

# **BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGIES OF PALM SUGAR AT RAMBAH TENGAH BARAT VILLAGE IN RAMBAH DISTRICT ROKAN HULU**

Sri Rahmi Azhari<sup>1</sup>, Sri Kartikowati<sup>2</sup>, dan Henny Indrawati<sup>3</sup>  
ami.srirahmiazhari@gmail.com, tiko22@yahoo.com, pku\_henny@yahoo.com  
085265313907

Program Studi Pendidikan Ekonomi  
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan  
Universitas Riau

***Abstracts :** Business owners of palm sugar in Rambah Tengah Barat Village has a limited to develop their businesses due to resources organization problems, production and marketing. On the other hand, the palm sugar has high economic values and able potentially increase their income. The purpose of this research is to analyse the alternatives strategy in developing palm sugar production based on SWOT analysis. The population are all palm sugar business owners in the Rambah Tengah Barat Village amounted of 30 people and samples are taken five business owners. Data is collected through documentation study, questionnaires and interview technique. Data is then, analyzed by descriptive qualitative based on SWOT analysis. This result of the research is seven alternatives of business development strategies that have been prioritized. The seven alternative strategies are: (1) its partnership ties with business development agencies; (2) the establishment of business partnerships with other parties; (3) providing integrated marketing center for the area of industrial products; (4) development of microfinance institutions; (5) establishment of agro-industry information service center; (6) availability relevant instructors; (7) product diversification.*

***Keywords:** Business Development Strategy, palm sugar, SWOT Analysis*

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

Sri Rahmi Azhari<sup>1</sup>, Sri Kartikowati<sup>2</sup>, dan Henny Indrawati<sup>3</sup>  
ami.srirahmiazhari@gmail.com, tiko22@yahoo.com, pku\_henny@yahoo.com  
085265313907

Program Studi Pendidikan Ekonomi  
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan  
Universitas Riau

**Abstrak** : Pengusaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat menghadapi keterbatasan dalam mengembangkan usahanya karena permasalahan sumber daya perusahaan, produksi dan pemasaran. Di sisi lain, nilai ekonomis dari produk gula aren sangat besar dan berpotensi dalam meningkatkan pendapatan para pengusaha gula aren. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis alternatif strategi yang tepat untuk mengembangkan usaha gula aren dengan menggunakan analisis SWOT. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pemilik usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat berjumlah 30 unit usaha dengan sampel sebanyak 5 unit usaha. Data diperoleh melalui telaah dokumentasi, angket dan teknik wawancara. Data kemudian dianalisis dengan teknik deskriptif kualitatif berdasarkan analisis SWOT. Hasil penelitian diperoleh tujuh alternatif strategi pengembangan usaha yang sudah diprioritaskan. Alternatif strategi tersebut adalah (1) ikatan kejasama dengan lembaga pengembangan usaha; (2) pembentukan usaha kemitraan dengan pihak lain; (3) penyediaan pusat pemasaran terpadu untuk produk industri daerah; (4) pengembangan lembaga pembiayaan usaha; (5) pendirian pusat pelayanan informasi agroindustri; (6) pengadaan tenaga penyuluh, (7) melakukan diversifikasi produk.

**Kata Kunci** : Strategi Pengembangan Usaha, Gula Aren, Analisis SWOT

## PENDAHULUAN

Dewasa ini yang menjadi salah satu perhatian pemerintah dibidang perekonomian adalah menggiatkan usaha industri kecil. Mengingat begitu pentingnya peran industri kecil dalam perekonomian nasional, maka sektor ini mendapat perhatian banyak pihak termasuk pemerintah, swasta dan masyarakat kelas menengah kebawah. Peluang usaha yang bisa dimanfaatkan salah satunya adalah dari produk pertanian. Tanaman aren merupakan salah satu komoditas perkebunan yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi sehingga sangat prospektif dalam mengembangkannya dan memiliki peluang yang sangat besar dalam meningkatkan perekonomian suatu wilayah. Produk yang paling besar nilai ekonomisnya adalah gula aren.

