyak. responden telah memiliki banyak pengalaman dalam mengelola usahanya sehingga dapat lebih berhati-hati dalam mengambil keputusan untuk mengatasi persaingan.

Identifikasi Faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman. Berdasarkan hasil analisis faktor internal berupa kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*), serta analisis faktor eksternal berupa peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*), maka selanjutnya akan diidentifikasi untuk menentukan faktor-faktor kunci kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Hasil identifikasi tersebut digunakan untuk menyusun matriks EFE (*External*

Factors Evaluation) dan matriks IFE (*Internal Factors Evaluation*).

Hasil kualitatif antara faktor internal dan faktor eksternal pada usaha industri rumah tangga kacang goyang “Prima Jaya” akan diformulasikan pada diagram SWOT agar dapat diketahui letak kuadran Industri rumah tangga kacang goyang “Prima Jaya”. Titik tersebut dapat dijadikan acuan dalam menentukan perumusan strategi dilihat dari sisi letak kuadrannya.

Berdasarkan hasil dari pembobotan faktor internal dan faktor eksternal dapat disimpulkan bahwa total skor yang diperoleh dari pengurangan total faktor kekuatan dan faktor kelemahan sebagai sumbu X yaitu sebesar (1,67), sedangkan skor faktor eksternal yang merupakan hasil pengurangan antara faktor peluang dan faktor ancaman sebagai sumbu Y yaitu sebesar (2,40) dapat dilihat pada Tabel 3.

Berdasarkan skoring faktor internal dan faktor eksternal, maka dapat diketahui posisi kuadran usaha kacang goyang Industri rumah tangga kacang goyang “Prima Jaya” yang diformulasikan pada diagram SWOT pada Gambar 1.

Tabel 1. IFE (*Analisis Internal Factors Evaluation*), Pada Industri Rumah Tangga Kacang Goyang “Prima Jaya”, Tahun 2013.

Faktor-Faktor Strategi Internal		Bobot	Rating	Bobot x Rating
I.	Kekutan (<i>Strenghts</i>)			
A	Bahan Baku yang mudah diperoleh Hubungan usaha dengan konsumen atau pelanggan	0.24	4	0.97
B	sangat baik	0.11	4	0.43
C	Harga Terjangkau	0.08	4	0.33
D	Daya simpan Produk Teknologi yang digunakan (sudah menggunakan	0.13	3	0.38
E	Mesin)	0.10	3	0.31
	Sub Total I	0.66	18	2.41
II.	Kelemahan (<i>Weakness</i>)			
F	Kemasan yang tidak menarik	0.07	2	0.10
G	Kurangnya pengaturan strategi produksi	0.19	3	0.56
H	Belum efektifnya Promosi	0.08	2	0.13
	Sub Total II	0.34	7	0.74
	Total Skor Bobot (I+II)	1.00	25	3.15
	Sumbu X (Sub Total I - Sub Total II)			1.67

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2013

Tabel 2. EFE (*Analisis External Factors Evaluation*), Pada Industri Rumah Tangga Kacang Goyang "Prima Jaya", Tahun 2013.

