

DEVELOPMENT STRATEGY FOR PALM SUGAR (*ARENGA PINNATA*)

STRATEGI PENGEMBANGAN GULA AREN (*ARENGA PINNATA*)

Yuyu Aidah^{1a}, Ita Novita¹, Siti Masithoh¹

¹Universitas Djuanda, Indonesia

^aKorespondensi: Siti Masithoh, Email:siti.masithoh@unida.ac.id

(Diterima: 06-09-2023; Ditelaah: 05-03-2023 Disetujui: 06-04-2024)

ABSTRACT

This study aims to determine the characteristics of palm sugar farmers and artisans, identify the internal and external factors affecting palm sugar development, and propose alternative development strategies for palm sugar in Sukamulya Village, Cikembar District, Sukabumi Regency. The selection of this location was purposive, considering that Sukamulya Village is a palm sugar-producing village. The research was conducted in April-May 2023. The analytical methods used in this study included the Internal Factor Evaluation (IFE) matrix, External Factor Evaluation (EFE) matrix, Internal-External (IE) matrix, and SWOT matrix. Respondents were determined through a census, with a total of 20 respondents being palm sugar farmers and artisans in Sukamulya Village. The results of the IFE matrix assessment obtained a total score of 2.45, the EFE matrix obtained a total score of 2.58, and the IE matrix was in cell (V) (hold and maintain). Product development can be achieved through product diversification and innovation. From the assessment of the SWOT matrix analysis, 7 alternative marketing strategies were identified for palm sugar farmers and artisans in Sukamulya Village, Cikembar District, Sukabumi Regency

Keywords : Aren sugar, development strategy, internal and eksternal, swot.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui karakteristik petani perajin gula aren, mengetahui faktor internal dan eksternal pengembangan gula aren dan alternatif strategi pengembangan gula aren di Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi. Pemilihan lokasi tersebut dilakukan secara sengaja (*Purposive*) dengan pertimbangan bahwa Desa Sukamulya merupakan desa penghasil gula aren. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April-mei 2023. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*), matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*), matriks IE (Internal- Eksternal) dan matriks SWOT. Penentuan responden dengan cara sensus, dan terdiri 20 responden. Sampel dalam penelitian ini adalah petani perajin gula aren di Desa Sukamulya. Hasil penilaian matriks IFE memperoleh total skor 2,45, matriks EFE memperoleh total skor 2,58, matriks IE berada pada sel (V) (*hold and maintain*) atau pertahankan dan pelihara. Pengembangan produk dapat dilakukan dengan cara melakukan diversifikasi produk dan inovasi produk. Hasil penilaian analisis matriks SWOT diperoleh 7 strategi alternatif strategi pemasaran yang dapat diterapkan oleh petani perajin gula aren di Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi

Kata Kunci : *Gula aren, Strategi Pengembangan, Internal dan Eksternal, SWOT.*

PENDAHULUAN

Agroindustri merupakan subsistem terpenting dalam sistem agribisnis yang sangat berpotensi mendorong pertumbuhan ekonomi karena pangsa pasar dan nilai tambah yang relatif besar. Oleh karena itu, pengembangan agroindustri perdesaan membutuhkan alternatif terbaik dalam meningkatkan kinerja sektor pertanian. Salah satu subsektor pertanian yang sangat potensial yaitu sektor perkebunan karena menjadi pendukung utama subsektor pertanian dalam kegiatan perekonomian (Yantu, 2016; Purnamasari, 2018).

Salah satu agroindustri potensial adalah industri olahan tanaman aren (*Arenga pinnata*). Aren sendiri termasuk palma multi fungsi, karena seluruh bagian tanaman dapat dimanfaatkan (Halini, 2014; Pramudya, 2018). Tanaman aren merupakan salah satu komoditas perkebunan yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi sehingga sangat prospektif dalam perkembangannya dan memiliki peluang yang sangat besar dalam meningkatkan perekonomian suatu wilayah (Asmira, 2021; Miftah *et al.*, 2018). Tanaman aren termasuk salah satu tanaman yang berpotensi cukup besar untuk dikembangkan di Indonesia, karena tanaman ini merupakan sumber daya alam yang dikenaldi kawasan tropika, yang disebabkan oleh manfaatnya yang beraneka ragam (Adda, 2023; Diana, 2014).

Salah satu hasil utama tanaman aren adalah Gula Aren atau gula merah yang sudah dikenal masyarakat umum. Gula Aren memiliki kekhasan tersendiri dibanding dengan gula dari sumber lain (gula tebu, bit, kelapa) (Radam, 2015; Rahman, 2017). Gula Aren memiliki cita rasa yang jauh lebih manis dan tajam. Oleh karena itu industri pangan yang menggunakan gulamerah lebih senang Gula Aren (Falentino, 2016). Gula merupakan komoditas strategis dalam perekonomian Indonesia karena tergolong dalam kelompok bahan pokok konsumsi

sehari-hari (Ervina, 2017). Menurut Kementerian Perdagangan 2017, kebutuhan konsumsi gula nasional pada tahun 2017 diproyeksikan sebesar 5,7 juta ton. Sementara produksi gula konsumsi di prediksi mencapai 2,4 juta ton bahkan sampai 2,5 juta ton. Sedangkan total kebutuhan gula industri dan gula konsumsi sebanyak 5,7 juta ton pada tahun 2017.

Desa Sukamulya merupakan salah satu desa penghasil gula aren di Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi karena memiliki luas lahan perkebunan seluas 159,82Ha yang 30% diantaranya adalah luas perkebunan tanaman aren (Dinas Pertanian, 2021). Perajin gula aren di Desa Sukamulya dilakukan secara sendiri-sendiri oleh tiap keluarga sebagai industri skala rumah tangga dan masih dilakukan secara tradisional. Adanya industri gula aren, mendorong kegiatan produksi yang memanfaatkan sumberdaya alam yang terkandung dalam suatu wilayah (Mustafa, 2019).