Desa Rambah Tengah Barat Kecamatan Rambah, merupakan salah satu sentra produksi gula aren yang terdapat di Kabupaten Rokan Hulu. Dengan memanfaatkan tanaman aren yang tumbuh liar tanpa budidaya yang optimal masyarakat di Desa Rambah Tengah Barat mampu memperoleh penghasilan sekitar Rp 50.000,-/hari. Hal tersebut membuktikan pengembangan usaha tanaman aren sangat menguntungkan bagi masyarakat yang mengolah gula aren dan mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi di Desa Rambah Tengah Barat. Namun peluang tersebut belum bisa dimanfaatkan dan banyak permasalahan-permasalahan dalam pengembangan usaha gula aren baik dari segi sumberdaya perusahaan, produksi maupun pemasarannya. Perlu adanya manajemen strategi dalam pengembangan usaha gula aren tersebut. Wheelen dan Hunger (dalam Taufiq Amir,2011) mendefinisikan manajemen strategik adalah sebagai sekumpulan keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Keputusan itu meliputi: perumusan strategi, implementasi strategi, serta evaluasi dan kontrol. Analisis SWOT merupakan salah satu metode analisis yang dapat digunakan untuk merumuskan alternatif strategi berdasarkan kondisi internal dan eksternal yang ada di lingkungan usaha. Menurut Freddy Rangkuti (2006) analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini membahas alternatif strategi yang tepat dalam pengembangan usaha gula aren dengan menggunakan analisis SWOT. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui alternatif strategi yang tepat dalam mengembangkan usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat dengan menggunakan analisis SWOT.

## METODE PENELITIAN

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pemilik usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat berjumlah 30 unit usaha, tetapi yang dijadikan sampel hanya 5 unit usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat. Dengan kriterianya yaitu : (a) usia berdirinya usaha gula aren minimal 3 tahun, agar adanya perbandingan perkembangan usaha dari tahun sebelumnya; (b) pelayanan dalam proses jual beli lebih mudah dan lancar karena adanya promosi dalam memasarkan/memperkenalkan produk ke

masyarakat. Data diperoleh melalui telaah dokumentasi, angket dan wawancara. Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif yang bertujuan memaparkan data hasil pengamatan tanpa diadakan pengujian hipotesis-hipotesis. Selanjutnya dalam melakukan penelitian ini peneliti berusaha mendeskripsikan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat, maka peneliti menggunakan pendekatan kualitatif. Adapun penelitian kualitatif menekankan pada perolehan data asli (Suharsimi Arikunto, 2002).

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Analisis deskriptif kualitatif dalam penelitian ini dilakukan berdasarkan kepada matriks SWOT.

a. *Analisis Matriks Internal Factor Evaluation (IFE) dan Analisis Matriks External Factor Evaluation (EFE)*

Tahap-tahap dalam menentukan faktor-faktor lingkungan dalam matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan EFE (*External Factor Evaluation*) adalah sebagai berikut :

1. Identifikasi faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan (lingkungan internal) serta peluang dan ancaman (lingkungan eksternal) dalam kolom 1.
2. Beri bobot masing-masing faktor dalam kolom 2. Jumlah dari bobot ini tidak boleh melebihi skor total 1,00. Penentuan bobot dilakukan dengan mengidentifikasi faktor strategis internal dan eksternal menggunakan metode *Paired Comparison* (Kinear dalam Anwar Manan Latif, 2009). Metode *Paired Comparison* digunakan untuk memberikan penilaian terhadap bobot setiap faktor penentu internal dan eksternal. Untuk menentukan bobot setiap variabel digunakan skala 1, 2 dan 3. Skala yang digunakan untuk pengisian kolom adalah :
  - 1 = Jika indikator horizontal kurang penting dari pada indikator vertikal
  - 2 = Jika indikator horizontal sama penting dengan indikator vertikal
  - 3 = Jika indikator horizontal lebih penting daripada indikator vertical

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

$$a_i = \frac{X_i}{\sum_{i=1}^n X_i}$$

3. Hitung rating dalam kolom 3 untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*Outstanding*) sampai dengan bobot 1 (*Poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan.

Pada Matrik IFE

Nilai 4, jika faktor kekuatan tersebut dinilai berpengaruh besar dan jika faktor kelemahan tersebut merupakan kelemahan kecil yang dinilai berpengaruh kecil.

Nilai 3, jika faktor kekuatan tersebut dinilai berpengaruh kecil dan jika faktor kelemahan tersebut merupakan kelemahan kecil yang dinilai berpengaruh besar.

Nilai 2, jika faktor kekuatan tersebut dinilai berpengaruh besar dan jika faktor kelemahan tersebut merupakan kelemahan utama yang dinilai berpengaruh kecil.

Nilai 1, jika faktor kekuatan tersebut dinilai berpengaruh kecil dan jika faktor kelemahan tersebut merupakan kelemahan utama yang dinilai berpengaruh besar.

Pada Matriks EFE

Nilai 4, jika industri mempunyai kemampuan sangat baik dalam meraih faktor peluang tersebut dan faktor ancaman tersebut memberikan pengaruh yang sangat lemah terhadap industri.