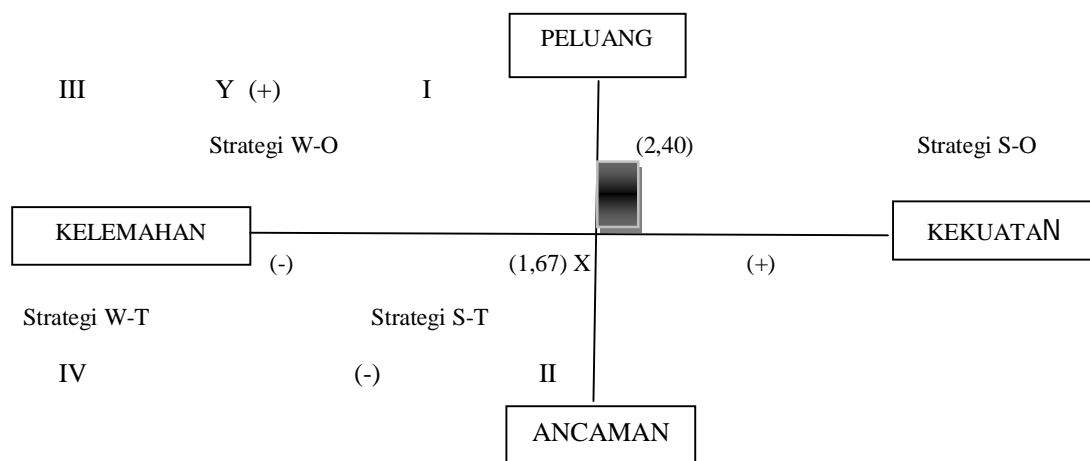
Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
I. Peluang (<i>Opportunity</i>)			
A Pasar Tersedia	0.22	4	0.90
B Persepsi Konsumen Cukup Baik	0.20	3	0.61
C Tersedianya Tenaga kerja	0.09	2	0.17
D Lembaga keuangan	0.10	4	0.41
E Lancarnya Pemasok Bahan Baku	0.11	3	0.32
F Letak yang strategis	0.12	3	0.36
Sub Total I	0.72	19	2.77
II. Ancaman (<i>Threats</i>)			
G Pengenalan produk substitusi baru	0.06	2	0.12
H Tingkat persaingan yang Tinggi	0.05	2	0.10
I Kenaikan harga Bahan Baku	0.05	3	0.14
Sub Total II	0.16	7	0.36
Total Skor Bobot (Sub Total I+ Sub Total II)	0.88	26	3.13
Sumbu Y (Sub Total I - Sub Total II)			2.40

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2013

Tabel 3. Hasil Skoring Faktor Internal dan Faktor Eksternal Usaha Industri Rumah Tangga Kacang Goyang "Prima Jaya", Tahun 2013.

Kriteria	Koordinat	Ket
Faktor Internal		
Kekuatan	1,67	Sumbu X
Kelemahan		
Faktor Eksternal		
Peluang	2,40	Sumbu Y
Ancaman		

Data Primer Setelah diolah, 2013.



Gambar 1. Diagram SWOT

Berdasarkan diagram SWOT tersebut, maka posisi usaha untuk strategi pengembangan usaha industri rumah tangga kacang goyang “Prima Jaya” berada pada kuadran I, pada posisi ini sebuah usaha memiliki posisi yang kuat dan berpeluang untuk berkembang.

Berdasarkan diagram SWOT tersebut, maka posisi usaha untuk strategi

pengembangan usaha industri rumah tangga kacang goyang “Prima Jaya” berada pada kuadran I, pada posisi ini sebuah usaha memiliki posisi yang kuat dan berpeluang untuk berkembang. Penentuan Strategi yang digunakan untuk Pengembangan Usaha Industri Rumah Tangga Kacang Goyang “Prima Jaya” dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Diagram Matriks SWOT Pengembangan Usaha Industri Rumah Tangga Kacang Goyang “Prima Jaya”, Tahun 2013.