Beberapa penelitian terdahulu tentang strategi pengembangan sudah banyak dilakukan, seperti yang dilakukan oleh Falentino (2016), dalam penelitian ini berjudul Strategi Pengembangan Gula Aren Kelompok Tani Sukaresik Desa Cikangkareng Kecamatan Cibinong Kabupaten Cianjur. Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal gula aren Kelompok Tani Sukaresik, matriks IFE menunjukkan total bobot skor rata-rata sebesar 2,172 dan EFE 2,789. Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian terdahulu dalam metode analisis data. Sedangkan perbedaannya adalah terletak pada tempat dilakukannya penelitian yaitu Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi dan terletak pada strategi pengembangan yang dihasilkan. Dengan demikian, dalam hal ini perlu adanya strategi pengembangan untuk meningkatkan pendapatan pengrajin gula aren yang bertujuan untuk mengetahui karakteristik

perajin gula aren, mengetahui factor internal dan eksternal pengembalan gula aren dan mengetahui strategi pengembangan gula aren di Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi. Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian terdahulu dalam analisis data. Sedangkan perbedaannya adalah terletak pada tempat dilakukannya penelitian.

METODE

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian inidilaksanakan di Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi. Pemilihan lokasi ini ditentukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Desa Sukamulya merupakan desa penghasil gula aren. Pengumpulan data di lokasi penelitian dilaksanakan selama satu bulan yaitu pada bulan April 2023.

Sumber dan Jenis Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil pengamatan langsung di lapangan serta melalui wawancara dengan responden. Wawancara terhadap responden dilakukan dengan menggunakan bantuan kuesioner. Data sekunder diperoleh dari literatur pendukung pada instansi-instansi terkait seperti buku, jurnal, artikel, skripsi, BPS, serta sumber lainnya yang menunjang penelitian.

Metode Penentuan Responden

Penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*). Menurut Sugiyono (2017) *Purposive Sampling* adalah teknik pengambilan sampel, sumber data dengan pertimbangan tertentu, berdasarkan pertimbangan-pertimbangan dengan kriterianya yaitu petani pengrajin gula aren yang ada di Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi untuk

diwawancarai. Menurut Sugiyono (2017) pada metode ini responden dipilih secara sengaja dengan pertimbangan tertentu menyangkut tingkat keahlian seseorang dalam bidangnya.

Metode Pengolahan dan Analisis Data

Data yang diperoleh dianalisis secara kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif adalah analisis yang berupa uraian dan penafsiran dengan melakukan pengamatan terhadap keadaan lokasi penelitian, strategi pemasaran, dan kekuatan internal dan eksternal pemasaran gula aren di Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi. Analisis kuantitatif terdiri atas analisis lingkungan internal dan eksternal serta analisis SWOT.

Analisis Internal Factor Evaluation (IFE) dan External Factor Evaluation (EFE)

Metode yang digunakan dalam mengidentifikasi lingkungan internal adalah analisis Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE). Matriks IFE ditujukan untuk mengidentifikasi faktor lingkungan internal dan mengukur kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan dibidang-bidang fungsional seperti manajemen, pemasaran, keuangan, produksi, penelitian dan pengembangan (David, 2014).

Matriks Internal-Eksternal (*Internal and Eksternal Matriks/ IE Matriks*)

Matriks internal-eksternal (IE) digunakan untuk menentukan posisi perusahaan dengan mengkombinasikan nilai total skor dari matriks *Internal Factor Evaluation* (EFE), sehingga dapat terlihat strategi pemasaran yang tepat dari alternatif strategi pemasaran yang ada sesuai dengan posisi perusahaan. Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) dan matriks *Internal Factor Evaluation* (EFE) digunakan untuk mengumpulkan informasi yang akan digunakan pada tahap pemanduan dalam matriks internal-eksternal (IE) David (2014).

Analisis SWOT

Setelah kinerja perusahaan dapat ditentukan dengan kombinasi faktor-faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis matriks SWOT agar menjamin bahwa strategi yang akan dibuat sesuai dengan situasi dan kondisi perusahaan yang diteliti. Analisis SWOT digunakan untuk membandingkan antara faktor-faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*Threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*eaknesses*).

Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strtegis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategis (Maemonah, 2015).

Terdapat empat macam strategi yang dihasilkan melalui analisis SWOT, antara lain yaitu :

- a. Strategi SO; strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
- b. Strategi ST; adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.
- c. Strategi WO; strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
- d. Strategi WT; strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Desa Sukamulya

Desa Sukamulya merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi, Provinsi Jawa Barat. Desa ini terletak di dataran tinggi dengan ketinggian 560 meter di atas permukaan laut dengan curah hujan rata-rata berkisar 20.675 mm/th. Desa Sukamulya berdiri pada Tahun 1982. Jarak Desa Sukamulya ke ibu Kota Provinsi 120 km, dan jarak dari Desa ke Kabupaten adalah 40 Km.

Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah petani pengrajin gula aren di Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi yang juga merupakan petani. Dalam penelitian ini responden terdiri dari 20 orang petani pengrajin gula aren. Adapun karakteristik responden penelitian ini meliputi jenis kelamin, umur, pengalaman sebagai petani pengrajin gula aren, jarak kebun dengan tempat produksi, harga jual produk, proses pembayaran, dan Rantai Pemasaran.

