

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA GULA AREN
PADA INDUSTRI RUMAH TANGGA DI DESA POSONA
KECAMATAN KASIMBAR KABUPATEN PARIGI MOUTONG**

**Business Development Strategy of Palm Sugar in Home Industry
in Posona Village Kasimbar Sub- District Parigi Moutong District**

Magfira¹⁾, Yulianti Kalaba²⁾, Ayu Arini²⁾

¹⁾Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Tadulako.

²⁾Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Tadulako.

E-mail : magfiraf02@gmail.com, yuliantigani610@gmail.com, ayuarinidarman@gmail.com.

ABSTRAK

Usaha pembuatan gula aren secara tidak langsung menjadi salah satu peluang usaha bagi masyarakat dalam sektor industri. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi yang tepat, untuk pengembangan usaha gula aren pada industri rumah tangga di Desa Posona Kecamatan Kasimbar, kabupaten Parigi Moutong. Penentuan responden yaitu dengan metode (*purposive sampling*) teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu, dengan melakukan observasi dan wawancara langsung dengan produsen usaha gula aren. Analisis data yang digunakan yaitu analisis SWOT. Hasil dari penelitian ini disimpulkan bahwa strategi yang dapat di sarankan dalam pengembangan usaha gula aren di desa Posona Kecamatan kasimbar adalah strategi W-O, yang berada pada kuadran III dan menunjukkan bahwa usaha gula aren di desa Posona berada pada posisi (Negatif, Positif) yaitu keadaan usaha yang lemah tetapi berpeluang, artinya meminimalkan kelemahan-kelemahan yang ada pada lingkungan internal untuk memanfaatkan peluang-peluang yang ada pada lingkungan eksternal.

Kata Kunci : Strategi, Pengembangan, Faktor Internal, Faktor Eksternal.

ABSTRACT

The business of making palm sugar indirectly becomes one of the business opportunities for the community in the industrial sector. The purpose of this study was to determine the right strategy, for the development of palm sugar business in the household industry in Posona Village, Kasimbar District, Parigi Moutong Regency. Determination of respondents is by method (*purposive sampling*) sampling techniques with certain considerations, by conducting direct observations and interviews with palm sugar business producers. Data analysis used is SWOT analysis. The results of this study concluded that the strategy that can be suggested in the development of palm sugar business in Posona village, Kasimbar sub-district is the W-O strategy, which is in quadrant III and shows that the palm sugar business in Posona village is in a position (Negative, Positive), namely a weak but opportunity business situation, meaning minimizing the weaknesses that exist in the internal environment to take advantage of the opportunities that exist in the external environment.

Keywords: Development Strategy, Internal Factors, External Factors.

PENDAHULUAN

Aren atau Enau (*Arega pinnatamerr*) ialah tanaman perkebunan yang sangat potensial untuk mengatasi kekurangan pangan, tanaman ini mudah beradaptasi pada berbagai agroklimat mulai dari daratan rendah hingga ketinggian 1400m diatas permukaan laut (Effendi, 2009).

Produk utama aren adalah nira, sebagai bahan baku untuk pembuatan gula aren maupun minuman ringan, cuka dan alcohol. Selain itu tanaman aren memiliki prospek untuk dikembangkan dalam upaya kebutuhan bioethanol di Indonesia. Potensi pengembangan tanaman aren terbuka, hal ini disebabkan adanya kebutuhan gula aren yang semakin meningkat, dan memiliki nilai paling tinggi disbanding dengan gula merah lainnya. Produk gula aren sangat aman dikonsumsi secara langsung, dikarenakan dalam proses pembuatannya tanpa menggunakan bahan kimia dan proses pengolahannya tidak mencemari lingkungan. Produsen gula aren masih mengolah secara tradisional yang dicetak dengan bentuk separuh batok kelapa, kotak, slinder atau lempang (Evalia. N.A., 2015).

Desa Posona merupakan salah satu desa diantara beberapa desa yang ada di Kecamatan Kasimbar yang memproduksi gula aren. Menurut data kantor Desa Posona dan BPS Kabupaten Parigi Moutong (2021) jumlah Industri pengolahan di Desa Posona Kecamatan Kasimbar masih sedikit jika dibandingkan dengan jumlah yang bergerak pada industri pangan.