Nilai 3, jika industri mempunyai kemampuan baik dalam meraih faktor peluang tersebut dan faktor ancaman memberikan pengaruh yang lemah terhadap industri.

Nilai 2, jika industri mempunyai kemampuan cukup baik dalam meraih faktor peluang tersebut dan faktor ancaman memberikan pengaruh yang kuat terhadap industri.

Nilai 1, jika industri mempunyai kemampuan tidak baik dalam meraih faktor peluang tersebut dan faktor ancaman memberikan pengaruh yang sangat kuat terhadap industri.

4. Kalikan bobot dalam kolom 2 dengan rating pada kolom 3 untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4.
5. Jumlah skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu berreaksi terhadap faktor-faktor strategis internal dan eksternalnya.

#### b. Analisis Matriks SWOT

Matriks SWOT digunakan untuk mencocokkan hasil yang diperoleh pada Matriks IFE dan EFE. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis yaitu strategi SO, WO, ST dan WT.

Tabel 1. Matriks SWOT

	IFAS	STRENGTHS (S) ▪ Tentukan faktor-faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W) ▪ Tentukan faktor-faktor kelemahan internal
EFAS			
OPPORTUNIES (O) ▪ Tentukan faktor peluang eksternal		STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
TREATHS (T) ▪ Tentukan faktor ancaman eksternal		STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Karakteristik Usaha Gula Aren di Desa Rambah Tengah Barat

Usaha gula aren di Desa Rambah tengah Barat dikelola secara perorangan dalam skala rumah tangga dan 3 dari 5 responden mengaku menjalani usaha gula aren ini lebih dari 9 tahun lamanya. Sedangkan 2 orang responden masing-masing mengaku menjalani usaha gula aren selama 6 tahun dan 7 tahun. Usaha gula aren ini berjalan dengan bantuan dari anggota keluarga yang sekaligus sebagai tenaga kerja. Jumlah tenaga kerjanya juga berbeda-beda, ada yang memiliki 2 orang tenaga kerja dan ada yang memiliki 3 orang tenaga kerja. Tenaga kerja yang bekerja pada usaha gula aren ini ada yang bekerja pada proses pengadaan bahan baku dan proses produksi atau bahkan merangkap bekerja untuk proses pemasaran. Anggota keluarga yang bekerja ini tidak diberi upah atau gaji. Jadi pemilik usaha gula aren ini juga sebagai perajin gula aren. Keterampilan yang dimiliki para pengrajin dalam mengolah air nira aren menjadi gula aren diperoleh secara turun temurun dari keluarga.

Tiga dari lima orang pengusaha gula aren memiliki lahan dan pohon aren yang bisa dimanfaatkan. Dari pohon itulah diperoleh air nira sebanyak 20-30 liter perharinya dan dari air nira yang sudah diolah bisa menghasilkan gula sebanyak 4-6 kg perharinya. Sedangkan 2 orang lagi tidak memiliki lahan atau pohon aren. Mereka mengaku mendapatkan air nira dari pohon aren milik orang lain yang bisa diambil air niranya. Uang dari hasil produksi gula aren akan dibagi dengan pemilik pohon aren tersebut. Dalam proses produksi masing-masing usaha gula aren menggunakan peralatan yang sederhana. Para pengrajin gula aren di Desa Rambah tengah Barat menggunakan modal sendiri dalam usahanya. Para pengrajin dalam meminimalkan biaya usahanya salah satunya dengan mencari kayu bakar sebagai bahan bakar air nira di dalam hutan.

Produk yang dihasilkan oleh usaha gula aren, yaitu gula aren yang terbuat dari air nira tanaman aren. Satu buah gula aren dicetak dengan berat  $\frac{1}{2}$  kg lalu dikemas menggunakan daun pisang yang sudah kering agar lebih tahan lama. Adapun harga dari kemasan gula aren 1 kg dijual langsung ke konsumen seharga Rp 20.000 dan terkadang juga dijual ke pedagang pengecer dengan harga yang sama. Metode promosi yang dilakukan oleh setiap pengrajin gula aren di Desa Rambah Tengah Barat Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu ini masih menggunakan metode *personal selling* yaitu informasi yang didapatkan hanya melalui interaksi yang terjalin antara masyarakat dengan menjelaskan mengenai produk gula aren sehingga produk tersebut dapat dikenal oleh masyarakat sekitar. Agar produk usaha gula aren sampai ke tangan konsumen pihak pengusaha melakukan beberapa cara yaitu menjual ke pedagang eceran hingga sampai ke konsumen dan/atau menjual langsung ke konsumen. Para konsumen juga bisa memesan dahulu berapa banyak gula aren yang akan dibeli dan besoknya bisa langsung diambil gula tersebut.

