

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN USAHA GULA AREN
(Studi kasus : Desa Ranjo Batu Kecamatan Muara Sipongi
Kabupaten Mandailing Natal)**

SKRIPSI

OLEH :

ROSANNA LUBIS
13.822.0021



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2017**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS

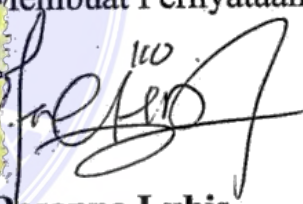
Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun ini sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari karya orang lain, telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku apabila kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 20 Maret 2018

Yang Membuat Pernyataan,




Rosanna Lubis
13.822.0021

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rosanna Lubis
NPM : 13.822.0021
Program Studi : Agribisnis
Fakultas : Pertanian
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneklusif** (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul : “ Analisis Strategi Pemasaran Usaha Gula Aren (Studi Kasus : Desa Ranjo Batu Kecamatan Muara Sipongi Kabupaten Mandailing Natal)”.

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas Royalti Noneklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, Mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

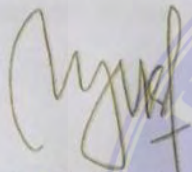
Dibuat di : Medan
Pada Tanggal : 20 Maret 2018
Yang menyatakan

Rosanna Lubis

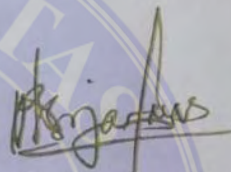
HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Usaha Gula Aren (Studi Kasus :
Desa Ranjo Batu Kecamatan Muara Sipongi Kabupaten
Mandailing Natal)
Nama : Rosanna Lubis
NPM : 13.822.0021
Fakultas : Pertanian

Disetujui Oleh
Komisi Pembimbing



(Prof. Dr. Ir. Hj. Yusniar Lubis, MMA)
Pembimbing I

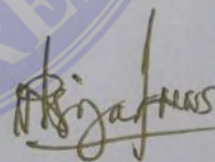


(Rahma Sari Siregar, SP, M.Si)
Pembimbing II

Diketahui :



(Dr. Ir. Syahbudin Hasibuan, M.Si)
Dekan



(Rahma Sari Siregar, SP, M.Si)
Ketua Program Studi

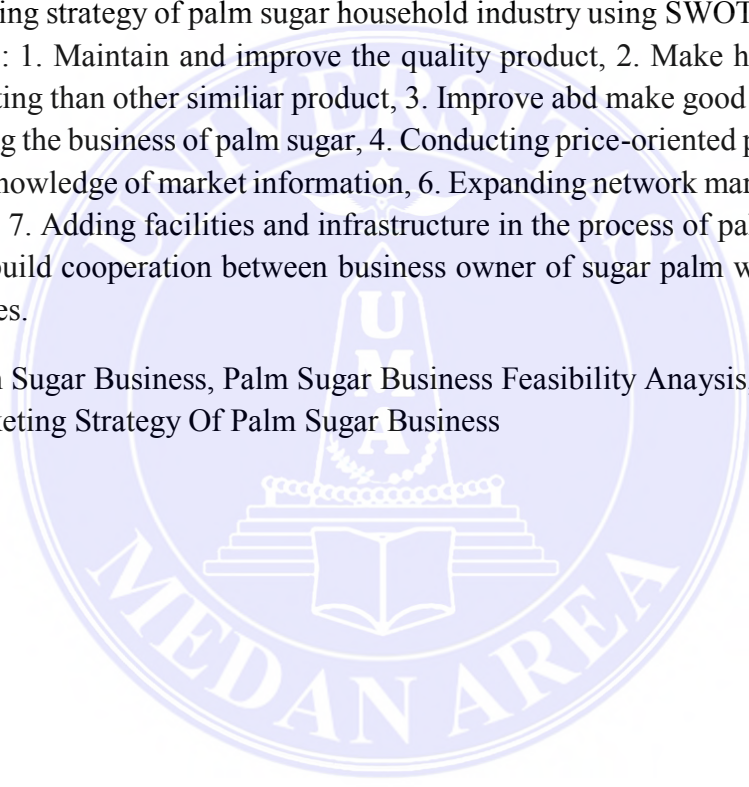
Tanggal Lulus : 17 November 2017

ABSTRACT

Rosanna Lubis (13.822.0021) with the title of Analyze The Marketing Strategy Of Palm Sugar Business In Ranjo Batu Village, Muara Sipongi Sub-District, Mandailing Natal District. This is guided by Prof. Dr. Ir. Hj. Yusniar Lubis, MMA as the chairman of supervising commission and Rahma Sari Siregar, SP, M.Si as a member of commission.