Jenis Kelamin

Jenis kelamin petani pengrajin gula aren dalam penelitian ini berjenis kelamin laki-laki dengan persentasi sebesar 100% atau rata-rata sebesar 100%, hal ini disebabkan oleh pekerjaan sebagai petani pengrajin gula aren di Desa Sukamulya terbilang berat. Lahan perkebunan aren yang terbilang jauh dari rumah, serta akses ke lokasi yang membutuhkan waktu yang cukup lama. Dalam melakukan kegiatan usaha mengolah gula aren ini petani juga dibantu oleh istrinya dalam proses memproduksi gula arennya.

Umur

Faktor usia mempunyai pengaruh penting dalam menjalankan usaha di bidang pertanian. Pertanian merupakan usaha yang

berkaitan langsung dengan tenaga manusia. Dalam menjalankan usaha perkebunannya, seorang petani dituntut memiliki tenaga yang prima saat melakukan kegiatannya. Hal berpengaruh terhadap faktor usia seorang petani, semakin tua usia petani, maka akan semakin menurun tenaganya yang dapat mempengaruhi kegiatan usaha perkebunan. Pada penelitian ini, kisaran usia petani berada di atas 30 tahun.

Pengalaman Petani Perajin Gula Aren

Pengalaman menjadi faktor penentu keberhasilan suatu usaha. Semakin lama pengalaman yang dimiliki maka akan semakin baik pula seorang petani dalam menghadapi segala kemungkinan. Data yang didapatkan dari lapangan menunjukkan sebagian besar petani sudah memproduksi gula aren di atas 10 tahun. Berdasarkan informasi yang didapatkan di lapangan, gula aren yang ada saat ini merupakan gula asli dari pohon aren tanpa dicampur bahan atau objek lain.

Strategi Pengembangan Gula Aren

Produk

Desa Sukamulya saat ini memasarkan produknya kepada pedagang pengumpul dan konsumen akhir. Produk yang dipasarkan adalah gula aren yang dihasilkan dari nira aren. Gula aren ini dicetak dalam cetakan yang terbuat dari bambu berukuran 5-8 cm. gula aren ini biasanya dijual dalam bentuk toros yang berisi 5 gandu gula yang sudah dicetak.

Harga

Strategi harga yang dilakukan oleh petani perajin gula aren dengan memperhatikan beberapa faktor seperti ketersediaan, musim, dan lokasi penjualan. Namun, harga gula aren lebih mahal daripada gula putih biasa karena proses produksinya lebih sulit dan jumlah produksinya terbatas. Harga gula aren di

Desa Sukamulya berkisar antara 7.000 hingga 10.000 per toros tergantung pada gula yang dicetaknya, jika ukuran lebih besar berarti harga yang ditawarkan lebih besar.

Distribusi

Distribusi gula aren dapat dilakukan melalui beberapa saluran, dan dilakukan secara tradisional. Strategi distribusi yang dilakukan oleh petani perajin gula aren di Desa Sukamulya dengan langsung memberikan ke konsumen yaitu pedagang pengumpul dan konsumen akhir melalui saluran distribusi yang dimilikinya.

Promosi

Selama ini petani perajin gula aren tidak pernah melakukan promosi. Hal ini dilakukan karena 95% hasil produksinya langsung diambil oleh pedagang pengumpul untuk dipasarkan kepada konsumen akhir, sehingga kegiatan promosi menurut petani perajin gula aren belum efektif. Sedangkan untuk mempertahankan pangsa pasarnya petani perajin gula aren di Desa Sukamulya selalu berupaya mempertahankan dan meningkatkan kualitas produknya sesuai dengan keinginan konsumen.

Analisis Faktor Internal

Lingkungan internal merupakan lingkungan yang terdiri dari variabel kekuatan dan kelemahan. Menurut Kotler *et al.*, (2015) pengidentifikasian faktor-faktor internal dapat memberikan gambaran kondisi suatu perusahaan yaitu faktor kekuatan dan kelemahan. Pengkategorian analisis lingkungan internal sering diarahkan pada lima aspek. Aspek-aspek tersebut meliputi produksi, pemasaran, manajemen, pendanaan, dan sistem informasi manajemen.

Kekuatan

Faktor kekuatan merupakan salah satu faktor-faktor yang terdapat pada faktor internal yang berupa suatu kelebihan atau keunggulan yang dimiliki oleh petani pengrajin gula aren di Desa Sukamulya.

Faktor kekuatan dianggap faktor yang mempengaruhi perkembangan strategi pemasaran gula aren. Faktor-faktor kekuatan terdiri dari:

1. Gula Aren Memiliki Keunggulan Dibandingkan dengan Produk Pemanis Lainnya
2. Proses Produksi Gula Aren Lebih Murni
3. Gula Aren Memiliki Kualitas yang Baik
4. Gula Aren Solusi untuk Kekhawatiran Konsumen Mengenai Penggunaan Gula Putih yang berlebih
5. Gula Aren Dapat Dijadikan sebagai Bahan Baku untuk Produk Makanan dan Minuman Khas Daerah
6. Meningkatnya produksi dan penjualan Gula Aren
7. Permintaan Gula Aren yang Meningkat dapat Mempengaruhi Harga Jual Produk
8. Citra Rasa Gula Aren
9. Pohon Aren Milik Perorangan
10. Ketersediaan Bahan Baku
11. Akses ke Kebun yang Mudah Dijangkau

Kelemahan

Salah satu bagian faktor internal selain kekuatan adalah kelemahan. Faktor-faktor kelemahan yang ada di petani pengrajin gula aren di Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi merupakan kendala dalam memasarkan gula aren. Adapun faktor-faktor kelemahan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Produk gula aren belum sepenuhnya terserap oleh pasar
2. Lamanya proses produksi
3. Sistem produksi sederhana
4. Harga ditentukan pedagang pengumpul
5. Belum ada standar penetapan harga
6. Terbatasnya sumber daya modal yang diperlukan
7. Pasar yang masih terbatas
8. Persaingan di lokasi yang sangat beragam

9. Akses ke pasar yang jauh
10. Kurangnya pengetahuan di bidang teknologi
11. Kurangnya promosi

Menentukan Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yang terdiri dari faktor-faktor peluang dan ancaman dalam menentukan strategi pemasaran gula aren di Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi. Lingkungan Eksternal terdiri atas beberapa aspek yaitu ekonomi, sosial, budaya dan lingkungan, politik, pemerintahan, hukum dan teknologi.