### Analisis Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Setelah dilakukan identifikasi terhadap faktor internal yang berpengaruh pada pengembangan usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat, maka selanjutnya dilakukan evaluasi terhadap faktor-faktor tersebut baik dari kekuatan dan kelemahan yang ada dengan menggunakan Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*). Berdasarkan evaluasi yang dilakukan, diperoleh hasil bobot, peringkat dan nilai pembobotan yang dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Matriks Hasil Perhitungan *Internal Factor Evaluation* (IFE) Usaha Gula Aren di Desa Rambah Tengah Barat

Faktor Strategis	Skala	Bobot	Rating	Skor
<b>Kekuatan</b>				
1) Tenaga kerja yang tersedia	3	0,177	4	0,708
2) Sumber daya lahan	3	0,176	4	0,704
3) Keterampilan pengrajin	1	0,059	3	0,177
4) Potensi investasi yang menguntungkan	2	0,118	3	0,354
<b>Total Kekuatan</b>				<b>1,943</b>
<b>Kelemahan</b>				
1) Keterbatasan modal	3	0,176	1	0,176
2) Informasi pasar yang terbatas	2	0,118	3	0,354
3) Belum ada inovasi produk	1	0,059	4	0,236
4) Belum ada kelompok usaha dan kelompok pemasaran	2	0,117	2	0,234
<b>Total Kelemahan</b>				<b>1</b>
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>1</b>		<b>2,943</b>

Sumber : Olahan Data 2016

Berdasarkan Tabel 2 dapat diketahui bahwa terdapat empat faktor kunci kekuatan yang dimiliki usaha gula aren dalam mendukung pengembangan industri tersebut. Faktor kekuatan tersebut meliputi tersedianya tenaga kerja, sumber daya lahan, keterampilan pengrajin, dan potensi investasi yang menguntungkan. Dari keempat faktor tersebut, tersedianya tenaga kerja merupakan faktor kunci kekuatan yang memiliki nilai skor tertinggi sebesar 0,708 dengan rating bernilai 4. Hal ini menunjukkan bahwa ketersediaan tenaga kerja merupakan faktor yang paling berpengaruh dalam mendukung upaya pengembangan usaha gula aren. Keberadaan tenaga kerja lokal dalam jumlah yang cukup berfungsi sebagai input penting yang berguna dalam menjalankan fungsi produksi pada industri dalam mengolah bahan baku yang ada menjadi produk yang berkualitas. Dengan demikian kelancaran serta keberlangsungan proses produksi akan terjamin sehingga dapat mendukung upaya pembangunan industri rumah tangga gula aren.

Terdapat empat elemen kunci faktor kelemahan yang mempengaruhi perkembangan usaha gula aren diantaranya adalah keterbatasan modal, informasi pasar yang terbatas, belum ada inovasi produk, dan belum ada kelompok usaha kelompok pemasaran. Ketersediaan modal merupakan kelemahan utama yang mempunyai pengaruh paling besar terhadap pengembangan usaha gula aren. Hal ini ditunjukkan

dengan nilai skor yang diperoleh dari Matriks IFE sebesar 0,176 dengan nilai rating 1. Lemahnya modal yang dimiliki para pengrajin gula aren berdampak buruk pada keberlanjutan serta pengembangan usaha gula aren. Keberadaan jumlah modal yang terbatas akan sulit bagi suatu industri untuk mencukupi kebutuhan pembiayaan produksi mulai dari pembiayaan bahan baku, pembiayaan tenaga kerja, maupun pembiayaan produksi. Dengan demikian dibutuhkan adanya sumber daya modal yang dapat mendukung baik dari kelembagaan permodalan swasta maupun lembaga permodalan pemerintah seperti koperasi simpan pinjam, Bank Perkreditan Rakyat yang dapat menjamin keberlangsungan usaha gula aren. Dalam pelaksanaannya juga dibutuhkan dukungan pemerintah daerah yang mengatur perundang-undangan serta peraturan yang jelas mengenai peminjaman modal bagi industri kecil.

