

Strategi Pengembangan Usaha Kecil Gula Aren di Kelompok Tani Argomulyo Desa Tegaron Kecamatan Banyubiru Kabupaten Semarang

Aris Aji Pangestu^{1*}, Rossi Prabowo², Indah Arum Ganestyani³, Lutfi Aris Sasongko⁴

^{1,2,3,4}Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Wahid Hasyim Semarang

*Email: arisaji90@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor internal serta faktor eksternal dan merumuskan strategi yang tepat untuk pengembangan usaha gula Aren di Kelompok Tani Argomulyo Desa Tegaron Kecamatan Banyubiru Kabupaten Semarang. Pengumpulan data dalam penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan analisis SWOT. Metode dasar yang diterapkan ialah metode deskriptif kualitatif. Metode penentuan responden dengan teknik *purposive sampling & snowball sampling* dengan jumlah responden sebanyak 17 orang Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, kuesioner dan dokumentasi. Sumber data dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Metode analisis menggunakan analisis SWOT, IFAS, EFAS, IE, dan Kuadran SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usaha memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Berdasarkan Kuadran SWOT diketahui sumbu X sebesar 1,97 dan sumbu Y sebesar 1,35 sehingga Kelompok Tani Argomulyo berada pada kuadran I yaitu strategi agresif. Strategi yang dapat diterapkan berdasarkan strategi agresif yaitu strategi S – O. Alternatif yang tepat untuk usaha ini adalah Mengoptimalkan keahlian dan keterampilan para pengrajin untuk berkomitmen menjalankan inovasi produk gula Aren menjadi gula semut, Meningkatkan kualitas dan hasil produksi untuk meningkatkan harga jual dalam pemasaran, Mengoptimalkan dukungan pemerintah dalam melakukan pengenalan produk gula Aren dan pengembangan produknya (gula semut) melalui even dan pameran lokal atau nasional.

Kata Kunci: Gula aren, Kelompok tani, Strategi pengembangan, SWOT

Abstract

This study aims to analyze internal and external factors and formulate the right strategy for the development of the Palm sugar business in the Argomulyo Farmers Group, Tegaron Village, Banyubiru District, Semarang Regency. Data collection in this study was carried out using the SWOT analysis approach. The basic method applied is the qualitative descriptive method. The method of determining respondents using purposive sampling & snowball sampling techniques with a total of 17 respondents. Data collection techniques used interviews, observations, questionnaires and documentation. The data sources in this study are primary data and secondary data. The analysis method uses SWOT analysis, IFAS, EFAS, IE, and the SWOT Quadrant. The results of this study indicate that the business has opportunities and strengths so that it can take advantage of existing opportunities. Based on the SWOT Quadrant, it is known that the X axis is 1.97 and the Y axis is 1.35 so that the Argomulyo Farmers Group is in quadrant I, namely an aggressive strategy. The strategy that can be applied based on an aggressive strategy is the S-O strategy. The right alternative for this business is to optimize the expertise and skills of craftsmen to commit to running the innovation of palm sugar products into palm sugar, improve the quality and results of production to increase the selling price in marketing, optimize government support in introducing palm sugar products and developing its products (palm sugar) through local or national events and exhibitions.

Keywords: Development strategy, Farmer groups, Palm sugar, SWOT

PENDAHULUAN

Kabupaten Semarang memiliki beberapa sektor penyangga perekonomian. Sektor pertanian menjadi salah satu unggulan. Potensi subsektor perkebunan ada pada komoditas Aren/*Enau* (34.755 pohon) Kecamatan dengan rumah tangga paling banyak mengusahakan Aren/*enau* adalah Kecamatan Banyubiru (14.321 pohon) dan Kecamatan Sumowono (13.945 pohon). Hasil Sensus Pertanian 2013 memperlihatkan proporsi tanaman yang belum berproduksi terhadap total tanaman yang diusahakan/dikelola yang paling besar adalah tanaman Aren/*enau* sebesar 54,41 persen. Hal ini menunjukkan ada penanaman baru atau regenerasi tanaman Aren/*enau* di Kabupaten Semarang (BPS, 2013).

Strategi pengembangan industri sangat ditentukan oleh kemampuan berwiraswasta seseorang, motivasi, lingkungan kerja, penambahan modal dan pemberian intensif pada karyawan. Apabila seorang pengusaha mampu memadukan empat hal tersebut dalam satu kesatuan, maka dapat dikatakan usahanya akan dapat mengalami kemajuan dan perkembangan yang cukup pesat. Setidaknya dari keempat faktor tersebut seorang pengusaha harus mampu mengembangkan kemampuan berwirausahanya, terlebih lagi pada situasi krisis multidimensi dewasa ini. Kemampuan berwiraswasta seseorang akan sangat mempengaruhi kelangsungan usahanya tersebut. Hal ini mengingat perhatian dari pemerintah melalui perlindungan, pembinaan, pendekatan, dan bantuan modal tidak cukup, hal yang terpenting adalah kemampuan pengusaha untuk berwiraswasta, sehingga perhatian pemerintah tersebut tidak akan sia-sia.

