

# JUSIE

(Jurnal Sosial dan Ilmu Ekonomi)

Volume VII, Nomor 02, November 2022– April 2023

---

**Strategi Pengembangan Produksi Karak Kaliang 88 (Studi Kasus pada Usaha Rumah Tangga Suka Maju di Banda Balantai Kecamatan Tanjung Harapan Kota Solok)**

Penulis : Mahmud, Helmayuni, Yusmi Nelvi, Helvita Roza

Sumber : Jurnal Sosial dan Ilmu Ekonomi, Volume VII, Nomor 02, November 2022–  
April 2023

Diterbitkan oleh : Jurusan PIPS FKIP UMMY Solok

## Strategi Pengembangan Produksi Karak Kaliang 88 (Studi Kasus pada Usaha Rumah Tangga Suka Maju di Banda Balantai Kecamatan Tanjung Harapan Kota Solok)

Mahmud<sup>1</sup>, Helmayuni<sup>2</sup>, Yusmi Nelvi<sup>3</sup>, Helvita Roza<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Universitas Mahaputra Muhammad Yamin

Email : [mahmudchalid04@gmail.com](mailto:mahmudchalid04@gmail.com)

[helma\\_jati@yahoo.co.id](mailto:helma_jati@yahoo.co.id)

[yusminelvi@gmail.com](mailto:yusminelvi@gmail.com)

[helvitaroza110385@gmail.com](mailto:helvitaroza110385@gmail.com)

### ABSTRACT

*The research aims to find out the strategies that must be carried out by the Karak Kaliang 88 Suka Maju household industry in running its business. The data analysis method used is quantitative and SWOT analysis. Based on the results of the analysis of the Karak Kaliang 88 Suka Maju household business, Tanjung Harapan District, Solok City, receipt of Rp. 906,750,000/year are obtained, revenues are Rp. 606,360,326/year, and profits are Rp. 602,065,730/year with a B/C Ratio of 2.00/year. Based on the SWOT analysis, it shows that the strategy used is S-O, namely using well-known brands and products that continuously develop the market. In addition, product quality improvement is also carried out.*

**Keyword : home industry, development, strategy**

### ABSTRAK

*Penelitian bertujuan untuk membuat strategi yang harus dilakukan industry rumah tangga Karak Kaliang 88 Suka Maju dalam menjalankan usahanya. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis kuantitatif dan SWOT. Dari hasil analisis usaha rumah tangga Karak Kaliang 88 Suka Maju Kecamatan Tanjung Harapan Kota Solok diperoleh penerimaan sebesar Rp 906.750.000/tahun, pendapatan sebesar Rp 606.360.326/tahun, dan keuntungan sebesar Rp 602.065.730/tahun dengan B/C Ratio sebesar 2,00/tahun. Berdasarkan analisis SWOT, menunjukkan strategi yang digunakan adalah S-O, yaitu menggunakan merek yang sudah dikenal dan produk yang terus menerus untuk mengembangkan pasar. Di samping itu dilakukan peningkatan kualitas produk.*

**Kata Kunci : industri rumah tangga, pengembangan, strategi**

## PENDAHULUAN

Dalam meningkatkan peran sektor pertanian sebagai penghela pembangunan nasional, Visi Kementerian Pertanian menetapkan pada periode 2010-2014 adalah mewujudkan pertanian industrial unggul berkelanjutan yang berbasis sumber daya lokal dalam upaya terciptanya peningkatan kemandirian pangan, peningkatan nilai tambah, meningkatkan daya saing, meningkatkan ekspor dan kesejahteraan petani (Kementerian Pertanian, 2010).

Tujuan utama pembangunan daerah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja bagi masyarakat daerah bersangkutan. Agar pencapaian tujuantersebut dapat terlaksana oemerintah daerah harus mengambil inisiatif ditambah dengan partisipasi masyarakat untuk menggerakkan sumberdaya yang dimiliki. Analisis potensi sumberdaya yang diperlukan untuk merancang dan membangun ekonomi daerah harus dilakukan secara akurat dan hati-hati (Arsyad, 2010).

