

ABSTRAK

Perkembangan industri kecil dan menengah di Magelang terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Salah satu industri yang bertahan dan masih menjadi ikon oleh-oleh khas Magelang adalah industri getuk. Dalam upaya untuk terus mengembangkan bisnis getuk, setiap produsen tentu saja memiliki usaha serta strategi masing-masing. Salah satu produsen yang terus melakukan pengembangan adalah Getuk Marem. Getuk Marem merupakan salah satu produsen getuk tri warna Magelang. Penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan sebuah perencanaan bisnis yang tepat dan lengkap sebagai pedoman pengembangan bisnis Getuk Marem. Sumber data yang digunakan oleh peneliti yaitu data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data primer dilakukan melalui wawancara dan observasi serta melalui kuesioner untuk mengetahui perspektif konsumen. Sedangkan pengumpulan data sekunder diperoleh melalui studi pustaka. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan analisis deskriptif yang meliputi analisis sumber daya manusia, analisis pemasaran, analisis operasional, analisis keuangan, analisis SWOT dan analisis persaingan bisnis menggunakan *Porter's Five Forces Model*. Hasil analisis keuangan menunjukkan bahwa nilai NPV positif dengan *payback period* selama 1,6 tahun. Hasil tersebut menunjukkan bahwa perencanaan bisnis pengembangan Getuk Marem menguntungkan dan layak untuk dilaksanakan. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa untuk mendapatkan keunggulan kompetitif Getuk Marem perlu melakukan penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk.

Kata kunci: perencanaan pengembangan bisnis, analisis SWOT, analisis persaingan bisnis

ABSTRACT

The development of small and medium sized industries in Magelang has a good enhancement every year. Getuk industry is one of the industries which is still survives and becomes Magelang's iconic souvenir. Every getuk producer has their own effort and strategy in order to develop their business. Getuk Marem is one of the manufacturers that still continues in developing its product. Getuk Marem is one of the getuk tri warna manufacturers in Magelang. The aim of this research is to produce a proper and complete business plan as a guideline for the development of Getuk Marem. The sources of data used by the researcher are primary and secondary data. The method of collecting primary data was done through interview and observation whereas questionnaire was used as a tool to know the perspective of the consumer. Secondary data obtained through literature study. Descriptive analysis used as a data analysis method which included human resources, marketing, operational, financial, SWOT analysis, and Porter's Five Five Forces Model as business competitive analysis. The results of the financial analysis showed that the value of NPV was positive with an investment payback period of 1.6 years. The results showed that business plan for the development of Getuk Marem profitable and feasible to be conducted. The result towards SWOT analysis showed that Getuk Marem required market penetration, market development, and product development to gain competitive advantages.

Keywords: business development plan, SWOT analysis, business competitive analysis