



KINERJA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN BAWANG MERAH GORENG DI KECAMATAN LARANGAN KABUPATEN BREBES

Hanifah Zulfa Niawati, Jamhari, Anung Pranyoto
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian, Universitas Gadjah Mada
*e-mail: hanifahzulfania@mail.ugm.ac.id

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kinerja usaha dan strategi pengembangan bawang merah goreng Brebes yang terbagi atas beberapa skala, yakni skala kecil, sedang, besar, dan gabungan. Metode dasar yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif, sedangkan metode pengambilan sampel adalah secara *purposive sampling*. Jenis data adalah data primer yang diperoleh dari 30 pengolah bawang goreng. Metode analisis yang digunakan adalah analisis kelayakan usaha untuk mengukur kinerja dan analisis SWOT untuk merumuskan strategi. Hasil perhitungan analisis data menunjukkan nilai R/C ratio > 1, nilai BEP < nilai aktual untuk skala usaha kecil, sedang, besar, maupun gabungan. Nilai π/C ratio > suku bunga bank berlaku pada skala sedang, besar, dan gabungan. Akan tetapi, pada skala kecil nilai π/C ratio < suku bunga bank berlaku yang artinya pada skala kecil tidak mengalami keuntungan. Hasil dari analisis SWOT menunjukkan bahwa secara gabungan usaha bawang goreng di Kabupaten Brebes berada pada posisi kuadran I dengan strategi yang dapat diterapkan yakni *Strength-Opportunity* (SO). Namun jika ditinjau dari setiap skala, pada skala sedang dan besar berada pada posisi kuadran I dan skala kecil berada pada posisi IV dengan strategi yang dapat diterapkan *Weakness-threats* (WT). Secara gabungan, perumusan strategi untuk mengembangkan usaha bawang merah goreng antara lain: (1) Memperluas jaringan pemasaran melalui pola kemitraan dengan pemerintah, (2) Meningkatkan produksi dan mempertahankan kualitas olahan bawang merah, dan (3) Menginovasikan variasi produk olahan bawang merah baik dari bentuk, rasa, maupun kemasan.

Kata kunci : bawang merah goreng, kelayakan, kinerja, SWOT



PERFORMANCE AND DEVELOPMENT STRATEGIES OF FRIED SHALLOTS IN LARANGAN SUB-DISTRICT BREBES REGENCY

Hanifah Zulfa Niawati, Jamhari, Anung Pranyoto
Department of Agricultural Socioeconomics
Faculty of Agriculture, Gadjah Mada University
*e-mail: hanifahzulfania@mail.ugm.ac.id

ABSTRACT

This research aims to determine the performance and development strategies of fried shallot Brebes which is divided into several scales, namely small, medium, large and combined scale. The basic method used is quantitative descriptive analysis, while the sampling method is purposive sampling. The type of data is primary data obtained from 30 fried onion processors. The analytical method used is business feasibility analysis to measure performance and SWOT analysis to formulate strategies. The results of data analysis calculations show that the R/C ratio value is > 1 , the BEP value $<$ the actual value for small, medium, large and combined business scales. π/C ratio value $>$ bank interest rates applicable on a medium, large and combined scale. However, on a small scale the π/C ratio value $<$ the applicable bank interest rate, which means that on a small scale there is no profit. The results of the SWOT analysis show that the combined fried onion business in Brebes Regency is in quadrant I position with the strategy that can be implemented, namely Strength-Opportunity (SO). However, if we look at each scale, the medium and large scales are in quadrant I and the small scale is in position IV with strategies that can be implemented Weakness-threats (WT). In combination, the formulation of strategies to develop the fried shallot business includes: (1) Expanding the marketing network through a partnership pattern with the government, (2) Increasing production and maintaining the quality of processed shallots, and (3) Innovating variations of processed shallot products both from shape, taste and packaging.

Keywords: fried shallots, feasibility, performance, SWOT