Sumatera Barat masih mengandalkan sektor pertanian sebagai sektor andalan dalam upaya peningkatan pembangunan ekonomi. Sebagai salah satu daerah yang agraris, sektor pertanian di setiap Kabupaten menyumbang terhadap pembentukan nilai tambah sektor pertanian Provinsi Sumatera Barat yang cukup besar. Sub sektor yang menjadi andalan adalah sub sektor hortikultura dan tanaman pangan. Diharapkan sub sektor ini mampu mendorong pertumbuhan industri hulu dan hilir yang akan memberikan kontribusi pada perekonomian daerah (Dinas Pertanian, 2005).

Pembangunan wilayah Kota Solok merupakan bagian integral dari pembangunan nasional. Oleh sebab itu sesuai dengan pembangunan nasional tersebut, pembangunan wilayah dilaksanakan berdasarkan trilogi pembangunan yang meliputi :

1. Pemerataan pembangunan dan hasil-hasilnya
2. Pertumbuhan ekonomi yang tinggi
3. Stabilitas nasional yang sehat

Ubi kayu (*Manihot esculenta* Crant) merupakan makanan pokok ketiga setelah padi dan jagung. Walaupun saat ini kampung Cirendew, Provinsi Jawa Barat yang masih menjadikan ubi kayu sebagai makanan pokok, ubi kayu banyak diolah menjadi berbagai makanan ringan. Produksi ubi kayu Indonesia tahun 2019 sebesar 16,35 juta ton, naik menjadi 18,48 juta ton tahun 2020. Sedangkan ekspor ubi kayu beku naik dari 4.8291 tahun 2019 ton menjadi 16.529 ton tahun 2020

Ubi kayu biasa menjadi nilai tambah bagi produsen dan konsumen. Salah satu nilai tambah dengan mengolah ubi kayu menjadi kerupuk. Selain itu ubi kayu dapat diolah menjadi gablek dan tepung tapioka. Ubi kayu juga diperlukan dalam berbagai industri seperti industri pakan ternak, tekstil, perekat, kertas dan farmasi. Salah satu industri pengolahan ubi kayu yang sedang dikembangkan di Kota Solok adalah Karak Kaliang 88 yang dikelola oleh usaha rumah tangga Suka Maju. Usaha ini sudah dimulai semenjak tahun 2005 dan terus berjalan hingga saat ini.

Peran industri pengolahan dalam pertumbuhan ekonomi wilayah dapat dilihat pada pemenuhan kebutuhan pasar. Dampak positif diantaranya adalah peningkatan penyerapan angkatan kerja, peningkatan nilai investasi daerah, pemerataan usaha, peningkatan nilai tambah bahan mentah, serta peningkatan pendapatan per kapita suatu wilayah (Eriyanto, 2011). Rumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana profil usaha rumah tangga Suka Maju di Banda Balantai, Kecamatan Tanjung Harapan, Kota Solok?
2. Bagaimana pendapatan dan keuntungan produksi Karak Kaliang 88 pada usaha rumah tangga Suka Maju?
3. Bagaimana strategi yang dilakukan industri rumah tangga Karak Kaliang 88 dalam pengembangan usahanya?

Adapun tujuan penelitian adalah :

1. Mengetahui profil Usaha Rumah Tangga Suka Maju di Banda Balantai, Kecamatan Tanjung Harapan, Kota Solok.
2. Mengetahui pendapatan dan keuntungan produksi Karak Kaliang 88 pada usaha rumah tangga Suka Maju

3. Mengetahui strategi yang dilakukan industri rumah tangga Katrak Kaliang 88 dalam pengembangan usahanya.

## **METODE PENELITIAN**

### **A. Tempat dan Waktu**

Pelaksanaan penelitian dimulai sejak bulan Agustus sampai Oktober 2021, bertempat di usaha industri Rumah tangga Suka Maju di Banda Balantai, Kecamatan Tanjung Harapan, Kota Solok

### **B. Metode Penelitian**

Metode yang digunakan adalah studi kasus di usaha industri rumah tangga Suka Maju. Data yang dikumpul berupa data primer dan data sekunder. Variabel yang diamati terdiri dari :

1. Profil usaha
2. Biaya
3. Harga produksi
4. jumlah produksi
5. Faktor internal dan eksternal

### **C. Analisis Data**

Untuk mengetahui penerimaan dan keuntungan serta layak tidaknya usaha karak kaliang 88 yang dilakukan, digunakan rumus WS.