Salah satu industri pengolahan yang menggunakan bahan baku pertanian adalah industri gula Aren. Aren (*Arenga pinnata Merry*) merupakan tanaman palem yang dapat tumbuh dengan baik di daerah tropis termasuk Indonesia. Padahal, tanaman Aren (*Arenga pinnata*) sudah lama dikenal di Indonesia dan dunia. Selain dimanfaatkan sebagai tanaman pengawet, hampir seluruh bagian tanaman ini dapat dimanfaatkan untuk berbagai produk seperti gula Aren, sumber pati (aci) dan bahan kerajinan/perabot rumah tangga. Jus segar memiliki rasa yang manis, bau jus yang khas dan tidak berwarna. Rasa manis sari buah ini berasal dari kandungan karbohidratnya, yaitu 11,28%. Produk berupa gula Aren sangat aman dan dapat langsung dimakan, karena tidak perlu menggunakan bahan kimia dalam proses produksinya. Produk gula Aren ini dapat menggantikan gula dalam negeri dan dapat membantu mengurangi ketergantungan terhadap gula impor.

Banyak jenis kelembagaan yang mendukung aktivitas pertanian dimana salah satu kelembagaan tersebut adalah kelompok tani. Kelompok tani merupakan suatu bentuk

perkumpulan petani yang berfungsi sebagai media penyuluhan yang diharapkan lebih terarah dalam perubahan aktivitas usahatani yang lebih baik lagi. Di Desa Tegaron memiliki beberapa kelompok tani. Namun, yang terjadi adalah di daerah tersebut banyak kelompok tani yang tidak berjalan dikarenakan petani sudah tidak aktif pada budidaya tanaman Aren ataupun produksi gula Aren. Pada saat ini, adapun kelompok tani yang aktif dalam budidaya tanaman Aren ataupun produksi gula Aren yaitu Kelompok Tani Argomulyo di Dusun Gesing. Dusun Gesing merupakan salah satu Dusun yang sebagian besar penduduknya berkecimpung dalam bidang pertanian atau mayoritas bertani, yaitu budidaya pertanian tanaman Aren dan produksi gula Aren sebagai mata pencaharian mereka. Di Dusun Gesing ada suatu kelompok yang mendirikan kelompok tani penderas gula Aren yang diberi nama “Kelompok Tani Argomulyo”. Tujuan awal didirikannya kelompok tersebut adalah untuk melakukan budidaya pertanian tanaman Aren dan produksi gula Aren yang berkualitas agar nilai jualnya mahal. Di Kelompok Tani Argomulyo, anggota kelompok tani yang memproduksi gula Aren senantiasa dibina dan dibangun pasar atau penjualannya baik secara manual, berjejaring dengan relasi maupun online. Hal ini untuk memajukan sektor pertanian hasil kebun masyarakat Dusun Gesing demi terwujudnya peningkatan kesejahteraan

Pengembangan usaha kecil gula Aren banyak menghadapi kendala yang harus disikapi karena adanya faktor - faktor yang menghambat usaha tersebut. Adapun faktor faktor yang menghambat seperti petani tidak pernah melakukan promosi yang mungkin mampu menambah nilai jual produknya, iklim dan cuaca yang tidak menentu mempengaruhi jumlah produksi, potensi usaha kecil gula Aren di Kelompok Tani Argomulyo masih kurang mendapat dukungan dari pemerintah sekitar, oleh karena itu diperlukan rumusan strategi dalam pengembangannya. Strategi pengembangan usaha kecil gula Aren harus disesuaikan dengan karakteristik dan permasalahan usaha kecil yang bersangkutan. Strategi pengembangan akan berpengaruh dalam menjaga daya saing dan eksistensi usaha sehingga mampu memberikan kontribusi bagi perekonomian keluarga. Berdasarkan keadaan tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Kecil Gula Aren di Kelompok Tani Argomulyo Desa Tegaron Kecamatan Banyubiru Kabupaten Semarang”.

METODE

Penelitian ini dilakukan pada bulan Maret tahun 2024, di Dusun Gesing yang berada di Desa Tegaron Kecamatan Banyubiru, Kabupaten Semarang. Penelitian ini dilakukan

dengan metode deskriptif kuantitatif. Metode penentuan sampel responden dengan teknik *purposive sampling & snowball sampling*. Responden pada penelitian ini adalah anggota aktif Kelompok Tani Argomulyo yang berjumlah 13 orang, pengepul 2 orang, ketua kelompok tani, dan Kepala Desa dengan total keseluruhan 17 responden. teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi lapangan dan studi dokumen. Sumber data dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teknik analisis SWOT. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Untuk kelayakan instrumen pernyataan pada kuesioner dilakukan uji validitas dan uji reliabilitas. Dengan demikian perencanaan strategis harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT. Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Strategi*) dan Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Strategi*). Menurut Rangkuti (2015) ada enam tahap penyusunan matriks Internal Factor Analysis Strategi (IFAS):

- 1) Tentukan faktor - faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1
- 2) Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor - faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- 3) Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata-rata industri atau dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya. Misalnya, jika kelemahan perusahaan besar sekali jika dibandingkan dengan rata-rata industri, nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan dibawah rata-rata industri, nilainya adalah 4.
- 4) Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor

pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).

