

JURNAL AKADEMIK PENDIDIKAN EKONOMI

Jurnal Hasil Penelitian

<https://www.ejournal.lppmunidayan.ac.id/index.php/ekonomi>

Print ISSN : 2460-0512
Online ISSN : 2686-374X

Keywords: *the strategy of developing palm sugar, Bombana Regency Indonesian*

Kata kunci : Strategi Pengembangan Gula Aren, Kabupaten Bombana Indonesia

Korespondensi Penulis:
Nomor Tlp: 082189164266



Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP Unidayan Baubau

Alamat: Jalan Dayanu Ikhsanuddin No. 124, Kode Pos 93721 Baubau, Sulawesi Tenggara, Indonesia.

Email:
pendidikanekonomi@unidayan.ac.id

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA GULA AREN (ARENGA PINNATA MERR) DI DESA LENGORA SELATAN KECAMATAN KABAENA TENGAH KABUPATEN BOMBANA

Laode Ramlan¹, Windi Putri Susilo²

^{1,2}Program Studi Pendidikan Ekonomi, Universitas Dayanu Ikhsanuddin, Jalan Dayanu Ikhsanuddin No. 124 Baubau, Sulawesi Tenggara 93721, Indonesia

Email: laoderamlan@unidayan.ac.id,
windyputrisusilo098@gmail.com

Abstract

This research aimed to determine the strategy of developing palm sugar (arenga pinnata merr) in Lengora Selatan Village, Kabaena Tengah District, Bombana Regency. Data collection in this research was carried out using the SWOT analysis approach. Data collection techniques used interviews, field observations and document studies. Sources of data in this research were primary data and secondary data. The result of this research was that the analysis of internal strategic factors that became the strengths, namely the status of self-owned businesses, experienced producers, easy to obtain raw materials, the price of palm sugar had increased and had a clear market and collector's subscription. While the weaknesses were the lack of labor, product packaging that was still simple, lack of promotion, the amount of production was uncertain and there was no business permit. External strategic factors that became opportunities were equipment assistance, medium-sized business loans that were provided with convenience, superior products and regional characteristics, the market for palm sugar was very broad and the use of marketing and sales technology. While the threat was that the product price was determined by the market or collectors, there were competitors, the weather was uncertain, one day the palm trees would run out and there was no training in cultivating sugar palm plants. From the analysis of internal and external factors, it was found that the strategic postition was in quadrant I, namely aggressive strategy. The strategy that could be applied based on an aggressive strategy was the S - 0 strategy.

Intisari

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan usaha gula aren (arenga pinnata merr) di Desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah Kabupaten Bombana. Pengumpulan data dalam penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan analisis SWOT. teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi lapangan dan studi dokumen. Sumber data dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Hasil penelitian diperoleh analisis faktor strategi internal yang menjadi kekuatan yaitu status usaha milik sendiri, produsen berpengalaman, bahan baku mudah diperoleh, harga gula aren mengalami peningkatan dan memiliki pasar dan langganan pengepul yang jelas. Sedangkan kelemahan yaitu kurangnya tenaga kerja, kemasan produk yang masih sederhana, kurangnya promosi, jumlah produksi tidak menentu dan belum ada perizinan usaha. Faktor strategi eksternal yang menjadi peluang yaitu bantuan peralatan, kredit usaha menengah yang diberikan kemudahan, produk unggulan dan ciri khas daerah, pasaran gula aren sangat luas dan pemanfaatan teknologi pemasaran dan penjualan. Sedangkan ancaman yaitu harga produk ditentukan oleh pasar atau pengepul, adanya pesaing, cuaca tidak menentu, suatu saat tanaman aren akan habis dan belum ada pelatihan budidaya tanaman aren. Dari analisis faktor internal dan eksternal didapatkan posisi strategi berada pada kuadran I yaitu strategi agresif. Strategi yang dapat diterapkan berdasarkan strategi agresif yaitu strategi S - 0.

Cara Mengutip:

Ramlan, Laode. and Susilo, Windi Putri. 2020. Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren (Arenga Pinnata Merr) di Desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah Kabupaten Bombana. *Jurnal Akademika Pendidikan Ekonomi*. Volume 7 Nomor 1. Halaman 49 -62

I. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara berkembang dengan beberapa sektor penyangga perekonomian. Diantara sektor-sektor penyangga tersebut sektor pertanian menjadi salah satu sektor yang diunggulkan dalam upaya stabilitas ekonomi dalam negeri. Sektor perekonomian di Indonesia difungsikan sebagai penyangga stabilitas ekonomi dalam negeri karena sektor ini merangkul aktivitas dari mayoritas penduduk Indonesia yang bermata pencaharian sebagai petani.

Secara umum posisi sektor pertanian dalam perekonomian nasional mempunyai fungsi ganda. Pertama, mengemban fungsi ekonomi guna penyediaan pangan dan kesempatan kerja. Kedua, fungsi sosial yang berkaitan dengan pemeliharaan masyarakat pedesaan sebagai penyangga budaya bangsa. Ketiga, fungsi ekologi guna perlindungan lingkungan hidup, konservasi lahan, dan cadangan sumber air. Era baru pertanian ke depan menghendaki orientasi pada pencapaian nilai tambah, pendapatan, serta kesejahteraan petani sebagai acuan utama dalam pembangunan pertanian (Hafsah, 2010).

Dalam era globalisasi seperti sekarang ini, menuntut bangsa Indonesia untuk maju mengejar ketertinggalannya di semua sektor. Sektor industri merupakan salah satu sektor utama sebagai mesin penggerak ekonomi nasional, dimana sektor industri merupakan salah satu prioritas pembangunan ekonomi, dengan tetap memperhatikan pembangunan di sekitarnya. Melihat potensi industri kecil yang sangat baik, tidak berarti dalam proses usahanya tidak menghadapi hambatan dan tantangan. Seperti yang dikatakan Anoraga (2002: 245), bahwa usaha kecil menghadapi berbagai tantangan dan kendala seperti kualitas sumber daya yang rendah, tingkat produktivitas dan kualitas produk dan jasa rendah, kurangnya teknologi dan informasi, faktor produksi, sarana dan prasarana belum memadai, aspek pendanaan dan pelayanan jasa pembiayaan, iklim usaha belum mendukung, dan koordinasi pembinaan belum baik. Namun demikian ada peluang yang dapat dimanfaatkan oleh UKM dalam kegiatan usahanya, seperti adanya komitmen pemerintah, ketersediaan sumber daya alam yang beraneka ragam dan lain-lain.

Strategi pengembangan industri sangat ditentukan oleh kemampuan berwirawasta 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 berwirawasta 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 berwirawasta, sehingga perhatian pemerintah tersebut tidak akan sia-sia.