- Untuk mengetahui penerimaan  
 $P_i = (Y.P) - BT$   
 $P_i = \text{Penerimaan}$   
 $Y = \text{Jumlah Produksi}$   
 $P = \text{Harga}$
- Untuk mengetahui keuntungan digunakan rumus  
 $K_i = P_i - BT$   
 $K_i = \text{keuntungan}$   
 $BT = \text{Biaya Total}$
- Untuk mengetahui layak tidaknya usaha digunakan rumus  
 $B/C \text{ Ratio} = K_i/BT$   
 $B/C \text{ Ratio} = \text{Benefit Cost Ratio}$

Analisis SWOT merupakan salah satu analisis strategi dengan melihat situasi dari usaha. Dalam analisis ini mengutamakan analisis logika dengan memperhatikan Faktor Internal (Strength dan Weakness) dan Faktor Eksternal (Opportunities dan Treaths). Sebelum data dianalisis dengan SWOT terlebih dahulu diranking untuk mengetahui model strategi yang akan dilakukan. Identifikasi faktor internal menggunakan matriks IFE ( Internal Factor Evaluation) dan untuk faktor eksternal menggunakan matrik EFE (External Factor Evaluation).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **A. Profil Usaha**

Usaha Karak Kaliang 88 Suka Maju berdiri sejak tahun 2005. Awalnya usaha ini dilakukan untuk membantu perekonomian keluarga. Seiring berkembangnya usaha tersebut telah memiliki beberapa izin yaitu Surat Izin Tempat Usaha (SITU), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (PPIRT), Sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan (PKP), Tanda daftar Industri, Tanda Daftar Perusahaan Perorangan dan Izin Gangguan membuat makanan kering. Menurut Wibowo (2008), dalam melakukan usaha masyarakat memerlukan perlindungan dan kepastian hukum. Karena itu perizinan sangat diperlukan agar usaha yang dijalankan lebih aman terutama jika ada sengketa. Dengan memiliki izin usaha peluang pengembangan usaha lebih besar. Iizin usaha juga merupakan salah satu syarat untuk mendapatkan pinjaman kredit. Selain itu merupakan salah satu jaminan untuk melakukan Kerjasama yang lebih luas.

Dengan semakin berkembangnya usaha Karak Kaliang 88, maka kebutuhan tenaga kerja juga semakin meningkat. Pada awal pendirian, kegiatan produksi hanya dilakukan oleh anggota keluarga. Namun saat ini sudah menggunakan tenaga kerja luar keluarga sebanyak 6 orang.

Begitu juga dengan bahan baku ubi kayu yang dibutuhkan semakin banyak. Sejalan dengan semakin meningkatnya permintaan terhadap makanan Karak Kaliang 88. Ubi kayu yang dibutuhkan untuk produksi Karak Kaliang 88 diperoleh dari pedagang yang membawa langsung ke tempat usaha. Pedagang tersebut merupakan langganan dan secara rutin membawa ubi kayu. Hal ini dilakukan agar kualitas ubi kayu yang dibawa sesuai yang ditentukan. Pembelian ubi kayu dari pedagang dilakukan agar ketersediaan bahan baku tersedia secara kontinyu. Pembelian dari petani tidak dilakukan karena waktu untuk mencari tidak ada. Di samping itu jika melalui pedagang, apabila ubi kayu tidak tersedia di daerah sekitar pabrik, maka pedagang yang akan berusaha untuk mencari ubi kayu ke daerah yang lebih jauh.

Pemasaran produk merupakan kegiatan yang memerlukan perhatian khusus, karena peranannya yang sangat besar dalam menentukan keberhasilan suatu usaha. Dalam melakukan pemasaran ada 3 fungsi yang dilakukan yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas (Taufik, 2005). Pemasaran Karak Kaliang 88, selain di tempat produksi dan Kota Solok, juga sudah dipasarkan ke luar Kota Solok. Pemasaran ke luar Kota Solok diantar langsung oleh produsen ke toko pengecer. Daerah yang menjadi tujuan pemasaran seperti Kota Bukittinggi, Kota Padang, Kota Batu Sangkar, Kabupaten Solok dan Kota Padang Panjang.

## B. Analisis Usaha

Karak Kaliang 88 merupakan produk yang ada kadaluarsa, sehingga memerlukan perputaran yang cepat (<http://www.journal.id>), (2018). Dengan cashflow dan profit yang tepat, jika terjadi perputaran yang lama tidak langsung mengalami kerugian. Dengan cara ini bisnis berorientasi jangka panjang.