IFE/EFE	<i>Strenghts (S)</i>	<i>Weaknesses (W)</i>
	<p>Kekuatan:</p> <ol style="list-style-type: none"> Bahan Baku yang mudah diperoleh Hubungan usaha dengan konsumen atau pelanggan sangat baik Harga Terjangkau Daya simpan Produk Teknologi yang digunakan (sudah menggunakan Mesin) 	<p>Kelemahan:</p> <ol style="list-style-type: none"> Kemasan yang tidak menarik Kurangnya pengaturan strategi produksi Belum efektifnya Promosi Kekurangan Modal
<p><i>Opportunities (O)</i> <i>Peluang:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Pasar Tersedia Persepsi Konsumen Cukup Baik Tersedianya Tenaga kerja Lembaga keuangan Lancarnya Pemasok Bahan Baku Letak yang Strategis 	<p><u>Strategi SO</u></p> <ol style="list-style-type: none"> melaksanakan efisiensi pengelolaan bahan baku dengan maksimal Meningkatkan kualitas TK melalui pelatihan usaha sehingga mendorong masyarakat dalam menciptakan lapangan kerja Memperluas saluran pemasaran dengan memanfaatkan merek yang sudah dikenal. Memaksimalkan Hubungan kerjasama guna perkembangan usaha kedepan. 	<p><u>Strategi WO</u></p> <ol style="list-style-type: none"> Meningkatkan Promosi melalui berbagai media guna bersaing agar memperoleh pasar. Meningkatkan dan memperbaiki mutu kemasan produk Memanfaatkan modal sebaik mungkin agar usaha dapat terus berjalan
<p><i>Treaths (T)</i> <i>Ancaman:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Pengenalan produk substitusi baru Tingkat persaingan yang Tinggi Kenaikan harga Bahan Baku 	<p><u>Strategi ST</u></p> <ol style="list-style-type: none"> Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk. Menjaga kontiunitas produksi untuk mengembangkan produk 	<p><u>Strategi WT</u></p> <ol style="list-style-type: none"> Lebih memperkenalkan produk yang dihasilkan kepada masyarakat melalui pemeran-pameran sebagai media promosi. Pengembangan produk lebih lanjut terhadap bentuk kemasan

Tabel 4. menunjukkan bahwa alternatif strategi yang sesuai untuk diterapkan bagi industri rumah tangga kacang goyang “Prima Jaya” adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Strategi tersebut bisa dicapai melalui empat program kerja dengan sembilan kegiatan sebagai berikut:

1. Program :Melaksanakan efisiensi pengelolaan bahan baku

Kegiatan yang dilakukan :

 - a. Pengendalian kualitas bahan baku.Kualitas merupakan salah satu faktor yang penting bagi setiap perusahaan industri, dengan adanya pengendalian kualitas merupakan jaminan bagi industri untuk mendapatkan mutu barang dengan hasil yang baik dan memuaskan.
 - b. Pengendalian persediaan bahan baku.Fungsi pengendalian persediaan yaitu menghindari kenaikan harga, menjamin kelangsungan produk dan mendapatkan potongan harga bila membeli dalam jumlah tertentu. Salah satu tujuan pengendalian persediaan adalah meminimalkan biaya-biaya yang timbul akibat dari adanya persediaan tersebut
2. Program : Meningkatkan kualitas tenaga kerja

Kegiatan yang dilakukan :

 - a. Meningkatkan hubungan kerjasama dengan pemerintah. Meningkatkan kualitas tenaga kerja melalui pembinaan dan pemberdayaan lembaga pelatihan kerja yang diselenggarakan oleh pemerintah dan memperbaiki kualitas pendidikan para tenaga kerja, karena tenaga kerja merupakan aspek yang penting dalam kelangsungan sebuah usaha.
3. Program : Memperluas saluran pemasaran

Kegiatan yang dilakukan :

 - a.Melakukan kegiatan promosi. Promosi dalam bisnis merupakan suatu keharusan jika ingin usaha itu dikenal banyak orang. Promosi dapat dilakukan melalui media cetak, elektronik, maupun secara online.
 - b. Mengikuti kegiatan pameran. Selalu aktif dalam kegiatan pameran yang sering diadakan oleh PT. POS, Dinas pariwisata serta Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi.
 - c.Memperbaiki kemasan produk. Kemasan yang baik dan menarik tidak identik dengan harga kemasan yang mahal, tetapi harus memuat informasi yang dibutuhkan misalnya nama produk, nama produsen, komposisi, netto, nomor registrasi dinas kesehatan, kode produksi, logo halal, dan keterangan kadaluarsa. Sehingga produk kacang goyang dapat masuk kedalam pasar modern.
 - d. Membuka jaringan distribusi di luar daerah.Mengembangkan usaha memerlukan adanya strategi-strategi dalam pemasaran yaitu menambah jaringan distribusi dengan membuka outlet-outlet di luar daerah asal produksi.
4. Program : Memaksimalkan Hubungan kerjasama