Upaya-upaya pengembangan usaha kecil berdasarkan pasal 14, 15, dan 16 UU No. 9/1995 tentang usaha kecil dirumuskan bahwa pemerintah, dunia usaha dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan usaha kecil dalam bidang berikut, seperti produksi dan pengolahan, pemasaran, sumber daya manusia, teknologi dengan cara: meningkatkan kemampuan manajemen serta teknik produksi dan pengolahan, meningkatkan kemampuan rancangan bangun dan perekayasaan, dan memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana produksi dan pengolahan bahan baku, bahan penolong dan kemasan (Arifah, 2011: 229).

Sektor pertanian masih memegang peran penting di sebagian besar wilayah Sulawesi Tenggara, termasuk juga di Kabupaten Bombana khususnya Desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah. Di Desa Lengora yang menjadi mata pencaharian pokok sebagian besar masyarakat adalah pohon aren, terutama pemanfaatan niranya. Dengan memanfaatkan tanaman aren yang tumbuh liar tanpa budidaya yang optimal, masyarakat di Desa Lengora Selatan mampu memperoleh penghasilan sekitar Rp 500.000 - 700.000/minggu. Hal tersebut membuktikan bahwa pengolahan tanaman aren sangat menguntungkan bagi masyarakat yang mengolah gula aren dan mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi di Desa tersebut. Namun karena belum adanya strategi pengembangan atas produk pertanian tersebut, peluang tersebut belum bisa dimanfaatkan dan banyak permasalahan-permasalahan dalam pengembangan usaha gula aren baik dari segi pengolahan, pemasaran dan pemanfaatannya.

Pengembangan gula aren banyak menghadapi kendala yang harus disikapi karena adanya faktor-faktor yang menghambat usaha tersebut. Oleh karena itu diperlukan rumusan strategi dalam pengembangannya. Strategi pengembangan agroindustri gula aren harus disesuaikan dengan karakteristik dan permasalahan agroindustri yang bersangkutan. Strategi pengembangan akan berpengaruh dalam menjaga daya saing dan eksistensi usaha sehingga mampu memberikan kontribusi bagi perekonomian keluarga.

Berdasarkan observasi peneliti, terdapat sekitar 30 orang produsen gula aren di Desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah Kabupaten Bombana yang membuat gula aren kemudian dijual kepada pengepul. Pada umumnya para produsen gula aren mempunyai pekerjaan

sambilan, namun kenyataannya mereka lebih menggantungkan hidupnya pada usaha pembuatan gula aren. Karena banyaknya produsen gula aren dan masing-masing membuat gula aren secara tradisional, masing-masing produsen pada umumnya bersifat statis, tidak timbul ide untuk meningkatkan mutu produksi. Maka hasil produksi gulanya berbeda-beda antara pengrajin satu dengan yang lain. Bahkan hasil produksi satu orang yang sama bisa berbeda antara hasil produksi suatu hari dengan hari berikutnya. Kemudian terdapat kecenderungan bahwa hasil produksi gula aren secara keseluruhan dari tahun ke tahun tidak menentu. Karena sifatnya tradisional, para produsen belum timbul pemikiran untuk mencari pasar alternatif yang membeli hasil produksi gulanya lebih mahal dari pada harga yang ditetapkan oleh pedagang pengepul.

Dalam hal pemasaran, hampir semua produsen tidak mengetahui jalur atau jaringan pemasaran. Hingga saat ini belum ada kelompok produsen gula aren yang bertujuan untuk mencari alternatif pasar lain. Satu-satunya jalan untuk menjual hasil produksinya hanyalah kepada para pengepul desa dengan harga standar yang ditetapkan pengepul.

Berdasarkan keadaan tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren (*Arenga Pinnata Merr*) di Desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah Kabupaten Bombana".

II. METODE PENELITIAN

Dalam melakukan penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif untuk mengumpulkan informasi mengenai status suatu gejala yang ada, yaitu keadaan gejala menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan. Penelitian ini di laksanakan di Desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah Kabupaten Bombana Provinsi Sulawesi Tenggara pada bulan Maret sampai April 2020.

Adapun subjek dalam penelitian ini adalah pengrajin gula aren di Desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah Kabupaten Bombana yang berjumlah 30 orang. 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*). Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan.

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.

1. Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Strategi*)

Menurut Rangkuty (2015: 25) ada enam tahap penyusunan matriks Eksternal Factor Analysis Strategi (EFAS):

- Susunlah dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).
- 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.
- 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. 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.
- 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*)
- Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- 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 1

Matriks *Eksternal Factor Analysis Strategi* (EFAS)

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor=bobot x Rating
Peluang			
Jumlah			
Ancaman			
Jumlah			
Total			

Sumber : Rangkuty (2015)

2. *Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Strategi)*

Menurut Rangkuty (2015: 27) ada enam tahap penyusunan matriks Internal Factor Analysis Strategi (IFAS):

- Tentukan faktor- faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
- 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).
- 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.
- 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).
- Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor- faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.

- 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 *Eksternal Factor Analysis Strategi* (EFAS)

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor=bobot x Rating
Peluang			
Jumlah			
Ancaman			
Jumlah			
Total			

Sumber: Rangkuty (2015)

Teknik pembobotan menggunakan metode perbandingan pasangan (paired comparison) yang dilakukan dengan membandingkan dua buah stimulus yang memiliki level yang sama dan judgment diminta untuk memilih salah satu diantaranya (Farida, 2012: 5). Adapun skala yang digunakan adalah:

- Nilai 1 jika faktor strategi internal atau eksternal pada baris/horizontal kurang penting dari pada faktor internal dan eksternal pada kolom/vertikal.
- Nilai 2 jika faktor strategi internal atau eksternal pada baris/horizontal sama penting dengan faktor strategi internal atau eksternal pada kolom/vertikal.
- Nilai 3 jika faktor strategis internal atau eksternal pada baris/horizontal lebih penting dari pada faktor strategis internal dan eksternal pada kolom/vertikal.

Tabel 3

Matriks *Eksternal Factor Analysis Strategi* (EFAS)

Faktor Strategi	A	B	C	D	Total	Bobot
A							
B							
C							
D							
....							
Total							

Sumber: Rangkuty (2015)

Bobot setiap faktor diperoleh dengan menentukan nilai setiap faktor terhadap jumlah nilai keseluruhan variabel dengan menggunakan rumus:

$$A = \frac{x^i}{\sum_{i=1}^n x_i}$$

Dimana :

A = bobot variabel ke - i

i = 1,2,3...n

Xi = nilai variabel ke - i

n = jumlah faktor strategi (Sari, 2019).