A. Peluang

Faktor peluang merupakan suatu bagian dari faktor-faktor eksternal, faktor peluang merupakan faktor yang dianggap sebagai suatu potensi yang dapat dimanfaatkan dalam pemasaran produk gula aren di Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi. Potensi-potensi yang harus dimanfaatkan dalam mencapai tujuan pemasaran tersebut terdiri dari :

1. Potensi Pasar Cukup Besar
2. Dukungan Pemerintah yang Tinggi terhadap Produksi Gula Aren
3. Ekspansi Pasar Internasional
4. Inovasi Pasar yang Terus Berkembang
5. Lingkungan yang Alami dan Sehat
6. Lahan Gula Aren yang Luas
7. Meningkatkan Kondisi Perekonomian Masyarakat
8. Teknologi Informasi yang Semakin Maju

B. Ancaman

Faktor-faktor ancaman adalah bagian dari faktor-faktor eksternal yang dianggap menjadi ancaman yang dikemudian hari dapat menjadi hambatan terhadap pemasaran gula aren di Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi. Faktor-faktor ancaman yang terdapat dalam petani pengrajin gula aren di Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi adalah sebagai berikut:

1. Persaingan Produk yang Semakin Ketat
2. Beralihnya Preferensi Konsumen Produk
3. Gula Aren kepada Produk Pemanis yang Lain
4. Banyak Produk-Produk Pengganti Gula Aren

5. Perubahan Iklim yang Menyebabkan
6. Penurunan Produksi
7. Pasar yang Belum Luas
8. Hama yang Mengganggu Kualitas
9. Alih Fungsi Lahan

Analisis SWOT

Analisis Matriks IFE

Matriks IFE ditujukan untuk mengidentifikasi faktor lingkungan internal dan mengukur kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan di bidang-bidang fungsional seperti manajemen, pemasaran, keuangan, produksi, penelitian, dan pengembangan (David, 2014). Faktor analisis SWOT dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Faktor Analisis SWOT Kekuatan-Kelemahan

| No | FAKTOR ANALISIS SWOT | Skor Bobot | = Bobot Rating | x Rating Skor |
|----------------------|---|-------------|----------------|---------------|
| Kekuatan (S) | | | | |
| 1 | Gula aren memiliki keunggulan dibandingkan produk pemanis lainnya | 0,05 | 3,5 | 0,18 |
| 2 | Proses produksi gula aren lebih murni | 0,05 | 4,0 | 0,20 |
| 3 | Gula aren memiliki kualitas yang baik | 0,04 | 3,1 | 0,12 |
| 4 | gula aren solusi untuk kekhawatiran konsumen mengenai penggunaan gula putih yang berlebih | 0,05 | 3,8 | 0,19 |
| 5 | Gula aren dapat dijadikan sebagai bahan baku untuk produk makanan dan minuman khas daerah | 0,04 | 4,8 | 0,19 |
| 6 | Gula aren membantu meningkatkan kesejahteraan perekonomian petani aren | 0,05 | 3,8 | 0,19 |
| 7 | Permintaan gula aren yang meningkat dapat mempengaruhi harga jual produk | 0,04 | 2,8 | 0,11 |
| 8 | Citra rasa gula aren | 0,04 | 3,1 | 0,12 |
| 9 | Kebun aren milik perorangan | 0,04 | 3,4 | 0,14 |
| 10 | Ketersediaan bahan baku | 0,05 | 3,6 | 0,18 |
| 11 | Akses ke kebun yang mudah dijangkau | 0,04 | 3,7 | 0,15 |
| Jumlah | | 0,49 | | 1,77 |
| Kelemahan (W) | | | | |
| 12 | Produk gula aren belum sepenuhnya terserap oleh pasar | 0,05 | 1,3 | 0,07 |
| 13 | Lamanya proses produksi | 0,05 | 1,4 | 0,07 |
| 14 | Sistem Produksi Sederhana | 0,04 | 1,4 | 0,06 |
| 15 | Harga ditentukan oleh pedagang pengumpul | 0,05 | 1,2 | 0,06 |

| No | FAKTOR ANALISIS SWOT | Skor Bobot | = Bobot Rating | x Rating Skor |
|------------------------------|--|---------------|-------------------|------------------|
| 16 | Belum ada standar penetapan harga | 0,04 | 2,0 | 0,08 |
| 17 | Terbatasnya sumber daya modal yang diperrlukan | 0,05 | 1,4 | 0,07 |
| 18 | Pasar yang masih terbatas | 0,05 | 1,3 | 0,07 |
| 19 | Persaingan di lokasi yang sangat beragam | 0,05 | 1,1 | 0,06 |
| 20 | Akses ke pasar yang jauh | 0,04 | 1,5 | 0,06 |
| 21 | Kurangnya pengetahuan di bidang teknologi | 0,04 | 1,3 | 0,05 |
| 22 | Kurangnya promosi | 0,05 | 1,0 | 0,05 |
| Jumlah | | 0,51 | | 0,68 |
| Total Faktor Internal | | 1 | | 2,45 |

Berdasarkan hasil analisis pada tabel 1 menunjukkan bahwa jumlah total nilai yang diperoleh dari perhitungan evaluasi faktor internal IFE adalah senilai 2,45. Posisi nilai tersebut berada dibawah nilai rata-rata tertimbang sebesar 2,50. Dari total skor tersebut dapat disimpulkan bahwa industri gula aren di Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi memiliki posisi internal yang kurang baik (lemah) karena berada dibawah nilai, 2,50. Hal ini menunjukkan bahwa industri gula aren belum mampu dalam memanfaatkan kekuatan yang dimiliki dan belum mampu mengatasi kelemahan yang ada (Lingawan, 2019).