Produksi Karak Kaliang 88 dilakukan setiap hari, berkisar 60-80 kg/hari. Jumlah ini disesuaikan dengan permintaan. Dalam satu tahun produk yang dihasilkan sebanyak 25.910 kg, dengan harga rata-rata Rp 35.000/kg. Jadi penerimaan setahun sebesar Rp 906.850.000 (tahun 2021). Biaya tetap untuk produksi tidak terlalu besar, karena berupa alat memasak sebesar Rp 294.596 (dihitung penyusutan), sedangkan biaya variabel sebesar Rp 300.489.674. Pembiayaan variabel terbesar pada bahan baku sebesar Rp 156.050.000.

Setelah mengetahui biaya dan penerimaan, dapat diketahui kelayakan usaha dengan menggunakan analisis sederhana B/C Ratio, dimana hasil yang didapat dengan nilai B/C Ratio sebesar 2, artinya usaha layak untuk dikembangkan. Dengan angka B/C Ratio dapat disimpulkan bahwa perubahan ubi kayu dan bahan tambahan yang digunakan untuk pembuatan Karak Kaliang 88 memberikan nilai tambah sebesar 200%. Menurut Sari (2016), analisis nilai tambah agro industri ubi kayu menjadi karak kaliang di Kota Payakumbuh memberikan nilai tambah sebesar Rp 33.746,67 /kg. Di mana setiap 1 kg tepung ubi kayu dapat menghasilkan 1 kg karak kaliang 88. Hal ini sejalan dengan Ishak (2011), bahwa nilai tambah yang dihasilkan agroindustry ubi kayu lebih besar dari nilai ubi kayu. Margin dari pengolahan ubi kayu menjadi rengginang di Kota Bengkulu sebesar Rp 33.760 / kg. Presentase biaya tenaga kerja terhadap margin sebesar 6,66%, sumbangan input lainnya 0,04%. Pemilik modal memperoleh presentase keuntungan sebesar 93,30% dari margin yang diperoleh. Untuk jelasnya mengenai analisis usaha dapat dilihat pada Tabel 1 berikut.

**Tabel 1. Biaya pendapatan, keuntungan dan B/C Ratio Usaha Karak Kaliang 88 Suka Maju, Banda Balantai, Kecamatan Tanjung Harapan, Kota Solok Tahun 2021.**

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Penerimaan	906.750.000
2	Biaya Variabel	300.489.674
3	Biaya Tetap	4.254.596

4	Biaya Total	304.744.270
5	Pendapatan	606.360.326
6	Keuntungan	602.065.730
7	B/C Ratio	2,0

### C. Analisis Strategi

Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) merupakan alat analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi berbagai faktor yang mempengaruhi dalam merumuskan strategi perusahaan (Rangkuti, 2006). Berbagai faktor lingkungan eksternal mempengaruhi perusahaan dibandingkan dengan faktor internal untuk mendapatkan berbagai alternatif strategi sesuai dengan hasil formulasi matriks SWOT (Dafid, 2006).

Kekuatan merupakan faktor internal dari perusahaan yang bisa digunakan untuk menggerakkan perusahaan ke depan. Kekuatan akan menjadi keunggulan apabila kekuatan tersebut berkaitan dengan lingkungan sekitar. Jika ada perusahaan lain, maka kekuatan tersebut harus diukur dengan membandingkan kekuatan tersebut. Namun kekuatan tersebut tidak semuanya yang dimiliki harus dikembangkan, dilihat dari lingkungan yang lebih luas. Demikian juga tidak semua kelemahan harus diperbaiki jika tidak berpengaruh pada lingkungan sekitar (Munawaroh, 2016). Setelah dianalisis faktor internal perusahaan, diperoleh kekuatan dan kelemahan seperti pada Tabel 2.

**Tabel 2. Faktor Internal Usaha Industri Rumah Tangga Karak Kaliang 88 Suka Maju Tanjung Harapan Kota Solok (2021)**

No	Uraian dan Informasi Data	Kondisi	S	W
1	Merek produk yang sudah dikenal	Merek produk sudah mulai dikenal oleh beberapa kalangan di Provinsi Sumatera barat (baik)	V	
2	Umur usaha	Berkisar pada umur 12 tahun (baik)	V	
3	Produksi secara terus menerus	Proses produksi dilakukan setiap hari (sangat baik)	V	
4	Tersedianya angkutan kendaraan pribadi	Kendaraan angkutan pribadi yang memadai (baik)	V	
5	Laba (keuntungan)	Laba dan keuntungan tinggi B/C = 2,00	V	
6	Lokasi kurang strategis	Lokasi usaha rumah tangga Karak Kaliang 88 jauh dari pusat kota (buruk)		V
7	Manajemen sederhana	Manajemen pada usaha ini yaitu manajemen sederhana atau kekeluargaan (buruk)		V
8	Tidak menggunakan promosi	Tidak adanya promosi menyebabkan usaha ini hanya dikenal di daerah lokal (sangat buruk)		V