- 5) Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor - faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- 6) Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor- faktor strategis eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

Tabel 1. Matriks IFAS

No	Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor = Bobot x Rating
1.	Kekuatan			
2.	Kelemahan			
Total Faktor Internal				

Sumber: Rangkuti (2015).

Menurut Rangkuti (2015) ada enam tahap penyusunan matriks Exsternal Factor Analysis Strategi (EFAS) :

- 1) Susunlah dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).
- 2) Beri bobot masing - masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor - faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis.
- 3) Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masingmasing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil, diberi rating +1) pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya. Misalnya, jika nilai ancamannya sangat besar, ratingnya adalah 1. Sebaliknya, jika nilai ancamannya sedikit ratingnya 4.
- 4) Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*)

- 5) Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor- faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- 6) Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor- faktor strategis eksternal nya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

Tabel 2. Matriks EFAS

No	Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor = Bobot x Rating
1.	Peluang			
2.	Ancaman			
Total Faktor Eksternal				

Sumber : Rangkuti (2015).

Matriks internal eksternal (IE) digunakan untuk melihat strategi yang tepat untuk diterapkan dalam suatu perusahaan dapat dilihat pada gambar 1 sebagai berikut ;

Skor Total Bobot IFAS

		4,0	3,0	2,0	1,0
Skor Total Bobot EFAS	4,0 Kuat	I Tumbuh dan Kembangkan	II Tumbuh dan Kembangkan	III Jaga dan Pertahankan	
	3,0 Sedang	IV Tumbuh dan Kembangkan	V Jaga dan Pertahankan	VI Tuai atau Divestasi	
	2,0 Lemah	VII Jaga dan Pertahankan	VIII Tuai atau Divestasi	IX Tuai atau Divestasi	
	1,0				

Gambar 1. Matriks IE.

Matriks alternatif strategi SWOT ditunjukkan pada gambar berikut,

EFAS IFAS	S (Strenght) faktor-faktor kekuatan internal	W (Weaknees) faktor-faktor kelemahan internal
O (Opportunities) faktor-faktor peluang eksternal	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang menggunakan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
T (Threats) faktor-faktor ancaman eksternal	Strategi ST Ciptakan strategi yang mengatasi kekuatan untukmemanfaatkan ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang menghindari kelemahan untuk memanfaatkan ancaman

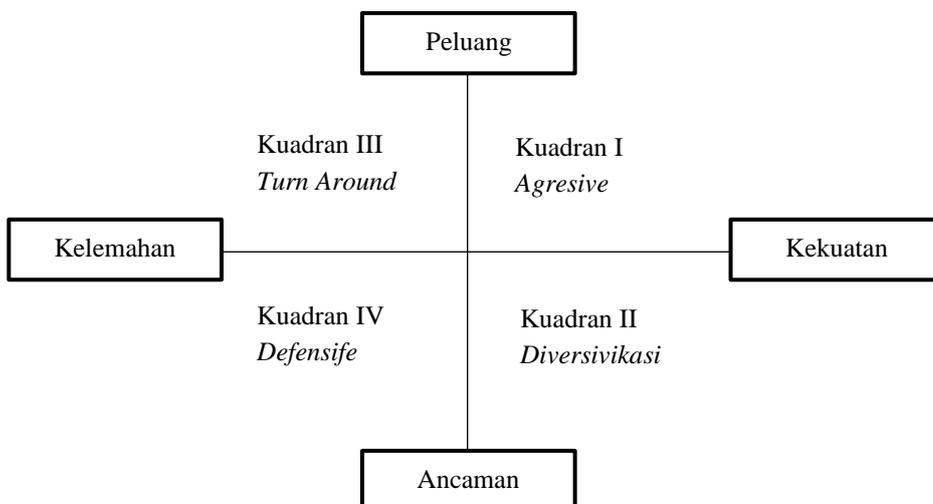
Gambar 2. Matriks SWOT.

Dengan adanya hasil analisis lingkungan internal dan lingkungan eksternal dapat dirumuskan berbagai kemungkinan alternatif strategi, yaitu :

1. Strategi SO (Strengths - Opportunities), yaitu Strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.
2. Strategi WO (Weaknesses - Opportunities), yaitu strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang.
3. Strategi ST (Strengths - Threats), yaitu strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman.
4. Strategi WT (Weaknesses - Threats), yaitu strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

Keempat strategi yang telah dirumuskan diatas dikaji ulang untuk menentukan strategi yang sangat menguntungkan bagi pengrajin gula Aren yang pada akhirnya dapat digunakan suatu rencana strategi yang efektif, efisien dan berkelanjutan.

Gambaran Matrik EFAS dan Matrik IFAS dilakukan sebuah analisis yang dapat menggambarkan kondisi unit usaha dengan mengkombinasikan antara faktor internal dan eksternal unit usaha dengan menggunakan analisis SWOT (*positioning quadrant* SWOT). Analisis ini juga nantinya berguna dalam penentuan strategi unit usaha. Analisis SWOT dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Kuadran SWOT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden Penelitian

Karakteristik responden penelitian terdiri berdasarkan jenis kelamin, umur, dan Pendidikan.