### **Analisis Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)**

Identifikasi yang dilakukan terhadap lingkungan eksternal usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat, menunjukkan adanya beberapa faktor yang terdiri dari peluang dan ancaman. Faktor-faktor tersebut kemudian dievaluasi menggunakan Matriks *External Factor Evaluation* (EFE). Dengan melakukan evaluasi terhadap faktor-faktor tersebut, dapat ditentukan strategi yang tepat dalam melakukan pengembangan usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat. Hasil perhitungan EFE dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Matriks hasil perhitungan *External Factor Evaluation* (EFE) usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat

Faktor Strategis	Skala	Bobot	Rating	Skor
<b>Peluang</b>				
1) Potensi pasar besar	3	0,1875	3	0,5625
2) Ketersediaan tenaga kerja	2	0,125	3	0,375
3) Dukungan pemerintah daerah	2	0,125	3	0,375
4) Adanya institusi pendidikan dalam meningkatkan citra produk aren	1	0,0625	2	0,125
5) Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi	1	0,0625	2	0,125
<b>Total Peluang</b>				<b>1,5625</b>
<b>Ancaman</b>				
1) Penyempitan lahan karena pembangunan dan alih fungsi lahan	1	0,0625	3	0,1875
2) Meningkatnya jumlah pengusaha gula aren	2	0,125	3	0,375
3) Belum ada pembinaan dan pendampingan usaha yang intensif	2	0,125	2	0,25
4) Fluktuasi harga produk	2	0,125	1	0,125
<b>Total Ancaman</b>				<b>0,9375</b>
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>1</b>		<b>2,5</b>

Sumber : Data Olahan 2016

Berdasarkan hasil identifikasi faktor eksternal, diketahui bahwa terdapat lima faktor strategis peluang yang mempengaruhi pengembangan usaha gula aren, yaitu potensi pasar, ketersediaan tenaga kerja, dukungan pemerintah daerah, adanya institusi pendidikan dalam meningkatkan citra produk aren, dan perkembangan ilmu pengetahuanteknologi. Dari lima faktor strategis peluang tersebut, potensi pasar merupakan faktor eksternal yang memiliki nilai skor paling tinggi sebesar 0,5625 dengan rating 3. Hal ini menunjukkan bahwa potensi pasar merupakan faktor peluang yang sangat berpengaruh dan dapat dimanfaatkan cukup oleh usaha gula aren. Dengan memanfaatkan adanya peluang potensi pasar yang baik, suatu industri akan mampu bertahan dalam persaingan global serta mendorong adanya pengembangan dari industri tersebut. Besarnya potensi pasar yang dimiliki oleh suatu industri merupakan peluang bagi pelaku industri untuk dapat melakukan pengelolaan yang baik terhadap industri yang dimiliki. Dengan demikian berbagai upaya pengembangan dan peningkatan kualitas maupun kuantitas produksi secara otomatis akan meningkat.

Pada faktor strategis ancaman terdapat empat faktor ancaman yang dirasa akan menghambat proses pengembangan usahagula aren di Desa Rambah Tengah Barat, antara lain penyempitan lahan karena pembangunan dan alih fungsi lahan, meningkatnya jumlah pengusaha gula aren, belum ada pembinaan dan pendampingan usaha yang intensif, serta fluktuasi harga produk. Dari keempat faktor tersebut, fluktuasi harga produk merupakan faktor ancaman yang dirasa sangat berpengaruh pada pengembangan usaha gula aren. Hal ini sesuai dengan nilai skor pada matriks EFE sebesar 0,125 dengan rating 1. Fluktuasi harga produk yang terjadi akan berpengaruh pada stabilitas kinerja pengelolaan usaha gula aren baik dari segi kuantitas maupun kualitas produk yang dihasilkan, sehingga pengembangan yang akan dilakukan juga terhambat.

### Analisis Matriks SWOT

Setelah melakukan analisis terhadap lingkungan internal dan eksternal usaha, maka dilakukan pengembangan strategi menggunakan analisis SWOT dan diperoleh beberapa alternatif strategi yang dapat digunakan dalam pengembangan usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat. Alternatif strategi tersebut dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Matrik SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*) Usaha Gula Aren di Desa Rambah Tengah Barat

EFAS	IFAS	Kekuatan ( <i>Strengths/S</i> ) 1) Tenaga kerja lokal cukup tersedia 2) Ketersediaan bahan baku cukup mudah 3) Keterampilan pengrajin 4) Potensi investasi yang menguntungkan	Kelemahan ( <i>Weakness/W</i> ) 1) Keterbatasan modal 2) Informasi pasar yang terbatas 3) Belum ada inovasi produk 4) Belum ada kelompok usaha dan kelompok pemasaran
		Strategi S-O	Strategi W-O
	Peluang ( <i>Opportunities/O</i> )		
	1) Potensi pasar	1) Menambah jumlah produksi	1) Pengembangan lembaga