Sumber : Data Olahan Tahun 2022

Faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berada di luar atau bukan dalam kendali perusahaan yang terdiri dari peluang dan ancaman. Peluang dapat ditemukan dengan membandingkan analisis internal yang dilakukan dalam perusahaan dan perusahaan kompetitor. Tidak semua peluang harus dicapai dalam target dan strategi perusahaan. Setelah dianalisis faktor lingkungan perusahaan, diperoleh peluang dan ancaman seperti pada Tabel 3.

**Tabel 3. Faktor Eksternal Usaha Industri Rumah Tangga Karak Kaliang 88 Suka Maju Tanjung Harapan Kota Solok (2021)**

No	Uraian dan Informasi Data	Kondisi	O	T
1	Permintaan produk	Permintaan produk berkisar 50-100 (baik)	V	
2	Pemasaran produk yang cukup luas	Pemasaran produk yang cukup luas di sekitar Sumatera Barat dan beberapa daerah di luar Sumatera Barat (baik)	V	
3	Kebijakan pemerintah atau perbankan	Ada Perhatian pemerintah terhadap usaha, sehingga ada bantuan modal terhadap usaha tersebut (sangat baik)	V	
4	Lapangan kerja	Tersedianya tenaga kerja yang sesuai dimlingkungan perusahaan (baik)	V	
5	Kecenderungan masyarakat berbelanja di pasar yang lengkap	Kebiasaan masyarakat berbelanja di pasar modern, sehingga sulit untuk menemukan produk usaha-usaha tersebut (buruk)		V
6	Adanya pesaing	Adanya saingan produk dari daerah di luar Solok yang memiliki promosi produk yang lebih baik (buruk)		V
7	Ketersediaan bahan baku	Sulitnya memperoleh bahan baku dari luar daerah (buruk)		V

Sumber : Data Olahan Tahun 2022

Setelah mengetahui faktor lingkungan internal dan eksternal usaha rumah Tangga Karak Kaliang 88, selanjutnya memasukkan ke dalam matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan matrik EFE (*External Factor Evaluation*), untuk dilakukan penghitungan dengan kategori pengukuran.

**Tabel 4. Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) Usaha Industri Rumah Tangga Karak Kaliang 88 Suka Maju Tanjung Harapan Kota Solok (2021)**

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
<b>I. Kekuatan (Strenghts)</b>			
a. Merek produk yang sudah dikenal	0,14	3	0,42
b. Umur Usaha	0,14	3	0,42
c. Produksi secara terus menerus	0,19	4	0,76
d. Tersedianya angkutan kendaraan pribadi	0,14	3	0,42
e. Laba (keuntungan)	0,14	3	0,42
<b>II. Kelemahan (Weakness)</b>			
a. Lokasi kurang strategis	0,09	2	0,18
b. Manajemen sederhana	0,09	2	0,18
c. Tidak menggunakanpromosi	0,04	1	0,04
<b>Total</b>	<b>1,00</b>	<b>21</b>	<b>2,84</b>