Tabel 3. Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	
	Orang	Persentase (%)
Laki - laki	15	88,23
Perempuan	2	11,77
Total	17	100,00

Berdasarkan data analisis pada tabel 3 dapat dilihat responden didominasi oleh laki - laki dengan jumlah keseluruhan 15 orang, sedangkan jumlah keseluruhan responden perempuan sebanyak 2 orang, hal ini membuktikan bahwa Kelompok Tani Argomulyo di dominasi laki – laki.

Tabel 4. Karakteristik Berdasarkan Umur

Interval Umur	Jumlah	
	Orang	Persentase (%)
20 - 30	1	5,88
30 - 40	1	5,88
40 - 50	5	29,41
>50	10	58,82
Total	17	100,00

Berdasarkan Tabel 4.2 dapat diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan umur di Kelompok Tani Argomulyo terbanyak pada kelompok umur >50 jumlah responden 10 orang dengan persentase 58,82%.

Tabel 5. Karakteristik Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan	Jumlah	
	Orang	Persentase (%)
SD	14	82,35
SLTP	1	5,88
SLTA	2	11,76
Total	17	100,00

Berdasarkan Tabel 4.3 dapat diketahui bahwa responden terbesar terdapat pada jenjang pendidikan Sekolah Dasar (SD) dengan jumlah 14 responden dengan persentase 82,35%. Hasil ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan Kelompok Tani Argomulyo masih tergolong rendah.

Analisis Matriks Internal dan Eksternal

Analisis Matriks Internal (IFAS)

Tabel 6. Rekapitulasi Faktor Internal Analisis Matriks IFAS

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor = Bobot x Rating
Kekuatan			
Produk yang unggul	0,07	3,18	0,22
Lokasi cukup strategis	0,07	3,18	0,22
Keahlian yang diperoleh secara turun - temurun	0,07	3,35	0,23
SDM anggota keluarga sendiri	0,07	3,41	0,24
Memiliki fasilitas promosi yang memadai	0,07	3,35	0,23
Bahan baku mudah didapatkan	0,07	3,24	0,23
Bahan baku milik sendiri	0,07	3,35	0,23
Produk banyak manfaat	0,07	2,94	0,21
Penjualan produk mudah	0,08	3,12	0,25
Adanya inovasi dan pengembangan produk	0,05	2,71	0,14
Hubungan dan kekeluargaan sesama pengrajin dan tengkulak	0,07	3,12	0,22
Total	0,75		2,39

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor = Bobot x Rating
Kelemahan			
Tidak ada modal	0,03	1,53	0,05
Peralatan masih sederhana dan tradisional	0,03	1,41	0,04
Kapasitas produksi rendah dan hasil produksi tidak tentu	0,04	1,76	0,07
Tidak ada promosi	0,04	1,88	0,08
Lingkup pemasaran sempit	0,04	1,76	0,07
Kurangnya keahlian dalam manajemen usaha	0,04	1,53	0,06
Rendahnya pendidikan pelaku usaha	0,03	1,76	0,05
Total	0,25		0,42
Skor Total Kekuatan dan Kelemahan	1		2,81
Skor Total Kekuatan dikurangi Kelemahan			1,97

Berdasarkan hasil penelitian di Kelompok Tani Argomulyo menghasilkan faktor internal yang dapat dilihat pada tabel 4.4, maka dapat di jelaskan faktor Strategi Internal Kelompok Tani Argomulyo mempunyai skor 2,81 dengan rincian sebagai berikut :

Faktor Kekuatan (*Strenght*)

1. Produk yang unggul

Kelompok Tani Argomulyo memiliki keunggulan atau ciri khas tersendiri dibandingkan gula Aren lainnya yaitu gula Aren yang alami dan berkualitas tinggi. Gula Aren dengan kualitas tinggi bisa dilihat dari warna coklat tua atau kuning kecoklatan, aroma manis, tekstur yang halus dan rapuh, rasa karamel dan sedikit gurih. Hal ini sejalan dengan penelitian Iksana Abdullah (2019) yang menyatakan produk gula Aren umumnya berwarna coklat tua, ada juga yang berwarna kuning kecokelatan.

2. Lokasi cukup strategis

Lahan pertanian atau pohon Aren yang digunakan untuk usaha gula Aren cukup dekat dengan rumah para petani. Jarak yang paling jauh yang harus ditempuh oleh petani hanya sekitar 200-3000 m.

3. Keahlian yang diperoleh secara turun – temurun

Para petani gula Aren memiliki keahlian usaha pembuatan gula Aren secara turun – temurun.

4. SDM anggota keluarga sendiri

SDM atau Tenaga kerja pada usaha produksi gula Aren umumnya berasal dari anggota keluarga yaitu suami dan istri atau anaknya.