Dengan memperhatikan kekuatan dan kelemahan yang ada di Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi, maka strategi pemasaran gula aren di Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi masih bisa untuk menepati posisi

strategis yang cukup kuat untuk terus ditingkatkan karena faktor kekuatan lebih besar dibandingkan faktor kelemahan yang dimiliki. Beberapa penelitian tentang Strategi Pengembangan sudah banyak dilakukan, seperti yang dilakukan oleh Falentino (2016) dalam penelitian ini berjudul Strategi Pengembangan Gula Aren Kelompok Tani Sukaresik Desa Cikangkeng Kecamatan Cibinong Kabupaten Cianjur. Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal gula aren Kelompok Tani Sukaresik, matriks IFE menunjukkan total bobot skor rata-rata sebesar 2,172 dan EFE 2,789.

Analisis Matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*)

Matriks EFE ditujukan untuk mengidentifikasi faktor lingkungan eksternal dan mengukur peluang serta ancaman yang dimiliki perusahaan.

Tabel 2. Faktor Analisis SWOT Peluan-Ancaman

| No | FAKTOR ANALISIS SWOT | Skor Bobot | = Bobot Rating | x Rating Skor |
|--------------------|---|---------------|-------------------|------------------|
| Peluang (O) | | | | |
| 1 | Potensi pasar yang cukup besar | 0,06 | 3,0 | 0,18 |
| 2 | Dukungan pemerintah yang tinggi terhadap produksi gula aren | 0,04 | 2,0 | 0,08 |
| 3 | Ekspansi pasar internasional | 0,04 | 2,0 | 0,08 |
| 4 | Inovasi pasar yang terus berkembang | 0,06 | 2,8 | 0,17 |
| 5 | Lingkungan yang alami dan sehat | 0,09 | 3,9 | 0,35 |

| No | FAKTOR ANALISIS SWOT | Skor | = Bobot | x Rating |
|-------------------------------|---|-------------|---------|-------------|
| | | Bobot | Rating | Skor |
| 7 | Meningkatkan kondisi perekonomian masyarakat | 0,09 | 3,9 | 0,35 |
| 8 | Teknologi informasi yang semakin maju | 0,08 | 3,3 | 0,26 |
| Jumlah | | 0,54 | | 1,77 |
| Ancaman (T) | | | | |
| 9 | Persaingan produk yang semakin ketat | 0,07 | 1,7 | 0,12 |
| 10 | Beralihnya preferensi konsumen produk gula aren | 0,06 | 2,0 | 0,12 |
| 11 | Banyak produk-produk pengganti gula aren | 0,06 | 2,0 | 0,12 |
| 12 | Perubahan iklim yang menyebabkan penurunan produksi | 0,09 | 1,6 | 0,14 |
| 13 | Pasar yang masih terbatas | 0,09 | 1 | 0,09 |
| 14 | Hama yang mengganggu kualitas | 0,05 | 2,1 | 0,11 |
| 15 | Alih fungsi lahan | 0,04 | 2,8 | 0,11 |
| Jumlah | | 0,46 | | 0,81 |
| Total Faktor Eksternal | | 1 | | 2,58 |

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel 2, jumlah total nilai yang diperoleh dari Evaluasi Faktor Eksternal EFE adalah senilai 2,58. Posisi nilai tersebut berada di atas nilai rata-rata tertimbang yaitu sebesar 2,50. Posisi ini menunjukkan bahwa secara eksternal, strategi pemasaran gula aren di Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi saat ini masih mampu dalam memanfaatkan faktor-faktor peluang dan masih mampu juga dalam mengatasi segala ancaman-ancaman yang ada. .

Matriks IE (Internal-Eksternal)

Matriks IE (*Internal- Eksternal*) merupakan berbagai divisi suatu perusahaan dalam tampilan sembilan sel. Matriks IE (*Internal- Eksternal*) adalah matriks yang digunakan untuk menganalisis kondisi perusahaan sehingga dapat mengetahui posisi strategi pemasaran gula aren. Matriks IE (*Internal- Eksternal*) adalah hasil kombinasi dari skor IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan skor EFE (*Eksternal Factor Evaluation*). (Rangkuti, 2016). Matriks IE (*Internal* –

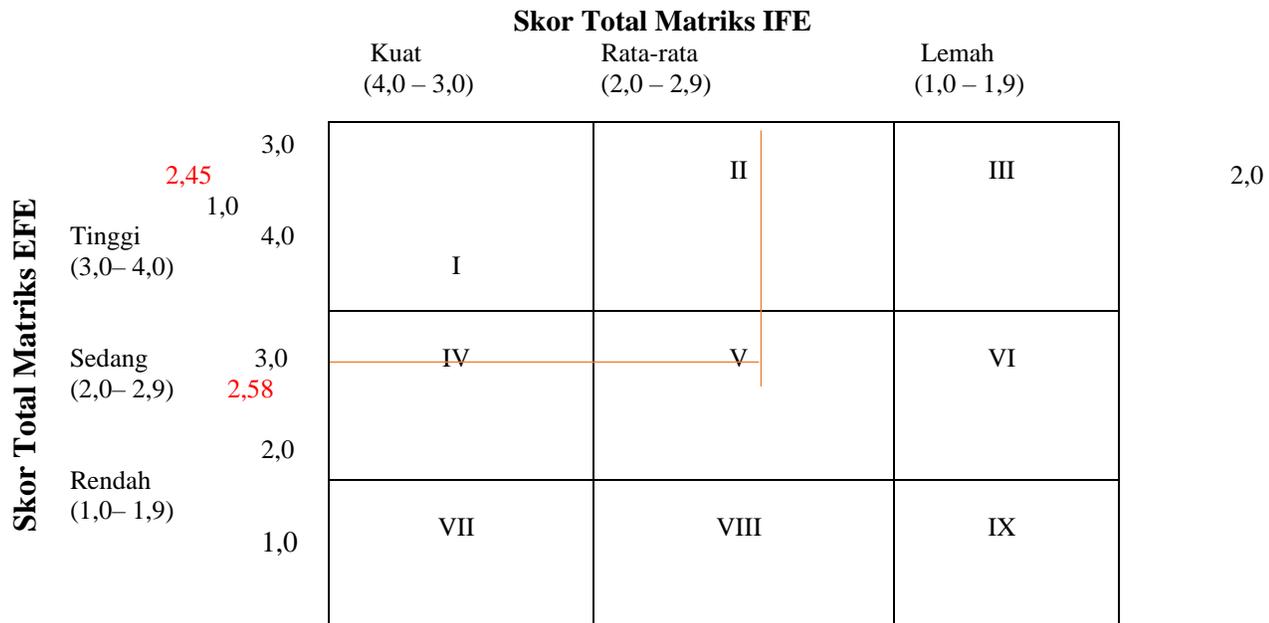
Eksternal) menggunakan kekuatan internal dan pengaruh eksternal perusahaan yang masing-masing diidentifikasi dalam internal dan eksternal melalui matriks IFE dan EFE (David, 2014).

Penelitian tentang Strategi Pengembangan yang lain Menurut Adreina (2022) yang berjudul Analisis Strategi Pengembangan Agribisnis Pembibitan Alpukat (*Persea americana*) Di Kelurahan Sukahati Kecamatan Cibinong Kabupaten Bogor. Hasil penelitian ini menunjukkan analisis lingkungan melalui matriks IFE dan EFE memperoleh skor terbobot 2,87 pada faktor internal dan 2,85 pada faktor eksternal sehingga posisi di matriks Internal Eksternal berada pada sel V (lima) dengan strategi pertumbuhan.

Matriks IE (Internal-Eksternal) menggunakan total skor IFE sebagai sumbu x dan total skor EFE sebagai sumbu Y untuk menunjukkan posisi pemasaran gula aren pada Sembilan sel yang ada. Total skor IFE sebesar 2,45 dan total skor EFE sebesar 2,58 menunjukkan bahwa posisi industry gula aren

berada pada sel V yang berarti *hold and maintain* atau pertahankan dan pelihara yang dapat dilihat pada Gambar 1. Strategi yang digunakan untuk kondisi ini adalah penetrasi

pasar dan pengembangan produk. Strategi ini kemudian menjadi acuan untuk perumusan alternatif strategi pada matriks SWOT.



Gambar 1. Matriks IFE
Sumber: Data Diolah Peneiti, (2023)

Matriks SWOT

Matriks SWOT digunakan dalam merumuskan strategi dengan mengkombinasikan empat faktor yaitu *strength* (kekuatan), *weakness* (Kelemahan), *opportunity* (Peluang), dan *Threats* (ancaman) (Marisi, 2020). Empat faktor tersebut mencakup kondisi internal dan eksternal perusahaan. Hasil analisis biasanya merupakan arahan atau rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan dan memanfaatkan peluang sambil mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman yang dapat dilihat pada Gambar 2.

Matriks analisis SWOT menghasilkan empat elemen strategi dengan mengkombinasikan keempat faktor yang dianalisis. Elemen tersebut terdiri dari SO, WO, ST, dan WT. pertama, *Strenght-*

Opportunity (SO) merupakan strategi untuk memaksimalkan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada sehingga dapat bersaing. Kedua, *Weakness-Opportunity* (WO) merupakan strategi untuk mengurangi kelemahan dengan memanfaatkan peluang. Ketiga, *Strenght-Threats* (ST) merupakan strategi untuk mengurangi atau meminimalkan ancaman dari luar perusahaan dengan memaksimalkan kekuatan yang dimiliki. Keempat, *Weakness-Threats* (WT) merupakan strategi bertahan dengan mengurangi kelemahan yang dimiliki dan menghindari ancaman dari luar perusahaan (Amalia & Ningsih, 2021; Apriani, 2022).