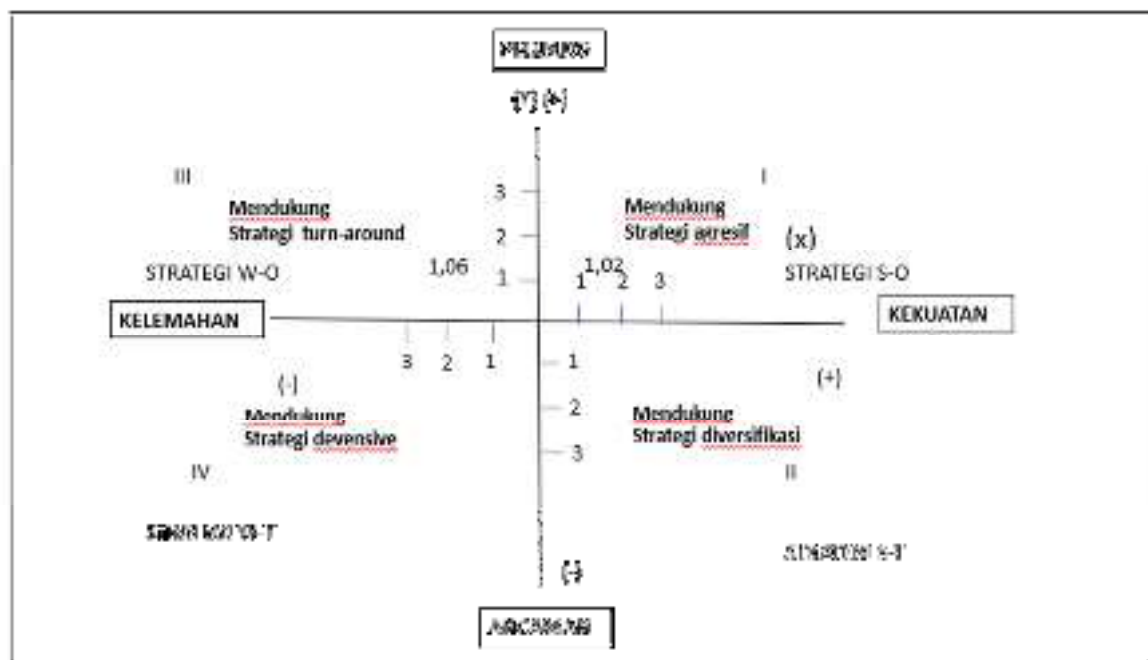
Sumber : Data Olahan Tahun 2022

Tabel 5. Matriks EFE (*External Factor Evaluation*) Usaha Industri Rumah Tangga Karak Kaliang 88 Suka Maju Tanjung Harapan Kota Solok (2021)

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
<b>Peluang (Opportunities)</b>			
a. Permintaan produk	0,16	3	0,42
b. Pemasaran produk yang cukup luas	0,16	3	0,42
c. Kebijakan Pemerintah dan Perbankan	0,21	4	0,76
d. Lapangan pekerjaan	0,16	3	0,42
<b>Ancaman (Threats)</b>			
a. Kecenderungan masyarakat di pasar yang lengkap	0,10	2	0,05
b. Adanya pesaing	0,10	2	0,05
c. Ketersediaan bahan baku	0,10	2	0,05
<b>Total</b>	<b>1,00</b>	<b>19</b>	<b>2,43</b>

Sumber : Data Olahan Tahun 2022

Analisis SWOT ditujukan untuk mengidentifikasi berbagai faktor-faktor lingkungan internal dan lingkungan eksternal dalam usaha rumah tangga Karak Kaliang 88 untuk merumuskan strategi utama. Setelah dilakukan skor pembobotan diperoleh angka sebagai berikut, kekuatan : 2,44, kelemahan 0,4, peluang : 2,28 dan ancaman 0,15. Dari perpotongan garis ke empat faktor tersebut di depan koordinat ( 1,02 : 1,06) seperti pada diagram SWOT berikut.



Gambar 1.  
 Posisi Strategi Pengembangan Usaha Industri Rumah Tangga Karak Kaliang 88 Suka Maju, Kota Solok

Diagram SWOT di atas menunjukkan posisi strategi pengembangan usaha industri rumah tangga Karak Kaliang 88 terletak pada kuadran 1. Artinya perusahaan memiliki kekuatan dan peluang yang cukup besar, sehingga dapat memanfaatkan peluang-peluang yang ada. Jadi kebijakan strategi yang dilakukan adalah mendukung pertumbuhan agresif (*Growth Oriented Strategy*).

Penetapan strategi dalam analisis SWOT adalah untuk menentukan strategi mana yang layak untuk dilakukan. Tidak semua strategi yang dikembangkan dalam matriks SWOT untuk diimplementasikan, tetapi dipilih alternatif yang layak untuk dilakukan. Pemilihan ini dilakukan dengan menggunakan logika dalam menganalisa kelayakan. Berdasarkan matriks SWOT diperoleh strategi sebagai berikut.