5. Memiliki fasilitas promosi yang memadai

Namun untuk promosi di Kelompok Tani Argomulyo masih sebatas lewat media WhatsApp dan melalui tengkulak/pengepul.

6. Bahan baku mudah didapatkan

Bahan baku Aren banyak ditemui di sekitaran Dusun Gesing. Pengrajin gula Aren di Dusun Gesing tidak mengalami kesulitan dalam memperoleh bahan baku utama pembuat gula Aren. Bahan baku utama yang digunakan adalah nira Aren dan kayu bakar. Hal ini sejalan dengan penelitian Ramlan, L. *et al.* (2020) yang menyatakan bahan baku utama yang digunakan adalah nira aren, dan kayu bakar.

7. Bahan baku milik sendiri

Bahan baku utama yang digunakan adalah nira Aren dan kayu bakar. Pohon Aren yang digunakan untuk penyadapan yaitu pohon milik sendiri.

8. Produk banyak manfaat

Produk gula Aren memiliki cukup banyak manfaat yaitu pertama untuk mengembalikan stamina atau pemulihan tenaga, bisa juga sebagai pengganti atau substitusi gula pasir, bisa menurunkan dan menstabilkan kadar gula untuk penderita diabetes dan itu akan mendapatkan rasa yang khas dan unik.

9. Penjualan produk mudah

Mayoritas pengrajin gula Aren disini menjual produk gula Arennya melalui pengepul atau biasa disebut tengkulak.

10. Adanya inovasi dan pengembangan produk

Produk gula Aren juga pernah ada pengembangan yaitu gula Aren semut, namun untuk pengembangan gula Aren semut sulit untuk diteruskan karena pembuatannya yang susah maka dari itu petani lebih memilih ke produk gula Aren seperti biasa.

11. Hubungan dan kekeluargaan sesama petani dan tengkulak

Hubungan sesama petani dan tengkulak sangat baik dikarenakan merupakan satu anggota di Kelompok Tani Argomulyo.

Faktor Kelemahan (*Weakness*)

1. Tidak ada modal

Modal para petani gula Aren menggunakan modal sendiri, tidak pernah ada bantuan modal dari pemerintah untuk para petani. Modal juga dari hasil penjualan gula Aren, itu juga untuk kebutuhan sehari – hari.

2. Peralatan masih sederhana dan tradisional

Peralatan yang digunakan masih sederhana dan tradisional seperti kenceng, alat pengaduk, mangkok untuk pencetakan, derigen/bambu, dll. Dikerjakan tanpa teknologi, semuanya manual.

3. Kapasitas produksi rendah dan hasil produksi tidak tentu

Jumlah gula Aren yang dihasilkan setiap harinya apabila dihitung rata-rata adalah sebanyak 5-10 kilogram. Namun pada kenyataannya, hasil yang diperoleh tersebut bersifat fluktuatif (naik-turun), kadang bisa lebih banyak dan bahkan bisa kurang, hal tersebut disesuaikan dengan banyak/sedikitnya nira Aren yang diperoleh dari proses penyadapan (nderes). Hal ini sejalan dengan penelitian Ramlan, L. *et al.* (2020) menyatakan bahwa nira aren yang dihasilkan per hari tidak menentu, hal ini yang membuat jumlah produksi gula aren tidak bisa diprediksi per harinya.

4. Tidak ada promosi

Promosi dalam suatu usaha sangat diperlukan agar konsumen tau mengenai hasil produksi kita. Tetapi, pengrajin atau pembuat gula Aren di Kelompok Tani Argomulyo belum atau tidak pernah mempromosikan produk gula Aren nya.

5. Lingkup pemasaran sempit

Para pengrajin menjual produk gula Arennya hanya di pengepul atau tengkulak saja, sehingga pengrajin tidak ada kerjasama dengan restoran atau pabrik.

6. Kurangnya keahlian dalam manajemen usaha

Para pengrajin gula Aren tidak memiliki pembukuan dan tidak melakukan kegiatan administrasi keuangan. Bahkan para pengrajin tidak memisahkan antara keuangan keluarga dan bisnis.

7. Rendahnya pendidikan pelaku usaha

Berdasarkan informasi dari para petani, para petani gula Aren ini rata-rata memiliki usia 25 tahun sampai 75 tahun. Tingkat pendidikan para pengrajin juga mayoritas tergolong rendah, yaitu lulusan SMA kebawah.

Analisis Matriks Eksternal (EFAS)

Tabel 7. Rekapitulasi Faktor Eksternal Analisis Matriks EFAS

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor = Bobot x Rating
Peluang			
Perhatian dan dukungan Pemerintah	0,12	3,65	0,44
Adanya event dan pameran lokal	0,12	3,47	0,42
Jaringan internet dan telekomunikasi yang semakin luas	0,12	3,18	0,38
Hubungan dan kekeluargaan sesama pengrajin dan tengkulak	0,12	3,41	0,41
Bantuan peralatan	0,12	3,41	0,41
Total	0,59		2,02
Ancaman			
Keadaan iklim atau cuaca yang buruk	0,05	1,53	0,08
Pohon sulit dibudidayakan	0,05	1,47	0,07
Bantuan dari pemerintah tidak merata	0,07	1,82	0,13
Rendahnya minat generasi penerus	0,06	1,47	0,09
Munculnya pesaing dengan mutu produk lebih baik	0,06	1,82	0,11
Keterbatasan pengetahuan teknologi	0,06	1,53	0,09
Adanya produk campuran gula Aren	0,06	1,65	0,10
Total	0,41		0,67
Skor Total Peluang dan Ancaman	1		2,68
Skor Total Peluang dikurangi Ancaman			1,35

