

SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA GULA AREN
DESA UMPUNGENG, KECAMATAN LALABATA,
KABUPATEN SOPPENG

OLEH

MUHAMMAD FAJAR RASIDI

4517 033 031



PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS BOSOWA

MAKASSAR

2023

HALAMAN JUDUL

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA GULA AREN DESA
UMPUNGENG KECAMATAN LALABATA KABUPATEN
SOPPENG**

MUHAMMAD FAJAR RASIDI

45 17 033 031

Skripsi Ini Di Susun Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar

Sarjana Di Fakultas Pertanian

Pada :

Jurusan Agribisnis

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS BOSOWA

MAKASSAR

2023

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : **Stretegi Pengembangan Usaha Gula Aren Desa Umpungeng,
Kecamatan Lalabata, Kabupaten Soppeng**
Nama : **Muhammad Fajar Rasidi**
Stambuk : **45 17 033 031**
Jurusan : **Agribisnis**
Fakultas : **Pertanian**

Skripsi Telah Diperiksa dan Disetujui Oleh :

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Ir. Faidah Azuz, M.Si
NIDN. 0020095804



Dr. Ir. Aylee Christine, M.Si
NIDN. 00261264407

Mengetahui :

Dekan Fakultas Pertanian

Ketua Program Studi Agribisnis



Ir. Andi Tenri Fitriyah, M.Si, Ph.D.
NIDN. 0022126804



Dr. Ir. Faidah Azuz, M.Si.
NIDN. 0011065702

Tanggal Lulus : 10 Agustus 2023

PERNYATAAN KEORSINILAN SKRIPSI

Nama : Muhammad Fajar Rasidi

No. Stambuk : 4517033031

Jurusan : Agribisnis

Menyatakan Bahwa Skripsi yang berjudul **“Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren Desa Umpungeng, Kecamatan Lalabata, Kabupaten Soppeng”**. Merupakan karya tulis, seluruh ide yang ada dalam skripsi ini, kecuali yang saya nyatakan sebagai kutipan, merupakan ide yang saya susun sendiri. Selain itu tidak ada bagian dari skripsi ini yang telah saya gunakan sebelumnya untuk memperoleh gelar atau sertifikat akademik.

Jika pernyataan diatas terbukti sebaliknya, maka saya bersedia menerima sanksi yang telah di tetapkan oleh Fakultas Pertanian Universitas Bosowa Makassar.

Makassar, 10 Agustus 2023



Muhammad Fajar Rasidi

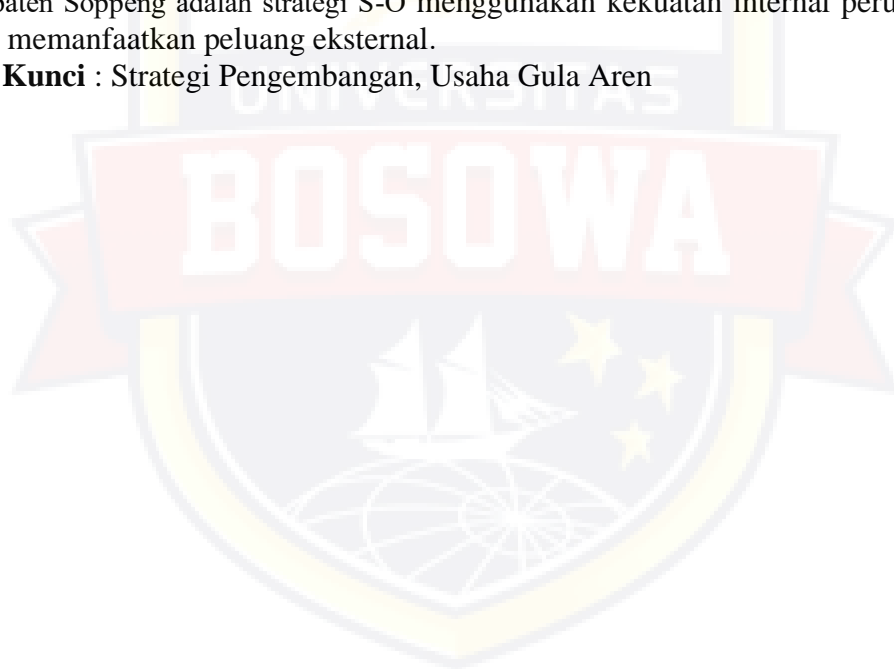
ABSTRAK

Produksi Gula Aren di Indonesia tahun 2018 mencapai 5 332,81 ton sampai dengan tahun 2020 mencapai 6 619,00 ton Informasi memperlihatkan bahwa produksi aren di Sulawesi Selatan pada tahun 2018-2020 terjadinya peningkatan mulai dari luas lahan sampai dengan total produksi. Tujuan Penelitian ini yaitu : merumuskan Strategi Pengembangan Industri Gula Aren Di Desa Umpungeng, Kecamatan Lalabata, Kabupaten Soppeng.

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Lalabata yang mencakup Desa Umpungeng, Kabupaten Soppeng, Provinsi Sulawesi Selatan Penelitian ini dilaksanakan mulai pada bulan Juni sampai Juli 2023. Responden dalam penelitian ini yaitu petani aren dengan jumlah sebanyak 7 orang petani. Kemudian analisis yang digunakan yaitu analisis SWOT dengan memaparkan secara mendalam hal-hal yang berkaitan dengan pengembangan usaha gula aren di desa umpungeng, kabupaten soppeng.

Hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah; 1) Hasil analisis faktor strategi internal IFAS (Internal Factor Analysis Summary) berupa kekuatan dan kelemahan diperoleh nilai sebesar 3,03. Sedangkan EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary) berupa peluang dan ancaman total skor yang diperoleh sebesar 3,01. Strategi yang paling tepat untuk diterapkan oleh usaha gula aren di Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng adalah strategi S-O menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal.

Kata Kunci : Strategi Pengembangan, Usaha Gula Aren



KATA PENGANTAR

Segala puji syukur yang setinggi-tingginya kepada Tuhan yang Maha Esa atas Anugerah-nya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren Desa Umpungeng Kecamatan Lalabta Kabupaten Soppeng”. Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan jenjang Strata-1 Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Bosowa Makassar.

Dalam penyusunan skripsi ini, tentu tidak terlepas dari dukungan baik secara moril maupun materil. Dalam hal ini penulis mengucapkan terima kasih sebesar –besarnya kepada :

1. Ibu Dr. Ir. Faidah Azuz, M, Si selaku pembimbing 1 Ibu Dr. Ir. Aylee Christistine, M.Si selaku pembimbing 2 yang telah membimbing penulis dalam penyusunan skripsi ini.
2. Teruntuk Mama saya yang senantiasa memberikan doa setiap waktu dan ibadah, motivasi, dan dukungan materil.
3. Kakak-kakak saya dan Teman-teman seangkatan yang selalu memberikan semangat dan motivasi untuk bisa menyelesaikan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak terlepas dari kekeliruan oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun.

Makassar, 10 Agustus 2023



Muhammad Fajar Rasidi

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEORSINILAN SKRIPSI	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Aspek Agronomi	5
2.2 Aren	6
2.3 Proses Pembuatan Aren.....	7
2.4 Konsep Strategi	8
2.5 Strategi pemasaran.....	8
2.6 Strategi Pengembangan	9
2.7 Perumusan Strategi.....	11
BAB III METODE PENELITIAN	16
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	16
3.2 Populasi dan Sampel.....	16
3.3 Jenis dan Sumber data	16
3.4 Metode Pengumpulan Data	16
3.5 Unit Analisis.....	17
3.6 Analisis Data	17
3.7 Definisi Operasional.....	22
BAB IV GAMBARAN LOKASI PENELITIAN.....	24

4.1 Gambaran Geografis Desa Umpungeng.....	24
4.1.1 Letak Desa Umpungeng.....	24
4.1.2 Keadaan Iklim.....	25
4.1.3 Posisi Desa Penelitian di Antara Desa Lain Dalam Kecamatan.....	25
4.2 Gambaran Demografis.....	26
4.2.1 Struktur Umur Penduduk Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng.....	27
4.2.2 Tingkat Pendidikan Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng	28
4.2.3 Jenis Pekerjaan Penduduk Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng.....	29
4.2.4 Luas wilayah dan Penggunaannya.....	30
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN	32
5.1 Identitas Petani Aren	32
5.1.1 Petani Aren Berdasarkan Umur	32
5.1.2 Petani Berdasarkan Pendidikan	33
5.1.3 Jumlah Tanggungan Keluarga	34
5.1.4 Pengalaman Usaha Gula Aren.....	35
5.1.5 Jumlah Produksi Gula Aren.....	36
5.2 Analisis SWOT.....	36
5.2.1 Faktor Internal.....	36
5.2.2 Faktor Eksternal.....	39
5.3 Matriks SWOT	41
BAB VI PENUTUP	49
6.1 Kesimpulan.....	49
6.2 Saran.....	49
DAFTAR PUSTAKA	51

DAFTAR TABEL

No	Uraian	Halaman
1.	Luas Lahan Dan Produksi aren di Tahun 2018-2020.....	2
2.	Matriks SWOT.....	13
3.	Matriks Faktor Strategi Eksternal.....	18
4.	Matriks Faktor Strategi Internal.....	20
5.	Luasan Desa pada Kecamatan Lalabata Kabupeten Soppeng.....	26
6.	Data Kependudukan Desa Umpungeng Kabupaten Soppeng.....	27
7.	Penduduk menurut umur dan jenis kelamin di Kabupaten Soppeng.....	28
8.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Pendidikan Kabupaten Soppeng.....	29
9.	Jenis Pekerjaan Penduduk Kabupaten Soppeng.....	30
10.	Jenis Penggunaan dan Luas Lahan di Kabupaten Soppeng.....	31
11.	Klasifikasi Umur Petani Aren di Kabupaten Soppeng.....	33
12.	Tingkat Pendidikan Petani Gula Aren.....	33
13.	Jumlah Tanggungan Keluarga Petani.....	34
14.	Pengalaman Usaha Gula Aren.....	35
15.	Jumlah Produksi Gula Aren.....	36
16.	Kekuatan dan Kelemahan Internal.....	37
17.	Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary).....	38
18.	Peluang dan Ancaman Eksternal.....	39
19.	Matriks EFAS (Ekstern al Factor Analysis Summary).....	40
20.	Analisis Matriks SWOT.....	41
21.	Perhitungan nilai skor terhadap Alternatif Strategi.....	46

DAFTAR GAMBAR

No	Uraian	Halaman
1.	Sketsa Peta Desa Umpungeng.....	28
2.	Wawancara dengan Petani Aren 1	59
3.	Wawancara dengan Petani Aren 2	59
4.	Wawancara dengan Petani Aren 3	59
5.	Wawancara dengan Petani Aren 4	60
6.	Wawancara dengan Petani Aren 5	60
7.	Wawancara dengan Petani Aren 6	60
8.	Dokumentasi Pengambilan Nira	61
9.	Dokumentasi Pemasakan Nira	61
10.	Dokumentasi Pembuatan Gula Aren.....	61
11.	Dokumentasi Percetakan Gula Aren.....	62
12.	Dokumentasi Pembersihan Gula Aren.....	62

DAFTAR LAMPIRAN

No	Uraian	Halaman
1.	Daftar Identitas Petani Gula Aren di Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng 2023	58



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Indonesia Negara agraris yang memberi konsekuensi pada perlunya perhatian pemerintah pada sektor pertanian yang kuat dan tangguh, oleh karena itu salah satu sektor yang mendukung pertumbuhan ekonomi adalah sektor pertanian. Subsektor pertanian yang memegang peranan penting bagi perekonomian nasional salah satunya adalah Perkebunan (Ridwan, H, 2019).

Aren adalah sejenis tumbuhan palma yang ditemui tersebar di seluruh Indonesia. Semua bagian dari tumbuhan ini dapat dimanfaatkan mulai nira yang diolah menjadi gula, dan nata de pinna; batangnya diolah menjadi tepung aren; buah yang belum matang diolah menjadi kolang-kaling; daun diolah menjadi atap dan lidinya dapat dibuat menjadi sapu, serta ijuknya dapat diolah menjadi kerajinan (Sembayang, 2016).