**Strategi S-O**

1. Dengan dikenalnya merek produk dapat dijadikan sebuah strategi untuk memperluas pasar
2. Pengalaman usaha yang cukup lama dapat dijadikan sebagai strategi untuk meningkatkan kualitas produk yang berdaya saing

**Strategi W-O**

1. Promosi dapat digunakan sebagai upaya untuk menyebarluaskan produk atau memperluas pasar
2. Bantuan pemerintah/kebijakan pemerintah dapat dijadikan untuk meningkatkan kualitas manajemen produk

**Strategi S-T**

1. Perlu untuk memperbaiki kualitas produk sehingga bisa masuk ke pasar modern
2. Memanfaatkan ketersediaan sarana transportasi untuk dimanfaatkan dalam memperluas pasar dan mencari bahan baku

**Strategi W-T**

1. Menjadikan pasar modern sebagai lokasi pemasaran produk Karak Kaliang 88
2. Perlu upaya menjalin kerjasama produsen penyedia bahan baku untuk mengatasi kenaikan harga bahan baku itu sendiri.

**SIMPULAN DAN SARAN**

Dari hasil penelitian di atas, dapat disimpulkan bahwa:

1. Analisis Usaha rumag tangga Karak Kaliang 88 Suka Maju memperoleh penerimaan sebesar Rp 906.750.000/tahun, pendapatan Rp 606.360.326/tahun dan keuntungan Rp 602.065.730/tahun, dengan B/C Ratio sebesar 2,00.
2. Diagram analisis SWOT menunjukkan bahwa strategi yang digunakan untuk mengembangkan usaha terletak pada diagram 1 yaitu strategi S-O, yang menggunakan kekuatan untuk mendapatkan peluang. Strategi S-O tersebut adalah; (1) Dikenalnya merek produk dengan produksi terus menerus, merupakan kekuatan bagi perusahaan untuk memperluas pasar, (2) Pengalaman yang cukup lama dijadikan dasar untuk meningkatkan kualitas.

Dari analisis yang dilakukan terhadap produksi karak kaliang 88, saran yang diajukan untuk pengembangan usaha adalah sebagai berikut :

1. Perlunya pengembangan beberapa varian rasa dari karak kaliang yang disukai oleh konsumen.
2. Perlunya dilakukan strategi pengenalan produk karak kaliang 88 yang lebih intensif.
3. Melakukan pengembangan pasar yang lebih luas agar konsumen yang dijangkau lebih banyak.

## **DAFTAR KEPUSTAKAAN**

- Dajan, A. 1986. Pengantar Metode Statistik, Jilid II. Lembaga Penelitian, Pendidikan dan Penerangan Ekonomi dan Sosial. Jakarta. 406 hal.
- David, R.F. 2006. Manajemen Strategi : Konsep. edisi ke sepuluh. Jakarta
- Dinas Pertanian Sumatryera Barat, 2020. Laporan Tahunan Dinas Pertanian.
- Eriyanto, 2011. Pengantar Metode Untuk Penelitian Ilmu Komunikasi dan Ilmu-Ilmu Sosial lainnya. Kencana Pramuda Media Group Jakarta.
- [http//w.w.w., journal.id](http://w.w.w., journal.id). Diakses Desember 2018
- Ishak, A., Pudji, U. dan Honorita, B. 2011. Analisis Nilai Tambah , keuntungan dan titik impas pengolahan hasil rengginag ubi kayu (renggining) skala rumah tangga di Kota Bengkulu.
- Kemenerian Pertanian, 2020. Rencana Strategi Kementerian Pertanian 2020-2024. 161 hal.
- Munawaroh, M., H. Rimiyati dan L. Hindasah, 2016. Perencanaan Bisnis. Untuk Program Strata1. LP3M UMY, Yogyakarta. 115 hal.
- Rangkuti, 2006. Analisis SWOT Teknik membedah kasus bisnis. Grasindo Jakarta.
- Sari, R.I.K dan Putri, M.A. 2016. Analisis Nilai Tambah Produk OlahanUbi Kayu di Kota Payakumbuh. Jurnal of Food System and Agribusiness Vol 3 (1): 9-14.
- Soekartawi, A. Soeharjo, J.L. Dillon, J. B. Hardaker, 2016. Ilmu Usahatani dan penelitian untuk Pengembangan Petani Kecil. Universitas Indonesia Press. Jakarta. 253 hal.
- Taufik, A. 2005. Dinamuka Pemasaran. Rajawali Press.
- Wibowo, S, 2008. Petunjuk mendirikan perusahaan kecil. Penebar Swadaya. Jakarta