Berdasarkan hasil penelitian di Kelompok Tani Argomulyo menghasilkan faktor eksternal yang dapat dilihat pada tabel 4.5, maka dapat di jelaskan faktor Strategi Eksternal Kelompok Tani Argomulyo mempunyai skor 2,68 dengan rincian sebagai berikut :

Faktor Peluang (*Opportunity*)

1. Perhatian dan dukungan Pemerintah

Perhatian dan dukungan pemerintah untuk Kelompok Tani Argomulyo belum ada, tapi dengan adanya perhatian dan dukungan pemerintah seperti pelatihan,

peningkatan kualitas, izin dan pemasaran akan menambah perkembangan petani bahkan produk gula Aren di Kelompok Tani Argomulyo.

2. Adanya event dan pameran lokal

Event dan pameran mengenai produk gula Aren pernah diadakan dan itu juga menambah minat masyarakat untuk membeli produk gula Aren.

3. Jaringan internet dan telekomunikasi yang semakin luas

Teknologi yang semakin berkembang seperti adanya internet, smartphone dan media sosial dapat menjadi sarana yang efisien untuk membuka pengembangan pemasaran produk gula Aren.

4. Hubungan dan kekeluargaan sesama pengrajin dan tengkulak

Hubungan sesama petani dan tengkulak itu sangat baik, dikarenakan mereka merupakan anggota dari Kelompok Tani Argomulyo.

5. Bantuan peralatan

Dengan adanya bantuan peralatan, maka akan menunjang suatu keberhasilan dalam produksi gula Aren. Bantuan dalam hal ini yang dimaksud berupa peralatan produksi gula Aren, seperti kuali atau wajan. Dengan adanya bantuan kuali atau wajan, produsen gula Aren tidak perlu mengeluarkan biaya untuk membeli peralatan yang paling utama ini.

Faktor Ancaman (*Threats*)

1. Keadaan iklim atau cuaca yang buruk

Cuaca yang tidak menentu dapat berpengaruh pada hasil olahan gula Aren. Cuaca yang dingin, dapat menghasilkan gula Aren dalam jumlah yang banyak, rasa manis dan gula yang dihasilkan pun lebih baik. Sedangkan cuaca yang panas kurang bagus dalam menghasilkan gula Aren, rasa yang dihasilkan pun kurang manis.

2. Pohon sulit dibudidayakan

Tanaman Aren di Dusun Gesing merupakan tanaman yang tidak dibudidayakan, melainkan tumbuh liar di hutan. Berdasarkan hasil wawancara dengan para produsen, diperoleh informasi bahwa saat ini tanaman Aren di Dusun Gesing adalah tanaman yang tumbuh secara alami dan tanpa proses pemeliharaan.

3. Bantuan dari pemerintah tidak merata

Bantuan pemerintah untuk usaha gula Aren di Kelompok Tani Argomulyo dulu pernah ada yaitu bantuan bibit tanaman Aren. Namun untuk anggota petani tidak semuanya mendapatkan bantuan bibit.

4. Rendahnya minat generasi penerus

Rendahnya minat generasi penerus membuat perhatian sendiri tentang keberlanjutan usaha gula Aren. Dikarenakan untuk minat para anak ataupun remaja itu memang sedikit. Mereka lebih memilih untuk bekerja sebagai karyawan pabrik ataupun kuliah.

5. Munculnya pesaing dengan mutu produk lebih baik

Persaingan antar produsen dalam hal ini mengenai mutu dan kualitas gula Aren. Produsen dengan kualitas dan mutu lebih baik, lebih disukai oleh para konsumen, pengepul atau pembeli gula Aren.

6. Keterbatasan pengetahuan teknologi

Para petani ataupun tengkulak di Kelompok Tani Argomulyo masih kurang minat untuk penjualan lewat online, melainkan dengan cara seperti biasanya. Karena ada keterbatasan tentang ilmu pengetahuan teknologi.

7. Adanya produk campuran gula Aren

Usaha gula Aren tak lepas dengan adanya campuran di dalam produk gula Aren. Dengan adanya campuran gula Aren membuat persaingan semakin ketat. Karena dengan adanya campuran gula Aren akan sangat mempengaruhi harga jual gula Aren sendiri.

Analisis Matriks IE

Skor Total Bobot IFAS (2,81)

		4,0	3,0	2,0	1,0
Skor Total Bobot EFAS (2,68)	4,0 Kuat	I Tumbuh dan Kembangkan		II Tumbuh dan Kembangkan	III Jaga dan Pertahankan
	3,0 Sedang			V Jaga dan Pertahankan	VI Tuai atau Divestasi
	2,0 Lemah	IV Tumbuh dan Kembangkan			
	1,0	VII Jaga dan Pertahankan		VIII Tuai atau Divestasi	IX Tuai atau Divestasi

Gambar 5. Matriks IE.