Berdasarkan observasi awal pada akhir Bulan Maret 2022 bahwa bahan baku usaha gula aren pada industr di Desa Posona dapat di peroleh dengan sangat mudah. Bahan baku tersebut tidak hanya di dapatkan dari satu pohon aren, tetapi dari beberapa pohon aren milik produsen, sedangkan dari sisi pemasaran dan penjualan produk gula aren di Desa Posona masih berada dalam lingkup yang kecil dan alur pemasarannya masih pendek. Penjualan produk gula aren masih di daerah lokal yaitu pasar kasimbar dan pasar Tada

(Kec. Tinombo Selatan). Produsen tidak melakukan promosi yang mungkin dapat menambah nilai jualnya. Hasil produk gula aren biasanya sudah memiliki pemesan atau dibeli oleh warga setempat secara ecer.

Menurut (Evalia, 2015) terdapat banyak peluang yang belum dimanfaatkan oleh para produsen gula aren salah satunya adalah penggunaan teknologi yang saat ini makin berkembang. (Sugiyowati, 2015) menyatakan bahwa alternative strategi pengembangan usaha gula aren mendukung pertumbuhan agresif, yaitu dengan pengembangan diversifikasi produk, penguatan pengembangan pasar, membuka jaringan pemasaran, meningkatkan kapasitas produksi serta melakukan promosi.

Berdasarkan latar belakang, maka dapat dirumuskan permasalahan penelitian yaitu bagaimana strategi pengembangan usaha gula aren pada Industri rumah Tangga di Desa Posona Kecamatan kasimbar Kabupaten Parigi Moutong ?

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi yang tepat untuk pengembangan usaha gula aren pada industry rumah tangga di desa Posona kecamatan Kasimbar.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Desa Posona Kecamatan Kasimbar Kabupaten Parigi Moutong. Penentuan lokasi dipilih secara sengaja (*purposive*). Waktu penelitian dilakukan mulai bulan Januari sampai dengan bulan Februari 2023.

Penentuan responden pada penelitian ini dilakukan dengan metode *purposive sampling*. *Purposive Sampling* dapat diartikan pemilihan yang ditentukan berdasarkan kesengajaan dengan pertimbangan tertentu yang disesuaikan dengan tujuan penelitian (Suratiyah, 2008)

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data dan informasi yang diperoleh dengan cara observasi dan wawancara langsung dengan responden dengan menggunakan daftar pertanyaan (*Quisioner*). Data sekunder adalah

data dan informasi yang diperoleh dari berbagai literatur dan instansi-instansi yang terkait dalam penelitian ini.

Metode Analisis Data. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini ialah analisis SWOT, analisis tersebut mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strenght*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Treaths*). Proses pengambilan keputusan strategi berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan. Perencanaan strategi harus dapat menganalisis faktor-faktor strategi (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada pada saat tersebut (Rangkuti, 2009). Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*Treaths*) dengan faktor internal kekuatan (*Strenght*) (Zuhrotun, 2013). Membuat keputusan untuk memilih alternative strategi sebaiknya dilakukan setelah perusahaan mengetahui terlebih dahulu posisi perusahaan untuk kondisi sekarang berada pada kuadran sebelah mana sehingga strategi yang dipilih merupakan strategi yang tepat karena sesuai dengan kondisi internal dan eksternal yang dimiliki oleh perusahaan.

Posisi perusahaan/inststitusi dapat dikelompokkan dalam 4 kuadran, yaitu: kuadran I, II, III, dan IV Pada kuadran I strategi yang sesuai adalah strategi agresif, kuadran II strategi diversifikasi, kuadran III strategi turn around dan kuadran IV strategi defensif. Dengan mengetahui posisi perusahaan pada kuadran yang tepat maka perusahaan dapat mengambil keputusan dengan lebih tepat (Rangkuti, 2009).

Perhitungan dan penilaian kontribusi masing-masing faktor pada matriks IFAS dan EFAS terhadap kesimpulan akhir dimaksud dibuat dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan pada matriks IFAS serta peluang dan ancaman pada EFAS.