2) Ketersediaan tenaga kerja	agar dapat memenuhi permintaan pasar (S1,S2, O1)	pembiayaan usaha (W1, W2, O3)
3) Dukungan pemerintah daerah	2) Melakukan diversifikasi produk (S1, S2, O3, O5)	2) Pengadaan sumber daya tenaga penyuluh W2, W3, W4, S3)
4) Adanya institusi pendidikan dalam meningkatkan citra produk aren	3) Ikatan kerjasama dengan lembaga pengembangan usaha (S1, S4, O3)	3) Pendirian pusat pelayanan informasi agroindustri (W2, W3, O3)
5) Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi		
Ancaman (Threats/T)	Strategi S-T	Strategi W-T
1) Penyempitan lahan karena pembangunan dan alih fungsi lahan	1) Pembentukan usaha kemitraan dengan pihak lain dan atau membentuk kelompok tani (S1, S2, S3, S4, T2, T3)	1) Penyediaan pusat pemasaran terpadu untuk produk industri daerah (W2, T4)
2) Meningkatnya jumlah pengusaha gula aren		
3) Belum ada pembinaan dan pendampingan usaha yang intensif	2) Menjaga kualitas dari produk gula aren (S2,T2)	
4) Fluktuasi harga produk		

Sumber : Data Olahan 2016

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dengan analisis SWOT, didapatkan sembilan alternatif strategi dalam mengembangkan usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat. Dari sembilan alternatif strategi tersebut hanya tujuh yang masuk prioritas. Tujuh alternatif strategi pengembangan usaha gula aren tersebut telah disusun sesuai prioritas strategi pengembangan usaha gula aren. Penentuan urutan alternatif strategi tersebut dihasilkan melalui *Focus Group Discussion* (FGD) bersama para pengrajin gula aren yang sekaligus sebagai pemilik usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat. Prioritas strategi pengembangan usaha tersebut yaitu :

a. Ikatan Kerjasama dengan Lembaga Pengembangan Usaha

Hasil temuan yang diperoleh pada usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat adalah usaha tersebut memiliki kekuatan tenaga kerja lokalnya yang cukup tersedia serta potensi investasi yang menguntungkan. Pada usaha gula aren juga memiliki peluang berupa adanya dukungan pemerintah daerah. Pemerintah melalui lembaga pengembangan usahanya bisa membantu para pengusaha gula aren. Oleh karena itu, strategi yang tepat digunakan dalam pengembangan usaha gula aren di Desa Rambah tengah Barat adalah pembentukan ikatan kerjasama dengan lembaga pengembangan usaha.

Melakukan ikatan kerjasama dengan lembaga pengembangan usaha akan memberikan dukungan yang kuat terhadap kinerja usaha gula aren. Menjalani kerjasama dengan lembaga pengembangan usaha memberikan dampak yang baik dalam hal perbaikan mutu dan kualitas produk gula aren yang dihasilkan. Dengan menggunakan strategi ini, para pengrajin yang sekaligus pemilik usaha gula aren akan memperoleh panduan dan dukungan dalam melakukan pengembangan usahanya baik dari aspek pendanaan, pengembangan teknologi maupun perbaikan sistem produksi. Peningkatan

kualitas dan mutu dari produk gula aren akan meningkatkan prospek produk gula aren di pasaran.

#### b. Pembentukan Usaha Kemitraan dengan Pihak Lain

Hasil temuan yang diperoleh pada usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat adalah usaha tersebut memiliki kekuatan tenaga kerja lokal yang cukup tersedia, bahan baku yang cukup mudah, pengrajin yang memiliki keterampilan dan potensi investasi yang menguntungkan. Pada usaha gula aren ini juga memiliki ancaman yaitu meningkatnya jumlah pengusaha gula aren dan belum ada pembinaan dan pendampingan usaha yang intensif. Oleh karena itu, strategi yang bisa digunakan adalah melakukan pembentukan usaha kemitraan dengan pihak lain atau membentuk kelompok usaha.

Menurut Mohammad Jafar Hafsa dalam Santi (2014) kemitraan adalah suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling menguntungkan dan saling membesarkan. Karena merupakan strategi bisnis maka keberhasilan kemitraan sangat ditentukan oleh adanya kepatuhan diantara yang bermitra dalam menjalankan etika bisnis.

Kemitraan adalah kerjasama dalam usaha antara pengusaha kecil dengan pengusaha menengah atau besar disertai pembinaan dan pengembangan dalam salah satu atau lebih bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, permodalan, sumberdaya manusia dan teknologi oleh pengusaha menengah atau besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan. Kemitraan ini dapat dilaksanakan dengan pola: inti plasma, subkontrak, dagang umum, wiralaba, keagenan dan bentuk lain (UU NO. 9 tahun 1995). Dalam pembangunan pertanian dikenal juga beberapa pola kemitraan, antara lain: perusahaan pembimbing dan penghela, perusahaan inti rakyat, unit pelayanan pengembangan dan lainnya (Achmad Zerriel Fachri Yasin, 2002).