| | | |
|---|--|---|
| <p style="text-align: center;">IFE</p> <p style="text-align: center;">EFE</p> | <p style="text-align: center;">Kekuatan (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gula aren memiliki keunggulan dibandingkan dengan produk lainnya 2. Proses produksi gula aren lebih murni 3. Gula aren memiliki kualitas yang baik 4. Gula aren solusi untuk kekhawatiran konsumen mengenai penggunaan gula putih yang berlebih 5. Gula aren dapat dijadikan sebagai bahan baku untuk produk makanan dan minuman khas daerah 6. Gula aren membantu meningkatkan kesejahteraan perekonomian petani aren 7. Permintaan gula aren yang meningkat dapat mempengaruhi harga jual produk 8. Citra rasa gula aren 9. Kebun aren miliki perorangan 10. Ketersediaan bahan baku 11. Akses ke kebun yang mudah dijangkau | <p style="text-align: center;">Kelemahan (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. produk gula aren belum sepenuhnya terserap oleh pasar 2. Lamanya Proses produksi 3. Sistem produksi sederhana 4. Harga ditentukan oleh pedagang pengumpul 5. Belum ada standar penetapan harga 6. Terbatasnya sumber daya modal yang diperlukan 7. Pasar yang masih terbatas 8. Persaingan di lokasi yang sangat beragam 9. akses ke pasar yang jauh 10. kurangnya pengetahuan di bidang teknologi Kurang nya promosi |
| <p style="text-align: center;">Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Potensi pasat yang cukup besar 2. Dukungan pemerintah yang tinggi terhadap produksi gula aren 3. Ekspansi pasar internasional 4. Inovasi pasar yang terus berkembang 5. Lingkungan yang alami dan sehat 6. Ketersediaan lahan dan bahan baku 7. Meningkatkan kondisi perekonomian masyarakat 8. Teknologi informasi yang semakin maju | <p style="text-align: center;">Strategi (S+O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperluas jaringan distribusi dan akses ke pasar lokal dengan memanfaatkan hubungan kemitraan antar sesama petani pengrajin gula aren. (S7, S9, S10, S11, O1, O4, O6) 2. Memanfaatkan teknologi informasi dan media sosial untuk meningkatkan promosi dan membangun kesadaran konsumen. (S1, S4, S5, S8, O2, O3, O6, O8) | <p style="text-align: center;">Strategi (W+O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menjalni kerja sama dengan distributor gula aren agar dapat mengatasi keterbatasan pasar (W1, W4, W5, W7, W9, O1, O7, O8) 2. Membentuk Gapoktan Produksi Gula Aren (W1, W5, W7, O2, O3) |
| <p style="text-align: center;">Ancaman (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan produk yang semakin ketat 2. beralihnya preferensi konsumen produk gula aren 3. Banyak produk-produk pengganti gula aren 4. Perubahan iklim yang menyebabkan penurunan produksi 5. Pasar yang masih terbatas 6. Hama yang mengganggu kualitas 7. Alih fungsi lahan | <p style="text-align: center;">Strategi (S+T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan efisiensi produk (S1, S2, S3, S4, S5, O1, O3, O4) 2. Diferensiasi produk (S1, S3, S5, S9, O1, O2, O3) | <p style="text-align: center;">Strategi (W+T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan akses pasar (W1, W4, W7, W9, T2, T5) 2. Membangun kolaborasi dengan pihak-pihak terkait (W3, W4, W5, W6, T1, T2, T7) |

KESIMPULAN

Karakteristik petani pengrajin gula aren di Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi alam penelitian ini terdiri dari 20 orang petani pengrajin gula aren. Adapun karakteristik responden penelitian ini meliputi jenis kelamin, umur, pengalaman sebagai petani pengrajin gula aren, jarak kebun dengan tempat produksi, harga jual produk, proses pembayaran, dan rantai pemasaran.

Berdasarkan hasil analisis data pada strategi pemasaran gula aren di Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi, maka diperoleh faktor-faktor internal dan eksternal antara lain: 1) Faktor internal yang menjadi kekuatan dalam strategi pemasaran gula aren terdiri dari : gula aren memiliki keunggulan dibandingkan produk pemanis lainnya, proses produksi gula aren lebih murni, gula aren memiliki kualitas yang baik, gula aren solusi untuk kekhawatiran konsumen mengenai penggunaan gula putih yang berlebih, gula aren dapat dijadikan sebagai bahan baku untuk produk makanan dan minuman khas daerah, gula aren membantu meningkatkan kesejahteraan perekonomian petani aren, permintaan gula aren yang meningkat dapat mempengaruhi harga jual produk, citra rasa gula aren, kebun aren milik perorangan, ketersediaan bahan baku, akses ke kebun yang mudah dijangkau. Faktor internal yang menjadi kelemahan dalam strategi pemasaran gula aren terdiri dari : produk gula aren belum sepenuhnya terserap oleh pasar, lamanya proses produksi, sistem produksi sederhana, harga ditentukan oleh pedagang pengumpul, belum ada standar penetapan harga, terbatasnya sumber daya modal yang diperlukan, pasar yang masih terbatas, persaingan di lokasi yang sangat beragam, akses ke pasar yang jauh, kurangnya pengetahuan di bidang teknologi, dan kurangnya promosi; 2) Faktor eksternal

yang menjadi peluang dalam strategi pemasaran gula aren terdiri dari potensi pasar yang cukup besar, dukungan pemerintah yang tinggi terhadap produksi gula aren, ekspansi pasar internasional, inovasi pasar yang terus berkembang, lingkungan yang alami dan sehat, ketersediaan lahan dan bahan baku, meningkatkan kondisi perekonomian masyarakat, dan teknologi informasi yang semakin maju. Faktor eksternal yang menjadi ancaman dalam strategi pemasaran gula aren terdiri dari : persaingan produk yang semakin ketat, beralihnya preferensi konsumen gula aren, banyak produk-produk pengganti gula aren, perubahan iklim yang menyebabkan penurunan produksi, pasar yang masih terbatas, hama yang mengganggu kualitas dan alih fungsi lahan.

Analisis matriks SWOT diperoleh 7 strategi alternatif strategi pemasaran yang dapat diterapkan oleh petani pengrajin gula aren di Desa Sukamulya Kecamatan Cikembar Kabupaten Sukabumi diantaranya yaitu : 1) memperluas jaringan distribusi dan akses ke pasar dengan memanfaatkan hubungan kemitraan antar sesama petani pengrajin gula aren 2) memanfaatkan teknologi informasi dan media sosial untuk meningkatkan promosi dan membangun kesadaran konsumen 3) menjalin kerja sama dengan distributor agar dapat mengatasi keterbatasan pasar 4) meningkatkan efisiensi produk 5) diferensiasi produk 6) meningkatkan akses pasar 7) membangun kolaborasi dengan pihak-pihak terkait.

Petani pengrajin gula aren disarankan dapat menerapkan strategi alternatif yang telah dirumuskan dalam upaya pemasaran gula aren agar lebih maksimal. Diperlukan penelitian lebih lanjut mengenai diversifikasi produk gula aren sehingga petani pengrajin gula aren dapat mengolah gula aren menjadi inovasi produk agar dapat menambah perekonomian yang dihasilkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adda, H. W. (2023). Strategi Pemasaran Gula Aren dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Desa Sikara Tobata, Kecamatan Sindue Tobata, Kabupaten Donggala. *Jurnal Manajemen Riset Inovasi*, 1(2), 278-287.
- Adreina, S., Yoesdiarti, A., & Arsyad, A. (2022). Strategi Pengembangan Agribisnis Pembibitan Alpukat (*Persea americana*) Di Kelurahan Sukahati Kecamatan Cibinong Kabupaten Bogor. *Jurnal AgribiSains*, 8(2), 42-53..
- Amalia, D. N., & Ningsih, R. (2021). Strategi pengembangan marketing mix dengan analisis SWOT pada Gerai Kopi Liberika di Kabupaten Tanjung Jabung Barat. *Jurnal AGRISEP: Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 421-441.
- Apriani, P.T. (2022). Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk pada Hijab Chic Square. *Jurnal Simposium Nasional*, 4 (1), 194-212.
- Asmira, (2021). Strategi Pemasaran Gula Aren dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Desa Mambu Kecamatan Luyo Kabupaten Polman). *Journal Pegguruang: Conferences Series*, 3 (1), 446-448.
- David, F.R. (2014). Manajemen Strategi Konsep. Terjemahan. Edisi ketujuh. Prehallindo. Jakarta.
- Diana, D.K. (2014). Analisis Program Penanggulangan Kemiskinan di Perkotaan (P2KP) sebagai Upaya Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Kelurahan Karangjati Bergas Kabupaten Semarang. [Skripsi]. Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Semarang.
- Dinas Pertanian. (2017). *Laporan Kinerja Tahun 2017*. Dinas Pertanian Kabupaten Sukabumi.
- Dinas Pertanian. (2021). *Laporan Kinerja Tahun 2021*. Dinas Pertanian Kabupaten Sukabumi.
- Ervina, S. (2017). *Strategi Pemasaran Pabrik Gula Merah Haris di Tinjau Dari Etika Bisnis Islam (Desa Slumbung Kec. Ngadiluwih Kab. Kediri)* (Doctoral dissertation, IAIN Kediri).
- Falentino, R. (2016). Strategi Pengembangan Gula Aren Kelompok Tani Sukaresik Desa Cikangkareng Kecamatan Cibinong Kabupaten Cianjur. *Jurnal Agroscience*, 6 (1), 51-58.
- Halini, M.A. (2014). Pengembangan Strategi Pemasaran Produk Gula Tapo (Studi Kasus di Desa Ambesia Kecamatan Tomini Kabupaten Parigi Moutong). *Jurnal Agrotekbis*, 1 (1), 81-92.
- Kotler, P., Burton, S., Deans, K., Brown, L., & Armstrong, G. (2015). *Marketing*. Pearson Higher Education AU.
- Lingawan, A. (2019). Gula Aren: Si Hitam Manis Pembawa Keuntungan dengan Segudang Potensi. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 1 (1), 1-25.
- Maemonah, S. (2015). Strategi Pengembangan Industri Kecil Gula Aren Di Kecamatan Limbangan Kabupaten Kendal. *Economics Development Analysis Journal*, 4 (4), 414-426.
- Marisi. (2020). *Manajemen Pemasaran: Teori dan Pengembangan*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Miftah, H., Yoesdiarti, A., & Maulana, M. H. (2018). Analisis nilai tambah olahan gula aren di kelompok usaha bersama

- (KUB) Gula semut aren (GSA). *Jurnal Agribisains*, 4(2), 8-14.
- Mustafa, A.R. (2019). Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren di Desa Sumberharjo Kecamatan Moilong. *Jurnal Agrobisnis*, 2(1), 33-42.
- Pramudya, B.N. (2018). Strategi Pemasaran Produk Olahan Hasil Perikanan pada UMKM Cindy Group. *Jurnal IPB*, 13 (1), 20-28.
- Purnamasari, I. (2018). Strategi Pengembangan Agroindustri Gula Aren (Studi Kasus di Desa Sidamulih Kecamatan Pamarican Kabupaten Ciamis). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 4(2), 718-722.
- Radam, R.S. (2015). Pengolahan Gula Aren (*Arenga Pinnata Merr*) di Desa Banua Hanyar Kabupaten Hulu Sungai Tengah. *Jurnal Hutan Tropis*, 2 (3), 267-276.
- Rahman, B. (2017). Karakteristik Petani dan Pemasaran Gula Aren di Banten. *Jurnal Agro Ekonomi*, 27, 53-60.
- Rangkuti, F. (2016). *Analisis SWOT Teknik Membelah Kasus Bisnis*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Yantu, M.R. (2016). Strategi Pengembangan Subsektor Perkebunan dalam Perekonomian Sulawesi Tengah. *Jurnal Media LITBANG Sulawesi Tengah*, 2 (1), 44 – 50.