2. Beri bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, dengan skala mulai dari 1,0 (sangat penting sampai dengan 0,0 (tidak penting), skor 1,00.
3. Pada kolom 3 hitung rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 1 (outstanding) sampai dengan 4 (poor) berdasarkan berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi kelompok tani. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang termasuk kedalam kategori kekuatan dan peluang) diberi nilai mulai dari 1 sampai 4 (sangat penting), sedangkan variabel yang bersifat negatif (semua variabel yang termasuk kedalam kategori kelemahan dan ancaman) kebalikannya.
4. Faktor pembobotan pada kolom 4 dapat diperoleh dengan cara mengalihkan bobot pada kolom 2 dan rating pada kolom 3. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi.
5. Jumlahkan skor pembobotan, untuk memperoleh total skor pembobotan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana bagaimana kelompok tani bereaksi terhadap faktor-faktor strategi internal dan eksternalnya, menyangkut keberadaan dan pengembangan kelompok tani dimaksud.

(David, 2006) menganalisis matriks IFAS dan EFAS dengan memberi bobot nilai 0-1, menggunakan metode objektif yaitu faktor mana yang paling penting dan tidak penting. Penentuan rating juga menggunakan metode objektif, yaitu pemberian nilai berdasarkan persepsi responden. Objektifitas proses penentuan bobot kriteria mempengaruhi kualitas informasi yang dihasilkan (Utsalina, 2020). Penentuan bobot dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Bi = \frac{Ri}{\sum Ri}$$

Keterangan :

Bi = Bobot faktor ke-i

Ri = Rating ke-i

$\sum R = \text{Total Rating}$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil kuesioner dengan responden, maka diperoleh beberapa indikator faktor internal dan eksternal dengan menggambarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada usaha gula aren pada industri rumah tangga di desa Posona Kecamatan kasimbar. Identifikasi ini merupakan hasil dari observasi dan wawancara bersama produsen gula aren di Desa Posona kecamatan kasimbar.

Faktor Internal. Kekuatan (*Strenghts*)

- Sumber daya manusia anggota keluarga sendiri
- Bahan baku mudah di dapatkan

Faktor Internal. Kelemahan (*Weakness*)

- Proses produksi lama
- Kapasitas produksi tidak tentu
- Lingkup pemasaran masih pendek

Faktor Eksternal. Peluang (*Opportunities*)

- Harga terjangkau
- Pangsa pasar luas
- Perkembangan teknologi

Faktor Eksternal Ancaman (*Threaths*)

- Rendahnya minat generasi penerus
- Adanya produk dari daerah lain

c. Cuaca yang tidak menentu

Berdasarkan perhitungan setiap Rating, diperoleh pembobotan untuk nilai faktor internal. Pembobotan untuk masing-masing nilai faktor internal terlihat pada Tabel 1.

Tabel 1 menunjukkan nilai faktor kekuatan sebesar 1,74 dan nilai faktor kelemahan sebesar 1,77, menunjukkan bahwa faktor kekuatan usaha gula aren pada industri rumah tangga di Desa Posona lebih kecil dari pada kelemahannya. Hal ini memberikan indikasi bahwa usaha gula aren di Desa Posona Kecamatan kasimbar memiliki peluang untuk memperbaiki kelemahan yang ada sehingga dapat meminimalkan yang ada, seperti rendahnya minat generasi penerus, adanya produk dari daerah lain, cuaca tidak menentu dengan memanfaatkan peluang yang dimiliki usaha gula aren yaitu harga terjangkau, pangsa pasar luas, dan perkembangan teknologi. Mengenai harga produk gula aren pada industri rumah tangga di Desa Posona yang relative murah yaitu Rp 5.000 sampai Rp 10.000 perbungkus, sehingga menjadi salah satu peluang bagi usaha gula aren pada industri rumah tangga di desa Posona. Pangsa pasar yang luas merupakan salah satu peluang dalam suatu usaha, karena dengan pemasaran yang luas maka jumlah gula yang diproduksi harus semakin meningkat.

Tabel 1. Matriks IFAS (*Internal Faktor Analysis Summary*)

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (<i>Strength</i>)			
1. SDM anggota keluarga sendiri	0,25	3,3	0,83
2. bahan baku mudah didapatkan	0,23	4	0,92
Total			0,74
Kelemahan (<i>Weakness</i>)			
1. proses produksi lama	0,17	3	0,51
2. kapasitas produksi tidak tentu	0,19	4	0,76
3. lingkup pemasaran masih pendek	0,17	2,7	0,5
Total	1,00		1,77

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2023.

Tabel 2. Matriks EFAS (*Eksternal Factory Analysis Summary*).