#### c. Penyediaan Pusat Pemasaran Terpadu untuk Produk Industri Daerah

Hasil temuan yang diperoleh pada usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat adalah usaha tersebut memiliki kelemahan berupa terbatasnya informasi pasar. Temuan lainnya adalah usaha gula aren memiliki ancaman berupa fluktuasi harga produk. Oleh karena itu, strategi yang bisa digunakan dalam pengembangan usaha gula aren di Desa Rambah tengah Barat adalah hadirnya pusat pemasaran terpadu untuk industri daerah.

Dengan hadirnya pusat pemasaran terpadu maka akan sangat membantu para pengusaha gula aren dalam memasarkan produk gula aren. Tidak hanya para pengusaha gula aren yang merasa diuntungkan tetapi daerah setempat juga akan dikenal masyarakat lokal maupun luar dengan dipasarkannya produk insudtri local, sehingga menjadi daya tarik untuk mengunjungi daerah tersebut dengan produk khas daerah tersebut.

#### d. Pengembangan Lembaga Pembiayaan Usaha

Hasil temuan yang diperoleh pada usaha gula aren adalah usaha gula aren tersebut memiliki kelemahan pada keterbatasan modal dan informasi serta memiliki peluang berupa adanya dukungan pemerintah daerah. Pemerintah daerah setempat memiliki peran dalam pembangunan usaha, salah satunya dengan melalui lembaga pembiayaan. Oleh karena itu, strategi yang bisa digunakan dalam pengembangan usaha gula aren adalah melakukan pengembangan lembaga pembiayaan usaha.

Lembaga pembiayaan berperan sebagai sumber alternatif pembiayaan, menampung dan menyalurkan aspirasi dan minat masyarakat untuk berperan aktif dalam pembangunan khususnya di bidang ekonomi. Sehingga dengan keberadaan lembaga pembiayaan usaha dapat membantu para pengusaha gula aren dalam mengembangkan usahanya. Salah satu lembaga pembiayaan adalah koperasi simpan pinjam (KSP). Diharapkan pengusaha gula aren berupaya mengelola potensi kelembagaan yang ada seperti koperasi dan lembaga lainnya dalam memanfaatkan peluang ekonomi yang tercipta atau terbentuk dari kegiatan usaha yang dilakukan dalam pemenuhan kebutuhan pasar.

#### e. Pendirian Pusat Pelayanan Informasi Agroindustri

Hasil temuan yang diperoleh pada usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat adalah usaha tersebut memiliki kelemahan berupa informasi pasar yang terbatas dan belum ada inovasi produk. Hasil temuan lainnya pada usaha tersebut adalah usaha gula aren memiliki peluang berupa dukungan dari pemerintah daerah. Oleh karena itu, strategi yang dapat digunakan dalam pengembangan usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat adalah mendirikan pusat pelayanan informasi agroindustri.

Penyediaan pusat pelayanan informasi memiliki fungsi dalam memberikan berbagai informasi kepada para pengusaha gula aren. Strategi tersebut akan menguntungkan bagi para pelaku usaha gula aren karena dapat menjadi media dalam penyediaan informasi yang dibutuhkan oleh para pengrajin. Dengan adanya pusat pelayanan informasi agroindustri diharapkan dapat memberikan informasi yang tepat, akurat dan up-to-date sesuai dengan kondisi usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat. Berbagai informasi yang dapat diberikan melalui media tersebut diantaranya perbaikan sistem produksi gula aren, keterbaruan teknologi, informasi pasar maupun informasi harga produk. Dengan demikian upaya pengembangan usaha gula aren yang dilakukan dapat terkonsep dan terjamin dengan baik.

#### f. Pengadaan Sumber Daya Tenaga Penyuluh

Hasil temuan yang diperoleh pada usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat adalah usaha tersebut memiliki kelemahan pada informasi pasar yang terbatas, belum ada inovasi produk, dan belum ada kelompok usaha. Hasil temuan lainnya adalah usaha gula aren memiliki peluang berupa dukungan pemerintah daerah dan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. Oleh karena itu, strategi yang bisa digunakan dalam mengembangkan usaha gula aren adalah pengadaan sumber daya tenaga penyuluh.