Tabel 4

Matriks SWOT

Faktor-faktor Internal (IFAS)	Kekuatan (S) Daftarkan 5-10	Kelemahan (W) Daftarkan 5-10
Faktor-faktor Eksternal (EFAS)	Faktor- faktor kekuatan Internal	Faktor- faktor kelemahan eksternal
Peluang (O) Daftarkan 5-10 Faktor-faktor peluang eksternal	Strategi (SO) Buat strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi (WO) Buat strategi di sini yang memanfaatkan peluang mengatasi ancaman
Ancaman (T) Daftarkan 5-10 Faktor-faktor ancaman eksternal	Strategi (ST) Buat strategi di sini yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi (WT) Buat strategi di sini yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti (2006: 31)

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.

III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Pendapatan Usaha Produsen Gula Aren

Untuk mengetahui pendapatan bersih produksi gula aren di Desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah Kabupaten Bombana dapat diperoleh dengan rumus berikut:

$$Pd = TR - TC \text{ (Soekarnawati, 2003: 57-58)}$$

Dimana:

Pd = Total pendapatan yang diperoleh produsen gula aren (Rp/tahun)

TR = Total Revenue/penerimaan yang diperoleh produsen gula aren (Rp/bulan)

TC = Total Cost/biaya yang dikeluarkan produsen gula aren (Rp/tahun)

Pendapatan bersih produsen gula aren di Desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah Kabupaten Bombana tahun 2016 sampai 2019 dapat dilihat pada tabel berikut:

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan bersih produksi gula aren pada tahun 2017 sebesar Rp 50.750.667, tahun 2018 sebesar Rp 72.883.777 dan tahun 2019 sebesar Rp 87.701.456.

Tabel 12

Total Pendapatan Produsen Gula Aren di Desa lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah Kabupaten Bombana Tahun 2016 sampai 2019

No	Nama Produsen	Total Penerimaan (TR)				Biaya Pengeluaran (TC)				Pendapatan/Keuntungan (PD)					
		2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)	2019 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)	2019 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	%	2018 (Rp)	2019 (Rp)	%
1	Ajmal	56.160.000	81.000.000	129.600.000	144.000.000	19.490.000	26.650.000	19.490.000	26.650.000	36670000	54350000	8.21	110110000	117350000	6.58
2	Amir	36.000.000	46.800.000	91.800.000	108.000.000	12.450.000	12.450.000	12.450.000	12.450.000	23550000	34350000	5.86	79350000	95550000	20.42
3	Asrul	43.200.000	81.000.000	122.400.000	122.400.000	16.310.000	16.560.000	16.310.000	16.560.000	26890000	64440000	13.64	106090000	105840000	-0.24
4	Ayub	50.400.000	90.000.000	86.400.000	46.800.000	18.810.000	22.190.000	18.810.000	22.190.000	31590000	67810000	14.66	67590000	24610000	-63.59
5	Asrun	21.600.000	48.600.000	64.800.000	70.200.000	16.460.000	16.460.000	16.460.000	16.460.000	5140000	32140000	5.29	48340000	53740000	11.17
6	Asjar	36.000.000	46.800.000	81.000.000	97.200.000	20.310.000	18.810.000	20.310.000	18.810.000	15690000	27990000	8.39	60690000	78390000	29.16
7	Arsan	21.600.000	43.200.000	54.000.000	46.800.000	20.110.000	20.110.000	20.110.000	20.110.000	1490000	23090000	14.66	33890000	26690000	-21.25
8	Agus salim	64.800.000	60.840.000	81.000.000	110.160.000	19.310.000	23.290.000	19.310.000	23.290.000	45490000	37550000	-17.45	61690000	86870000	40.82
9	Dudin akmal	17.280.000	32.400.000	36.000.000	43.200.000	12.710.000	12.960.000	12.710.000	12.960.000	4570000	19440000	5.38	23290000	30240000	29.84
10	Efendi	54.000.000	93.600.000	122.400.000	144.000.000	17.610.000	17.860.000	17.610.000	17.860.000	36390000	75740000	10.13	104790000	126140000	20.37
11	Gustamin	25.200.000	48.600.000	43.200.000	54.000.000	20.080.000	21.880.000	20.080.000	21.880.000	5120000	26720000	21.88	23120000	32120000	38.93
12	Halman	21.600.000	32.400.000	64.800.000	81.000.000	13.910.000	15.960.000	13.910.000	15.960.000	7690000	16440000	13.78	50890000	65040000	27.81
13	Harsan	47.520.000	70.200.000	81.000.000	102.600.000	20.030.000	20.580.000	20.030.000	20.580.000	27490000	49620000	8.50	60970000	82020000	34.53
14	Hariamin	19.800.000	46.800.000	54.000.000	64.800.000	19.310.000	19.560.000	19.310.000	19.560.000	490000	27240000	10.18	34690000	45240000	30.41
15	Haslin	20.160.000	32.400.000	43.200.000	50.400.000	12.710.000	13.060.000	12.710.000	13.060.000	7450000	19340000	15.60	30490000	37340000	22.47
16	Hasniati	12.600.000	23.040.000	36.000.000	46.800.000	14.510.000	14.510.000	14.510.000	14.510.000	-1910000	8530000	-6.60	21490000	32290000	50.26
17	Irman	36.000.000	70.200.000	91.800.000	108.000.000	22.910.000	23.160.000	22.910.000	23.160.000	13090000	47040000	9.36	68890000	84840000	23.15
18	Lasrin	32.400.000	57.600.000	90.000.000	108.000.000	18.110.000	18.410.000	18.110.000	18.410.000	14290000	39190000	17.25	71890000	89590000	24.62
19	Lamris	25.200.000	32.400.000	46.800.000	70.200.000	17.030.000	17.380.000	17.030.000	17.380.000	8170000	15020000	8.84	29770000	52820000	77.43
20	Masdamin	30.240.000	48.600.000	86.400.000	108.000.000	21.360.000	23.090.000	21.360.000	23.090.000	8880000	25510000	18.27	65040000	84910000	30.55
21	Muh.asman	25.200.000	28.800.000	64.800.000	81.000.000	13.910.000	14.160.000	13.910.000	14.160.000	11290000	14640000	2.67	50890000	66840000	31.34
22	Muh.asbar	59.400.000	93.600.000	153.000.000	180.000.000	22.610.000	22.310.000	22.610.000	22.310.000	36790000	71290000	9.78	130390000	157690000	20.94
23	Muh.halim	36.000.000	60.840.000	91.800.000	144.000.000	20.030.000	22.130.000	20.030.000	22.130.000	15970000	38710000	14.39	71770000	121870000	69.81
24	Rismaun	36.000.000	64.800.000	81.000.000	108.000.000	21.110.000	21.310.000	21.110.000	21.310.000	14890000	43490000	9.08	59890000	86690000	44.75
25	Sahlan	54.000.000	86.400.000	108.000.000	180.000.000	16.410.000	16.710.000	16.410.000	16.710.000	37590000	69690000	5.40	91590000	163290000	78.28
26	Salim nawa	45.360.000	57.600.000	72.000.000	93.600.000	19.260.000	19.610.000	19.260.000	19.610.000	26100000	37990000	4.56	52740000	73990000	40.29
27	Tasrin	108.00.000	28.800.000	36.000.000	43.200.000	13.010.000	12.660.000	13.010.000	12.660.000	-2210000	16140000	-8.32	22990000	30540000	32.84
28	Yaman	32.400.000	36.000.000	75.600.000	91.800.000	20.390.000	20.640.000	20.390.000	20.640.000	12010000	15360000	7.89	55210000	71160000	28.89
29	Yahya	43.200.000	72.000.000	64.800.000	91.800.000	17.510.000	17.910.000	17.510.000	17.910.000	25690000	54090000	10.55	47290000	73890000	56.25
30	Yasrin	25.200.000	43.200.000	64.800.000	81.000.000	18.310.000	18.110.000	18.310.000	18.110.000	6890000	25090000	26.15	46490000	62890000	35.28
Jumlah										503.240.000	8.040.000		1.782.320.000	2.60.480.000	
Rata-rata										16.774.667	6.601.333		59.410.667	75349333.33	

Sumber : Data primer diolah 2020

2. *Tenaga Kerja*

Tenaga kerja pada usaha produksi gula aren umumnya berasal dari anggota keluarga yaitu suami dan istri atau anaknya. Suami bekerja dengan melakukan pekerjaan yang berat seperti melakukan proses penyadapan nira aren, melakukan proses pengadukan dan pencetakan, mencari kayu bakar. Sedangkan tugas istri atau anaknya yaitu melakukan proses pencucian bambu dan melakukan penyaringan nira aren agar tidak meluap sampai proses pengadukan.

3. *Wilayah pemasaran*

Produk gula aren dari pengrajin atau produsen gula aren dijual kepada pengepul kecil yang ada di desa Lengora selatan atau langsung membawa ke pasar dan dijual kepada pengepul besar.

Selanjutnya dari pengepul besar kemudian dijual atau di ekspor keluar-luar daerah.

4. *Teknologi peralatan yang digunakan*

Teknologi yang digunakan dalam proses pembuatan gula aren di Desa Lengora Selatan secara umum adalah peralatan tradisional yang masih sederhana, bahkan beberapa peralatan dibuat sendiri dengan memanfaatkan apa yang ada di lingkungan di sekitar. Adapun teknologi peralatan yang digunakan dalam proses produksi gula aren sebagai berikut:

- Bambu penampung, berfungsi sebagai tempat menampung nira aren pada saat penyadapan dilakukan.

- Parang penyadapan, yaitu alat yang digunakan untuk memotong pelepah aren yang sudah siap disadap agar menghasilkan nira aren.
- Wajan/kuali, yaitu alat yang digunakan untuk memasak nira aren sampai mengental dan siap untuk dicetak menjadi gula aren.
- Saringan, yaitu alat yang terbuat dari buah maja yang sudah diberikan lubang-lubang yang dapat digunakan untuk menyaring nira aren agar tidak meluap-luap sampai pada proses pengadukan.
- Centong Pengaduk, yaitu alat yang terbuat dari batok kelapa yang ukuran besar. Centong Pengaduk ini digunakan untuk mengaduk nira aren hingga mengental dan siap untuk dicetak
- Cetakan, yaitu alat yang terbuat dari tempurung kelapa ukuran kecil, sedang dan besar sebagai alat untuk mencetak nira yang sudah mengental menjadi gula aren.
- Tempat dudukan cetakan, yaitu alat yang terbuat dari anyaman bambu yang sudah dianyam sedemikian rupa membentuk lingkaran, sebagai tempat untuk menyimpan tempurung kelapa yang sudah berisikan nira yang sudah mulai mengental.

5. *Bahan baku*

Bahan baku utama yang digunakan adalah nira aren, kapur, batang angka dan kayu bakar. Pohon aren yang digunakan untuk penyadapan yaitu pohon milik sendiri. Kapur dan batang angka dicampur dengan air kemudian digunakan sebagai bahan tambahan dalam pembuatan gula aren yang berfungsi sebagai bahan pengawet alami. Kayu bakar merupakan bahan yang penting untuk proses pemasakan nira menjadi gula aren. Semakin banyak kayu bakar yang digunakan selama proses produksi nira, maka akan semakin cepat pula proses nira menjadi gula aren.

6. *Bantuan Peralatan*

Berdasarkan hasil wawancara peneliti bersama beberapa responden produsen gula aren di Desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah, tiap tahun pemerintah setempat memberikan bantuan kepada produsen gula aren berupa wajan atau kuali.

7. *Kredit usaha menengah*

Berdasarkan Peraturan Menteri Pertanian Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2018 Pasal 3 ayat 1 yang berbunyi Sektor pertanian dapat dibiayai oleh KUR, kemudian pasal 8 yang berbunyi penerima KUR yang melakukan usaha produktif di sektor pertanian sebagaimana dimaksud dalam pasal 3 terdiri atas: perseorangan, kelompok tani,

gabungan kelompok tani (gapoktan) dan kelompok usaha lainnya.

8. *Produk unggulan dan ciri khas daerah*

Gula aren dari kecamatan kabaena merupakan salah satu hasil produksi yang banyak dikenal masyarakat baik di Kabupaten Bombana maupun luar Kabupaten Bombana. Masyarakat yang hendak bepergian keluar daerah selalu membawa gula aren sebagai oleh-oleh.

9. *Teknologi promosi*

Teknologi promosi sangat penting agar hasil produksi dapat diketahui masyarakat secara luas. Suatu barang atau produk tidak selalu langsung dikenal oleh konsumen. Oleh sebab itu perlu dilakukan promosi secara efektif, karena dengan adanya promosi kita dapat memperkenalkan dan meningkatkan penjualan

10. *Kemasan produk sederhana*

Kemasan produk gula aren di desa Lengora Selatan masih sederhana atau masih tradisional yaitu terbuat dari daun pisang yang kering. Hal ini dapat mempengaruhi minat konsumen untuk membeli. Meskipun kemasan produk sangat penting untuk menarik minat konsumen, para produsen masih tetap menggunakan kemasan yang sederhana yaitu daun pisang.

11. *Persaingan antar produsen*

Persaingan merupakan suatu hal yang wajar dalam suatu usaha, termasuk usaha produksi gula aren yang saat ini menjadi produk unggulan dan ciri khas di Kabaena. Meskipun persaingan antar pedagang penting untuk diperhatikan, tetapi produsen gula aren menganggap bahwa hal tersebut kurang berpengaruh terhadap hasil usaha mereka. Karena menurut produsen yang terpenting hasil produksinya laku dijual atau dipasarkan.

12. *Cuaca tidak menentu*

Masalah iklim atau cuaca merupakan salah satu faktor penting ialah proses produksi gula aren. Berdasarkan hasil wawancara, produsen mengatakan cuaca yang tidak menentu dapat menjadi penghambat produksi, misalnya saat musim hujan proses pengolahan gula aren menjadi sangat lama karena sulit menemukan kayu bakar yang kering. Pada saat hujan, proses pengambilan nira agak sulit, dikarenakan licinnya tangga yang digunakan, dan nira yang dihasilkan pun sedikit.

13. *Tanaman aren akan habis*

Berdasarkan hasil wawancara, produsen mengatakan bahwa tanaman aren semakin hari

semakin berkurang. Hal ini terjadi karena ketaksesuaian iklim atau cuaca yang tidak menentu mengakibatkan lambatnya perkembangan dan pertumbuhan tanaman aren, maka dari itu perlu dilakukan budidaya tanaman aren agar tanaman aren tidak habis.

14. *Pelatihan budidaya tanaman aren*

Melihat banyaknya masyarakat yang memproduksi gula aren dan banyak konsumen yang mengkonsumsi gula aren sehingga perlu dilakukan program pelatihan budidaya tanaman aren agar tanaman aren tidak habis.

15. *Perizinan usaha*

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan terhadap produsen gula aren, diperoleh hasil bahwa para produsen belum ada yang memiliki izin usaha. Dengan adanya surat izin usaha maka legalitas atas suatu usaha dapat terjamin dan dalam menjalankan usahanya bisa berjalan dengan lancar.

16. *Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren*

Dalam menentukan strategi pengembangan suatu usaha maka dapat dianalisis dengan menggunakan faktor internal dan faktor eksternal SWOT. Adapun faktor internal dan eksternal dalam pengembangan usaha gula aren di Desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah Kabupaten Bombana dapat dilihat sebagai berikut:

a. Analisis Faktor Internal

Faktor Internal merupakan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh pengusaha atau pengrajin gula aren di desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah yang berpengaruh terhadap kelangsungan pengembangan usaha gula aren. Analisis lingkungan internal yang didapatkan pada saat penelitian ini berlangsung yaitu:

1) Faktor kekuatan (*strength*)

a) Status usaha milik sendiri

Status usaha milik sendiri artinya usaha yang dijalankan oleh produsen merupakan usaha sendiri dan tidak menyewa lahan bahan baku maupun tempat memproduksi gula aren.

b) Produsen gula berpengalaman

Produsen gula berpengalaman artinya produsen gula aren sudah lama menekuni usaha produksi gula aren, sehingga tidak perlu diragukan lagi hasil produksinya. Dikatakan berpengalaman karena sebagian besar produsen gula aren sudah melakukan produksinya lebih dari 5 tahun.

c) Bahan baku mudah diperoleh

Bahan baku aren banyak ditemui di sekitaran desa. Pengrajin gula aren di desa Lengora Selatan tidak mengalami kesulitan dalam memperoleh bahan baku utama pembuat gula aren.

d) Harga gula aren mengalami peningkatan tiap tahun

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas sebelumnya pada tabel 4.15, terdapat peningkatan harga jual gula aren pada tahun 2016 rata-rata Rp 8.500/biji, tahun 2017 rata-rata Rp 10.700, tahun 2018 rata-rata Rp 13.300, dan tahun 2019 rata-rata Rp 16.500. Hal ini dapat menjadi kekuatan untuk menambah pendapatan bagi produsen gula aren, karena harga gula aren selalu mengalami peningkatan.

e) Memiliki langganan pengepul dan pasar yang jelas

Para pembuat gula aren tidak perlu mencari-cari orang yang akan membeli hasil produksi gula. Hasil produksi gula aren dapat dijual kepada pengepul kecil yang berada di desa tersebut atau dapat juga menjual langsung kepada pengepul besar di pasar yang berada di Kecamatan Kabaena Timur, Kemudian pengepul menjual atau mengeksport gula aren sampai keluar pulau Kabaena.

2) Faktor kelemahan (*weakness*)

a) Kurangnya tenaga kerja

Berdasarkan hasil wawancara produsen tentang tenaga kerja, produsen gula aren menggunakan tenaga kerja yang berasal dari keluarga, misalnya anak dan istri. Produsen tidak mempekerjakan orang lain dalam usahanya karena kurangnya modal usaha yang dimiliki.

b) Kemasan produk masih sederhana

Kemasan produk gula aren masih sederhana atau tradisional yaitu menggunakan daun pisang yang sudah dikeringkan, sehingga pada kemasan gula aren belum memiliki label. Label kemasan suatu produk sangat penting agar memiliki daya tarik konsumen dan dapat pula menjadi pembeda antara gula merah yang berasal dari Desa Lengora selatan dengan gula yang berasal dari luar Desa Lengora Selatan.

c) Jumlah produksi tidak menentu

Berdasarkan hasil penelitian dan wawancara kepada produsen gula aren, nira aren yang dihasilkan per hari tidak menentu, hal ini yang membuat jumlah produksi gula aren tidak bisa diprediksi per harinya. Berdasarkan hasil penelitian, rata-rata jumlah produksi 30 produsen gula aren pada tahun 2016 sebanyak 4.032 biji, tahun 2017 sebanyak 5.148 biji, tahun 2018 sebanyak 5.700, dan tahun 2019 mengalami penurunan yaitu sebanyak 5.568 biji.

d) Kurangnya promosi

Promosi dalam suatu usaha sangat diperlukan agar konsumen tau mengenai hasil produksi kita. Dengan melakukan promosi, usaha kita akan lebih di tahu dan dikenal masyarakatlah luas agar usaha kita lebih maju dan berkembang. Tetapi, pengrajin atau pembuat gula aren di desa Lengora Selatan belum atau tidak pernah mempromosikan produk gula aren nya.

e) Belum adanya perizinan usaha

Perizinan usaha sangat perlu dimiliki oleh para pengusaha, agar usaha yang dijalankan terbilang resmi dan dapat tercatat sebagai usaha kecil menengah yang produktif.

b. Analisis Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan peluang dan ancaman yang dimiliki oleh pengusaha atau pengrajin gula aren di Desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah yang berpengaruh terhadap kelangsungan pengembangan usaha gula aren. Analisis lingkungan eksternal yang didapatkan pada saat penelitian ini berlangsung yaitu :

1) Faktor peluang (*opportunity*)

a) 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 kualii atau wajan. Dengan adanya bantuan kualii atau wajan, produsen gula aren tidak perlu mengeluarkan biaya untuk membeli peralatan yang paling utama ini.

b) Kredit usaha yang diberikan kemudahan

Sebagaimana yang tertuang dalam Peraturan Menteri Pertanian Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2018 pasal 3 ayat 1 yang berbunyi Sektor pertanian dapat dibiayai oleh KUR, kemudian pasal 8 yang berbunyi "penerima KUR yang melakukan usaha produktif di sektor pertanian sebagaimana dimaksud dalam pasal 3 terdiri atas: perseorangan, kelompok tani, gabungan kelompok tani (gepokan) dan kelompok usaha lainnya di bidang pertanian. Pada usaha produksi gula aren, produsen atau masyarakat diberikan kemudahan dalam hal kredit usaha. Hal ini dapat menjadi peluang bagi pengusaha pengolah gula aren untuk mengembangkan usahanya.

c) Produk unggulan dan ciri khas daerah

Gula aren merupakan produk unggulan dan ciri khas daerah. Gula aren banyak digunakan konsumen untuk pembuatan bahan makanan seperti kue, minuman dan lain-lain.

d) Pasar gula aren sangat luas

Gula aren hasil produksi masyarakat Desa Lengora Selatan tidak hanya di pasarkan di desa tersebut, tetapi dipasarkan sampai keluar desa bahkan dipasarkan keluar pulau Kabaena maupun keluar Kabupaten Bombana. Salah satu daerah yang banyak mengambil atau membeli gula aren dari Kabaena yaitu Kabupaten Buton.

e) Pemanfaatan teknologi pemasaran atau penjualan

Produsen gula aren dapat memperluas jaringan pemasaran dengan cara memanfaatkan teknologi informasi melalui internet untuk mempromosikan hasil produknya sehingga mudah dikenal masyarakat luas.

2) Faktor Ancaman (*Threat*)

a) Harga produk ditentukan pasar atau pengepul

Harga produk yang di tentukan oleh pengepul kecil yang berada di desa dapat merugikan dan dapat juga menguntungkan produsen gula aren. Hal ini dikarenakan tidak adanya kesepakatan harga terlebih dahulu antara penjual dan pembeli atau pengepul gula aren. Pengepul kecil menentukan harga setelah menjual gula aren kepada pengepul besar.

b) Adanya 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.

c) Cuaca tidak menentu

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. Rasa nira aren yang kurang manis dapat mempengaruhi jumlah produksi gula aren, hasil produksi gula aren akan sedikit.

d) Suatu saat tanaman aren akan habis

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa produsen gula aren, tanaman aren di Desa Lengora Selatan semakin berkurang. Salah satu penyebabnya yaitu penebangan pohon aren untuk membuka lahan perkebunan. Dengan semakin berkurangnya pohon aren, akan mempengaruhi hasil produksi gula aren dan akan berpengaruh pada keadaan ekonomi masyarakat,

karena produksi gula aren merupakan mata pencaharian utama masyarakat desa Lengora Selatan.

- e) Belum ada pelatihan budidaya tanaman aren

Tanaman aren di Desa Lengora Selatan merupakan tanaman yang tidak dibudidayakan, melainkan tumbuh liar di hutan. Berdasarkan hasil wawancara dengan para produsen, diperoleh informasi bahwa saat ini tanaman aren di desa lengora selatan adalah tanaman yang tumbuh secara alami dan tanpa proses pemeliharaan. terbatasnya pengetahuan dan keterampilan masyarakat tentang cara meningkatkan kualitas nira menyebabkan hasil produksi gula aren tidak menentu.

3) Perumusan Strategi

Untuk merumuskan strategi pengembangan suatu usaha gula aren di Desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah Kabupaten Bombana maka digunakan Matriks Internal *Factor Analysis Strategi* (IFAS) dan *Matriks Eksternal Factor Analysis Strategi* (EFAS)

- a) Matriks Internal Factor Analysis Strategi (IFAS)

Tabel 13

Matriks Internal Factor Analysis Strategi (IFAS)

Faktor-faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor = Bobot X Rating
Kekuatan			
A. Status usaha milik sendiri	0,106	4	0,424
B. Produsen gula berpengalaman	0,089	4	0,356
C. Bahan baku mudah diperoleh	0,083	3	0,249
D. Harga gula aren mengalami peningkatan tiap tahun	0,074	4	0,296
E. Memiliki langganan pengepul dan pasar yang jelas	0,081	4	0,324
Kelemahan			
F. Kurang tenaga kerja	0,114	2	0,228
G. Kemasan sederhana	0,131	1	0,131
H. Jumlah produksi tidak menentu	0,094	2	0,188
I. Kurangnya promosi	0,097	2	0,194
J. Belum memiliki izin usaha	0,131	1	0,131
Total Faktor Internal	1,000		2,521

Sumber : Data Primer diolah 2020

Berdasarkan tabel diatas, faktor kekuatan yang memiliki rating dan bobot tertinggi yaitu status usaha milik sendiri yaitu sebesar 0,424. Status usaha milik sendiri artinya bahwa produsen gula aren sudah memiliki atau memproduksi sendiri nira aren menjadi gula aren, para produsen ini tidak menyewa lahan maupun bahan baku pembuatan gula aren. Sedangkan faktor kelemahan yang memiliki rating dan bobot tertinggi yaitu kemasan produk yang masih sederhana yaitu sebesar 0,228. Kemasan produk yang sederhana dapat berpengaruh pada minat konsumen untuk membeli produk gula aren

- b) Matriks *Eksternal Factor Analysis Strategi* (EFAS)

Tabel 14

Matriks Eksternal Factor Analysis Strategi (EFAS)

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor = Bobot X Rating
Peluang			
A. Bantuan peralatan	0,127	3	0,381
B. Kredit usaha menengah yang diberikan kemudahan	0,119	3	0,357
C. Produk unggulan dan ciri khas daerah	0,107	4	0,428
D. Pasar gula aren sangat luas	0,099	3	0,297
E. Pemanfaatan teknologi pemasaran	0,102	4	0,408
Ancaman			
F. Harga produk ditentukan oleh pasar	0,092	1	0,092
G. Munculnya pesaing dengan mutu produk lebih baik	0,108	2	0,216
H. Pengaruh cuaca terhadap hasil produksi	0,097	1	0,097
I. Suatu saat tanaman aren akan habis	0,075	1	0,075
J. Belum ada pelatihan budidaya tanaman aren	0,074	1	0,074
Total Faktor Eksternal	1,000		2,427

Sumber : Data Primer diolah 2020

Berdasarkan tabel diatas, faktor peluang yang memiliki nilai rating dan bobot tertinggi, yaitu produk unggulan dan ciri khas daerah yaitu sebesar 0,428. Sedangkan ancaman yang memiliki nilai rating dan bobot tertinggi yaitu munculnya

pesaing dengan mutu produk lebih baik sebesar 0,216.

- c) Gabungan matriks internal faktor analisis dan eksternal faktor analisis strategi (Matriks IFAS dan EFAS)

Tabel 15

Gabungan Matriks Faktor Internal dan Eksternal

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor = Bobot X Rating
Kekuatan			
A. Status usaha milik sendiri	0,106	4	0,424
B. Pengrajin gula berpengalaman	0,089	4	0,356
C. Bahan baku mudah diperoleh	0,083	3	0,249
D. Harga gula aren mengalami peningkatan tiap tahun	0,074	4	0,296
E. Memiliki langganan pengepul dan pasar yang jelas	0,081	4	0,324
Total Skor Kekuatan	0,433	19	1,649
Kelemahan			
F. Kurangnya tenaga kerja	0,114	2	0,228
G. Kemasan produk sederhana	0,131	2	0,131
H. Jumlah produksi tidak menentu	0,094	2	0,188
I. Kurangnya promosi	0,097	2	0,194
J. Belum memiliki izin usaha	0,131	1	0,131
Total Skor Kelemahan	0,567	8	0,872
Selisih (Kekuatan-Kelemahan)			0,777
Peluang			
A. Bantuan peralatan	0,127	3	0,381
B. Kredit usaha menengah yang diberikan kemudahan	0,119	3	0,357
C. Produk unggulan dan ciri khas daerah	0,107	4	0,428
D. Pasar gula aren sangat luas	0,099	3	0,297
E. Pemanfaatan teknologi pemasaran	0,102	4	0,408
Total Skor Peluang	0,554	17	1,871
Ancaman			
F. Harga produk ditentukan pasar	0,092	1	0,092
G. Munculnya pesaing dengan mutu lebih baik	0,108	2	0,216
H. Pengaruh cuaca terhadap hasil produksi	0,097	1	0,097
I. Suatu saat tanaman aren akan habis	0,075	1	0,075
J. Belum ada pelatihan budidaya tanaman aren	0,074	1	0,075
Total Skor Ancaman	0,446	6	0,554
Selisih (Peluang dan Ancaman)			1,317

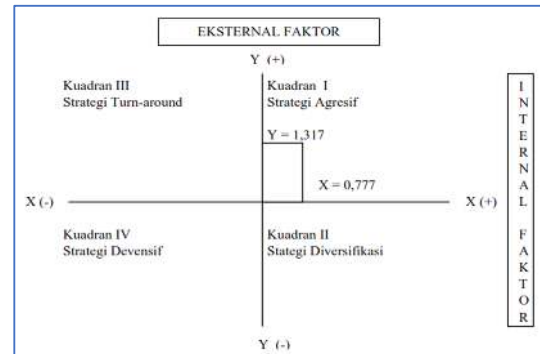
Sumber: Analisis data primer 2020

Setelah perhitungan bobot internal dan eksternal kemudian dilakukan analisis dengan

menggunakan matriks posisi untuk melihat posisi strategis pengembangan usaha gula aren desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah. Berdasarkan tabel diatas, nilai $X > 0$ yaitu 0,777 dan nilai $Y > 0$ yaitu 1,317. Posisi koordinat nya dapat dilihat seperti pada tabel berikut:

Gambar 1

Matriks posisi strategi pengembangan usaha gula aren di Desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah Kabupaten Bombana



Sumber: Analisis data primer 2020

Pada gambar diatas dapat dilihat bahwa posisi strategis berada pada kuadran I yaitu mendukung strategi agresif. Rangkuty (2015:20) Strategi agresif merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan 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*). Pertumbuhan pengembangan usaha gula aren yang dilakukan dengan strategi agresif yaitu dengan meningkatkan kualitas produk dan meningkatkan akses penjualan yang lebih luas. Pada tabel diatas dapat dijelaskan posisi strategi pengembangan usaha gula aren di desa Lengora selatan memiliki kekuatan dan peluang yang besar untuk mengembangkan usahanya.

Tabel 16

Strategi pengembangan usaha gula aren di Desa lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah Kabupaten Bombana

Faktor Internal	Kekuatan (Strength) 1. Status usaha milik sendiri 2. Produsen gula berpengalaman 3. Harga gula mengalami peningkatan tiap tahun 4. Bahan baku mudah diperoleh 5. Memiliki langganan pengepul dan pasar yang jelas	Kelemahan (Weakness) 1. Kurangnya tenaga kerja 2. Kemasan produk masih sederhana 3. Kurangnya promosi 4. Jumlah produksi tidak menentu 5. Belum memiliki izin usaha
Faktor Eksternal		
Peluang (Opportunity) 1. Adanya bantuan peralatan 2. Kredit usaha menengah yang diberikan kemudahan 3. Produk unggulan dan ciri khas daerah 4. Pasar gula aren sangat luas 5. Pemanfaatan teknologi pemasaran	Strategi (S - O) 1. Mengubah status usaha dan produksi di masa depan demi perkembangan usaha (S1, S2, S4, S5 dan O1, O4, O5) 2. Meningkatkan kualitas dan hasil produksi untuk meningkatkan harga jual dalam pemasaran (S3, S4, S5 dan O2, O4, O5) 3. Mempertahankan pelanggan untuk meningkatkan penjualan dan memperluas daerah pemasaran (S5 dan O4, O5)	Strategi (W - O) 1. Menambah tenaga kerja dan melakukan perbaikan kemasan untuk menambah daya tarik konsumen (W1, W2 dan O3) 2. Melakukan promosi untuk mengenalkan produk unggulan daerah dan memperluas pasar agar usaha lebih berkembang (W3, O3 dan O4, O5) 3. Membuat surat izin usaha (W5)
Ancaman (Threat) 1. Harga produk ditentukan oleh pasar atau pengepul 2. Munculnya pesaing dengan mutu produk lebih baik 3. Pengaruh cuaca terhadap hasil produksi 4. Suatu saat tanaman aren akan habis 5. Belum ada pelatihan budidaya tanaman aren	Strategi (S - T) 1. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi untuk meningkatkan harga gula aren yang dipasarkan sehingga dapat bersaing dengan produsen yang lainnya (S2, S4, S5 dan T1, T2) 2. Mengikuti sosialisasi tentang pembibitan tanaman aren (S4 dan T4, T5)	Strategi (W - T) 1. Melakukan promosi untuk memperluas pemasaran (W3 dan T1, T2) 2. Mengadakan penanaman bibit tanaman aren untuk meningkatkan jumlah tanaman aren (W4 dan T4, T5)

Sumber : Analisis data Primer 2020

d) Matriks Strategi, Target, Sasaran dan Operasional

Tabel 17

Strategi, Sasaran dan Operasional Pengembangan Usaha Gula Aren di Desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena tengah Kabupaten Bombana

No	Strategi	Target	Sasaran	Operasional
1	Mengubah status usaha dan produksi di masa depan demi perkembangan usaha	Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi (PERINDAGKOP)	Produsen	Membuat surat izin usaha perdagangan (SIUP) yang digunakan sebagai alat pemerintah dalam mendata seluruh badan usaha yang ada di Indonesia
2	Meningkatkan kualitas dan hasil produksi untuk meningkatkan harga jual dalam pemasaran	penjualan	Konsumen	Membuat ciri khas produk
3	Mempertahankan pelanggan untuk meningkatkan penjualan dan memperluas daerah pemasaran	pengepul	produsen	Mempertahankan cita rasa dan kualitas gula aren
4	Menambah tenaga kerja dan melakukan perbaikan kemasan untuk menambah daya tarik konsumen	Modal	Produsen	Memiliki tenaga kerja
5	Melakukan promosi untuk mengenalkan produk unggulan daerah dan memperluas pasar agar usaha lebih berkembang	Sosial media	Konsumen	Melakukan promosi melalui media online
6	Membuat surat izin usaha	Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi (PERINDAGKOP)	Produsen	Sudah memiliki SIUP
7	Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi untuk meningkatkan harga gula aren yang dipasarkan sehingga dapat bersaing dengan produsen yang lainnya	penjualan	Produsen	Mempertahankan cita rasa dan kualitas gula aren
8	Mengikuti sosialisasi pembibitan tanaman aren	Produksi	Produsen	Sudah memiliki pengetahuan terkait pembibitan tanaman aren
9	Melakukan promosi untuk memperluas pemasaran	Sosial media	Konsumen	Melakukan promosi melalui media online
10	Mengadakan penanaman bibit tanaman aren untuk meningkatkan jumlah tanaman aren	Dinas pertanian	Produsen	Sudah memiliki tanaman aren dalam jumlah banyak

Sumber : Analisis data Primer 2020

B. Pembahasan

Usaha gula aren adalah suatu produksi yang menghasilkan nilai tambah yang dilakukan oleh kepala keluarga yang dibantu oleh istri maupun anaknya. Dari skala usaha, produksi gula aren termasuk dalam usaha kecil menengah. Produsen gula aren di desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah Kabupaten Bombana mengelola tanaman aren menjadi gula aren sebagai mata pencaharian umum dengan sistem produksi tradisional untuk memperoleh pendapatan.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dengan analisis SWOT, didapatkan posisi matriks strategi pengembangan usaha gula aren berada pada kuadran I, artinya pengembangan usaha gula aren berada pada posisi strategi agresif yaitu memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki. Strategi pengembangan yang sesuai dengan strategi agresif yaitu strategi S - O. Strategi S-O yang ditemukan yaitu mengubah status usaha dan produksi di masa depan demi perkembangan usaha, meningkatkan kualitas dan hasil produksi untuk meningkatkan harga jual dalam pemasaran, mempertahankan pelanggan untuk meningkatkan penjualan dan memperluas daerah pemasaran.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis SWOT penelitian strategi pengembangan usaha gula aren di desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah Kabupaten Bombana dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor internal pada pengembangan usaha gula aren di desa Lengora selatan kecamatan Kabaena tengah kabupaten Bombana meliputi:
 - a. Faktor internal yang menjadi kekuatan yaitu: status usaha milik sendiri, produsen gula berpengalaman, harga gula mengalami peningkatan tiap tahu, bahan baku mudah diperoleh, memiliki langganan pengepul dan pasar yang jelas.
 - b. Faktor internal yang menjadi kelemahan yaitu: kemasan produk masih sederhana, belum ada label pada kemasan, kurangnya promosi, jumlah produksi tidak menentu, belum memiliki izin usaha
2. Faktor-faktor eksternal pada pengembangan usaha gula aren di desa Lengora selatan kecamatan Kabaena tengah kabupaten Bombana meliputi:

- a. Faktor eksternal yang menjadi peluang antara lain: adanya bantuan peralatan, kredit usaha menengah yang diberikan kemudahan, produk unggulan dan ciri khas daerah, pasar gula aren sangat luas, dan banyak diminati konsumen.
 - b. Faktor eksternal yang menjadi ancaman antara lain: harga produk ditentukan oleh pasar atau pengepul, munculnya pesaing dengan mutu produk lebih baik, cuaca tidak menentu, suatu saat tanaman aren akan habis dan belum adanya pelatihan budidaya tanaman aren
3. Strategi Agresif yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha gula aren di desa Lengora selatan kecamatan Kabaena tengah kabupaten Bombana yaitu: Strategi S - O: mengubah status usaha dan produksi di masa depan demi perkembangan usaha, meningkatkan kualitas dan hasil produksi untuk meningkatkan harga jual dalam pemasaran, dan mempertahankan pelanggan untuk meningkatkan penjualan dan memperluas daerah pemasaran.

B. Saran

Saran yang dapat peneliti kemukakan sesuai hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. 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.
2. 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.
3. Kepada peneliti selanjutnya agar dapat dijadikan bahan referensi dalam melakukan penelitian terkait strategi pengembangan usaha gula aren.

DAFTAR REFERENSI

- Anoraga, Pandji dan Djoko Sudantoko. (2002). Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Hesty, Heryani. (2016). Keutamaan Gula Aren dan Strategi pengembangan Produk Edisi 1. Banjar Baru: Lembaga Penerbit Universitas Lambung Mengrut.
- Husein Umar. (2010). Strategi Manajemen In Action. Jakarta: Penerbit Kencana Media Grup.
- Rukmana, H. (2019). Untung Selangit dari Agribisnis Aren Edisi 1. Yogyakarta: Penerbit Lily Publisher.
- Rangkuti, F. (2006). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, F. (2015). Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT. Jakarta: Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama.
- Taufiqurokhman. (2016). Manajemen Strategik. Jakarta: Penerbit: Fakultas Ilmu Sosiasl dan Ilmu Politik Universitas Prof.Dr Moestopo Beragama
- Wheleen dan Hunger. (2001). Manajemen Strategik Pengantar Proses Berfikir Strategi. Jakarta: PT Gramedia Pustaka