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
<i>Peluang (Opportunities)</i>			
1. harga terjangkau	0,21	3,3	0,69
2. Bahan baku mudah didapatkan	0,18	3	0,54
3. perkembangan teknologi	0,12	2,7	0,32
Total			1,55
<i>Ancaman (Threats)</i>			
1. rendahnya minat generasi penerus	0,14	3	0,42
2. adanya produk dari daerah lain	0,18	2,7	0,49
3. cuaca yang tidak menentu	0,18	2	0,36
Total	1,00		1,27

Sumber : Data Primer Setelah Diolah 2022.

Upayah yang dilakukan yaitu meningkatkan pangsa pasar sampai luar kabupaten hingga provinsi dengan cara memanfaatkan teknologi sebagai sarana dalam pengembangan usaha. Perkembangan teknologi merupakan keseluruhan sarana untuk menyediakan barang-barang atau produk yang dibutuhkan untuk keberlangsungan industri. Kurangnya peralatan dapat menghambat proses produksi sehingga waktu yang dibutuhkan cukup lama untuk meningkatkan produksi (Risdayanti, 2016).

Berdasarkan Tabel 2 menunjukkan nilai faktor peluang sebesar 1,55 dan nilai faktor ancaman sebesar 1,27. Hal ini berarti faktor peluang lebih besar daripada faktor ancaman. Usaha gula aren pada industri rumah tangga di Desa Pososna Kecamatan Kasimbar kabupaten Parigi Moutong memiliki peluang yang lebih besar sehingga untuk kedepannya bias dilakukan pengembangan. Ancaman-ancaman dari luar akan mampu diatasi dengan memanfaatkan peluang yang dimiliki serta berusaha meminimalkan kelemahan sehingga akhirnya mampu meraih peluang.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Penelitian yang telah dilakukan di Desa Posona Kecamatan kasimbar Kabupaten Parigi Moutong dapat disimpulkan bawa strategi yang dapat diprioritaskan yaitu strategi W-O, diataranya yaitu memanfaatkan perkembangan

teknologi. usaha rumah tangga gula aren di Desa Posona masih menggunakan alat yang sederhana, sehingga membuat produksi gula aren di Desa Posona menjadi lebih lama hingga 3 kali produksi dalam sehari, tidak melakukan promosi produk dengan memanfaatkan social media. Strategi yang dihadapi untuk menanggulangi yaitu mengembangkan alat produksi gula aren di desa Posona dari yang sederhana menjadi lebih modern (Krisalator, mesin pemasak nira aren) agar lebih baik dan mempercepat proses produksi gula aren, serta melakukan promosi melalui sosial media agar produk dapat dikenal oleh masyarakat luar daerah.

Saran

Berdasarkan penjelasan hasil penelitian ini disarankan bahwa usaha gula aren pada industri rumah tangga di Desa Posona Kecamatan Kasimbar Kabupaten Parigi mouton kiranya tetap mempertahankan peluang eksternal yang dimiliki serta meminimalkan kelemahan internal pengembangan usaha gula aren pada industri rumah tangga tersebut. Serta mempertimbangkan hasil dari penelitian mengenai bagaimana strategi yang dapat dilakukan dalam proses pengembangan usaha gula aren pada industri rumah tangga di desa posona Kecamatan kasimbar.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik (2021). Sulawesi Tengah dalam Angka 2021. Badan Pusat Statistik Kecamatan Kasimbar.
- Effedi, 2009. Aren. Jurnal AGRFOR Voleme XIV. Diakses 12 juni 2016
- Evalia, N.A. 2015. Strategi Pengembangan Gula semut Aren. Dowload. Portalgaruda. Org/article.php=35097&Val=237b.diakses 5 juli 2016.
- David. FR. 2006. Manajemen Strategis Konsep. Salembah Empat: Jakarta..
- Sugiyowati, Leni, Karno, dan Titik Ekowati. 2015. *Strategi Pengembangan Agroindustri Gula Aren di Kabupaten Kendal*. Agromedia, vol. 33, no.1, Maret 2015.
- Rangkuti. 2009. *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus. Integrated Marketing Communication*. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta
- Suratiyah. 2008. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya: Jakarta.
- Utsalina. DS 2020. Analisis SWOT Dalam Penentuan Bobot Kriteria Pada Pemilihan Strategi Pemasaran Menggunakan Analytic Network Process. Antivirus: Jurnal ilmiah Teknik Informatika. 14 (1) : 51-60.
- Zuhrotun, 2013 Analisis SWOT untuk menentukan strategi kompetitif. Jurnal Ekbis. 9 (2) : 468-476.