Sama halnya seperti pusat pelayanan informasi agroindustri, sumber daya tenaga penyuluh juga berfungsi memberikan berbagai informasi kepada para pengusaha gula aren. Sumber daya penyuluh lapangan berperan memberikan informasi secara langsung kepada para pengrajin sesuai dengan kondisi yang ada di lapangan. Dengan adanya tenaga penyuluh diharapkan mampu memberikan pendidikan dan pelatihan yang diimbangi dengan pembinaan dari aspek teknik dan manajerial secara berkesinambungan yang berkaitan dengan bidang usaha khususnya gula aren, sehingga meningkatkan kemampuan meraih peluang ekonomi yang dapat dimanfaatkan (Achmad Zerriel Fachri Yasin, 2002).

#### g. Melakukan Diversifikasi Produk

Hasil temuan yang diperoleh pada usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat adalah usaha tersebut memiliki kekuatan pada tenaga kerja lokal dan bahan baku yang cukup mudah diperoleh. Temuan lainnya adalah usaha tersebut memiliki peluang berupa dukungan dari pemerintah daerah dan adanya perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. Oleh karena itu, strategi yang digunakan untuk perkembangan usaha gula aren adalah melakukan diversifikasi produk.

Diversifikasi berarti penambahan atau perluasan produk yang dihasilkan guna meningkatkan keuntungan dari usaha tersebut, atau diversifikasi bisa disebut juga dengan penganekaraman jenis produksi. Tujuan dari dilakukannya diversifikasi produk salah satunya adalah nilai tambah produk. Dalam usaha gula aren bisa dilakukan diversifikasi produk yang berbahan baku nira aren yaitu gula semut aren. Gula semut aren merupakan salah satu produk turunan aren yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi (Nur Afni Evalia, 2015).

## **SIMPULAN DAN REKOMENDASI**

### **Simpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dan hasil dari pembahasan, maka penulis mengambil kesimpulan bahwa dalam upaya pengembangan usaha gula aren di Desa Rambah Tengah Barat Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu dapat dilakukan dengan 7 alternatif strategi pengembangan usaha, yaitu :

1. Ikatan kerjasama dengan lembaga pengembangan usaha.
2. Pembentukan usaha kemitraan dengan pihak lain.
3. Penyediaan pusat pemasaran terpadu untuk produk industri daerah.
4. Pengembangan lembaga pembiayaan usaha.
5. Pendirian pusat pelayanan informasi agroindustri.
6. Pengadaan sumber daya tenaga penyuluh.
7. Melakukan diversifikasi produk.

### **Rekomendasi**

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan, penulis memberikan beberapa rekomendasi bagi Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Rokan Hulu agar diharapkan dapat membantu dalam penyediaan pusat pemasaran terpadu

untuk produk industri daerah khususnya produk gula aren sehingga para pengusaha gula aren terbantu dalam pemasaran produk yang dihasilkan. Memberikan pelayanan dan pembinaan yang lebih intensif kepada para pengusaha gula aren sehingga dapat meningkatkan pengetahuan para pengusaha gula aren tentang usaha yang mereka jalankan. Memberikan bantuan modal dan sehingga dapat membantu meningkatkan produksi gula aren.

Sedangkan bagi pengusaha gula aren diharapkan agar dapat aktif dalam upaya pengembangan usaha gula aren. Aktif memperdalam pengetahuan mengenai teknologi, mencari informasi mengenai usaha gula aren, salah satunya langsung ke Dinas Perindustrian dan Perdagangan. Diharapkan para pengusaha gula aren mampu membentuk ikatan kerjasama dengan lembaga pengembangan usaha dan mampu membentuk usaha kemitraan dan juga berani melakukan diversifikasi produk agar usaha gula aren mampu berkembang dengan lebih baik.

### DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Zerriel Fachri Yasin. 2002. *Masa Depan Agribisnis Riau*. Unri Press. Pekanbaru.
- Anwar Manan Latif. 2009. *Strategi Pemasaran Rumah Makan Wong Solo (Studi Kasus Rumah Makan Wong Solo Cabang Pondok Gede Jakarta Timur)*. Skripsi. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah. Jakarta.
- Fredy Rangkuti. 2006. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Nur Afni Evalia. 2015. Strategi Pengembangan Agroindustri Gula semut Aren. *Jurnal Manajemen & Agribisnis*. 12(1). 58. <http://journal.ipb.ac.id/index.php/jmagr> (diakses 15 April 2016).
- Santi. 2014. Analisis Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Merah Tebu dengan Pola Kemitraan (Studi Kasus Kelompok Tani Alumangandre di Desa Uraiang, Kecamatan Majaulang, Kabupaten Wajo). Skripsi. Universitas Hasanuddin. Makassar.
- Suharsimi Arikunto. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Taufiq Amir, M. 2011. *Manajemen Strategik: Konsep dan Aplikasi*. Rajawali Pers. Jakarta.