Kegiatan yang dilakukan :

 - a. Menjaga dan mempertahankan kepercayaan. kepercayaan merupakan persyaratan yang penting dalam sebuah interaksi bisnis. Sehingga kepercayaan sangat dibutuhkan baik terhadap pihak pemasok bahan baku, konsumen, dan lembaga keuangan.

Berdasarkan matriks SWOT IFE dan EFE, serta berdasarkan posisi yang diperoleh dari kuadran I maka alternatif strategi yang baik digunakan untuk pengembangan usaha dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Matriks Pemilihan Alternatif Strategi Pengembangan dan Implementasi Kegiatan yang Dapat Dilakukan Industri Rumah Tangga “Prima Jaya”, Tahun 2013

Strategi	Program	Kegiatan	Penanggung Jawab
Menggunakan Kekuatan untuk memanfaatkan peluang	1. Efisiensi Pengelolaan Bahan Baku	a. Pengendalian kualitas bahan baku b. Pengendalian ketersediaan bahan baku	a. Industri rumah tangga “Prima Jaya”
	2. Meningkatkan kualitas tenaga kerja	a. Meningkatkan hubungan kerja sama dengan pemerintah dalam hal pelatihan tenaga kerja	a. Industri rumah tangga “Prima Jaya” b. Pemerintah Provinsi dan kota
	3. Memperluas saluran pemasaran	a. Melakukan kegiatan promosi b. Mengikuti kegiatan pameran c. Memperbaiki kemasan produk d. Membuka jaringan distribusi di luar daerah	a. Industri rumah tangga “Prima Jaya” b. Pemerintah Provinsi dan kota
	4. Memaksimalkan hubungan kerjasama	a. Menjaga dan mempertahankan kepercayaan baik kepada pemasok bahan baku, konsumen, dan lembaga keuangan	a. Industri rumah tangga “Prima Jaya”

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2013

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis diperoleh alternatif strategi untuk pengembangan usaha pada industri rumah tangga kacang goyang “Prima Jaya” difokuskan pada strategi S-O (*Strenght-Opportunities*) yaitu : (1) Melaksanakan efisiensi efisiensi pengelolaan bahan baku dengan maksimal, (2) Meningkatkan kualitas tenaga kerja melalui pelatihan usaha, (3) Memperluas saluran pemasaran dengan memanfaatkan merek yang sudah dikenal, (4) Memaksimalkan Hubungan kerjasama guna perkembangan usaha kedepan.

Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah dikemukakan diatas, maka saran penulis untuk industri rumah tangga kacang goyang “Prima Jaya” diantaranya sebagai berikut :

1. Mengadakan pelatihan tenaga kerja yang berhubungan tentang perkembangan teknologi

dan keahlian lain sehingga menciptakan tenaga kerja yang lebih baik dan membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat.

2. Memperluas saluran pemasaran kacang goyang dengan melihat persepsi konsumen yang cukup baik dan pasar yang tersedia.
3. Memaksimalkan hubungan kerjasama, baik dengan penyedia bahan baku, konsumen dan lembaga keuangan guna perkembangan usaha kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Provinsi Sulawesi Tengah, 2006. *Kisaran Usia Produktif*.
- _____, 2012. *Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Kacang Tanah di Sulawesi Tengah Tahun 2007-2011*.
- Soekartawi, 2000. *Agroindustri Dalam Perspektif Sosial Ekonomi*. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- _____, 2002. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakar