

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO PENGOLAHAN
GULA AREN DI DESA RAMBAH TENGAH BARAT
KECAMATAN RAMBAH KABUPATEN
ROKAN HULU**

Nurhidayati¹⁾, Deny Setiawan²⁾, Nobel Aqualdo²⁾

1) Mahasiswa Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Riau

2) Dosen Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Riau

Email : nur.hidayati.dakotaa@gmail.com

*The Development Strategy of Palm Sugar Micro Industry at Rambah Tengah Barat
Village, Rambah District Rokan Hulu Regency*

ABSTRACT

This study aimed to determine the factors of strengths, weaknesses, opportunities and threats of business along with the developing strategy of palm sugar micro industries in Rambah Tengah Barat Village, Rambah District, Rokan Hulu Regency in order to improve in the future. Data collecting technique used questionnaire involved 14 palm sugar industries in Rambah Tengah Barat village. The data analysis used SWOT analysis, IFAS and EFAS matrix. Based on the analysis result, it is known that the main strength factors were palm sugar processing which is relatively easy and simple and the required capital is relatively cheap compared to other industries. The main weakness factors were limited agricultural land and lack of promotional media in marketing the product. The main opportunity factors were the process of palm sugar can be processed into other products with a higher selling value, and the number of palm sugar entrepreneurs is reduced. The main threat factors were palm sugar products from other regions that already have quality standards, and there are substitute products that are cheaper in price. Based on the results of the analysis of the quadrant diagram and SWOT matrix, the palm sugar processing industry in Rambah Tengah Barat village is in quadrant I, which is the aggressive strategy and also the use of the SO strategy by utilizing all strengths to seize and take full advantage of opportunities. So it is highly recommended that with relatively cheap capital it can be allocated to purchase special packaging with a brand, so that the aesthetic value of palm sugar products is higher and add other types of processed palm sugar such as ant sugar, palm sugar dodol, palm sugar honey, and kolang-kaling. Renting palm trees belonging to industrial entrepreneurs who have stopped operating in order to increase the amount of essence production.

Keywords: Development Strategy, Micro Industry, Palm Sugar

PENDAHULUAN

Sejak beberapa tahun terakhir, di Provinsi Riau Khususnya di Kabupaten Rokan Hulu mengalami perkembangan yang cukup pesat baik ditinjau dari segi fisik maupun non fisik. Pesatnya pertumbuhan Kabupaten Rokan Hulu salah

satunya tampak dari pesatnya pertumbuhan berbagai industri dan diversifikasi produk. Dilihat dari peran industri, hal ini penting bagi perekonomian daerah, karena industri dapat membuka peluang untuk usaha, meningkatkan lowongan atau lapangan kerja, serta menambah dan menjadi peta

pemerataan dari pendapatan ekonomi masyarakat. (Gunawan dan Maryoni, 2015). Diharapkan di masa mendatang industri pengolahan tetap menjadi salah satu sektor pendukung pertumbuhan pengolahan dan perekonomian nasional. Peran penting sektor strategis ini terlihat dari kontribusinya yang terus menerus dan signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDRB) industri nonmigas dan realisasi peningkatan investasi. Situasi ini menjadi tantangan bagi industri kecil, industri kecil perlu terus meningkatkan daya saingnya agar dapat bertahan, tumbuh dan berkembang pada level industri kecil yang sangat kompetitif (Sunarwo, 2013).

Khususnya pada industri kecil yang sebagian besar berada di pedesaan dapat memegang peranan penting bagi pembangunan ekonomi desa dan usaha pemerataan pendapatan.

Kecamatan Rambah sebagai Kecamatan dengan jumlah industri terbanyak, juga memiliki industri salah satunya pengolahan gula aren. Adapun jumlah pengusaha gula aren dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1 Perkembangan Jumlah Pengusaha Gula Aren Kecamatan Rambah Tahun 2016 - 2020

No	Tahun	Jumlah
1	2016	29
2	2017	31
3	2018	14
4	2019	14
5	2020	14

Sumber: Disperindag Kabupaten Rokan Hulu, 2021

Dari tabel di atas, dapat dilihat bahwa dari tahun 2016 hingga 2017

jumlah pengusaha gula aren cenderung meningkat dengan stabil, akan tetapi mulai tahun 2018 hingga 2020 hanya tinggal 14 orang saja. Hal ini berarti bagi para pengusaha yang masih bertahan, dapat meningkatkan jumlah produksi dan penjualannya demi memenuhi permintaan akan tetapi terkendala bahan baku yang terbatas karena mayoritas pengusaha hanya mengandalkan pohon aren yang tumbuh di pekarangan tempat tinggalnya saja.

Salah satu pusat industri pengolahan gula aren di Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu terletak di Desa Rambah Tengah Barat. Hal ini didukung dengan adanya HPR (himpunan pemuda reformasi) sebagai organisasi yang memasarkan gula aren hasil masyarakat maupun olahan sendiri ke berbagai wilayah. Pada dasarnya harga gula aren saat ini sudah cukup menjanjikan, meskipun permintaan pasar yang cenderung berfluktuatif menyebabkan produksinya semakin langka.

Tabel 2 Jumlah Penjualan Gula Aren Desa Rambah Tengah Barat Tahun 2016 - 2020

No	Tahun	Penjualan	%
1	2016	2.100 kg	
2	2017	3.464 kg	39%
3	2018	3.025 kg	-15%
4	2019	3.059 kg	1%
5	2020	3.148 kg	3%

Sumber: HPR Desa Rambah Tengah Barat, 2021

Dari tabel di atas, diketahui pada tahun 2016 penjualan gula aren hanya mencapai 2.100 kg saja. Selanjutnya di tahun 2017 meningkat

menjadi 3.464 kg (39%), namun seiring dengan berkurangnya jumlah pengusaha di tahun 2018 juga turut menurunkan penjualan gula aren menjadi 3.025 kg (-15%), meningkat 3.059 kg (1%) dari tahun sebelumnya dan di tahun 2020 hanya meningkat menjadi 3.148 kg (3%). Ini artinya, penjualan gula aren cenderung kurang stabil apalagi pemasaran yang ada saat ini hanya dijual berdasarkan permintaan maupun di pasar-pasar di sekitar Kabupaten Rokan Hulu saja.

Pengembangan usaha pengolahan gula aren banyak menghadapi kendala yang harus disikapi karena masih banyak hambatan para pengusaha gula aren ini, karena itu diperlukan rumusan strategi SWOT dalam pengembangannya. Strategi pengembangan akan berpengaruh dalam menjaga daya saing dan eksistensi usaha sehingga mampu memberikan kontribusi bagi perekonomian para usaha mikro kecil menengah. Dari uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang lebih jauh tentang “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Pengolahan Gula Aren di Desa Rambah Tengah Barat Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu”.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dituliskan diatas, maka perumusan masalah pada penelitian ini adalah apakah strategi pengembangan usaha mikro pengolahan gula aren yang tepat di Desa Rambah Tengah Barat?

Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman usaha mikro pengolahan gula aren di Desa Rambah Tengah Barat.
2. Menentukan posisi industri pengolahan gula aren pada model internal-eksternal matriks.
3. Merumuskan strategi pengembangan usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat agar dapat meningkat di masa yang akan datang.

TINJAUAN PUSTAKA

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Menurut Bismala dkk (2018) usaha mikro kecil dan menengah adalah semua usaha yang memegang peranan penting dalam perekonomian Indonesia dalam hal jumlah usaha dan penciptaan lapangan kerja.

Untuk mengatur usaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia agar memperoleh jaminan kepastian dan keadilan usaha dan untuk menghadapi perkembangan lingkungan perekonomian yang semakin dinamis dan global maka pemerintah mengganti Undang-Undang No. 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil dengan Undang-Undang No. 20 tahun 2008. Dari segi pencatatan keuangan, aturannya telah jelas diatur dalam pasal 16 sampai 19 UU No. 20 tahun 2008 dengan meningkatkan kemampuan manajerial. Untuk meningkatkan kemampuan sumber daya manusia menggalakkan lembaga yang ada untuk melakukan pendidikan, pelatihan, bimbingan dan konsultasi dalam rangka peningkatan kemampuan manajerial teknik produksi, mutu produk, pelayanan,

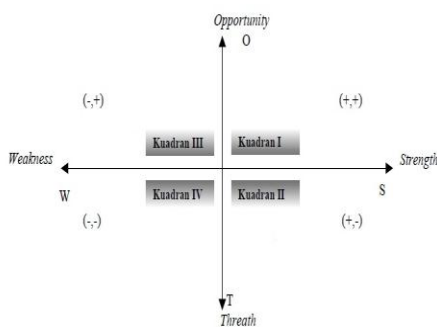
desain teknologi, sumberdaya manusia dan pemasaran.

Strategi SWOT

Telah diketahui pula secara luas bahwa “SWOT” merupakan akronim untuk kata-kata “*Strengths*,” (Kekuatan), “*Weaknesses*,” (Kelemahan), “*Oportunities*,” (Peluang), “*Threats*,” (Ancaman). Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat dalam tubuh suatu organisasi termasuk satuan bisnis tertentu, sedangkan peluang dan ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang dihadapi oleh organisasi atau perusahaan atau satuan bisnis yang bersangkutan.

Jika para penentu strategi perusahaan mampu melakukan kedua hal tersebut dengan tepat, biasanya upaya untuk memilih dan menentukan strategi yang efektif membuahkan hasil yang diharapkan menurut Rangkuti (2012) adalah sebagai berikut:

Gambar 1 Matriks Kuadran SWOT



Sumber : Rangkuti (2012)

Dari gambar di atas dapat diketahui bagaimana Matriks kuadran SWOT yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Kuadran I (positif, positif)

Posisi ini menunjukkan organisasi yang kuat dan mungkin, dan

rekomendasi strategis yang dibuat agresif, yang berarti organisasi dalam keadaan mayor dan stabil, sehingga dimungkinkan untuk terus berkembang, meningkatkan pertumbuhan dan membuat kemajuan sebesar-besarnya.

2) Kuadran II (positif, negatif)

Posisi ini menandai organisasi yang kuat, tetapi menghadapi tantangan besar. Saran strategis yang diberikan adalah “diversifikasi strategis” yang artinya organisasi dalam keadaan stabil, namun menghadapi banyak tantangan yang serius, sehingga diperkirakan jika hanya bertumpu pada strategi sebelumnya, roda organisasi tidak akan terus berjalan. Oleh karena itu, disarankan agar organisasi segera meningkatkan keragaman taktik dan strategi.

3) Kuadran III (negatif, positif)

Posisi ini menunjukkan bahwa organisasi lemah tetapi sangat mungkin terjadi. Saran strategi yang diberikan adalah “strategi perubahan”, artinya organisasi disarankan untuk mengubah strategi sebelumnya. Karena sebagian orang khawatir bahwa strategi lama sulit menangkap peluang yang ada sekaligus meningkatkan kinerja organisasi.

4) Kuadran IV (negatif, negatif)

Posisi ini menunjukkan bahwa organisasi lemah dan menghadapi tantangan yang besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah strategi survival, artinya kondisi internal organisasi berada dalam pilihan yang sulit. Oleh karena itu, organisasi disarankan untuk mengadopsi strategi defensif dan mengontrol kinerja internal untuk

menghindari penurunan lebih lanjut. Pertahankan strategi ini sambil terus berusaha meningkatkan diri.

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha

Lipsey (2009) menjelaskan bahwa begitu masyarakat makin maju, para tuan tanah akan relatif lebih baik dan para pemilik modal menjadi relatif lebih buruk keadaannya, adapun faktor yang harus dipertimbangkan pada usaha bisnis antara lain yaitu:

1) Faktor luas lahan

Penguasaan area lahan pertanian sangat penting dalam proses produksi atau dalam operasi pertanian dan pertanian. Misal dalam bercocok tanam, pemilikan atau penguasaan lahan sempit sudah pasti tidak seefektif lahan luas, semakin sempit ruang lingkup usaha, kecuali jika lahan pertanian dikelola secara tertib maka efisiensi usahatani akan semakin rendah. Lingkup kepemilikan atau penguasaan terkait dengan efisiensi industri breeding. Jika wilayah penguasaan lahan semakin luas, maka investasi akan lebih efektif.

2) Modal dan biaya produksi

Dari segi ekonomi, modal adalah komoditi atau mata uang yang bersama-sama dengan unsur-unsur produksi tanah dan tenaga kerja menghasilkan komoditi baru yaitu hasil pertanian. Modal petani di luar lahan adalah ternak, bagasi, alat-alat pertanian, pupuk, bibit, pestisida, dan hasil panen yang masih belum laku di sawah. Dalam pengertian ini, tanah bisa dimasukkan dalam.

3) Faktor tenaga kerja

Karyawan atau tenaga kerja merupakan faktor produksi penting dalam pertanian. Jika tenaga kerja dapat memberikan keuntungan terbaik dalam proses produksi, maka penggunaan tenaga kerja akan intensif. Tenaga kerja yang digunakan dibayar dengan upah.

4) Faktor Harga

Harga adalah jumlah pertukaran produk atau layanan. Selain itu, harga adalah nilai dari nilai yang diperoleh konsumen atau menggunakan barang atau jasa untuk mendapatkan keuntungan.

Kerangka Pemikiran

Hasil produksi aren yang paling banyak diusahakan oleh masyarakat adalah nira yang diolah untuk menghasilkan gula aren dan produk ini memiliki pasar yang sangat luas. Pada kenyataannya, gula merah yang berasal dari nira aren lebih unggul dari gula merah yang berasal dari nira kelapa karena gula aren memiliki cita rasa yang jauh lebih manis dan tajam. Usaha pengolahan gula aren kedepannya mempunyai prospek yang baik, tetapi harus ditopang dengan keberadaan bahan baku, lahan yang memadai guna menunjang kegiatan proses produksi gula aren tersebut.

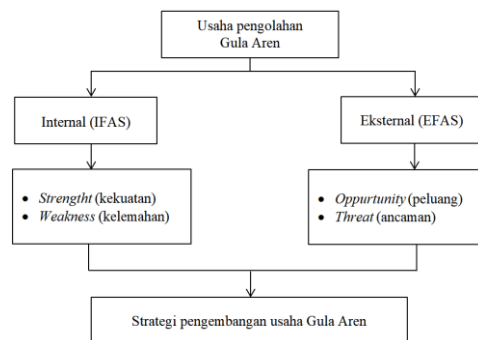
Oleh sebab itu perlu bagi perusahaan melakukan analisis SWOT (*Strength*, *Weakness*, *Opportunity*, dan *Threat*) dalam menentukan strategi pemasaran. Dimana analisis ini terdiri dari 2 variabel analisis, yaitu analisis faktor internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan, dan analisis eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman. Analisis yang

dilakukan ini memungkinkan perusahaan mengetahui posisi bersaing serta memilih strategi pemasaran berdaya saing.

Menurut Isnaini dkk (2011) faktor strategis eksternal yang berpengaruh pada pengembangan usaha gula aren meliputi faktor peluang meliputi, permintaan pasar terhadap gula aren, keamanan sosial politik dan keamanan yang kondusif, perkembangan harga gula aren, kebijakan pemerintah. Sedangkan faktor eksternal berupa ancaman meliputi, adanya produksi substitusi, standar mutu, lemahnya dukungan perbankan. Faktor internal yang mempengaruhi adalah faktor kekuatan yang meliputi, gula aren merupakan komoditi sejarah, visi dan misi kabupaten, ketersediaan lahan pertanian, kondisi alam, tenaga kerja, dan ketersediaan bahan baku. Sedangkan faktor internal berupa kelemahan adalah teknologi tepat guna, lembaga penelitian dan pengembangan, organisasi pengrajin, kelembagaan ekonomi belum berfungsi baik, rendahnya pengetahuan dan ketrampilan manajemen, kerjasama dengan pihak pembinaan intensif bagi pengusaha gula aren, dukungan sarana dan prasarana serta rendahnya produktivitas pengusaha gula aren.

Mengingat pentingnya peranan usaha gula aren sebagai sumber mata pencaharian, maka strategi SWOT yang diprioritaskan pada prinsipnya saling terkait dan sangat penting perannya untuk pengembangan usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu.

Gambar 2 Model Penelitian



Sumber: Data Olahan, 2021

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Rambah Tengah Barat Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu. Dipilihnya lokasi ini karena Desa Rambah Tengah Barat merupakan desa dengan usaha pengolahan Gula Aren yang paling banyak dibandingkan desa lain di Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu. Waktu penelitian direncanakan berlangsung selama 2 bulan yakni pada bulan Juli hingga Agustus 2020.

Populasi dan Sampel

Populasi adalah bidang umum yang terdiri dari objek yang menjadi topik dengan suatu kualitas maupun karakteristik khusus, dimana objek tersebut pada dasarnya ditentukan oleh peneliti untuk diteliti serta pada akhirnya ditetapkan kesimpulannya. (Sugiyono, 2016). Sesuai dengan tema dari penelitian ini, maka populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengusaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat yang berjumlah 14 orang.

Sampel adalah bagian dari populasi jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut, maka

teknik pengambilan sampel pada penelitian ini dengan menggunakan sampling jenuh yaitu seluruh populasi 14 orang dijadikan sampel.

Menurut Arikunto (2012) , jika jumlah populasi yang ada kurang dari 100 orang, maka lebih baik jumlah sampelnya diambil seluruhnya, tetapi jika besarnya populasi lebih besar dari 100 orang maka bisa diambil 10-15% atau 20-25% dari jumlah totalnya. Berdasarkan pendapat tersebut, maka seluruh populasinya tidak lebih dari 100 orang responden sehingga penulis mengambil 100% dari jumlah populasi yang ada untuk dijadikan sampel atau sampling jenuh, sebanyak 14 orang responden.

Jenis dan Sumber Data

Data dalam penelitian ini terdiri dari data primer yaitu hasil survei kuesioner sedangkan data sekunder adalah data yang berfungsi sebagai penjelasan, laporan dan deskripsi objek penelitian yang berhubungan dengan strategi pengembangan usaha pengolahan gula aren di Desa Rambah Tengah Barat Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam rangka mengadakan penelitian untuk mendapatkan data yang diperlukan, maka metode pengumpulan data yang digunakan terdiri dari observasi, kuesioner, wawancara dan dokumentasi.

Definisi Operasional Variabel

Adapun definisi operasional variabel dalam penelitian ini ialah:

Tabel 3 Variabel Internal Kekuatan dan Kelemahan

Variabel	Dimensi	Indikator	Sumber Data
Aspek keuangan	Sumber modal	Besar modal awal	Data primer
		Sumber modal awal	
	Administrasi keuangan	Sistem pembukuan	
		Periode pembukuan	
Aspek produksi	Bahan baku	Jumlah pohon aren	Data primer
		Produktivitas nira cair	
	Biaya produksi	Harga kayu	
		Harga kemasan	
Aspek pemasaran	Teknologi	Alat yang digunakan untuk memproduksi	Data primer
	Produk	Jenis produk yang dijual	
	Harga	Harga gula aren per Kg	
	Lokasi usaha	Lokasi usaha	
Aspek Sumber daya manusia	Lokasi pemasaran	Tempat penjualan	Data primer
	Promosi	Bentuk promosi	
	Kuantitas tenaga kerja	Jumlah tenaga kerja	
		Jenis kelamin tenaga kerja	
Aspek manajemen	Kualitas tenaga kerja	Keahlian	Data primer
		Tingkat pendidikan	
		Tingkat umur	
		Tingkat upah	
	Pengorganisasian	Pembagian kerja dalam organisasi	Data primer
	Pengawasan	Ada atau tidak pengawasan dalam proses produksi	

Sumber: Data Olahan, 2021

Selanjutnya untuk variabel eksternal peluang dan ancaman ialah

Tabel 4 Variabel Eksternal Peluang dan Ancaman

Variabel	Dimensi	Indikator	Sumber Data
Aspek ekonomi	Kondisi ekonomi	Data PDRB dan pertumbuhan ekonomi masyarakat	Data sekunder
		Kondisi ekonomi pasca PSBB yang belum stabil	Data primer
	Daerah pemasaran	Masih banyak daerah pemasaran yang belum terjangkau	Data primer
Aspek sosial budaya dan demografi	Sosial budaya	Daya beli masyarakat dengan munculnya trend kopi aren	Data primer
		Gaya hidup masyarakat	
	Demografi	Perkembangan/pertambahan jumlah penduduk	Data sekunder
Aspek hukum dan pemerintah		Jumlah umur pembeli	Data sekunder
	Hukum	Surat perizinan usaha	
	Kebijakan pemerintah	Bantuan program pembibitan dan seminar dari pemerintah	Data primer
Aspek kompetitif	Pesaing baru	Adanya perusahaan yang bekerjasama dengan pemerintah	
		Potensi masuknya pesaing baru	Data sekunder
		Persaingan harga jual	
		Persaingan produk sejenis yang memiliki standar	
	Persaingan	Berkurangnya jumlah pesaing lama	Data primer
		Produk sejenis	
	Produk substitusi	Olahan produk lain dengan nilai jual lebih tinggi	Data primer
		Pengaruh perkembangan IT terhadap usaha	Data sekunder

Sumber: Data Olahan, 2021

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan adalah kuantitatif dengan pendekatan deskriptif kuantitatif. Pendekatan deskriptif kuantitatif digunakan untuk menganalisis hasil pengelompokan dan pengumpulan informasi yang tersusun dalam bentuk tabel dan dijabarkan secara ilmiah. Alat analisis yang digunakan adalah analisis SWOT. Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui strategi apa yang digunakan setelah melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki industri. Analisis SWOT dimulai dengan identifikasi aspek positif, yaitu kekuatan dan aspek negatif, yaitu kelemahan dari internal organisasi. Sedangkan dari eksternal organisasi dilakukan identifikasi peluang dan ancaman.

HASIL PENELITIAN

Faktor Internal

Aspek internal dibedakan menjadi faktor kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada usaha pengolahan gula aren.

Tabel 5 Faktor-Faktor Strategi Internal

Faktor	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan:			
1. Gula aren memiliki ciri khas dibandingkan gula lainnya	0,12	2,71	0,33
2. Modal yang dibutuhkan relatif murah dibandingkan industri lainnya	0,13	3,14	0,41
3. Gula aren bisa disimpan untuk waktu yang relatif lama	0,10	2,36	0,24
4. Proses pengolahan gula aren relatif mudah dan sederhana	0,22	3,86	0,85
5. Gula aren lebih menyehatkan karena tidak menggunakan bahan kimia	0,10	2,21	0,22
Kelemahan:			
1. Usia produktif pohon nira jenis Hotang terbatas sehingga bahan baku susah diperoleh dan sedikit	0,07	2,50	0,18
2. Proses produksi gula aren membutuhkan waktu yang lama	0,05	2,29	0,11
3. Jumlah produksi gula aren yang terbatas karena menggunakan peralatan tradisional	0,08	1,93	0,15
4. Kurangnya media promosi dalam memasarkan produk	0,06	3,57	0,21
5. Keterbatasan lahan pertanian sehingga hanya memiliki sedikit pohon nira	0,07	3,64	0,26
	1		2,95

Sumber: Data Olahan, 2021

Faktor internal kekuatan utama industri pengolahan gula aren adalah proses pengolahan gula aren relatif mudah dan sederhana dengan skor 0,85 selanjutnya modal yang dibutuhkan relatif murah dibandingkan industri lainnya dengan skor 0,41. Selain itu, faktor internal yang menjadi kelemahan utama adalah keterbatasan lahan pertanian sehingga hanya memiliki sedikit pohon nira dengan skor 0,26 selanjutnya kurangnya media promosi dalam memasarkan produk dengan skor 0,21.

Faktor Eksternal

Aspek eksternal dibedakan menjadi faktor peluang dan ancaman yang terdapat pada usaha pengolahan gula aren.

Tabel 6 Faktor-Faktor Strategi Eksternal

Faktor	Bobot	Rating	Skor
Peluang:			
1. Adanya perusahaan pengolahan gula aren yang mau membeli air nira hasil masyarakat	0,12	2,43	0,29
2. Daerah pemasaran penjualan gula aren masih luas	0,12	2,71	0,33
3. Permintaan pasar atas gula aren yang semakin meningkat karena adanya trend kopi gula aren	0,08	2,29	0,18
4. Gula aren dapat diolah menjadi produk lain dengan nilai jual yang lebih tinggi	0,20	3,21	0,64
5. Jumlah pengusaha gula aren berkurang sehingga bisa meningkatkan jumlah produksi	0,17	3,57	0,61
Ancaman:			
1. Kurangnya minat masyarakat terhadap rasa gula aren dari air nira	0,06	2,43	0,15
2. Adanya produk pengganti seperti gula pasir, gula aren dari kelapa dan gula aren dari tebu yang harganya lebih murah	0,07	3,43	0,24
3. Adanya persaingan harga jual antara sesama pengusaha pengolahan gula aren	0,06	2,14	0,13
4. Kondisi ekonomi daya beli masyarakat belum stabil akibat PSBB	0,05	2,43	0,12
5. Produk gula aren daerah lain yang sudah memiliki standar mutu	0,07	3,50	0,25
	1		2,94

Sumber: Data Olahan, 2021

Faktor eksternal bagi industri pengolahan gula aren adalah proses gula aren dapat diolah menjadi produk lain dengan nilai jual yang lebih tinggi dengan skor 0,64

selanjutnya jumlah pengusaha gula aren berkurang sehingga bisa meningkatkan jumlah produksi dengan skor 0,61. Selain itu, faktor eksternal yang menjadi ancaman utama adalah produk gula aren daerah lain yang sudah memiliki standar mutu dengan skor 0,25 selanjutnya adanya produk pengganti seperti gula pasir, gula aren dari kelapa dan gula aren dari tebu yang harganya lebih murah dengan skor 0,24.

Matriks Posisi Internal-Eksternal

Penentuan posisi perusahaan didasarkan pada analisis total skor faktor internal dan faktor eksternal (Rangkuti, 2015).

Gambar 3 Matriks Posisi Internal-Eksternal

		Total skor IFAS		
		Kuat	Rata-Rata	Lemah
		4,0	3,0	2,0
Total skor EFAS	Tinggi	Internal	Strength	Weakness
	3,0	Eksternal		
	Menengah	Opportunity	Strategi S-O IFAS (2,95) EFAS (2,94)	Strategi W-O
	2,0			
Rendah	1,0	Threats	Strategi S-T	Strategi W-T

Sumber: Data Olahan, 2021

Matriks IE berada pada kolom strategi SO, hal tersebut karena pertemuan antara IFAS dan EFAS berada pada *opportunity* (peluang) dan *strengths* (kekuatan). Dimana dari situ dapat dilihat strategi yang digunakan yaitu strategi SO (Rangkuti, 2015).

Matriks SWOT

Analisis matriks SWOT merupakan tahap untuk menentukan alternatif strategi yang sesuai bagi perusahaan.

Gambar 4 Matriks SWOT

Faktor Internal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	- Gula aren memiliki ciri khas dibandingkan gula lainnya - Modal yang dibutuhkan relatif murah dibandingkan industri lainnya - Gula aren bisa disimpan untuk waktu yang relatif lama - Proses pengolahan gula aren relatif mudah dan sederhana - Gula aren lebih menyehatkan karena tidak menggunakan bahan kimia	- Usia produktif pohon nira jenis Hotang terbatas sehingga bahan baku susah diperoleh dan sedikit - Proses produksi gula aren membutuhkan waktu yang lama - Jumlah produksi gula aren yang terbatas karena menggunakan peralatan tradisional - Kurangnya media promosi dalam memasarkan produk - Keterbatasan lahan pertanian sehingga hanya memiliki sedikit pohon nira
Faktor Eksternal	Peluang (O)	Strategi WO
	- Adanya perusahaan pengolahan gula aren yang mau membeli air nira hasil masyarakat - Daerah pemasaran penjualan gula aren masih luas - Peminatan pasar atas gula aren yang semakin meningkat karena adanya trend kopi gula aren - Gula aren dapat diolah menjadi produk lain dengan nilai jual yang lebih tinggi - Jumlah pengusaha gula aren berkurang sehingga bisa meningkatkan jumlah produksi	- Strategi SO - Modal yang relatif murah dapat dialokasikan untuk pembelian kemasan khusus dengan merk, agar nilai estetika produk gula aren lebih tinggi serta menambah jenis olahan gula aren lain seperti gula semut, dodol aren, madu aren, dan kolang-kaling - Menyewa pohon enau milik pengusaha industri yang sudah berhenti beroperasi agar bisa meningkatkan jumlah produksi nira
	Ancaman (T)	Strategi ST
	- Kurangnya minat masyarakat terhadap rasa gula aren dari air nira - Adanya produk pengganti seperti gula pasir, gula aren dari kelapa dan gula aren dari tebu yang harganya lebih murah - Adanya persaingan harga jual antara sesama pengusaha pengolahan gula aren - Kondisi ekonomi daya beli masyarakat belum stabil akibat PSBB - Produk gula aren daerah lain yang sudah memiliki standar mutu	- Meningkatkan efisiensi penggunaan nira cair yang disimpan untuk kebutuhan pembuatan olahan gula aren lain karena modal yang dibutuhkan relatif murah - Mendaftarkan industri ke Badan Pelayanan Terpadu Perizinan dan Penanaman Modal Kabupaten Rokan Hulu untuk mengurus SIUP dan TDT agar mendapatkan P-IRT (Pangan Industri Rumah Tangga) dari dinas kesehatan setempat sehingga memiliki standar mutu aman konsumsi
	Strategi WT	- Meningkatkan diferensiasi produk dengan mengolah gula aren menjadi gula semut, dodol aren, madu aren, memanfaatkan bijinya menjadi kolang-kaling, untuk mengatasi persaingan dengan produk pengganti - Melakukan penjualan gula aren dengan memanfaatkan teknologi dan jaringan internet melalui fasilitas e-commerce digital

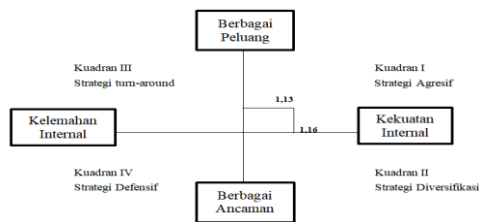
Sumber: Data Olahan, 2021

Dengan penggunaan strategi SO yang memanfaatkan kekuatan dan peluang akan menghasilkan strategi yang sesuai dengan pertumbuhan strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal. Sehingga sangat disarankan dengan modal yang relatif murah dapat dialokasikan untuk pembelian kemasan khusus dengan merk, agar nilai estetika produk gula aren lebih tinggi serta menambah jenis olahan gula aren lain seperti gula semut, dodol aren, madu aren, dan kolang-kaling. Menyewa pohon enau milik pengusaha industri yang sudah berhenti beroperasi agar bisa meningkatkan jumlah produksi nira.

Kuadran SWOT

Diagram kuadran SWOT digunakan untuk melihat posisi industri yang ditunjukkan oleh titik (X, Y) didapatkan strategi utama.

Gambar 5 Kuadran SWOT



Sumber: Data Olahan, 2021

Nilai kuadran X dan Y bernilai positif. Faktor internal kekuatan memiliki skor lebih besar dibandingkan kelemahan dan faktor eksternal peluang memiliki skor lebih besar dibandingkan ancaman, sehingga industri pengolahan gula aren di Desa Rambah Tengah Barat berada pada Kuadran I yang berarti pada posisi agresif.

PEMBAHASAN

Aspek Keuangan

Seluruh responden rata-rata menghabiskan modal awal sebesar Rp.4.128.571 rupiah. Bahkan terdapat dua orang responden yang memulai usaha ini dengan modal hanya sebesar Rp.500.000,- saja. Sebagian besar responden yaitu 13 orang yang menggunakan modal sendiri. Terdapat juga 1 responden yang mendapatkan pinjaman bukan dari Bank, tetapi karena mendapatkan pinjaman modal usaha dari Disperindag setelah menang kompetisi usaha kecil menengah UP2A. Sebagian besar responden tidak pernah melakukan administrasi keuangan dan tidak melakukan pembukuan sehingga tidak memiliki periode pembukuan.

Aspek Produksi

Seluruh responden rata-rata memiliki 28 pohon aren

yang ditanam di pekarangan rumahnya. Sementara itu juga terdapat responden yang hanya memiliki 8 batang pohon aren namun sudah mampu menjalankan usaha pengolahan gula aren ini. Seluruh responden mampu memproduksi gula aren sebanyak 99,29 kg/bulan. Tingkat produksi gula aren siap jual ini sangat bergantung pada kualitas besar api saat memasak dan juga air nira harus langsung diolah sebelum menjadi masam. Selain itu banyaknya para pengusaha yang sudah beralih menjual air nira untuk pengepul minuman tuak, juga turut meningkatkan permintaan stok gula aren bagi para pengusaha yang masih tetap bertahan.

Sebagian besar responden memilih untuk mengambil sendiri kayu dari hutan. Selain itu juga terdapat responden yang membeli kayu bakar dari masyarakat dengan biaya pengeluaran antara Rp.300.000,- hingga Rp.600.000,- setiap bulannya. Sebagian besar responden menggunakan daun pisang kering dengan cara menyediakan sendiri dari pohon pisang di pekarangan rumahnya. Sementara itu juga terdapat responden yang menggunakan kemasan khusus dengan harga mulai dari Rp 3.000,- hingga Rp 4.000,- perbungkus untuk meningkatkan nilai estetika produk yang dijual. Seluruh responden masih menggunakan teknologi tradisional, dan tidak ada satupun responden yang menggunakan peralatan modern.

Aspek Pemasaran

Sebagian besar responden hanya menjual gula aren saja. Selain itu juga terdapat responden yang sudah menjual produk olahan gula

aren lainnya seperti gula semut, madu aren, dodol aren dan kolang-kaling yang berasal dari biji pohon aren. Mayoritas responden mampu menjual gula aren dengan harga Rp. 20.000,-/kg sampai dengan Rp. 22.000,-/kg sementara itu juga terdapat pengusaha yang menjual dengan harga Rp.25.000,-/kg.

Seluruh responden mampu mendapatkan rata-rata omset sebesar Rp.2.575.714,- setiap bulannya. Adapun omset ini dapat dipengaruhi dari jumlah pohon aren yang dimiliki, produktivitas nira cair dari setiap pohon yang berbeda, serta keahlian cara mengolah gula aren agar tidak masam dan siap untuk dijual. Mayoritas responden menganggap bahwa lokasi usaha yang dimilikinya kurang strategis, karena jauh dari pusat kota dan jauh dari pusat perbelanjaan. Selain itu juga terdapat responden yang menganggap strategis karena meskipun bukan terletak di pusat kota tetapi memiliki lokasi usaha penjualan produk gula arennya di pinggir jalan dan juga sudah banyak pelanggan yang mengenal.

Responden menjual sendiri dengan mengandalkan pasar sebagai lokasi penjualannya dan juga mengandalkan pesanan sesuai permintaan dari para pelanggan tetapnya. Terdapat 1 orang yang belum mampu menjual sendiri karena baru 2 tahun menjalankan usaha gula aren, dengan cara menjual kepada pengepul yaitu Rifardi Nasution. Mayoritas responden tidak pernah melakukan promosi apapun untuk meningkatkan penjualannya, namun terdapat 1 orang yang melakukan promosi yaitu dengan ikut studi banding UKM dan

mengikuti bazar yang diadakan pemerintah setempat.

Aspek Sumber Daya Manusia

Rata-rata seluruh responden dengan memiliki tenaga kerja 1 orang saja. Selain itu juga terdapat responden yang memiliki 2 hingga 4 orang tenaga kerja. Rata-rata seluruh responden mengandalkan tenaga kerja berjenis kelamin laki-laki, namun mayoritas tidak menggunakan tenaga kerja atau dapat disebut pemilik usaha yang bekerja mengolah gula aren secara mandiri karena sebagian besar pemilik berjenis kelamin laki-laki. Selain itu juga terdapat responden yang memang menggunakan tenaga kerja perempuan maupun laki-laki.

Mayoritas responden menganggap telah merasa ahli terkait pengolahan gula aren. Sementara itu juga terdapat 2 responden yang merasa tenaga kerja yang dimiliki kurang ahli, misalnya tenaga kerja yang diperbantukan hanya untuk bekerja mencari kayu bakar di hutan, dan hanya membantu dalam pengemasan tanpa mengetahui bagaimana cara pengolahan gula aren. Tenaga kerja responden mayoritas merupakan tamatan SD. Sementara itu juga terdapat tenaga kerja tamat SLTP dan SLTA dimana mereka dibantu oleh tenaga kerja yang berusia mulai dari 25 tahun hingga 47 tahun.

Responden sebagian besar tidak memberikan upah karena dikerjakan sendiri dan juga dibantu oleh keluarga sehingga tidak memerlukan biaya operasional upah karyawan. Sementara itu juga terdapat responden yang mempekerjakan tenaga kerja dan

diberikan upah antara Rp. 500.000,- s/d Rp. 1.000.000,- setiap bulannya.

Aspek Manajemen

Mayoritas responden dengan merupakan tenaga kerja yang berasal dari keluarga sendiri dan hanya 1 responden yang mempekerjakan orang lain yang berasal dari luar keluarga. Tidak adanya tindakan pengawasan. Sementara itu juga terdapat 2 orang responden yang membagi tugas misalnya untuk pengemasan, mencari kayu bakar dan pengolahan dilakukan oleh orang yang berbeda.

Aspek Ekonomi

Angka bahwa laju pertumbuhan ekonomi Kabupaten Rokan Hulu yang dihitung dari PDRB Atas Dasar Harga Konstan Menurut Lapangan Usaha Tahun 2016-2020 menunjukkan pertumbuhan yang fluktuatif. Pada tahun 2016 laju pertumbuhan ekonomi Kabupaten Rokan Hulu sebesar 4,77%, tahun 2017 sebesar 5,38%, tahun 2018 sebesar 4,18%, tahun 2019 sebesar 4,92% dan tahun 2020 sebesar 1,51%.

Aspek Sosial Budaya dan Demografi

Perubahan sosial, budaya, demografi, dan lingkungan memiliki pengaruh besar terhadap hampir semua produk, jasa, pasar, dan pelanggan trend sosial, budaya, demografi, dan lingkungan membentuk cara masyarakat hidup, berproduksi, dan mengkonsumsi. Dari tahun 2000-2010 laju pertumbuhan penduduk Kabupaten Rokan Hulu mencapai 5,61% dan di tahun 2010-2020 laju pertumbuhan hanya penduduk mencapai 1,87%.

Kabupaten Rokan Hulu dari total 561.385 penduduk terbanyak adalah pada rentang usia 15-19 tahun mencapai 57.011 jiwa, sedangkan penduduk paling sedikit adalah pada rentang usia 75+ tahun mencapai 2.432 jiwa.

Aspek Hukum dan Pemerintah

Dari seluruh 14 industri pengolahan gula aren yang ada di Desa Rambah Tengah Barat hanya 1 orang yang memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) mikro dengan Nomor: 283-101/SIUP-MIKRO/04-15/X/2015 yaitu Rifardi Nasution. Industri ini juga sudah terdaftar di Badan Pelayanan Terpadu Perizinan dan Penanaman Modal dengan Nomor: 503/BPTP2M-TDI/ 001/1/2013.

