

STRATEGI PEMASARAN DAN PENGOLAHAN GULA AREN DI DESA BULUH AWAR SUMATERA UTARA

Juliana br. Simbolon¹⁾, Roida Ervina Sinaga²⁾, Jupianus Sitepu³⁾, Dedi Erno Sinaga⁴⁾

¹⁾ Program Studi Agribisnis, Fakultas Saintek Universitas Quality

²⁾ Program Studi Agroteknologi, Fakultas Saintek Universitas Quality Berastagi

³⁾ Program Studi Manajemen, Fakultas SosHum Universitas Quality

⁴⁾ Mahasiswa Program Studi Agroteknologi, Fakultas Saintek Universitas Quality

*Corresponding Email: roidasinaga20@gmail.com

Abstrak

Penelitian “Strategi Pemasaran dan Pengolahan Gula Aren di Desa Buluh Awar Sumatera Utara” Tujuan penelitian ini untuk mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengolahan gula aren dan juga bagaimana strategi pemasaran dan pengolahan gula aren di desa Buluh Awar Sumatera Utara. Penelitian ini dilaksanakan dari bulan Oktober 2021 sampai Maret 2022. Penelitian ini menggunakan metode pengambilan sampel dengan cara Sensus, dalam penelitian ini sampel yang digunakan adalah 20 responden. Sampel dalam penelitian ini adalah pemilik usaha gula aren yang berada di Desa Buluh Awar Sumatera Utara. Saat ini tantangan yang dihadapi oleh agroindustri gula aren adalah strategi pemasaran produk yang terbatas hanya di beberapa pasar tradisional di Kabupaten Deli Serdang dan Kota Medan juga beberapa daerah yang berdekatan dengannya, pembuatan produk berdasarkan pesanan, produsen bertindak sebagai penerima harga

Kata Kunci: Gula Aren, Analisis SWOT, Pemasaran, Pengolahan, strategi

Abstract

The research "Marketing Strategy and Palm Sugar Processing in Buluh Awar Village, North Sumatra" The purpose of this study was to determine the internal and external factors that affect palm sugar processing and also how the marketing strategy and palm sugar processing in Buluh Awar Village, North Sumatra. This research was carried out from October 2021 to March 2022. This study used a sampling method using the Census method, in this study the sample used was 20 respondents. The sample in this study was the owner of a palm sugar business in Buluh Awar Village, North Sumatra. Currently, the challenges faced by palm sugar agroindustry are product marketing strategies that are limited to only a few traditional markets in Deli Serdang Regency and Medan City as well as several adjacent areas, manufacture of products based on orders, producers act as price receivers.

Keywords: *sugar palm, benefits, SWOT analysis, marketing, processing, strategies*

PENDAHULUAN

Tanaman Aren merupakan salah satu komoditas perkebunan yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi sehingga sangat prospektif dalam pengembangannya dan memiliki peluang yang sangat besar dalam meningkatkan perekonomian suatu wilayah. Tanaman aren termasuk salah satu tanaman berpotensi cukup besar dikembangkan di Indonesia, karena tanaman ini merupakan sumber daya alam yang dikenal di kawasan tropika, disebabkan oleh manfaatnya yang beraneka ragam, seperti sagu, ijuk, tangkai tandan bunga jantan, buah, daun, pelepah, akar dan kulit batang yang banyak dimanfaatkan orang (Sunanto, 1993).

Tanaman Aren juga memiliki potensi ekonomi yang tinggi karena hampir semua bagiannya dapat memberikan keuntungan finansial. Buahnya dapat dibuat kolang kaling yang digemari oleh masyarakat Indonesia pada umumnya. Daunnya dapat digunakan sebagai bahan kerajinan tangan dan bisa juga sebagai atap, sedangkan akarnya dapat dijadikan bahan obat-obatan. Dari batangnya dapat diperoleh ijuk dan lidi yang memiliki nilai ekonomis. Selain itu, batang usia muda dapat diambil sagunya, sedangkan pada usia tua dapat dipakai sebagai bahan furnitur.

Namun dari semua produk aren, nira aren yang berasal dari lengan bunga jantan sebagai bahan untuk produksi gulaaren adalah yang paling besar nilai ekonomisnya (Bank Indonesia, 2008). Gula merupakan komoditas strategis dalam perekonomian Indonesia karena tergolong dalam kelompok bahan pokok untuk konsumsi sehari-hari.

Pada tahun 2019, total konsumsi gula nasional baik konsumsi industri maupun rumah tanggasebesar 5,6 juta ton sedangkan produksi gula hanya 2,45 juta ton sehingga terjadi kekurangan suplai gula (Simposium Gula Nasional, 2019). Kekurangan suplai gula tersebut dipenuhi dengan melakukan impor gula. Produksi yang tidak mampu mengimbangi konsumsi gula disebabkan oleh beberapa alasan, yaitu penurunan areal perkebunan tebu karena lahan dikonversi untuk daerah perumahan dan industri, penurunan rendemen, harga gula yang terus menurun, dan penurunan efisiensi pabrik (Susila, 2006). Pada Tabel 1, terlihat bahwa produksi nasional tidak mampu memenuhi kebutuhan konsumsi secara keseluruhan sehingga pemerintah harus melakukan impor gula.

Tabel 1. Produksi, Impor, & Konsumsi Gula Nasional (juta ton)

Tahun	Produksi	Impor	Total Suplai	Konsumsi Industri	Konsumsi Rumah Tangga	Total Permintaan
2016	2,25	3,5	5,75	2,6	1,8	4,4
2017	2,29	3,6	5,89	2,7	2,0	4,7
2018	2,32	3,4	5,72	2,75	2,4	5,15
2019	2,45	3,5	5,95	2,9	2,7	5,6

Sumber : Simposium Gula Nasional, 2019

METODE PENELITIAN

Metode Penentuan Daerah Penelitian

Metode penentuan daerah penelitian dilakukan secara purposive yaitu secara sengaja, berdasarkan pra survey yang dilakukan dengan tujuan-tujuan penelitian. Penelitian dilakukan di Desa Buluh Awar, Kecamatan Sibolangit, Kabupaten Deli Serdang karena merupakan salah satu sentra produksi aren di Sumatera Utara serta Kecamatan Sibolangit sendiri penghasil aren terbanyak dibanding kecamatan kecamatan lain di Deli Serdang. Metode Pengambilan Sampel Pengambilan sampel dilakukan dengan cara sensus dalam penentuan sampel petani yaitu seluruh petani aren di Desa Buluh Awar dijadikan sampel, yakni sebanyak 20 orang petani aren yang mengolah menjadi tuak, 20 orang petani aren yang mengolah gula merah. Selanjutnya dilakukan pengambilan sampel dengan cara Snowball Sampling dalam menentukan lembaga tataniaga usahatani aren yang mengolah menjadi tuak dan gula merah, sampel didapat sebanyak 6 pedagang pengumpul tuak, 7 pedagang pengecer tuak, 7 pedagang pengecer gula merah.

Metode Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data penelitian didapat dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara dengan menggunakan pertanyaan/kuesioner kepada responden serta pengamatan secara langsung. Metode Analisis Dalam Penelitian ini, alat analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dan analisis SWOT. Menurut Rangkuti (2006), bahwa analisis SWOT adalah analisis yang berguna untuk memperoleh

formulasi strategi yang tepat. Analisis ini merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan suatu strategi dengan dasar pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities) namun secara bersamaan bisa meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats).

Lebih lanjut dijelaskan bahwa tahapan analisis SWOT dalam penyusunan perencanaan strategis sebagai berikut :

1. Tahapan pengumpulan data dibedakan menjadi faktor internal dan faktor eksternal. Data internal diperoleh dari lingkungan dalam usaha gula tapo yang berupa kekuatan dan kelemahan dan data eksternal diperoleh dari lingkungan luar yang berupa peluang dan ancaman. Faktor ini dibuat dalam bentuk matriks EFAS (External Factor Analysis Summary) dan matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary).
2. Tahap analisis : menganalisis IFAS dan EFAS dengan memberi bobot nilai selang 0-1, cara penentuan berdasarkan pengamatan lapangan untuk menentukan urutan prioritas yaitu faktor mana yang paling penting dan tidak penting. Total bobot sebesar satu untuk masing-masing kondisi (internal dan eksternal), selanjutnya memberi rating nilai dengan skala 1-4 dengan Nilai 3 = □ Nilai 2 = kurang penting □ Nilai 1 = tidak penting □ kualifikasi sebagai berikut : Nilai 4 = sangat penting Pemberian nilai rating berbanding terbalik antara peluang □ penting dan ancaman dan kekuatan dan kelemahan. Semakin mendekati kenyataan,

maka nilai peluang dan kekuatan semakin besar sehingga nilai kelemahan dan ancaman semakin kecil.

3. Setelah pemberian nilai dan bobot selanjutnya ditentukan nilai skor dengan mengalikan antara bobot dan rating.
4. Menurut Yantu et. al. (2001 dan 2002), bila koefisien IFAS dan EFAS lebih besar daripada nilai rating tertinggi dibagi dua maka lingkungan internal dan eksternal mampu merespon perekonomian.
5. Pengambilan keputusan untuk perumusan strategi dengan menggunakan matriks IFAS dan EFAS, matriks tersebut menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi sebagai berikut :
 - a. Strategi SO (Kekuatan – Peluang) Strategi ini merupakan kombinasi antara kekuatan dan peluang, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya, strategi ini disebut juga strategi agresif.
 - b. Strategi ST (Kekuatan – Ancaman) Strategi ini adalah strategi yang menggunakan seoptimal mungkin kekuatan internal untuk menghadapi tantangan atau kelemahan, strategi ini disebut juga strategi diversifikasi.
 - c. Strategi WO (Kelemahan – Peluang) Strategi ini adalah gabungan antara kelemahan dan peluang yang berupaya untuk meminimalkan kelemahan internal untuk memanfaatkan peluang yang ada, strategi ini disebut juga strategi turnaround.
 - d. Strategi WT (Kelemahan – Ancaman) Strategi ini adalah

kombinasi antara kelemahan dan ancaman yang tidak menguntungkan dan berusaha meminimalkan kelemahan internal yang ada serta menghindari ancaman, strategi ini disebut juga strategi defensif atau bertahan.

Keempat strategi yang telah dirumuskan, dikaji untuk menentukan strategi yang paling menguntungkan bagi pemasaran gula aren berdasarkan SWOT dan akhirnya dapat disusun suatu rencana strategis yang akan menjadi pegangan dalam melaksanakan kegiatan selanjutnya yang lebih efektif, efisien, dan berkelanjutan.

PEMBAHASAN

Data yang diperoleh dari hasil identifikasi faktor internal dan eksternal dimasukkan kedalam matriks IFE yang berupa faktor kekuatan dan kelemahan. Bobot pada faktor internal diberikan berdasarkan pada kuesioner yang telah diisi oleh responden. Faktor internal yang diperoleh terdapat pada Tabel 2 berikut :

Tabel 2. Indikator bobot internal

No	Indikator	Total	Bobot
Faktor Kekuatan			
1	Ketersediaan Bahan Baku	20	0,10
2	Ketersediaan Tenaga Kerja	12	0,06
3	Proses Pengolahan Mudah	16	0,08
4	Produksi Kontinyu	14	0,07
5	Harga Mampu Bersaing	12	0,06
6	Lokasi Usaha Strategis	14	0,07
7	Usaha Menguntungkan	12	0,06

Faktor Kelemahan		Bobot
1. Modal Terbatas	20	0,10
2. Belum Ada Inovasi Produk	10	0,05
3. Belum Ada Standard Mutu	14	0,07
4. Teknologi Pengolahan Tradisional	16	0,08
5. Manajemen Pembukuan Minim	12	0,06
6. Minim Sumber Informasi Pasar	14	0,07
7. Belum Ada Kelompok Usaha	14	0,07
Total		1,00

Sumber : Data Primer, (diolah, 2021)

Data yang terdapat pada tabel di atas merupakan hasil dari pembagian skor setiap indikator kekuatan dan kelemahan dengan total keseluruhan sehingga menghasilkan nilai bobot. Penjumlahan keseluruhan nilai bobot menghasilkan nilai 1 sehingga faktor kekuatan dan kelemahan menjadi

faktor penting. Faktor-faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan pada industri rumah tangga gula merah aren kemudian dianalisis melalui tabel IFE yang terdiri dari nilai bobot, rating dan skor yang disajikan dalam Tabel 3

Tabel 3. Analisis Matriks IFE (Internal Factor Evaluation)

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan				
1	Ketersediaan Bahan Baku	0,10	4	0,4
2	Ketersediaan Tenaga Kerja	0,06	4	0,24
3	Proses Pengolahan Mudah	0,08	3	0,24
4	Produksi Kontinyu	0,07	3	0,21
5	Harga Mampu Bersaing	0,06	3	0,18
6	Lokasi Usaha Strategis	0,07	3	0,21
7	Usaha Menguntungkan	0,06	4	0,24
Sub Total Kekuatan		0,50		1,72
Kelemahan				
1	Modal Terbatas	0,10	3	0,3
2	Belum Ada Inovasi Produk	0,05	1	0,05
3	Belum Ada Standard Mutu	0,07	2	0,14
4	Teknologi Pengolahan Tradisional	0,08	3	0,24
5	Manajemen Pembukuan Minim	0,06	2	0,12
6	Minim Sumber Informasi Pasar	0,07	3	0,21
7	Belum Ada Kelompok Usaha	0,07	1	0,07
Sub Total Kelemahan		0,50		1,13
TOTAL		1		2,85

Sumber : Data Primer (diolah, 2021)

Berdasarkan dari hasil perhitungan pada tabel di atas dapat dilihat bahwa total nilai skor dari faktor internal kekuatan dan kelemahan pada industri rumah tangga gula merah aren adalah sebesar 2.85. Hal ini menunjukkan bahwa industri rumah tangga ini mampu memanfaatkan kekuatan yang dimilikinya untuk mengurangi kelemahannya dengan subtotal skor dari kekuatan sebesar 1.72 yaitu lebih tinggi dari subtotal skor pada kelemahan yang hanya sebesar 1,13.

Adapun yang menjadi kekuatan terbesar industri rumah tangga gula merah aren yaitu tersedianya bahan baku dengan skor sebesar 0.4 dan kekuatan terkecil yaitu harga mampu bersaing dengan skor 0.18. Sementara itu faktor internal yang menjadi kelemahan utama industri rumah tangga ini adalah belum ada inovasi produk dengan nilai skor terendah yaitu 0.05. Adanya inovasi produk gula merah aren ini merupakan hal yang sangat penting dan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha, sehingga kelemahan ini harus segera diatasi agar industri rumah tangga gula merah aren ini mampu untuk meningkatkan wilayah pemasarannya.

Identifikasi dan Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)

Berdasarkan hasil analisis faktor eksternal, maka diperoleh beberapa faktor peluang dan ancaman. Adapun faktor-faktor peluang yang dimiliki yaitu :

1. Peluang pangsa pasar tinggi. Selain untuk konsumsi di tingkat rumah tangga, gula merah juga menjadi bahan baku untuk berbagai industri pangan seperti industri kecap, tauco, produk cookies, dan berbagai produk makanan tradisional (Santoso, 1993). Gula merah banyak

diminati di Jerman dan Jepang, industri perhotelan, supermarket, pabrik kecap ekspor, hingga pabrik anggur. (Warastri, 2006). Peluang ekspor gula merah ke Negara Jepang, Malaysia, Amerika Serikat, Belgia, Kanada dan Australia masih terbuka lebar. Saat ini tercatat sekitar 244 ton gula merah per tahun di ekspor ke negara Jepang. Angka ini diperkirakan akan terus bertambah seiring perubahan gaya hidup untuk mengkonsumsi makanan sehat (Balittas.litbang.pertanian.go.id, 2017).

2. Produk substitusi gula pasir dan gula aren.

Gula merah kelapa aren berpotensi menjadi komoditas substitusi gula pasir dan gula aren dalam negeri dan untuk menekan ketergantungan terhadap impor gula. Kebutuhan gula nasional sebesar 6,6 juta ton, sedangkan produksi gula berbasis tebu pada 2018 sebesar 2,17 juta ton, kuota impor sebesar 2,8 juta ton (Kemenperin, 2018).

3. Ketersediaan jaringan pemasaran.

Banyaknya pedagang pengumpul atau agen yang ada maupun yang datang ke masing-masing pengrajin setiap desa sehingga pengrajin mudah dalam menjual produk.

4. Potensi daerah yang mendukung

Berdasarkan data dari DisHub tahun 2013 Kab. Deli Serdang aren sebesar 500 Ha, dengan produksi 357 ton. Sudah ada standarisasi produk gula merah. Standar Nasional Indonesia Gula Palma yaitu SNI-01-3743-1995. Standar mutu guna meningkatkan daya saing produk. Mutu gula merah ditentukan terutama dari rasa dan penampilannya, yaitu bentuk, warna, kekeringan, dan kekerasannya. Gula yang berwarna lebih cerah dan agak keras lebih disukai serta memiliki harga jual lebih tinggi. Gula merah memiliki

struktur dan tekstur yang kompak, tidak keras sehingga mudah dipatahkan, dan sekaligus terdapat kesan empuk (Santoso, 1993).

5. Harga gula mampu bersaing

Harga gula merah kelapa aren yang cenderung bersaing dari gula pasir, ini menjadi peluang untuk pengembangan daerah pemasarannya. Saat ini harga rata-rata gula merah di pasar konsumen gula aren Rp 25.000/kg dan gula semut Rp 75.000/kg (disbun.sumutprov.go.id, 17 april 2020). Matriks IE (Internal-Eksternal)

Matriks IE digunakan untuk memetakan posisi home industry. Matriks IE disusun berdasarkan skor bobot total IFE pada sumbu X dan skor bobot EFE pada sumbu Y. Skor bobot total yang berkisar antara 1,00 hingga 1,99 merepresentasikan posisi internal yang lemah, skor 2,00 hingga 2,99 posisi rata-rata dan skor 3,00 hingga 4,00 adalah posisi kuat. Matriks IE menempatkan industri rumah tangga dalam 9 sel yang berisi informasi mengenai total nilai yang telah diberi bobot dari matriks IFE dan EFE.

Berdasarkan dari hasil pembobotan dan peratingan total skor pada IFE yang dimiliki industri rumah tangga gula merah aren adalah sebesar 2.85 dan total skor pada EFE sebesar 2.84. Kemudian kedua matriks IFE dan EFE dipasangkan pada matriks IE dan hasilnya berada pada kuadran V yang artinya bahwa industri rumah tangga dapat menerapkan strategi menjaga dan mempertahankan (hold and maintain).

Matriks SWOT

Berdasarkan hasil analisis pada matriks IFE diperoleh total nilai skor kekuatan (subtotal kekuatan) sebesar 1.72 dan total nilai skor

kelemahan (subtotal kelemahan) sebesar 1,13 dan selisih kedua total nilai skor antara kekuatan dan kelemahan yaitu sebesar 0,59, sedangkan pada matriks EFE diperoleh total nilai skor peluang (subtotal peluang) sebesar 1.93 dan total nilai skor ancaman (subtotal ancaman) sebesar 0.91 sehingga selisih kedua total nilai skor antara peluang dan ancaman sebesar 1.02. Selanjutnya kedua hasil analisis penjumlahan tersebut dimasukkan ke dalam diagram analisis SWOT. Skor pada faktor internal menjadi titik pada sumbu X sedangkan skor faktor eksternal menjadi titik pada sumbu Y.

Pertemuan antara titik sumbu X dengan titik sumbu Y itulah yang menggambarkan posisi industri rumah tangga gula merah dari nira aren. Berikut ini diagram analisis SWOT yang menunjukkan posisi industri rumah tangga Berdasarkan pada gambar tersebut dapat dilihat bahwa industri rumah tangga gula merah kelapa sawit berada pada kuadran I dimana pertemuan faktor internal dengan faktor eksternal terdapat pada koordinat (0,59:1,02).

Adapun strategi yang dapat diterapkan adalah strategi SO yaitu strategi yang menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Strategi agresif yang diterapkan yaitu strategi memperluas area pemasaran, optimalisasi produksi, peningkatan promosi melalui kegiatan pameran/bazar, penguatan sebagai produk unggulan khas daerah. Adapun strategi alternatif lainnya dapat dilihat pada Tabel 6.

Dari hasil pada Tabel 6. dapat dilihat ada beberapa alternatif strategi yang didapatkan dari faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) pada industri rumah tangga gula merah aren, yaitu sebagai berikut :

1. Strategi S-O (*Strength-Opportunity*)

Strategi SO ini merupakan sebuah strategi yang menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mendapatkan peluang yang ada. Strategi SO yang dapat diterapkan pada industri rumah tangga gula merah aren yaitu sebagai berikut:

1. Optimalisasi produksi.

Industri rumah tangga gula merah aren ini memiliki banyak kekuatan seperti ketersediaan bahan baku dan tenaga kerja yang tinggi, proses pengolahan tergolong mudah, juga harga produk yang mampu bersaing di pasaran menjadi landasan bagi petani pengrajin untuk meningkatkan jumlah produksinya sehingga dapat memenuhi peluang permintaan pasar yang tinggi.

2. Memperluas daerah pemasaran.

Dengan adanya peluang pasar yang tinggi, didukung potensi daerah yang tinggi, harga yang relative murah dan banyaknya permintaan gula merah sebagai substitusi gula arendan gula pasir, strategi selanjutnya yang sesuai adalah perluasan daerah pemasaran. Pemasaran yang selama ini masih di Kab. Deli Serdang dan Medan, diharapkan dengan strategi Pemasaran yang tepat akan merambah ke daerah lainnya.

2. Strategi S-T (*Strength-Threats*)

Strategi ST merupakan sebuah strategi yang menggunakan kekuatan yang dimiliki industri rumah tangga tersebut untuk menghindari ancaman. Adapun strategi ST yang dapat

diterapkan pada industri rumah tangga ini yaitu :

1. Memperluas areal sumber bahan baku.

Ketersediaan bahan baku nira aren yang banyak juga tenaga kerja yang murah menjadi kekuatan yang dapat digunakan home industry. Namun ancaman, lokasi bahan baku yang terkadang jauh di luar kota ditambah kondisi iklim yang berubah-ubah dapat mempengaruhi ketersediaan bahan baku usaha ini. Untuk itu pengrajin perlu memperluas areal pengambilan bahan baku nira ini didalam maupun diluar kota Buluh Awar.

2. Gencar promosi gula merah aren ke masyarakat.

Usaha gula merah aren ini menguntungkan, dan proses pengolahannya juga mudah. Tetapi produk gula merah aren ini belum dikenal masyarakat umum walaupun sudah beredar di pasar-pasar tradisional. Dibutuhkan promosi yang terus-menerus untuk memperkenalkan produk ini di masyarakat. Promosi dapat melalui media online ataupun offline (bazar, pameran).

3. Bekerjasama dengan perangkat desa dan instansi yang terkait untuk meningkatkan usaha. Dukungan pemerintah dan instansi terkait pengembangan usaha gula merah ini sangat dibutuhkan agar kekuatan yang ada tidak sia-sia. Kerjasama terutama di bidang pengolahan dan pemasaran gula merah aren ini.

3. Strategi W-O (*Weakness-Opportunity*)

Strategi WO merupakan strategi yang dilaksanakan dengan cara meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang yang ada. Adapun strategi WO yang dapat diterapkan yaitu :

1. Membentuk koperasi pengrajin & menjalin kerjasama dengan lembaga keuangan/perbankan.

Dengan adanya koperasi khusus bagi pengrajin usaha gula merah aren ini, dapat membantu keterbatasan modal anggotanya dalam memenuhi peluang pangsa pasar gula merah yang tinggi. Dapat juga bekerjasama dengan lembaga keuangan/perbankan yang mempunyai program membantu usaha rakyat skala kecil seperti KUR (Kredit Usaha Rakyat),

4. Strategi W-T (*Weakness-Threat*)

Strategi WT merupakan strategi yang dilakukan dengan cara meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman yang ada. Strategi WT yang dapat diterapkan pada industri rumah tangga ini yaitu :

1. Meningkatkan kualitas SDM.
Terbatasnya kemampuan SDM dalam penerapan teknologi pada usaha gula merah aren ini mempengaruhi optimalisasi produksi. Ini merupakan kelemahan yang dapat mengancam perkembangan usaha ini. Strategi yang dapat dilakukan adalah meningkatkan kualitas sumber daya manusia dengan mengikuti kegiatan pelatihan yang diadakan oleh pihak dinas terkait seperti DIRJENBUN. Melalui kegiatan pelatihan ini dapat memberikan ilmu dan pengetahuan kepada masyarakat mengenai cara-cara pengolahan nira aren menjadi gula semut sehingga dapat meningkatnya Pemasaran hingga keluar negeri.
2. Menerapkan sistem manajemen yang baik.

Manajemen merupakan kunci keberlangsungan suatu usaha, salah satu kelemahan yang terdapat pada industri rumah tangga ini yaitu manajemen yang kurang efektif.

PMUK (Penguatan Modal Usaha Kelompok), PUAP (Pengembangan Usaha Agribisnis Pedesaan).

2. Penerapan teknologi dalam system produksi dan pemasaran.

Untuk memenuhi permintaan dan memperluas pasar, dibutuhkan penerapan teknologi pada usaha gula merah aren ini seperti memproduksi gula semut (brown sugar) yang nilai jualnya lebih tinggi dan menyasar pasar ekspor juga teknologi pengemasan untuk pasar modern.

Penerapan konsep manajemen yang baik dalam usaha ini akan menjawab ancaman jika bahan baku jauh atau sulit didapat, pengrajin mengganti dengan usaha lain. Pengrajin dapat mengikuti pembinaan berkala atau rutin dari pihak pemerintah berkaitan dengan manajemen usahanya.

An Analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planing Matrix*)

Analisis QSPM merupakan alat untuk mengevaluasi strategi yang akan diterapkan sehingga hasil yang diperoleh dapat lebih optimal. Analisis QSPM digunakan untuk pemilihan alternatif strategi yang menjadi prioritas utama untuk dijalankan. Hasil analisis pada tabel 7. memperlihatkan prioritas strategi pemasaran yang harus dijalankan. Seluruh srategi yang dihasilkan dari analisis SWOT pada prinsipnya berperan penting untuk peningkatan produksi gula aren pada industri rumah tangga gula aren di Kabupaten Deli Serdang, namun karena keterbatasan sumberdaya untuk dapat menjalankan seluruh alternatif strategi dalam waktu bersamaan maka diperlukan adanya urutan prioritas strategi dalam melaksanakannya. Perhitungan analisis QSPM akan menghasilkan nilai total attractiveness score (TAS) dari masing-masing strategi. Berikut merupakan table matriks QSPM :

Tabel.7 Tabel Matriks QSPM

No	Alternatif Strategi	Total TAS	Peringkat
	Optimalisasi produksi	5,45	III
	Memperluas daerah pemasaran	5,55	II
3	Memperluas areal sumber bahan baku	5,06	V
4	Gencar promosi gula merah aren ke masyarakat	5,42	IV
5	Bekerjasama dengan perangkat desa/pemerintah dan instansi yang terkait untuk meningkatkan usaha	5,03	VI
6	Membentuk koperasi pengrajin & menjalin kerjasama dengan lembaga keuangan /perbankan	5,83	I
7	Meningkatkan kualitas SDM	4,62	VIII
8	Menerapkan sistem manajemen yang baik	4,90	VII

Sumber : Data Primer (Diolah, 2021).

KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil penelitian, maka dapat diambil kesimpulan yaitu:

1. Faktor internal pada industri rumah tangga gula merah aren adalah faktor kekuatan yaitu ketersediaan bahan baku, tenaga kerja, proses pengolahan mudah, produksi kontinyu, hargamurah, lokasi usaha strategis, dan menguntungkan. Faktor kelemahan yaitu modal terbatas, belum ada inovasi produk, belum ada standard mutu, teknologi pengolahan tradisional, manajemen pembukuan dan informasi pasar minim, dan belum ada kelompok usaha. Sedangkan faktor eksternal meliputi pangsa pasar tinggi, produk substitusi gula pasir, ketersediaan jaringan pemasaran, potensi daerah mendukung, ada SNI gula palma, harga gula mampu bersaing. Faktor ancaman kondisi iklim, produk belum dikenal, bahan baku jauh, pengrajin mengganti usaha, dukungan Pemerintah/ Instansi terkait minim.
2. Berdasarkan analisis SWOT, industri rumah tangga gula merah aren di Kabupaten Deli Serdang berada pada kuadran I dimana pertemuan faktor internal dengan faktor eksternal terdapat pada koordinat (0,59:1,02).

Adapun strategi yang dapat diterapkan adalah strategi SO yaitu strategi yang menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada.

Strategi agresif yang diterapkan yaitu memperluas area pemasaran, optimalisasi produksi, peningkatan promosi, penguatan sebagai produk unggulan khas daerah. Berdasarkan hasil analisis QSPM prioritas strategi yang harus dijalankan industri rumah tangga gula merah dari nira aren adalah membentuk koperasi pengrajin dan menjalin kerjasama dengan lembaga keuangan /perbankan dengan total TAs tertinggi yaitu 5,83

DAFTAR PUSTAKA

- Bank Indonesia. 2008. Pola Pembiayaan Usaha Kecil (Pupuk) Gula Aren (Gula Semut dan Cetak).<http://arenindonesia.wordpress.com/panduantentangaren/bankindonesia/>. [16 April2010].
- BPS (Badan Pusat Statistik) Deli Serdang. 2016. Kabupaten Deli Serdang Dalam Angka

2016. BPS Deli Serdang.
- Lempang, M. (2012). *Pohon Aren dan Manfaat Produksinya*. Balai Penelitian Kehutanan Makassar. *Info Teknis EBONI* Vol.9 No.1: 37-54.
- Limbong, W.H. dan Sitorus. 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor.
- Litana, J. Karo-Karo, T. dan Yusraini, E. 2018. *Karakteristik Kimia Parsial Nira Pada Beberapa Interval Waktu Pengambilan Dengan Variasi Lama Pelayuan Dari Batang Pohon Kelapa Sawit (Elaeis Guineensis Jacq) Yang Ditumbangkan*. *Jurnal Program Studi Ilmu Dan Teknologi Pangan Fakultas Pertanian Usu Medan*, Vol 2 No2:77–87.
- Mussa, R. 2014. *Kajian Tentang Lama Fermentasi Nira Aren (Arenga pinnata) Terhadap Kelimpahan Mikroba dan Kualitas Organoleptik Tuak*. *Biopendix 1* (1): 54-58.
- Nuraini, Candra. 2019. *Palm Sugar Agribusiness Development Strategy In Tasikmalaya Regency*. *Jurnal Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian* 2019 Vol. 8 (1).
- Nurlela, E. 2002. *Kajian Faktor Yang Mempengaruhi Pembentukan Warna Gula Merah*. Departemen Ilmu dan Teknologi Pangan. IPB, Bogor.
- Sugiarto, Herlambang. T, Kelana. S, Brastoro, dan Sudjana R. 2002. *Ekonomi Mikro: Sebuah Kajian Komprehensif*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Sumarti, M. 1987. *Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan Edisi II*. Liberty. Yogyakarta.
- Sudiyono, A. 2011. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang. Malang
- Suratiah, Ken. 2006. *Ilmu Usahatani*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Suratiah, Ken. 2008. *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadaya: Jakarta