Gula aren yang berasal dari nira pohon aren ini lebih disukai oleh konsumen dibandingkan produk gula lainnya. Di Sulawesi selatan tanaman aren tumbuh dengan baik didaerah Lima Puluh Kota dengan Luas Lahan aren adalah 345 Ha dengan total lahan yang sudah berproduksi adalah 222,30 Ha dan lahan yang belum berproduksi seluas 122,70 Ha. Daerah penghasil aren terbesar adalah di Kecamatan Lareh Sago Halaban dengan luas lahan 91,50 Ha (26,52%) yang terdiri dari 54 Ha tanaman aren yang sudah berproduksi dan 37,50 Ha tanaman aren yang belum berproduksi (Ridwan, H, 2019).

**Tabel 1. Luas Lahan Dan Produksi aren di Provinsi Sulawesi Selatan
Pada Tahun 2018-2020**

Tahun	Luas Lahan (Ha)	Total Produksi (ton)
2018	7 007,47	5 332,81
2019	7 020,00	6 100,00
2020	7 063,00	6 619,00

Sumber: Badan Pusat statistic

Informasi Pada Tabel 1 memperlihatkan bahwa luas lahan dan produksi aren di Sulawesi Selatan pada tahun 2018-2020 terjadinya peningkatan mulai dari luas lahan sampai dengan total produksi.

Disamping seluruh bagian dari tumbuhan dapat dimanfaatkan, menurut Effendi (2010) aren juga memiliki kelebihan dalam hal daya adaptasi yang baik terhadap berbagai kondisi lahan dan agroklimat, dan toleransi tinggi dalam pola tanam campuran, termasuk dengan tanaman berkayu, serta cepat tumbuh karena memiliki akar yang banyak dan tajuk lebat. Oleh karena itu, tanaman ini sangat cocok untuk dikembangkan pada lahan-lahan marginal yang kebanyakan dimiliki oleh petani. Untuk mengatasi peningkatan luas dan jumlah kawasan lahan yang kritis di Indonesia dengan laju yang semakin tinggi diperlukan tipe tanaman seperti aren. Tanaman ini menghasilkan nira yang layak diusahakan dengan input rendah dan sangat cocok untuk tujuan konservasi air dan tanah. Disamping itu, tanaman aren menghasilkan biomassa di atas dan dalam tanah yang sangat besar sehingga berperan penting dalam siklus karbon dioksida.

Nira aren merupakan salah satu sumber bahan pangan dalam pembuatan gula. Pohon aren umumnya ditemui tumbuh liar (tidak ditanam) Beberapa bagian dari pohon dapat dimanfaatkan dan memiliki nilai ekonomi dari bagian-bagian fisik

pohon maupun dari hasil produksinya. Ketersediaan sumber daya ini cukup merata di Indonesia seperti Sulawesi Selatan memiliki potensi Aren yang cukup besar. Secara tradisional, masyarakat mengolah nira aren menjadi gula merah atau gula semut berupa kristal. Selain itu, gula aren mempunyai banyak kelebihan seperti harganya jauh lebih tinggi dan aromanya lebih harum (Baharuddin dkk, 2007).

Pengembangan industri gula aren untuk meningkatkan penyediaan bahan baku industri gula dan diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan pengusaha gula aren. Industri berbasis tanaman aren juga perlu melakukan berbagai upaya agar sejalan dengan proses sektor pendapatan masyarakat masyarakat kecil. Berbagai perubahan dan penyesuaian perlu dilakukan untuk meningkatkan kapasitas dan kapabilitas produksi sehingga menjadi industri yang unggul, bernilai tambah tinggi, dan memberikan tingkat kesejahteraan yang memadai bagi para pelaku, khususnya pengusaha gula aren. Dalam hal ini industri gula aren memiliki kontribusi yang besar terhadap pertumbuhan ekonomi khusus pada Desa Umpungeng. Dengan memanfaatkan potensi yang ada, pengembangan usaha gula aren dapat meningkatkan produktivitas dan sumber daya masyarakat juga akan meningkat. (Baharuddin dkk, 2007).

1.2 Rumusan Masalah

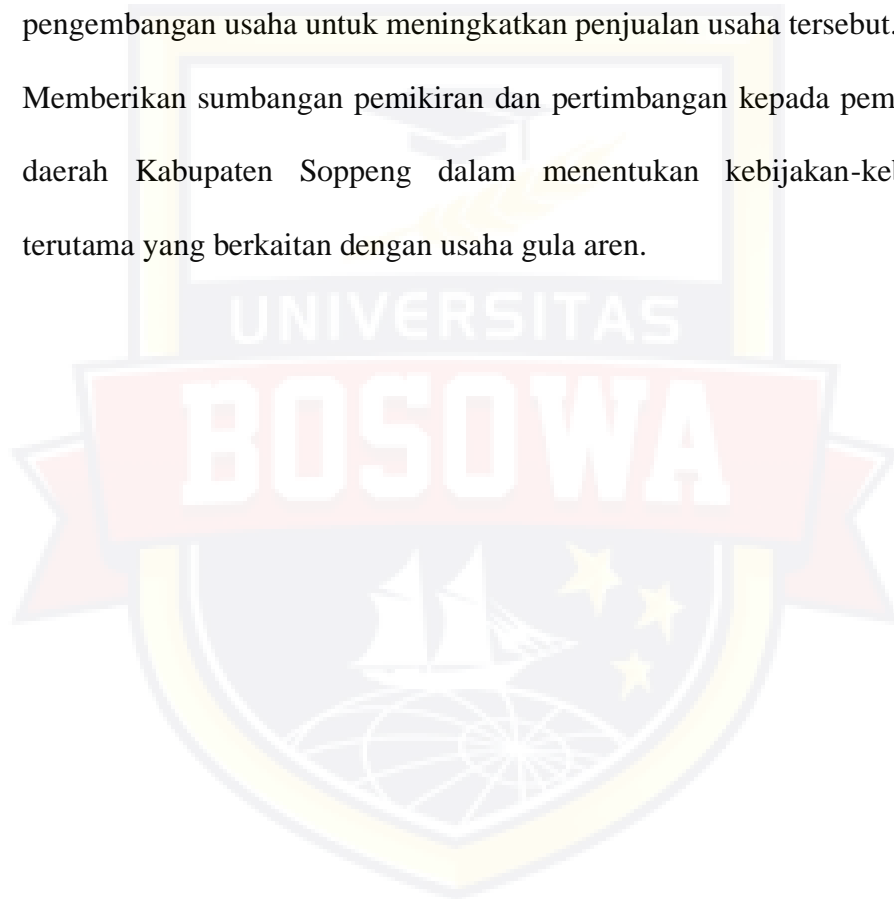
Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan, maka masalah diperoleh bagaimana kondisi faktor kekuatan dan kelemahan serta kondisi faktor peluang dan ancaman dalam strategi pengembangan yang tepat untuk diterapkan pada usaha gula aren yang ada di desa umpungeng kecamatan lalabata, kabupaten soppeng.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dalam penelitian ini adalah merumuskan Strategi Pengembangan Industri Gula Aren Di Desa Umpungeng, Kecamatan Lalabata, Kabupaten Soppeng.

1.4 Manfaat

- a. Dapat dijadikan pertimbangan bagi pengusaha gula aren tentang strategi pengembangan usaha untuk meningkatkan penjualan usaha tersebut.
- b. Memberikan sumbangan pemikiran dan pertimbangan kepada pemerintah daerah Kabupaten Soppeng dalam menentukan kebijakan-kebijakan terutama yang berkaitan dengan usaha gula aren.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Aspek Agronomi

Aren (*Arenga pinnata*) termasuk suku Arecaceae (pinang-pinangan), merupakan tumbuhan berbiji tertutup (Angiospermae). Indonesia tanaman aren banyak tersebar di seluruh wilayah nusantara, khususnya di daerah-daerah perbukitan yang lembab. Penyebaran aren saat ini berada pada provinsi : Papua, Maluku, Maluku Utara, Sumatera Utara, Sumatera Barat, Jawa Tengah, Banten, Sulawesi Selatan, Sulawesi Utara, Sulawesi Tenggara, Bengkulu, Kalimantan Selatan, dan Nanggroe Aceh Darussalam (Phili, Kotler dan Keller, 2017).

Secara umum klasifikasi aren adalah sebagai berikut :

Kingdom :Plantae

Divisi :Magnoliophyta

Kelas :Liliopsida

Ordo :Arecales

Famili :Arecaceae

Genus :Arenga

Spesies :*Arenga pinnata*

Tanaman aren membutuhkan suhu dengan kisaran 200°C sampai 250°C, agar tanaman aren mampu menghasilkan buah. Curah hujan yang optimum yaitu sekitar 1200 sampai 3.500 mm/tahun atau termasuk pada kategori iklim sedang sampai agak basah menurut perumusan Schmidt dan Ferguson. Tanaman aren juga memerlukan kelembaban yang cukup tinggi, di mana sekelilingnya terdapat banyak tumbuhan keras agar kebutuhan air tanaman aren dapat terpenuhi.

Menurut Harlis & Sandara, (2018) Aren merupakan palem yang secara ekonomi penting, yang berasal dari wilayah Asia tropis dari India timur hingga Malaysia, Indonesia, dan Philipina. Pohon aren dewasa tumbuh tinggi besar dan kokoh, tingginya bisa mencapai 12 meter dengan diameter batang hingga 65 cm dan diameter tajuk pohon hingga 6 meter . Diantara sekian banyak jenis Palmae, sepintas pohon aren hampir mirip dengan pohon kelapa (*Cocos nucifera*). Perbedaannya, batang pohon kelapa terlihat bersih karena pelepah daun yang tua mudah lepas, sedangkan batang pohon aren sangat kotor karena batangnya terbalut oleh ijuk sehingga pelepah daun yang sudah tua sulit diambil atau lepas dari batangnya.

2.2 Aren

Aren termasuk suku Aracaceae (pinang-pinangan), batangnya tidak berduri, tidak bercabang, tinggi dapat mencapai 25 meter dan diameter batang dapat mencapai 0,5 meter. Tangkai daun aren panjangnya dapat mencapai 1,5 meter, helai daun panjangnya dapat mencapai 1,45 meter, lebar 7 cm dan bagian bawah daun ada lilin. Masyarakat pada umumnya sudah sejak lama mengenal pohon aren sebagai pohon yang dapat menghasilkan bahan-bahan untuk industri kerajinan. Hampir sebagian produk tanaman ini dapat dimanfaatkan dan memiliki nilai ekonomis. Bagian-bagian fisik pohon aren yang dimanfaatkan, misalnya akar (untuk obat tradisional), batang (untuk berbagai peralatan dan tepung), ijuk (untuk keperluan bangunan bagian atap), daun (khususnya daun muda untuk pembungkus dan merokok), demikian pula dengan hasil produksinya seperti buah dan nira dapat dimanfaatkan sebagai bahan makanan dan minuman (Barlina, 2006).

Saat ini tercatat ada empat jenis pohon yang termasuk kelompok aren yaitu : Arenga Pinata (wurmb), Arenga Undulatifolia Bree, Arenga Westerhoutii Grift dan Arenga Ambcang Becc. Diantara jenis tersebut yang sudah dikenal manfaatnya adalah *Arenga Pinata*, yang dikenal sehari-hari dengan nama aren atau enau.

Tanaman aren hampir mirip pohon kelapa. Perbedaannya, jika pohon kelapa batang pohonnya bersih (pelepah daun yang tua mudah lepas), maka batang pohon aren ini sangat kotor karena batangnya terbalut oleh ijuk, sehingga pelepah daun yang sudah tua sulit diambil atau lepas dari batangnya. Oleh karena itulah, batang pohon aren sering ditumbuhi banyak tanaman jenis paku-pakuan (Barlina, 2007).

Ijuk dihasilkan dari pohon aren yang telah berumur lebih dari 5 tahun sampai dengan tongkol-tongkol bunganya keluar. Pohon yang masih muda produksi ijuhnya kecil. Demikian pula pohon yang berbunga kualitas ijuhnya kurang baik, karena lempengan-lempengan ijuk yang baru dilepas dari pohon aren masih mengandung lidi-lidi ijuk. Untuk membersihkan serat ijuk dari berbagai kotoran dan ukuran serat ijuk yang besar, digunakan sisir yang terbuat dari logam, sedangkan ijuk yang sudah dibersihkan dapat dipergunakan untuk membuat tambang ijuk, sapu ijuk, atap ijuk dan lain-lain (Baharuddin dkk, 2007).

2.3 Proses Pembuatan Aren

Nira segar dimasukan ke dalam kuali dengan panas tertentu sampai bahan menjadi kental (Barlina, 2006).

Nira aren dimasak dengan api yang sedang saja besarnya, sambil sesekali diaduk. Buang buih yang keluar saat nira sudah mendidih. Membuang buih ini akan membuat gula bisa keras saat dicetak nantinya (Barlina, 2006).

Taburkan 2 butir daging buah kemiri yang sudah dihaluskan untuk tiap wajan. Kalau tidak ada, bisa pakai 2 sendok minyak kelapa. Bersihkan (cuci dengan air

bersih) cetakan dan papan alas cetakannya. Atur cetakan (bisa dari bambu atau batok kelapa) di atas papan alas (Baharuddin dkk, 2007).

Larutkan sekitar 1 cc air nira yang dimasak itu ke dalam air bersih dingin. Jika air nira langsung membeku, maka berarti masakan nira sudah siap naik cetakan (Baharuddin dkk, 2007).

2.4 Konsep Strategi

Defenisi strategi pertama yang dikemukakan oleh Chandler (1962:13) mengatakan bahwa “Strategi adalah tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, serta pendayagunaan dan alokasi semua sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut” (Rangkuti, 2016).

Secara umum strategi dapat diartikan sebagai sekumpulan pilihan kritis untuk dan penerapan serangkaian rencana tindakan dan alokasi sumberdaya yang penting untuk mencapai tujuan dan sasaran, dengan memperhatikan keunggulan kompetitif, komperatif dan sinergis yang ideal demi berkelanjutan ke arah cakupan dan perfektif jangka panjang sehingga bisa memberikan dampak positif bagi individu maupun organisasi tersebut (Rangkuti, 2016).

2.5 Strategi pemasaran

Dalam memasarkan suatu produk di perlukan strategi supaya kita dapat memasarkan produk tersebut secara efektif dan efisien sehingga nantinya target dan tujuan dari pemasaran itu sendiri dapat tercapai. “Strategi pemasaran ialah suatu rencana yang memungkinkan perusahaan dalam memanfaatkan sumberdaya yang dimiliki dengan sebaik-baiknya untuk mencapai tujuan perusahaan. Strategi pemasaran terdiri dari dua unsur (1) seleksi dan analisis pasar sasaran dan (2) menciptakan dan menjaga kesesuaian bauran pemasaran, perpaduan antara produk, harga, distribusi dan promosi.” (Porter Michael dan maulana, 2008)

2.6 Strategi Pengembangan

Strategi pengembangan adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usaha untuk merealisasikannya. Di samping itu, strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi pengembangan adalah berorientasi ke masa depan. Strategi pengembangan mempunyai fungsi perumusan dan dalam mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan (David, 2009).

Strategi pengembangan dilakukan oleh suatu unit usaha yang baru atau sedang merintis, serta perusahaan yang sedang banyak mendapat peluang dalam memajukan bisnisnya, perusahaan yang mempunyai ide cemerlang atas produk yang sudah lama atau terbaru. (Etika, 2016).

Perumusan strategi adalah pengembangan rencana jangka panjang untuk manajemen efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan, dilihat dari kekuatan dan kelemahan perusahaan. Strategi yang dirumuskan bersifat lebih spesifik tergantung kegiatan fungsional manajemen (Hunger dan Wheelen, 2009). Perumusan strategi mencakup kegiatan mengembangkan visi dan misi suatu usaha, mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal organisasi, menentukan kekuatan dan kelemahan internal organisasi, menetapkan tujuan jangka panjang organisasi, membuat sejumlah strategi alternatif untuk organisasi, dan memilih strategi tertentu untuk digunakan (David, 2009).

Rangkuti (2016), Komponen strategi dibuat untuk mendukung penerapan misi dan strategi perusahaan, yaitu sebagai berikut:

1. Strategi Kualitas

Menentukan persepsi konsumen mengenai kualitas yang diharapkan. Perusahaan juga harus merumuskan secara jelas kebijakan serta prosedur untuk mencapai kualitas seperti yang di harapkan oleh konsumen agar ia dapat bersaing untuk memperoleh keunggulan bersaing. Misalnya keunggulan bersaing dalam hal kualitas yang baik dan konsisten, harga relative rendah, kecepatan pelayanan, dan lain-lain (Rangkuti 2016).

2. Strategi Produk

Strategi ini meliputi biaya produksi, kualitas. keputusan sumberdaya manusia, dan interaksi dengan desain produk. Untuk menentukan strategi produk yang sesuai dengan potensi dan tingkat persaingan eksternal, perusahaan perlu menganalisis daur hidup produk tersebut (Rangkuti 2016).

3. Strategi Proses

Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam proses produksi adalah teknologi yang digunakan, kualitas, pendayagunaan tenaga kerja manusia dan peralatan (Rangkuti 2016).

4. Strategi Fasilitas

Secara keseluruhan ada empat strategi fasilitas, yaitu ukuran dan struktur, lokasi, tata letak, dan sistem *material handling*. Keputusan mengenai strategi fasilitas sangat bergantung pada strategi keuangan dan strategi pemasaran (Rangkuti 2016).

Suatu perusahaan dapat mengembangkan strategi untuk mengatasi ancaman eksternal dan merebut peluang yang ada. Proses analisis perumusan dan evaluasi strategi disebut perencanaan strategis. Tujuan utama perencanaan strategis adalah agar perusahaan dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal. Dalam hal ini dapat dibedakan secara jelas fungsi manajemen, konsumen, distributor dan

memiliki produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dengan dukungan yang optimal dari sumberdaya yang ada (Rangkuti,2016).

Upaya pengembangan bisnis pada awalnya ditentukan oleh kemampuan untuk mengidentifikasi/mendiagnosis faktor internal (kekuatan - kelemahan) dan faktor eksternal (peluang - ancaman). Hasil identifikasi ini kemudian banyak digunakan sebagai landasan untuk memformulasikan kegiatan dan menentukan standar keberhasilan usaha. Teknik identifikasi ini disebut analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*). Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang namun secara bersamaan meminimalkan kelemahan dan ancaman (Rafika, 2005).

2.7 Perumusan Strategi

1. Analisis Situasi Swot

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*). Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencana strategi (*strategic planner*) harus menganalisa faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Pengolahan data dari SWOT diatas dimasukkan ke Matriks EFAS dan IFAS ini akan dilakukan perhitungan dengan memberikan bobot serta penentuan rating dari dampak yang akan dihasilkan dari potensi yang dimiliki oleh perusahaan. Kemudian dimasukkan kedalam matriks SWOT agar dapat dirumuskan menjadi suatu strategi. (Rangkuti, 2016).

Analisis situasi merupakan awal proses perumusan strategi. Selain itu analisis situasi mengharuskan para manajer strategis untuk menemukan kesesuaian strategis antara peluang-peluang eksternal dan kekuatan-kekuatan internal, di samping memperlihatkan ancaman-ancaman eksternal dan kelemahan-kelemahan internal. Mengingat bahwa SWOT adalah akronim untuk *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities* dan *Threats* dari organisasi yang semuanya merupakan faktor-faktor strategis. Jadi analisis SWOT harus mengidentifikasi kompetensi langka (*distinctive competence*) perusahaan yaitu keahlian tertentu dan sumber-sumber yang dimiliki oleh sebuah perusahaan yaitu keahlian tertentu dan sumber-sumber yang dimiliki oleh sebuah perusahaan dan cara unggul yang mereka gunakan (Hunger dalam Wheelen,2009).

2. Faktor Eksternal dan Internal Analisis Swot

Menurut Irham Fahmi (2013) Untuk menganalisis secara lebih dalam tentang SWOT, maka perlu dilihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT, yaitu :

a. Faktor Eksternal

Faktor eksternal ini mempengaruhi terbentuknya *opportunities and threats (O and T)* di mana faktor ini yang menyangkut dengan kondisi-kondisi yang terjadi di luar perusahaan. Faktor ini mencakup lingkungan industri dan lingkungan bisnis makro, ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan dan sosial budaya.

b. Faktor Internal

Faktor internal ini, mempengaruhi terbentuknya *strengths and weaknesses (S and W)*. Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi yang terjadi dalam perusahaan, yang mana ini turut mempengaruhi terbentuknya

pembuatan keputusan (*decision making*) perusahaan. Faktor internal ini meliputi semua macam manajemen fungsional, yaitu pemasaran, keuangan, SDM, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen dan budaya perusahaan.

3. Matriks SWOT

Rangkuti (2016) Matriks SWOT adalah alat yang dipakai untuk menyusun factor-faktor strategis suatu perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks SWOT ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternative strategi seperti pada tabel 2 berikut:

Tabel 2. Matriks SWOT.

IFAS	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
EFAS	Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal	Tentukan 5-10 faktor kelemahan internal
OPPORTUNIES (O) Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	Strategi SO Gunakan semua kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada	Strategi WO Atasi semua kelemahan dengan memanfaatkan semua peluang yang ada
TREATHS (T) Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	Strategi ST Gunakan semua kekuatan untuk menghindari dari semua ancaman	Strategi WT Tekan semua kelemahan dan cegah semua ancaman

Sumber :Freddy Rangkuti (2016)

Berdasarkan Matriks SWOT diatas maka didapatkan 4 langkah strategi yaitu sebagai berikut :

- a. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal.

b. Strategi ST

Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.

c. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.

d. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman. Strategi WT bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal dengan menghindari ancaman eksternal.

Dalam kondisi dan iklim persaingan suatu perusahaan perlu melakukan analisis tentang kedudukannya dengan tepat, para perumus kebijakan strategis diharapkan dapat mengambil langkah-langkah strategis yang memungkinkannya memanfaatkan peluang yang timbul dalam kondisi yang dihadapinya (Rangkuti, 2016).

Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat dalam suatu organisasi (Internal) termasuk satuan bisnis tertentu sedangkan peluang dan ancaman merupakan factor-

faktor lingkungan yang dihadapi oleh organisasi atau perusahaan atau satuan bisnis yang bersangkutan instrument yang ampuh dalam melakukan analisis strategik, keampuhan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan untuk memaksimalkan peran faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga sekaligus berperan sebagai alat untuk meminimalisasi kelemahan yang terdapat dalam tubuh organisasi dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi (Rangkuti, 2016).



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Lalabata yang mencakup Desa Umpungeng, Kabupaten Soppeng, Provinsi Sulawesi Selatan. Penelitian ini dilaksanakan mulai pada bulan Juni sampai Juli 2023.

3.2 Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi dalam penelitian ini berjumlah 35 orang yang merupakan petani aren yang sekaligus memproduksi gula aren di Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng.

2. Sampel

Sampel dalam penelitian ini ditentukan secara acak *random sampling* sebesar 20% dari jumlah populasi, sehingga sampel berjumlah 7 orang.

3.3 Jenis dan Sumber data

Data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang dikumpulkan melalui observasi langsung di lapangan dengan responden yang terkait dalam penelitian. Data sekunder diperoleh dari buku teks, artikel, laporan, jurnal serta data dari instansi pemerintah maupun swasta terkait yang relevan dengan penelitian.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu :

1. Observasi pada objek secara langsung yang berhubungan dengan hal-hal penelitian.

2. Wawancara, yaitu suatu metode yang digunakan untuk memperoleh data primer yang dimaksud untuk mengetahui aspek-aspek kuantitatif melalui media kuesioner yang telah dipersiapkan.
3. Dokumentasi adalah bukti yang berisi satu set dokumen resmi. Seperti gambar, foto, video, suara, atau informasi lainnya.

3.5 Unit Analisis

Adapun unit analisis dalam penelitian ini yaitu petani aren yang juga memproduksi gula aren di Kecamatan Lalabata, yang mencakup Desa Umpungeng Kabupaten Soppeng.

3.6 Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT untuk menyusun strategi pengembangan usaha gula aren. Sebelum strategi dirumuskan, terlebih dahulu untuk menganalisis lingkungan eksternal dan internal yang kemudian dimasukkan ke dalam *Eksternal Factor Analisis Summary (EFAS)* dan *Internal Factor Analisis Summary (IFAS)*.

Matrix faktor eksternal disusun, hasilnya kemudian dimasukkan ke dalam matriks SWOT untuk dirumuskan menjadi suatu strategi.

Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS), Eksternal (EFAS) dan Matriks SWOT.

Tabel 3. Matriks Faktor Strategi Eksternal.

Faktor-faktor Strategis Eksternal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan (Bobot x Rating)
Peluang (Opportunities/O)			
Peluang 1	Bobot peluang 1	Rating peluang 1	
Peluang 2	Bobot peluang 2	Rating peluang 2	
Jumlah	A		B
Ancaman (Threats/T)			
Ancaman 1	Bobot ancaman 1	Rating ancaman 1	
Ancaman 2	Bobot ancaman 2	Rating ancaman 2	
Jumlah	C		D
Total	$(a+c) = 1$		$(b+d)$

Sumber : Rangkuti 2016

Sebelum membuat matriks faktor strategi eksternal kita perlu mengetahui terlebih dahulu faktor strategi eksternal (EFAS). Berikut ini adalah cara-cara penentuan faktor Strategi Eksternal (EFAS). Susunlah dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).

1. Memberi 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. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1.0 dengan keterangan sebagai berikut :

- 0,05 = Dibawah rata-rata
- 0,10 = Rata-rata
- 0,15 = Diatas rata-rata
- 0,20 = Sangat kuat

2. Menghitung 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. Pemberiaan nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil diberi rating +1). Misalnya, jika nilai ancamannya sedikit ratingnya 4. Dengan keterangan sebagai berikut :

- 1 = Dibawah rata-rata
- 2 = Rata-rata
- 3 = Diatas rata-rata
- 4 = Sangat bagus

3. Dikalikan 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*).

4. Menjumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

Tabel 4. Matriks Faktor Strategi Internal.

Faktor-faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Skor Pembobotan (Bobot x Rating)
Kekuatan (Strength/S) Kekuatan 1 Kekuatan 2	Bobot kekuatan 1 Bobot kekuatan 2	Rating kekuatan 1 Rating kekuatan 2	
Jumlah	A		B
Kelemahan (Weaknes/W) Kelemahan 1 Kelemahan 2	Bobot kelemahan 1 Bobot kelemahan 2	Rating kelemahan 1 Rating kelemahan 2	
Jumlah	C		D
Total	$(a+c) = 1$		$(b+d)$
Matriks Total	$(a+c) = 1$		$(b+d)$

Sumber : Rangkuti 2016

Adapun tahapan pembuatan matriks faktor strategis internal adalah sebagai berikut :

1. Menentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
2. Memberi 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 1,0 , jumlah seluruh bobot harus

sebesar 1,0 dengan keterangan sebagai berikut :

- 0,05 = Dibawah rata-rata
- 0,10 = Rata-rata
- 0,15 = Diatas rata-rata

- 0,20 = Sangat kuat
3. Menghitung 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 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. Contohnya, jika kelemahan perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata-rata industri, nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan di bawah rata-rata industri, nilainya adalah 4. Dengan keterangan sebagai berikut :
 - 1 = Dibawah rata-rata
 - 2 = Rata-rata
 - 3 = Diatas rata-rata
 - 4 = Sangat bagus
 4. Dikalikan 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 0,1 (poor).
 5. Menjumlahkan 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 internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

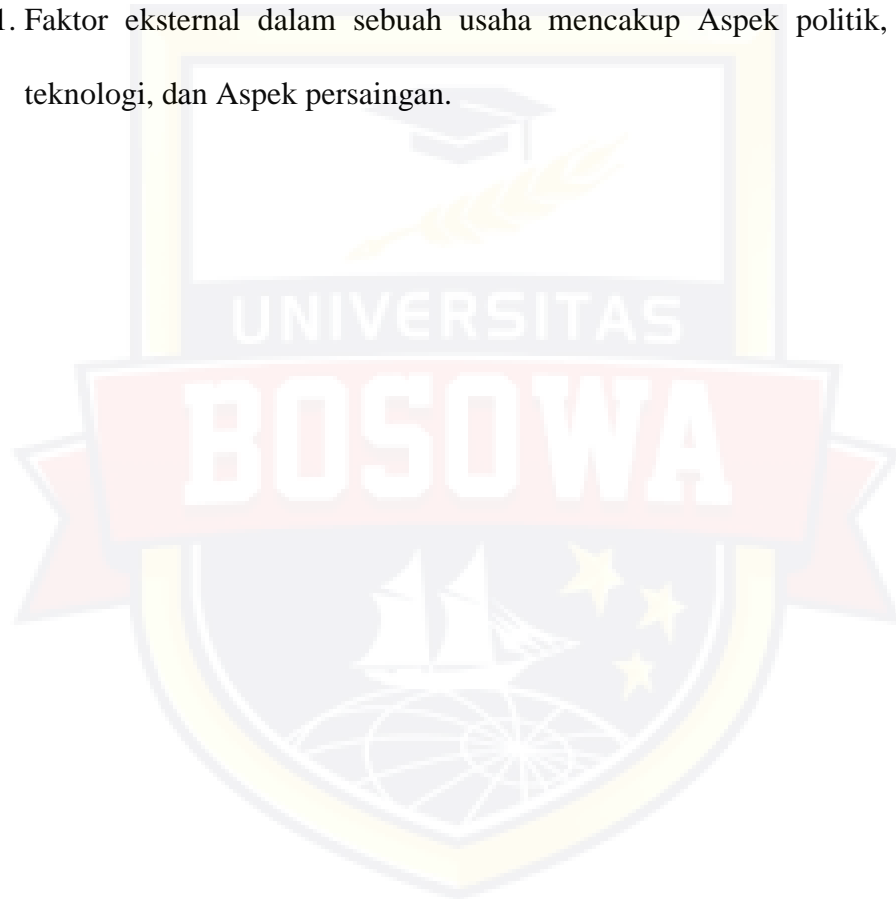
3.7 Definisi Operasional

Pengertian definisi operasional menurut Sugiono (2015). Pengertian definisi operasional dalam variabel penelitian ialah suatu atribut atau sifat atau nilai dari obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan.

Definisi operasional dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Analisis SWOT merupakan metode analisis perencanaan strategis yang digunakan untuk memonitor dan mengevaluasi lingkungan usaha tersebut baik lingkungan eksternal dan internal untuk suatu tujuan bisnis yang kemudian akan digunakan untuk menyusun strategi pengembangan dalam hal ini usaha gula aren.
2. Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang akan berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam orientasi jangka panjang usaha gula aren.
3. Pengembangan adalah suatu usaha yang dilakukan petani gula aren untuk meningkatkan usahanya.
4. Air nira adalah cairan yang dihasilkan dari tandan bunga aren.
5. Petani gula aren merupakan petani yang bekerja untuk proses penyadapan air nira dan memproduksi hingga menjadi gula aren.
6. *Strength* (Kekuatan) merupakan keunggulan-keunggulan dan kondisi internal dari usaha gula aren yang memungkinkan untuk memperoleh keuntungan ketika mencapai tujuan.
7. *Weakness* (Kelemahan) merupakan kelemahan dan kondisi internal yang dimiliki usaha gula aren dan kemungkinan adanya kegagalan dalam mencapai tujuan.

8. *Opportunity* (Peluang) merupakan faktor dan situasi eksternal yang akan membantu usaha gula aren dalam mencapai tujuan.
9. *Threats* (Ancaman) merupakan faktor eksternal yang memungkinkan adanya kegagalan dalam usaha gula aren.
10. Faktor internal dalam sebuah usaha mencakup Aspek pemasaran, Aspek keuangan, Aspek produksi, dan Aspek sumber daya manusia.
11. Faktor eksternal dalam sebuah usaha mencakup Aspek politik, Aspek teknologi, dan Aspek persaingan.



BAB IV

GAMBARAN LOKASI PENELITIAN

4.1 Gambaran Geografis Desa Umpungeng

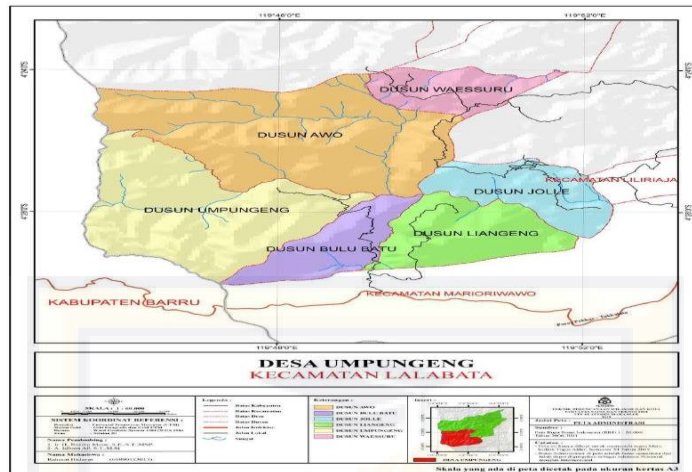
Desa Umpungeng merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng. Desa Umpungeng adalah sebuah desa yang terletak di pegunungan dan mempunyai luas lahan hamparan wilayah 5000 ha (50km²) yang terdiri atas lahan pemukiman, lahan pertanian perkebunan, sebagai objek wisata alam. Sebagian wilayah tropis, Jarak pusat desa dengan ibu kota kabupaten yang dapat ditempuh melalui perjalanan darat kurang lebih dari 45 km. Kondisi prasarana jalan poros desa berupa jalan aspal dengan kondisi rusak parah dan dalam proses perbaikan.

Masyarakat Desa Umpungeng pada mulanya merupakan masyarakat yang tertutup terhadap berbagai pembaharuan dari luar, sehingga sikap ini cenderung menghambat perkembangan kehidupan masyarakatnya. Hal ini erat kaitannya dengan jauhnya pemerintah serta akses yang digunakan untuk memberikan informasi kepada masyarakat. Namun sejalan dengan perkembangan pembangunan yang diratakan pemerintah Indonesia, juga menyentuh Desa Umpungeng. Desa Umpungeng dari tahun ke tahun terus mengalami perubahan, dalam arti peningkatan dalam berbagai bidang kehidupan seperti sosial ekonomi , sosial budaya dan pemerintah serta bidang pendidikan.

4.1.1 Letak Desa Umpungeng

Desa Umpungeng merupakan wilayah paling potensial untuk usaha Kehutanan, Perkebunan, dan Pariwisata. Terletak kurang lebih antara 4° 06'40,"LS dan 119° 49'10, "BT- 4° 32'00" 119° 42'18" - 120° 06' 13" BT, terletak sekitar

140 km sebelah utara kota Makassar ibukota Provinsi Sulawesi Selatan. Desa Umpungeng memiliki temperature udara antara 23° - 30°C.



Gambar 1. Sketsa Desa Umpungeng (Sumber : Profil Desa Umpungeng.2020)

4.1.2 Keadaan Iklim

Sebagaimana wilayah tropis, Desa Umpungeng mengalami musim kemarau dan musim penghujan dalam tiap tahunnya. Rata-rata perbandingan musim penghujan lebih besar dari pada musim kemarau, hal itu disebabkan karena wilayah yang masih hijau dengan vegetasi serta masuk dalam wilayah Hutan Lindung. Pada saat musim hujan kondisi sebagian wilayah desa Umpungeng rawan terjadi longsor dan pada saat musim kemarau persediaan air sangat berkurang.dalam wilayah Hutan Lindung. Pada saat musim hujan kondisi sebagian wilayah desa Umpungeng rawan terjadi longsor dan pada saat musim kemarau persediaan air sangat berkurang.

4.1.3 Posisi Desa Penelitian di Antara Desa Lain Dalam Kecamatan

Secara administratif, wilayah Desa Umpungeng memiliki batas wilayah sebagai berikut :

- Sebelah Utara berbatasan dengan Kelurahan Bila
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Marioriwawo
- Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Mattabulu
- Sebelah Barat berbatasan dengan Kabupaten Barru

Tabel 5. Luasan Desa pada Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng.

No.	Nama Desa	Luas (Ha)	Persentase (%)
1.	Desa Umpungeng	8500	30,58
2.	Desa Lalabata Rilau	4100	14,75
3.	Desa Botto	800	2,88
4.	Desa Lemba	1000	3,60
5.	Desa Bila	3200	11,51
6.	Desa Mattabulu	5000	17,99
7.	Desa Ompo	2300	8,27
8.	Desa Lapajung	500	1,80
9.	Desa Macille	800	2,88
10.	Desa Salokaraja	1600	5,76
	Jumlah	27800	101

Sumber : Profil Desa Umpungeng, 2019

Tabel 5 dapat menunjukkan bahwa luas Desa pada Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng pada tingkat tertinggi dan terendah yaitu, tingkat tertinggi pada Desa Umpungeng luas sekitar 8500 Ha (85Km^2) dengan tingkat persentase 30,58 %,.. Sedangkan tingkat terendah yaitu, pada Desa Lapajung luas sekitar 500 Ha (5Km^2) dengan tingkat persentase 1,80 %.

4.2 Gambaran Demografis

Berdasarkan data Administrasi Pemerintah Desa tahun 2019, jumlah penduduk Desa Umpungeng adalah terdiri dari 1.120 KK, dengan jumlah total 4.088 jiwa dengan rincian laki-laki 2.085 jiwa dan perempuan 2.003 jiwa. Kepadatan Penduduk Desa Umpungeng yang terbagi dan tersebar di 6 dusun adalah 48,09 jiwa /KM persegi. Jumlah Penduduk :

**Tabel 6. Data Kependudukan Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata
Kabupaten Soppeng.**

No.	Kependudukan	Jumlah Jiwa	Presentase (%)
1.	Laki – laki	2.085	51,02
2.	Wanita	2.003	48,98
Jumlah		4.088	100 %

Sumber : Profil Desa Umpungeng, 2019

Tabel 6 menunjukkan bahwa tinggi rendahnya penduduk di Desa Umpungeng dapat disimpulkan bahwa tertinggi yaitu Laki-laki dengan presentase 51 % sedangkan presentase terendah yaitu Wanita dengan presentase 48,98 %, yang artinya dapat disimpulkan bahwa besar penduduk di desa Umpungeng, ialah 2085 Laki-laki sebesar (51%).

Jumlah penduduk dari :

- Jumlah Kartu Keluarga (KK) : 1.120 Jiwa
- Jumlah Anggota Keluarga : 3.854 Jiwa

4.2.1 Struktur Umur Penduduk Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng

Jumlah penduduk di Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng sebanyak 4.088 Jiwa serata kepadatan penduduk sebesar 49 jiwa per Km, tersebar dalam 6 Dusun yaitu Dusun Jolle, Dusun Liangeng, Dusun Bulu Batu, Dusun Umpungeng, Dusun Awo dan Dusun Waessuru.

Tabel 7. Penduduk menurut umur dan jenis kelamin di Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng.

No	Menurut Umur (Tahun)	Laki-laki	Perempuan	Jumlah L+P	Presentase (%)
1	0-10	283	278	561	13,72
2	11-20	438	412	850	20,79
3	21-30	482	457	939	22,97
4	31-40	345	322	667	16,32
5	41-50	236	228	464	11,35
6	51-60	178	165	343	8,39
7	60+	122	142	264	6,46
Jumlah		2084	2004	4.088	100

Sumber : Profil Desa Umpungeng, 2019

Tabel 7 menunjukkan bahwa penduduk berdasarkan umur di Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng, paling tinggi pada umur 21 – 30 Tahun dengan jumlah presentase 22,97 %. Sedangkan jumlah penduduk yang terendah adalah pada umur 60+ Tahun dengan jumlah presentase 6,46 %. Kesimpulannya bahwa jumlah penduduk berdasarkan umur yang mendominasi di Desa Umpungeng adalah 21 – 30 Tahun.

4.2.2 Tingkat Pendidikan Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng

Pendidikan merupakan faktor utama dalam pembangunan Desa, karena pendidikan seseorang mempengaruhi segala aktivitas baik yang sifatnya pribadi maupun umum, jumlah penduduk Desa Umpungeng berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 8. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng.

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Presentase (%)
1	SD	1669	68,62
2	SMP	394	16,20
3	SMA	343	14,10
4	Sarjana	26	1,06
Jumlah		2432	100

Sumber : Profil Desa Umpungeng, 2019

Tabel 8 menunjukkan bahwa tingkat pendidikan penduduk Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng paling tinggi yaitu SD dengan presentase 68,62 %, sedangkan terendah yaitu pada Sarjana dengan presentase 1,06 %. Kesimpulannya bahwa Pentingnya pendidikan bagi pembinaan sumber daya manusia (SDM) sangat diharapkan oleh setiap orang. Karena melalui pendidikan akan tercipta seorang manusia yang cakap, terampil dan berilmu sebagai bekal hidup nantinya, serta mampu hidup mandiri di tengah pesatnya kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi sekarang.

4.2.3 Jenis Pekerjaan Penduduk Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng

Sebagian besar masyarakat Desa Umpungeng berprofesi sebagai petani. Hal ini disebabkan karena minimnya pendidikan yang didapatkan oleh masyarakat di desa tersebut. Selain itu, beberapa diantaranya bekerja sebagai Petani, Pedagang, Peternak, Tukang Kayu, Tukang Batu, Buruh, Sopir, Bidan/Perawat, PNS, Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 9. Jenis Pekerjaan Penduduk Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng.

Jenis Pekerjaan	Jumlah	Persentase
PNS	23	2,02
Bidan/Perawat	15	1,31
Petani	1027	90,00
Pedagang	7	0,61
Pekerja Kasar	17	1,48
Buruh	30	2,63
Sopir/Angkutan	20	1,75
Guru	24	2,10
Total	1.141	100

Sumber : Profil Desa Umpungeng, 2019

Tabel 9 menunjukkan bahwa tingkat pekerjaan mata pencarian penduduk Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng dapat dilihat dimana sektor pertanian paling tinggi yaitu Petani dengan presentase 85,01 %, sedangkan terendah yaitu pada Pedagang dan Tukang Batu dengan presentase 0,61 %. Kesimpulannya dapat dilihat dimana sektor pertanian menjadi sumber mata pencarian yang paling tertinggi di Desa Umpungeng merupakan petani yang berjumlah 1027 jiwa, selain itu Pedagang merupakan sektor yang jumlah terendah dibandingkan beberapa sektor pekerjaan yang lainnya walaupun tidak berdominasi tetapi tetap memiliki andil dalam pengembangan dan pembangunan di Desa Umpungeng.

4.2.4 Luas wilayah dan Penggunaannya

Secara umum penggunaan lahan di desa Umpungeng sangat bergantung kepada kehidupan sosial dan ekonomi serta potensi yang dimiliki oleh desa

tersebut. Berdasarkan mata pencahariannya, desa dan penggunaan lahan dapat di klasifikasikan seperti berikut.

Tabel 10. Jenis Penggunaan dan Luas Lahan di Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng.

No	Jenis Penggunaan	Luas Lahan (Ha)	Presentase (%)
1	Hutan/Kayu	6003	68,16
2	Tegalan / Ladang	300	3,40
3	Pemukiman	197	2,23
4	Perkebunan	2000	22,71
5	Sekolah	6	0,06
6	Lainnya	300	3,40
	Jumlah	8806	100

Sumber : Profil Desa Umpungeng, 2019

Tabel 10 diatas dapat diketahui bahwa luas lahan terkhusus hutan yang ada di desa Umpungeng lebih luas dibandingkan dengan lahan yang lainnya hal ini menjadi potensi yang dapat dimanfaatkan dari lahan hutan yang sebagian besar merupakan kawasan hutan lindung sehingga pemerintah desa memanfaatkannya untuk menjadi tanaman pohon pinus sebagai destinasi pariwisata alam, tak hanya itu sawah, ladang dan perkebunan menjadi sektor lapangan usaha bagi masyarakat desa dengan luas ladang 3 km², dan pekebunan 20 km².

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Identitas Petani Aren

Petani Aren merupakan orang yang melakukan usahatani pembuatan Gula Aren dalam pemenuhan kebutuhannya. Berikut ini merupakan pembahasan mengenai identitas petani Aren yang meliputi umur, pendidikan dan kepemilikan lahan kebun Aren produktif.

5.1.1 Petani Aren Berdasarkan Umur

Umur sangat mempengaruhi kemampuan dalam bekerja dan berfikir, sehingga secara langsung akan mempengaruhi usaha Gula Aren. Pada umumnya umur pengusaha muda dalam pengambilan tindakan atau keputusan dalam usahanya lebih agresif baik dalam bidang teknologi maupun dalam bidang lain, berbeda halnya dengan umur pengusaha yang sudah tua. Menurut BKKBN (2016), tentang usia produktif adalah 15-64 tahun sedangkan usia non-produktif yakni 0-14 tahun dan 65 tahun keatas. Usia produktif biasanya mempunyai tingkat produktivitas lebih tinggi, karena masih berusia muda dan memiliki jasmani yang sehat sehingga kemampuan fisiknya lebih kuat serta inovatif jika dibandingkan dengan yang sudah berusia tua karena kemampuan fisik yang dimiliki menjadi lebih lemah dan terbatas (Jannah, 2019).

Berdasarkan pengambilan data pada umumnya petani aren yang berusia muda mempunyai kemampuan fisik baik dibanding dengan petani Aren yang berusia tua, namun petani Aren yang berusia tua mempunyai pengalaman kerja yang lebih matang dikarenakan waktu yang dihabiskan sudah banyak menuai berbagai macam hal sedari awal. Tingkat umur petani Aren dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 11. Klasifikasi Umur Petani Aren di Desa Umpungeng, Kecamatan Lalabata, Kabupaten Soppeng.

No.	Umur Petani	Jumlah (Orang)	Presentase (%)
1.	30 – 50	3	42,85
2.	51 – 60	4	57,14
Jumlah		7	100

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2023

Tabel 11. Menunjukkan bahwa petani Aren dalam penelitian ini berjumlah 7 orang, dan yang tertinggi menurut tingkat umur yaitu pada umur 51 – 60 tahun dengan tingkat presentase 57,14 % hal ini merupakan bahwa tingkat umur yang produktif berada pada umur 51 – 60 tahun, sedangkan yang terendah menurut tingkat umur yaitu 30 - 50 tahun dengan tingkat presentase 42,85 %.

5.1.2 Petani Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan yang cukup akan mempengaruhi pola pikir manusia terlebih dalam menerima inovasi serta informasi yang berkaitan dengan usahanya. Pola pikir yang lebih berkembang akan memudahkan petani menerima, menerapkan serta mengembangkan suatu teknologi baru yang berkaitan dan berguna bagi usaha taninya (Cici dkk, 2018).

Tabel 12. Tingkat Pendidikan Petani Gula Aren di Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng.

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (orang)	Presentase (%)
1	SD	4	57,14
2	SMP	2	28,57
3	SMA	1	14,28
Jumlah		7	100

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2023

Tabel 12 dapat dilihat bahwa presentase tingkat pendidikan tertinggi adalah SD sebanyak 4 petani yaitu dengan tingkat presentase 57,14 % yang hanya telah mengenyam pendidikan hingga banku SD , sedangkan SMP tedapat 2 Petani 28,57

% dan begitupun dengan SMA terdapat 1 Petani dengan tingkat terendah yaitu tingkat presentase 14,28 %. Namun perlu ditegaskan bahwasanya keberhasilan tidak hanya di tunjang oleh pendidikan formal akan tetapi pendidikan non formal pun juga sangat berpengaruh contohnya mengikuti dan mendengarkan penyuluhan, sehingga diharapkan para petani aren dapat mengelolah usahanya dengan baik agar bisa meningkatkan produksi dan pendapatan.

5.1.3 Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan kelurga mempengaruhi distribusi pendapatan untuk menunjang dan menyediakan kebutuhan hidupnya yang digunakan untuk membiayai kebutuhan sehari-hari dan biaya pendidikan akan tetapi jumlah anggota keluarga bisa juga menjadi tenaga kerja dalam kegiatan usahanya sehingga dapat mengurangi biaya selama produksi. Jumlah tanggungan keluarga responden petani aren dapat di lihat pada tabel berikut:

Tabel 13. Jumlah Tanggungan Keluarga Petani aren di Desa Umpungeng, Kecamatan Lalabata, Kabupaten Soppeng.

No	Jumlah Tanggungan	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
1	1-3	2	28,57
2	4-6	5	71,42
	Jumlah	7	100

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2023

Berdasarkan Tabel 13 menunjukkan bahwa Petani Aren mempunyai tanggungan keluarga sebanyak 1-3 orang adalah 2 jiwa (28,57%) dan juga memiliki jumlah tanggungan keluarga 4-6 adalah 5 jiwa (71,42%). dapat disimpulkan bahwa tingkat tertinggi petani aren dalam tanggungan keluarga dengan tingkat presentase 71,57 %, sedangkan tingkat terendah dalam tanggungan keluarga dengan tingkat presentase 28,57 %.

5.1.4 Pengalaman Usaha Gula Aren

Pengalaman adalah salah satu faktor penunjang keberhasilan suatu usaha, pada pengalaman merupakan hal – hal yang dilalui dan memiliki pembelajaran penting guna menjadi lebih baik kedepannya. Pengalaman petani aren dalam mengelolah dan menjalankan usahanya menjadi salah satu faktor penunjang keberhasilan dikarenakan adanya pengalaman erat dalam mengatasi kegagalan. Pengalaman dapat dilihat dari berapa lamanya petani aren menjalankan usahanya, semakin lama petani aren tersebut bekerja maka semakin banyak pengalaman yang telah didapatkan.

Tabel 14. Pengalaman Usaha Gula Aren di Desa Umpungeng, Kecamatan Lalabata, Kabupaten Soppeng.

No	Pengalaman Berusaha Gula Aren (tahun)	Jumlah(orang)	Persentase(%)
1	≤ 15	2	28,57
2	≥ 15	5	71,42
	Jumlah	7	100

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2023

Tabel 14 menunjukkan beberapa petani yang memiliki pengalaman berusaha gula aren ≤ 15 tahun berjumlah 2 orang (28,57 %) dan petani yang menjalankan usahanya ≥ 15 tahun yakni 5 orang (71,42 %). Pengalaman kerja yang lebih tinggi berpeluang untuk menghindari resiko kegagalan, sehingga para petani aren akan lebih paham tentang baik buruknya setiap keputusan yang mereka ambil dalam menjalankan usahanya tersebut, maka dari itu waktu yang telah dilalui dan berbagai macam tantangan yang telah dilewati dapat dijadikan pelajaran sehingga petani aren banyak belajar dari pengalaman yang telah dijalani.

5.1.5 Jumlah Produksi Gula Aren

Produksi adalah kegiatan yang menghasilkan barang dan jasa . biasanya kegiatan ini dilakukan dalam rangka menambah nilai kegunaan atau manfaat suatu barang dan jasa. Dan nantinya barang dan jasa tersebut di perjualbelikan, adapun jumlah gula aren yang diproduksi dapat disajikan pada tabel 14.

Tabel 15. Jumlah Produksi Gula Aren di Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng.

No	Jumlah Produksi/hari (Kg)	Jumlah (Orang)	Presentase (%)
1	< 100	4	57,15
2	> 100	3	42,85
Jumlah		7	100

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2023

Tabel 15 menunjukkan bahwa jumlah produksi/hari yang dihasilkan oleh petani gula aren di Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng yakni dimana tingkat presentase produksi gula aren ≥ 100 kg dengan presentase , dan produksi gula aren paling banyak dihasilkan dengan jumlah produksi sebanyak ≤ 100 kg . Banyak sedikinya jumlah produksi yang dihasilkan suatu perusahaan dapat dilihat dari berapa hari dalam seminggu dalam produksi gula aren yang dihasilkan.

5.2 Analisis SWOT

5.2.1 Faktor Internal

Faktor internal dalam sebuah analisis SWOT akan mempengaruhi terbentuknya *strengths* and *weakness* (*S* dan *W*). Faktor tersebut turut mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan (*decision making*) perusahaan. Faktor internal mencakup semua macam manajemen fungsional seperti pemasaran, keuangan, operasi, SDM, penelitian, dan pengembangan. Sistem informasi

manajemen dan budaya perusahaan (*corporate culture*). (Fahmi dalam Nisak, 2014).

A. Identifikasi Kekuatan dan Kelemahan Internal

Identifikasi faktor strategi internal berupa kekuatan dan kelemahan pada pengembangan usaha gula aren di Desa Umpungeng, Kecamatan Lalabata, Kabupaten Soppeng dapat dilihat pada tabel dibawah.

Tabel 16. Kekuatan dan Kelemahan Internal

No	Kekuatan (<i>Strengths</i>)	No	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
1	Harga gula dalam pasar cukup stabil	1	Masih menggunakan metode konvensional
2	Bahan baku yang tersedia	2	Peralatan prasarana produksi masih sederhana
3	Peralatan atau sarana produksi terjangkau	3	Tidak menggunakan tenaga kerja
4	Proses pengelolaan gula aren dilakukan secara berkelanjutan	4	Tidak adanya bantuan dari pihak pemerintah setempat.
5	Kualitas gula aren yang dihasilkan cukup bagus	5	Petani aren hanya bergantung pada hasil penjualan gula aren

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2023

Tahap evaluasi adalah tahapan lanjutan setelah identifikasi faktor lingkungan internal, seperti penyusunan matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) untuk memperoleh nilai skor. Nilai skor tersebut adalah nilai total penjumlahan dari hasil perkalian bobot dengan rating dari masing-masing indikator faktor strategis internal (Isyanto,dkk, 2017).

Tabel 17. Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)

No	Kekuatan (<i>Strenghts</i>)	Bobot	Rating	Nilai Skor
1	Bahan baku tersedia	0,18	4	0,72
2	Harga gula dalam pasar cukup stabil	0,12	3	0,36
3	Peralatan atau sarana produksi terjangkau	0,12	3	0,3
4	Proses pengelolaan gula aren dilakukan secara berkelanjutan	0,12	3	0,36
5	Kualitas aren/nira yang dihasilkan cukup bagus	0,11	3	0,3
	Sub total	0,65		2,04
No	Kelemahan (<i>Weakness</i>)	Bobot	Rating	Nilai Skor
1	Masih menggunakan metode konvensional	0,08	2	0,16
2	Peralatan prasarana produksi masih sederhana	0,08	3	0,24
3	Tidak adanya tenaga kerja	0,05	2	0,10
4	Tidak adanya bantuan dari pihak pemerintah setempat	0,07	3	0,21
5	Petani aren hanya bergantung pada hasil penjualan gula aren	0,07	4	0,28
	Sub total	0,35		0,99
	Total	1,00		2,30

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2023

Total skor yang diperoleh pada matriks IFAS sebesar 3,03 artinya semakin banyak kekuatannya dibandingkan kelemahannya. Kondisi ini menggambarkan bahwa pengembangan usaha di Desa Umpungeng, Kecamatan Lalabata, Kabupaten

Soppeng dapat mengendalikan faktor lingkungan internalnya dan dapat menunjang pengembangannya.

5.2.2 Faktor Eksternal

Faktor eksternal dalam sebuah analisis swot akan mempengaruhi terbentuknya *opportunities* and *threath* (O dan T). faktor tersebut berkaitan dengan kondisi-kondisi yang terjadi di luar perusahaan, dan dapat mempengaruhi pada pembuatan keputusan perusahaan. Faktor eksternal dalam hal ini mencakup lingkungan industri dan lingkungan bisnis makro, ekonomi, politik, hukum, teknologi, kepedudukan dan sosial budaya (Fahmi dalam Nisak, 2014).

B. Identifikasi Peluang dan Ancaman

Adapun Identifikasi faktor eksternal berupa peluang dan ancaman pada pengembangan usaha gula aren di Desa Umpungeng, Kecamatan Lalabata, Kabupaten Soppeng dapat dilihat pada tabel 14 sebagai berikut ini :

Tabel 18. Peluang dan Ancaman Eksternal.

No	Peluang (Opportunity)	No	Ancaman (Threats)
1	Sumber daya alam yang masih mempuni	1	Inovasi dalam pengemasan dan bentuk belum berubah
2	Adanya kerjasama antar pengepul	2	Tidak memiliki surat perizinan legalisasi
3	Permintaan konsumen terhadap gula aren yang semakin meningkat	3	Suatu saat ketersediaan bahan baku bisa saja sulit diperoleh
4	Rata-rata tingkat penjualan tinggi	4	Rendahnya minat generasi penerus
5	Tidak adanya persaingan antar petani	5	Situas / keadaan kurang mendukung sehingga petani tidak dapat menghasilkan aren

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2023

C. Evaluasi Faktor Lingkungan Eksternal

Evaluasi faktor lingkungan eksternal dilakukan menggunakan matriks EFAS, sebagaimana yang terlihat pada tabel berikut:

Tabel 19. Matriks EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary)

No	Peluang (Opportunity)	Bobot	Rate	Nilai Skor
1	Sumber daya alam yang masih mempunyai	0,17	4	0,68
2	Adanya kerjasama antar pengepul	0,12	4	0,48
3	Permintaan konsumen terhadap gula aren yang semakin meningkat	0,08	3	0,24
4	Rata-rata tingkat penjualan tinggi	0,10	3	0,30
5	Tidak adanya persaingan antar petani	0,12	3	0,36
	Sub Total	0,59		2,06
No	Ancaman (Threats)	Bobot	Rating	Nilai Skor
1	Inovasi dalam corak belum berubah	0,09	3	0,27
2	Tidak memiliki surat izin legalisasi	0,08	4	0,32
3	Suatu saat ketersediaan bahan baku bisa saja sulit diperoleh	0,08	1	0,08
4	Rendahnya minat generasi penerus	0,08	2	0,14
5	Situasi tidak mendukung sehingga petani tidak bisa menghasilkan aren	0,07	2	0,14
	Sub total	0,41		0,95
	Total	1,00		3,01

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2023

Berdasarkan Tabel Hasil analisis faktor strategi Eksternal (EFAS) berupa peluang dan ancaman total skor yang diperoleh adalah sebesar 3,01. Kondisi ini menggambarkan bahwa secara eksternal, pengembangan pada usaha gula aren desa umpungemg kecamatan lalabata kabupaten soppeng termasuk usaha yang baik untuk dikembangkan.

5.3 Matriks SWOT

Berdasarkan aspek kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, maka dapat disusun beberapa alternatif strategi pengembangan usaha menggunakan matriks SWOT yang dapat dilihat pada tabel 20 berikut ; **Tabel 20. Analisis Matriks SWOT.**

	KEKUATAN (S)	KELEMAHAN (W)
Internal	1. Bahan baku tersedia 2. Hasil gula dalam pasar cukup stabil 3. Peralatan atau sarana produksi terjangkau 4. Proses pengelolaan gula aren dilakukan secara berkelanjutan 5. Kualitas aren yang dihasilkan cukup bagus	1. Masih menggunakan metode konvensional 2. Peralatan dan sarana produksi masih sederhana 3. Tidak adanya bantuan dari pihak pemerintah setempat 4. Tidak adanya tenaga kerja 5. Petani aren hanya bergantung pada hasil penjualan gula aren
Eksternal		
PELUANG (O)	STRATEGI (S-O)	STRATEGI (W-O)
1. Sumber daya alam yang masih mempunyai	1. Mengingat SDA yang masih mempunyai sehingga dapat	1. Mengikuti pelatihan dan pendampingan agar menghasilkan

<p>2. Adanya kerjasama antar pengepul</p> <p>3. Permintaan konsumen terhadap gula aren yang semakin meningkat</p> <p>4. Rata-rata tingkat penjualan tinggi</p> <p>5. Tidak adanya persaingan antar petani</p>	<p>memproduksi dalam jumlah banyak, membuat tingginya permintaan pasar</p> <p>2. Menjaga kualitas bahan baku produk agar sesuai dengan pola konsumsi masyarakat</p> <p>3. Dengan tersedianya peralatan/sarana untuk memproduksi gula aren mendapat memenuhi permintaan yang semakin meningkat</p> <p>4. Memaksimalkan proses pengelolaan gula aren secara berkelanjutan yang merupakan produk tradisional dan menjadi ciri khas daerah</p> <p>5. Dengan adanya SDM yang memadai pemilik usaha dapat dimanfaatkan teknologi untuk memudahkan dalam berkomunikasi dan melakukan kemitraan.</p>	<p>ide-ide dari suatu kreativitas yang membuat petani aren melakukan inovasi terhadap usahanya</p> <p>2. Mempertahankan kualitas produk sesuai dengan pola konsumsi masyarakat dan menjadikan antusias konsumen sebagai <i>personal selling</i> dalam meyebarluaskan informasi</p> <p>3. Memperluas jangkauan segmentasi pasar agar permintaan konsumen semakin meningkat</p> <p>4. Melestarikan produk yang identik dengan ciri khas daerah yang dikelola secara tradisional</p> <p>5. Manfaatkan perkembangan teknologi komunikasi dalam pengembangan hasil produksi</p>
<p><u>ANCAMAN</u> THREATS (T)</p>	<p>STRATEGI (S-T)</p>	<p>STRATEGI (W-T)</p>

<ol style="list-style-type: none"> 1. Inovasi dalam pengemasan dan bentuk belum berubah 2. Tidak memiliki surat perizinan legalisasi 3. Suatu saat ketersediaan bahan baku bisa saja sulit diperoleh 4. Rendahnya minat generasi penerus 5. Situasi tidak mendukung sehingga petani tidak dapat menghasilkan aren 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menciptakan inovasi produk yang baru dengan tetap menjaga kualitas dan rasa demi keberlangsungan produksi gula aren secara terus menerus 2. Mempertahankan kealamian produk gula aren yang bebas bahan kimia yang menjadi keunggulan dari pesaing lainnya 3. Mengoptimalkan peralatan dan sarana produksi yang terjangkau dengan tetap memproduksi gula aren walaupun dalam jumlah kecil 4. Memberikan penyuluhan betapa pentingnya mempertahankan usaha gula aren yang telah dirintis serta dikelola secara turun temurun 5. Meningkatkan kompetensi sumber daya manusia dalam aspek pembudidayaan bibit dengan bantuan pemerintah setempat atau dinas terkait. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memperbaiki kemasan produk agar menambah daya tarik konsumen 2. Memperluas jaringan pemasaran khususnya keluar daerah dengan memanfaatkan sosial media 3. Menambah informasi untuk menghindari kurangnya ketersediaan bahan baku sehingga tetap memenuhi permintaan pasar untuk mempertahankan agen (pedagang pengepul) 4. Pengoptimalan peralatan produksi agar menambah minat generasi penerus dan pemberian edukasi kepada generasi muda untuk mempertahankan kearifan lokal produk gula aren 5. Melakukan koordinasi dengan penyuluh atau dinas terkait untuk peremajaan tanaman agar produksi gula aren tetap bertahan.
--	---	---

--	--	--

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2023

- **Strategi S-O**

1. Memanfaatkan adanya pedagang pengepul dan mengoptimalkan pelatihan serta pendampingan sehingga dapat memproduksi dalam jumlah banyak.
2. Menjaga kualitas bahan baku produk agar sesuai dengan pola konsumsi masyarakat.
3. Dengan tersedianya peralatan/sarana untuk memproduksi gula aren mendapat memenuhi permintaan yang semakin meningkat.
4. Memaksimalkan proses pengelolaan gula aren secara berkelanjutan yang merupakan produk tradisional dan menjadi ciri khas daerah.
5. Dengan adanya sumber daya manusia yang memadai pemilik usaha dapat memanfaatkan teknologi untuk memudahkan dalam berkomunikasi dan melakukan kemitraan.

- **Strategi S-T**

1. Menciptakan diferensiasi produk dengan tetap menjaga kualitas dan rasa demi keberlangsungan produksi gula aren secara terus menerus.
2. Mempertahankan kealamian produk gula aren yang bebas bahan kimia yang menjadi keunggulan dari pesaing lainnya.

3. Mengoptimalkan peralatan dan sarana produksi yang terjangkau dengan tetap memproduksi gula aren walaupun dalam jumlah kecil.
4. Memberikan penyuluhan betapa pentingnya mempertahankan usaha gula aren yang telah dirintis serta dikelola secara turun temurun.
5. Meningkatkan kompetensi sumber daya manusia dalam aspek pembudidayaan bibit dengan bantuan pemerintah setempat atau dinas terkait.

- **Strategi W-O**

1. Mengikuti pelatihan dan pendampingan agar menghasilkan ide-ide dari suatu kreativitas yang membuat petani aren melakukan inovasi terhadap usahanya.
2. Mempertahankan kualitas produk sesuai dengan pola konsumsi masyarakat dan menjadikan antusias konsumen sebagai personal selling dalam meyebarluaskan informasi.
3. Memperluas jangkauan segmentasi pasar agar permintaan konsumen semakin meningkat.
4. Melestarikan produk yang identik dengan ciri khas daerah yang dikelola secara tradisional.
5. Memanfaatkan perkembangan teknologi komunikasi dalam pengembangan hasil produksi.

- **Strategi W-T**

1. Perbaiki kemasan produk agar menambah daya tarik konsumen.
2. Memperluas jaringan pemasaran khususnya keluar daerah dengan memanfaatkan sosial media.

3. Menambah informasi untuk menghindari kurangnya ketersediaan bahan baku sehingga tetap memenuhi permintaan pasar untuk mempertahankan agen (pedagang pengepul).
4. Pengoptimalan peralatan produksi agar menambah minat generasi penerus dan pemberian edukasi kepada generasi muda untuk mempertahankan kearifan lokal produk gula aren.
5. Melakukan koordinasi dengan penyuluh atau dinas terkait untuk peremajaan tanaman agar produksi gula aren tetap bertahan.

Tabel 21. Perhitungan nilai skor terhadap Alternatif Strategi.

IFAS EFAS	Kekuatan	Kelemahan
Peluang	Strategi S-O $2,04 + 2,06 = 4,1$	Strategi W-O $0,99 + 2,06 = 3,05$
Ancaman	Strategi S-T $2,04 + 0,95 = 2,99$	Strategi W-T $0,99 + 0,95 = 1,94$

Sumber : Diolah Dari Data Primer, 2023

Berdasarkan hasil perhitungan analisis matriks SWOT alternatif strategi yang paling sesuai dengan keadaan faktor lingkungan internal dan eksternal yang dimiliki dalam pengembangan usaha gula aren di Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng yaitu strategi S-O dengan skor alternatif strategi sebesar 3,3 hal ini menunjukkan bahwa pilihan strategi yang tepat adalah memanfaatkan kekuatan yang ada untuk meraih peluang. Adapun strategi S-O yang dimaksud yakni :

(So1) : Memanfaatkan adanya pedagang pengepul dan mengoptimalkan pelatihan serta pendampingan sehingga dapat memproduksi dalam jumlah banyak.

Para pengrajin rutin memasarkan produknya kepada pedagang pengepul, dimana pedagang pengepul ini merupakan satu-satunya langganan tetap yang menjadi tangan pertama dalam pemasaran gula aren tersebut untuk disalurkan kekonsumen baik itu akan disalurkan keberbagai pasar tradisional yang ada di Kabupaten Soppeng ataupun akan dikirim keluar daerah, maka dari itu pada strategi ini diharapkan agar petani aren dan pedagang pengepul tetap menjalin relasi dan menjaga kepercayaan satu sama lain. Dengan diadakannya pelatihan baik dari penyuluh atau tim kreatif dari pemberdayaan masyarakat kepada pelaku usaha atau petani gula aren dapat menambah wawasan baru sehingga tidak menutup kemungkinan dapat dilahirkannya rancangan untuk pengembangan usaha gula aren selanjutnya, sehingga strategi ini menjadi upaya dalam pengoptimalan pelatihan serta pendampingan.

(So2): Menjaga kualitas bahan baku produk agar sesuai dengan pola konsumsi masyarakat.

Bahan baku dari pembuatan gula aren di Desa Umpungeng berasal dari bahan-bahan alami dimana proses pembuatan gula aren tidak menggunakan zat kimia yang berbahaya bagi tubuh, serta hasil produk tidak menggunakan bahan pengawet, strategi ini bertujuan agar petani aren tetap mempertahankan kualitas dari produknya agar sesuai dengan standar pola hidup sehat masyarakat.

(So3): Dengan tersedianya peralatan/sarana untuk memproduksi gula aren mendapat memenuhi permintaan yang semakin meningkat.

Adapun peralatan/sarana dalam memproduksi gula aren tersedia dengan mudah dan terjangkau dapat memenuhi permintaan yang meningkat. Sehingga strategi ini sangat mendukung dengan hadirnya berbagai kuliner dikalangan masyarakat yang membuat gula aren tak sepi peminat, panganan yang muncul saat

ini telah banyak dimodifikasi bahkan dikolaborasikan dengan gula aren, Tak hanya itu ketika masyarakat mengadakan acara adat gula aren menjadi olahan dalam masakan beserta kue tradisional untuk acara tersebut bahkan gula aren juga terlibat dalam prosesi adat yang digelar.

(So4): Memaksimalkan proses pengelolaan gula aren secara berkelanjutan yang merupakan produk tradisional dan menjadi ciri khas daerah

Karena proses pembuatan gula aren masih sangat sederhana dan tidak melibatkan teknologi maka dari itu gula aren termasuk produk tradisional, penyadapan air nira dilakukan pagi dan sore hari, sehingga air nira akan diproses untuk menjadi gula aren dilakukan setiap hari maka dari itu petani aren dapat memproduksi gula aren secara berkelanjutan. Gula aren menjadi oleh-oleh atau buah tangan oleh masyarakat sehingga strategi ini dapat menambah nilai dalam hal menjaga kelestarian yang dapat menumbuhkan rasa peduli dan cinta produk lokal.

(So5): Dengan adanya SDM yang memadai pemilik usaha dapat memanfaatkan teknologi untuk memudahkan dalam berkomunikasi dan melakukan kemitraan.

Para pengrajin gula aren rata-rata memiliki pengalaman kerja dalam bertani aren sekaligus memproduksi aren yang cukup lama, adapun keterampilan dalam membuat gula aren telah turun temurun didapatkan dari orang tua terdahulu. Tujuan dari strategi ini yaitu memperluas jaringan pemasaran dengan hadirnya teknologi dapat dimanfaatkan oleh sumber daya manusia pada usaha gula aren dalam menarik mitra agar dapat menjalin kerjasama, banyak hal yang bisa dilakukan seperti mengkomunikasikan atau membuat platform disosial media untuk mempromosikan produk secara online, dengan begitu masyarakat diluar sana dapat mengetahui produk yang dibuat.

BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

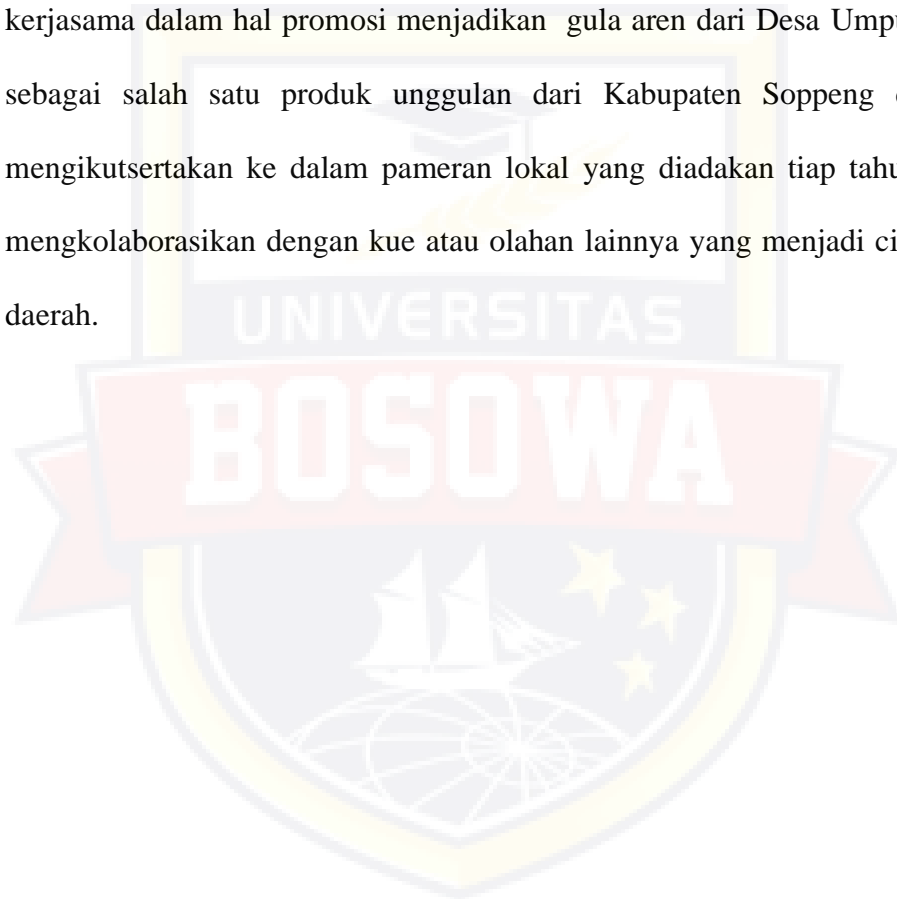
Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pengembangan usaha gula aren di Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng dapat disimpulkan bahwa Bahan baku gula aren di desa umpungeng Kecamatan lalabata kurang memadai, Bahan baku yang didapat tidak hanya didapat dari satu pohon aren saja, tetapi dari beberapa pohon aren. Ketersediaan air nira aren ini sangat mempengaruhi keberlangsungan usaha gula aren. Permodalan yang dimiliki usaha gula aren berasal dari pengrajin itu sendiri sendiri, belum ada bantuan permodalan dari Pemerintah atau pihak swasta untuk mengembangkan usaha gula aren ini., dan pemilihan strategi yang tepat untuk usaha gula aren ini adalah strategi S-O (*Strength–Oppourtunities*) yaitu dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki agar dapat meraih peluang yang telah ada, dimana usaha ini harus mengoptimalkan peluang pasar dengan meningkatkan nilai proporsinya dan memperluas jaringan, berdasarakan hasil analisis SWOT pada matriks IFAS Total skor yang diperoleh sebesar 3,03 sedangkan Hasil analsis faktor strategi Eksternal (EFAS) berupa peluang dan ancaman total skor yang diperoleh adalah sebesar 3,01.

6.2 Saran

Adapun beberapa saran setelah melakukan penelitian ini yaitu :

1. Rantai pasar dari usaha gula aren ini masih terbilang sederhana dimana petani aren hanya mengandalkan pedagang pengepul dalam memasarkan atau menjual hasil produksinya maka dari itu petani aren diharapkan dapat memperluas jaringan agar dapat bermitra dalam memasarkan produknya dengan memanfaatkan teknologi informasi dan sosial media.

2. Untuk meningkatkan kualitas dan daya beli produk, petani aren dapat berinovasi atau melakukan perubahan bentuk produk serta menciptakan kemasan dan pemberian label untuk menambah daya tarik konsumen.
3. Perlunya penyuluhan kepada petani aren dalam meremajakan tanaman aren agar sumber daya utama dalam memproduksi gula aren tetap lestari.
4. Kepada pemerintah Kabupaten Soppeng agar kiranya dapat melakukan kerjasama dalam hal promosi menjadikan gula aren dari Desa Umpungeng sebagai salah satu produk unggulan dari Kabupaten Soppeng dengan mengikutsertakan ke dalam pameran lokal yang diadakan tiap tahun atau mengkolaborasikan dengan kue atau olahan lainnya yang menjadi ciri khas daerah.



DAFTAR PUSTAKA

- Barlina, R. I. N. D. E. N. G. A. N., Karouw, S., & Pasang, P. (2006). Pengaruh sabut kelapa terhadap kualitas nira aren dan palm wine. *Jurnal Littri*, 12(4), 166-171.
- Baharuddin dkk., 2007. *Jurnal Ekonomi Dengan Judul "Strategi Pemberdayaan Industri Kecil dan Kerajinan Melalui faktor internal dan eksternal"*. Semarang : UNNES
- BPS Kabupaten Soppeng 2014. *Kabupaten Soppeng dalam Angka 2014*. Kabupaten Soppeng
- David, F. R., David, F. R., & David, M. E. (2009). *Strategic management: concepts and cases: A competitive advantage approach* (p. 127). New York, NY, USA: Pearson.
- Effendi, D. S. (2010). Prospek pengembangan tanaman aren (*Arenga pinnata Merr*) mendukung kebutuhan bioetanol di Indonesia.
- Etika. (2016). Tinjauan keragaan tanaman aren (*Arrenga pinnata merr*) di Kabupaten Kutai Barat. *Agrifor: Jurnal Ilmu Pertanian dan Kehutanan*, 14(1), 1-14.
- Ferita, I., & Tawarati, S. Z. (2015). Identifikasi Dan Karakterisasi Tanaman Enau (*Arenga pinnata*) Di Kabupaten Gayo Lues. *Pros Sem Nas Masy Biodiv Indon*, 1, 31-37.
- Irham dan Fahmi. (2013). Kajian produktivitas tanaman aren berdasarkan sifat morfologi tanaman pada skuen tinggi tempat di Kabupaten Tapanuli Selatan. *Jurnal Pertanian Tropik*, 4(2), 161-170.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (20017). *Manajemen Pemasaran*, edisi 13 jilid 1 dan 2. Jakarta. Penerbit Erlangga.
- Rafika . 2005. *Ekonomika Industri Indonesia*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Porter, Michael. E dan Maulana, Agus. 2008. *Strategi Bersaing (Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing)*. Jakarta : Erlangga
- Rangkuti, Freddy.2016.*Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Rahmadi, R., Soolany, C., & Pratama, A. R. (2018). Penerapan Manajemen Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Jual Produk UMKM Gula Merah di Kabupaten Cilacap. *Ratih: Jurnal Rekayasa Teknologi Industri Hijau*, 3(2), 6.
- Rangkuti, F. (2016). *Tehnik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Ridwan, H. (2019). *Teknik membedah kasus bisnis Analisis SWOT*. Jakarta: Gramedia.
- Sembahnyang,. 2016. *Fungsi-Fungsi Manajerial*. Jakarta: Bumi Aksara

L

A

M

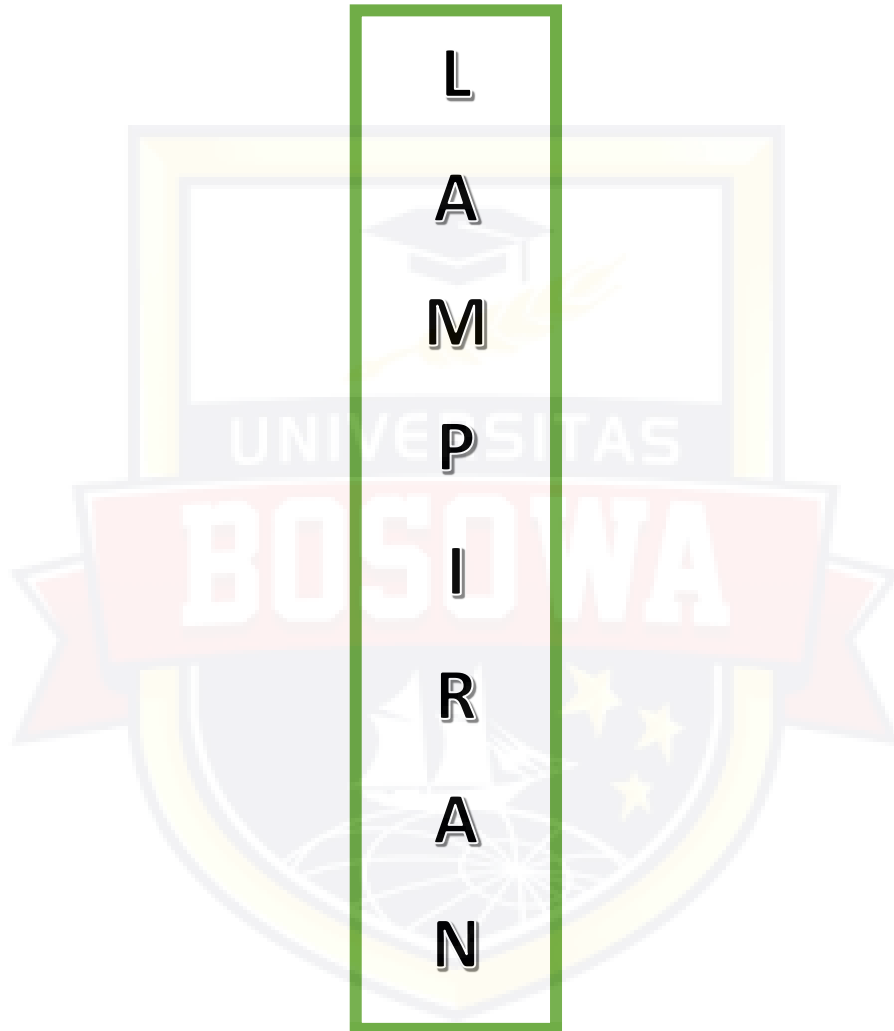
P

I

R

A

N



Lampiran 1. Daftar Identitas Petani Gula Aren di Desa Umpungeng Kecamatan
Lalabata Kabupaten Soppeng 2023

NO	Nama Responden	Umur(tahun)	Pendidikan	Jumlah Tanggungan	Pengalaman Usaha
1	Amirullah	51	SD	1	20
2	Damri	56	SD	4	15
3	Hamka	60	SD	4	25
4	Usman	56	SD	5	15
5	Hasbi	37	SMP	3	10
6	Faisal	35	SD	1	5
7	Haris	37	SD	2	8

Lampiran 2. Dokumentasi Kegiatan Penelitian



Gambar 2. Wawancara dengan Petani Aren 1



Gambar 3. Wawancara dengan Petani Aren 2



Gambar 4. Wawancara dengan Petani Aren 3



Gambar 5. Wawancara dengan Petani Aren 4



Gambar 6. Wawancara dengan Petani Aren 5



Gambar 7. Wawancara dengan Petani Aren 6



Gambar 8. Dokumentasi Pengambilan Nira



Gambar 9. Dokumentasi Pemasakan Nira



Gambar 10. Dokumentasi Pembuatan Gula Aren



Gambar 11. Dokumentasi Percetakan Gula Aren



Gambar 12. Dokumentasi Pembersihan Gula Aren