Pemerintah memiliki peranan dan pengaruh penting terhadap tumbuh kembangnya usaha-usaha kecil di Kabupaten Rokan Hulu termasuk industri pengolahan gula aren. Bentuk dukungan yang diberikan pemerintah kepada industri pengolahan gula aren di Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu diantaranya berupa pengadaan kegiatan pelatihan kewirausahaan, penyediaan bibit pohon aren kualitas terbaik, penyediaan fasilitas promosi dan memasarkan produk gula aren saat event daerah seperti Rokan Hulu Expo, Riau Expo, dan acara pemerintah yang banyak melibatkan tamu dari luar Kabupaten Rokan Hulu namun jarang dilakukan.

Aspek Kompetitif

Pada tahun 2017 di Desa Rambah Tengah Barat terdapat 31 industri pengolahan gula aren, akan tetapi hingga tahun 2020 hanya terdapat 14 industri saja.

Berkurangnya jumlah pesaing ini disebabkan karena banyak pengusaha yang beralih menjual air nira nya untuk dijadikan tuak. Artinya pengurangan jumlah pesaing ini berdampak positif dengan semakin meningkatnya jumlah produksi gula aren untuk memenuhi permintaan pasar.

Aspek Teknologi

Dengan semakin berkembangnya teknologi informasi saat ini akan berpengaruh terhadap kelancaran perkembangan industri pengolahan gula aren di Desa Rambah Tengah Barat Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu. Berkembangnya teknologi informasi akan memberikan kemudahan para pelaku industri gula aren untuk memasarkan produknya ke wilayah lain melalui jaringan internet.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan:

- 1) Terdapat beberapa faktor yang menjadi faktor internal dan eksternal industri pengolahan gula aren di Desa Rambah Tengah Barat yaitu:
 - a. Faktor kekuatan utama adalah proses pengolahan gula aren relatif mudah dan sederhana dan modal yang dibutuhkan relatif murah dibandingkan industri lainnya.
 - b. Faktor kelemahan utama adalah keterbatasan lahan pertanian sehingga hanya memiliki sedikit pohon nira dan kurangnya media promosi dalam memasarkan produk.

- c. Faktor peluang utama adalah proses gula aren dapat diolah menjadi produk lain dengan nilai jual yang lebih tinggi, dan jumlah pengusaha gula aren berkurang sehingga bisa meningkatkan jumlah produksi.
 - d. Faktor ancaman utama adalah produk gula aren daerah lain yang sudah memiliki standar mutu, dan adanya produk pengganti seperti gula pasir, gula aren dari kelapa dan gula aren dari tebu yang harganya lebih murah.
- 2) Posisi industri pengolahan gula aren di Desa Rambah Tengah Barat berdasarkan model internal-eksternal matriks terletak pada strategi SO yang disusun dengan cara memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
- 3) Strategi agresif merupakan strategi terbaik yang dapat dipilih untuk mengembangkan usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat agar dapat meningkat di masa yang akan datang karena berdasarkan matriks SWOT terletak pada kuadran I.

Saran

Saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

- 1) Pengusaha gula aren dapat menerapkan strategi agresif artinya industri gula aren dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal dengan cara menambah olahan

produknya menjadi gula semut, dodol aren, madu aren, dan kolang-kaling karena dari hasil penelitian hanya tiga pengusaha yang sudah melakukannya. Sebagai contoh di Kabupaten Aceh Tenggara gula aren telah diproduksi menjadi berbagai olahan mulai dari sirup gula aren, gula aren kristal yang rendah kalori sebagai alternatif pengganti gula pasir, permen, olahan kue-kue, minuman herbal coklat aren bubuk, dan produk lainnya terbukti memiliki ekspansi pasar yang luas bahkan memiliki permintaan ekspor hingga ke Negara Jepang. Disarankan memanfaatkan kekuatan yaitu modal yang relatif murah maka dapat modalnya dapat dialokasikan untuk menggunakan kemasan khusus bermerek agar nilai estetikanya lebih tinggi, selain itu memanfaatkan peluang sebesar-besarnya dengan menyewa pohon enau milik sesama pengusaha yang sudah berhenti beroperasi agar bisa meningkatkan jumlah produksi.

- 2) Pemerintah Kabupaten Rokan Hulu, disarankan lebih sering mengadakan kegiatan pelatihan kewirausahaan, penyediaan bibit pohon aren kualitas terbaik, penyediaan fasilitas promosi dan bantuan pemasaran produk gula aren saat event daerah seperti Rokan Hulu Expo, Riau Expo, dan acara pemerintah yang banyak melibatkan tamu dari luar Kabupaten Rokan Hulu.
- 3) Peneliti lain, disarankan untuk mengambil sampel di Desa lain di Kecamatan Rambah yang juga

memiliki pengusaha gula aren, agar hasil penelitian ini dapat menjadi pertimbangan dan perbandingan bagi peneliti lain sehingga hasilnya dapat digeneralisasikan secara menyeluruh.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. (2012). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Bismala dkk (2018). *Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah*. Medan: AQLI Press.
- Gunawan, I., dan Maryoni, HS. (2015). *Meneropong Kondisi Perusahaan dalam Prospek Pengembangan Investasi*. Jurnal Development, 5(2), 12-27.
- Isnaini, R., Afifuddin, S., dan Lubis, S. (2011). *Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren di Kabupaten Aceh Tenggara*. Jurnal Agrica, Vol. 4, No. 2, 55-65.
- Lipsey, M. (2009). *Pengantar Ilmu Ekonomi*. Jakarta: Erlangga
- Rangkuti, Fredy. (2012). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*. Jakarta: Gramedia.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sunarwo, Hendri. 2013. *Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro*. Yogyakarta: Caps

Undang-Undang No. 20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.