Threats (T)	Strategi (ST)	Strategi (WT)
1. Keadaan iklim atau cuaca yang buruk 2. Pohon sulit dibudidayakan 3. Bantuan dari pemerintah tidak merata 4. Rendahnya minat generasi penerus 5. Munculnya pesaing dengan mutu produk lebih baik 6. Keterbatasan pengetahuan teknologi 7. Adanya produk campuran gula Aren	1. Terus mengoptimalkan penelitian dan kegiatan carabudidaya penanaman pohon Aren. (S1, S6 dan T1, T2) 2. harga gula Aren yang dipasarkan sehingga dapat bersaing dengan produsen yang lainnya. (S1, S3, S8 dan T5, T7) 3. Memberikan edukasi kepada generasi muda untuk mempertahankan kearifan lokal produk gula Aren. (S3, S4, S8 dan T4, T5)	1. Mempertahankan keaslian dan kemurnian produk gula Aren. (W2, W3 dan T5, T7) 2. Bantuan pemerintah untuk memberikan modal berupa peralatan dan teknologi tepat guna. (W1, W2, dan T3, T6)

Gambar 4. Matriks SWOT

Berdasarkan Tabel 8. Alternatif strategi pengembangan Kelompok Tani Argomulyo yang dihasilkan antara lain:

Strategi SO: Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.

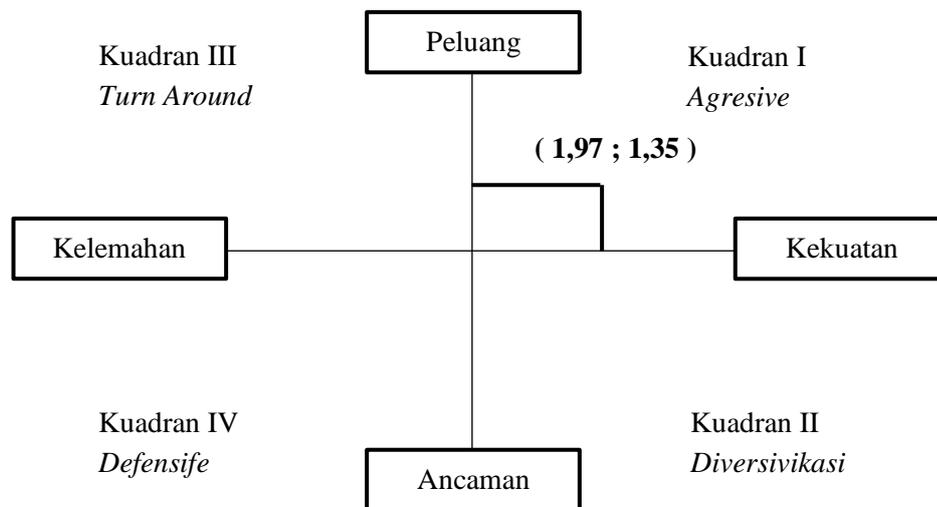
Mengoptimalkan keahlian dan keterampilan para pengrajin untuk berkomitmen menjalankan inovasi produk gula Aren menjadi gula semut. Strategi ini perlu diterapkan karena mayoritas pengrajin adalah SDM yang ulet dan tekun, dimana mereka sudah bisa menjalankan usaha gula Aren selama lebih dari 10 tahun.

Meningkatkan kualitas dan hasil produksi untuk meningkatkan harga jual dalam pemasaran. Pengrajin atau petani gula Aren harus terus meningkatkan produksi gula Aren murni ke lebih baik dan juga memberikan kemasan ataupun label untuk produk gula Aren agar berbeda dengan gula Aren lainnya. Dengan cara itu akan meningkatkan harga jual gula Aren di pasaran.

Mengoptimalkan dukungan pemerintah dalam melakukan pengenalan produk gula Aren dan pengembangan produknya (gula semut dan) melalui even dan pameran lokal atau nasional. Para pengrajin harus bekerja sama dengan pihak pengusaha lokal serta bantuan asistensi teknis dari pemerintah untuk mengembangkan produk gula Aren dan selanjutnya dipasarkan secara lokal, nasional, dan internasional.

Kuadran SWOT

Berdasarkan hasil perhitungan pada analisis tabel 4.4 (Matrik Faktor Strategi Internal (IFAS)) dimana diperoleh total skor lingkungan internal sebesar (1,97) dan pada tabel 4.5 (Matrik Faktor Strategi Eksternal (EFAS)) dimana diperoleh total skor lingkungan eksternal sebesar (1,35). Selanjutnya total skortersebut dijadikan titik koordinat X untuk lingkungan internal (kekuatan dan kelemahan) dan titik koordinat Y untuk lingkungan eksternal (peluang dan ancaman), sehingga diperoleh titik koordinat (1,97 ; 1,35) yang kemudian dapat disajikan dalam gambar 4.3 kuadran SWOT.



Gambar 6. Kuadran SWOT

Pada gambar diatas dapat dilihat bahwa posisi strategi berada pada kuadran I yaitu mendukung strategi agresif. Rangkuty (2015:20) Strategi agresif merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategi*). Dalam hal ini alternatif strategi yang sesuai adalah strategi S - O (*Strength - Oppourtunities*) yaitu dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki usaha untuk meraih peluang yang ada, diantaranya : Mengoptimalkan keahlian dan keterampilan para pengrajin untuk berkomitmen menjalankan inovasi produk gula Aren menjadi gula semut, Meningkatkan kualitas dan hasil produksi untuk meningkatkan harga jual dalam pemasaran, Mengoptimalkan dukungan pemerintah dalam melakukan pengenalan produk gula Aren dan pengembangan produknya (gula semut dan) melalui even dan pameran lokal atau nasional.

KESIMPULAN DAN SARAN

Faktor – faktor internal dan eksternal pada pengembangan usaha kecil gula Aren di Kelompok Tani Argomulyo meliputi : Faktor internal yang menjadi kekuatan yaitu : Produk yang unggul, Lokasi cukup strategis, Keahlian yang diperoleh secara turun-temurun, SDM anggota keluarga sendiri, Memiliki fasilitas promosi yang memadai, Bahan baku mudah didapatkan, Bahan baku milik sendiri, Produk banyak manfaat, Penjualan produk mudah, Adanya inovasi dan pengembangan produk, Hubungan dan kekeluargaan sesamapengrajin dan tengkulak. Faktor internal yang menjadi kelemahan yaitu : Tidak ada modal, Peralatan masih sederhana dan tradisional, Kapasitas produksi rendah dan hasil produksitidak tentu, Tidak ada promosi, Lingkup pemasaran sempit, Kurangnya keahlian dalam manajemen usaha, Rendahnya pendidikan pelaku usaha. Faktor eksternal yang menjadi peluang yaitu : Perhatian dan dukungan Pemerintah, Adanya event dan pameran lokal, Jaringan internet dan telekomunikasi yang semakin luas, Nilai tambah dan potensi pengembangan produk gula Aren, Bantuan peralatan. Faktor eksternal yang menjadi ancaman yaitu : Keadaan iklim atau cuaca yang buruk, Pohon sulit dibudidayakan, Bantuan dari pemerintah tidak merata, Rendahnya minat generasi penerus, Munculnya pesaing dengan mutu produk lebih baik, Keterbatasan pengetahuan teknologi, Adanya produk campuran gula Aren.

Berdasarkan hasil analisis internal dan eksternal terkait strategi pengembangan usaha kecil gula Aren di Kelompok Tani Argomulyo berada pada kuadran I yaitu mendukung strategi agresif. Strategi agresif merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung pertumbuhan yang agresif yaitu strategi S - O (*Strength - Oppourtunities*) yaitu dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki industri untuk meraih peluang yang ada, diantaranya : Mengoptimalkan keahlian dan keterampilan para pengrajin untuk berkomitmen menjalankan inovasi produk gula Aren menjadi gula semut, Meningkatkan kualitas dan hasil produksi untuk meningkatkan harga jual dalam pemasaran, Mengoptimalkan dukungan pemerintah dalam melakukan pengenalan produk gula Aren dan pengembangan produknya (gula semut) melalui even dan pameran lokal atau nasional.

Setelah melakukan penelitian strategi pengembangan usaha kecil gula Aren di Kelompok Tani Argomulyo, maka saran yang dapat peneliti sampaikan adalah sebagai berikut : Kepada para pengrajin atau produsen gula Aren agar tetap memproduksi gula Aren, meningkatkan kualitas gula Aren, memperbaiki kemasan dan memberikan label pada

kemasan gula Aren, agar dapat dibedakan antara hasil produksi antara produsen yang satu dengan yang lain. Produsen gula Aren agar dapat bekerja sama langsung dengan konsumen tanpa melalui perantara pengepul. Kepada pemerintah diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam mengambil kebijakan terkait pengembangan usaha produksi gula Aren serta memberikan perhatian lebih kepada para produsen atau pengrajin gula Aren agar kiranya dapat memberikan pelatihan kewirausahaan terkait pengelolaan dan pengembangan usaha, memberikan bantuan peralatan yang lebih modern dan bantuan modal. Kepada peneliti selanjutnya agar dapat dijadikan bahan referensi dalam melakukan penelitian terkait strategi pengembangan usaha gula aren.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS. (2013). Kabupaten Semarang Dalam Angka tahun 2013. Badan Pusat Statistik Kabupaten Semarang.
- Ramlan, L., & Susilo, W. P. (2020). Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren (Arenga Pinnata Merr) di Desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah Kabupaten Bombana. *Jurnal Akademik Pendidikan Ekonomi*, 7(1), 49-62.
- Rangkuti, F. (2015). Analisis SWOT: Teknik membedah kasus bisnis. *Language*, 13(246p), 23cm.