This study aims to find out how to Analyze The Marketing Strategy Of Palm Sugar Business In Ranjo Batu Village Muara Sipongi District Mandailing Natal District. This research was conducted from June to August 2017. This research used sampling method by census, in this study the sample used is 10 respondents. The sample in this research is the owner of palm sugar business located in Ranjo Batu Village Muara Sipongi Sub District Mandailing Natal District. Based on the result of research that has been done that $R/C > 1$ where ($R/C > 1,49$) and marketing strategy of palm sugar household industry using SWOT analysis obtained as the following : 1. Maintain and improve the quality product, 2. Make hygienic packaging and more interesting than other similar product, 3. Improve and make good bookkeeping in the process of running the business of palm sugar, 4. Conducting price-oriented pricing, 5. Increase and expand the knowledge of market information, 6. Expanding network marketing by utilizing internet network, 7. Adding facilities and infrastructure in the process of palm sugar business, 8. Increase and build cooperation between business owner of sugar palm with the government or related agencies.

Keywords : Palm Sugar Business, Palm Sugar Business Feasibility Analysis, SWOT Analysis, Marketing Strategy Of Palm Sugar Business



ABSTRAK

Rosanna Lubis (13.822.0021) dengan judul Analisis Strategi Pemasaran Usaha Gula Aren (studi kasus : Desa Ranjo Batu Kecamatan Muara Sipongi Kabupaten Mandailing Natal). Penelitian ini di bimbing oleh prof. Dr. Ir. Hj. Yusniar Lubis, MMA selaku ketua komisi pembimbing dan Rahma Sari Siregar, SP, M.Si selaku anggota pembimbing.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Analisis Strategi Pemasaran Usaha Gula Aren di Desa Ranjo Batu Kecamatan Muara Sipongi Kabupaten Mandailing Natal. Penelitian ini dilaksanakan dari bulan Juni sampai Agustus 2017. Penelitian ini menggunakan metode pengambilan sampel dengan cara Sensus, dalam penelitian ini sampel yang digunakan adalah 10 responden. Sampel dalam penelitian ini adalah pemilik usaha gula aren yang berada di Desa Ranjo Batu Kecamatan Muara Sipongi Kabupaten Mandailing Natal.

Berdasarkan dari hasil penelitian yang ada telah dilakukan usaha gula aren layak untuk dikembangkan menggunakan metode analisis kelayakan usaha dimana $R/C > 1$ dimana ($R/C > 1,49$) dan strategi pemasaran industri rumah tangga gula aren menggunakan analisis SWOT di peroleh sebagai berikut : 1. Mempertahankan dan melakukan peningkatan kualitas produk, 2. Membuat kemasan yang higienis dan lebih menarik dari produk sejenis lainnya, 3. Meningkatkan dan membuat pembukuan dengan baik dalam proses menjalankan usaha gula aren, 4. Melakukan penetapan harga dengan orientasi biaya, 5. Menambah dan memperluas pengetahuan tentang informasi pasar, 6. Memperluas jaringan pemasaran dengan memanfaatkan jaringan internet, 8. Meningkatkan dan membangun kerjasama antara pemilik usaha gula aren dengan pemerintah dinas terkait.

Kata kunci : Usaha Gula Aren, Analisis Kelayakan Usaha Gula Aren, Analisis SWOT, Strategi Pemasaran Usaha Gula Aren

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam tak lupa penulis sampaikan keharibaan junjungan Nabi Besar Muhammad SAW yang membuka mata hati dari alam kegelapan ke alam yang penuh rahmat dan dihiasi dengan ilmu pengetahuan.

Skripsi ini berjudul “ Analisis Strategi Pemasaran Usaha Gula Aren (Studi Kasus : Desa Ranjo Batu Kecamatan Muara Sipongi Kabupaten Mandailing Natal)” yang merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada program studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan serta dukungan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. H. A. Ya`kub Matondang, MA selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Dr. Ir. Syahbudin Hasibuan, M.Si selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
3. Prof. Dr. Ir. Hj. Yusniar Lubis, MMA selaku dosen pembimbing I dan Rahma Sari Siregar, SP, M.Si selaku dosen pembimbing II yang selalu memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat disusun dengan baik.
4. Ir. Gustami, MP selaku ketua ujian skripsi dan Mitra Musika Lubis, SP, M.Si selaku dosen pembimbing akademik dan sekretaris ujian skripsi yang memberikan masukan sehingga skripsi ini berjalan dengan baik
5. Bapak dan Ibu Dosen serta seluruh Staf Fakultas Pertanian Universitas Medan Area yang telah banyak memberikan ilmu serta pelayanan yang baik kepada penulis.
6. Kedua orangtua tercinta dan terkasih Ayahanda Alm. Darmawi Lubis dan Ibunda Halimah yang memberikan kasih sayang, dorongan, motivasi semangat dan do'a tulus yang tiada

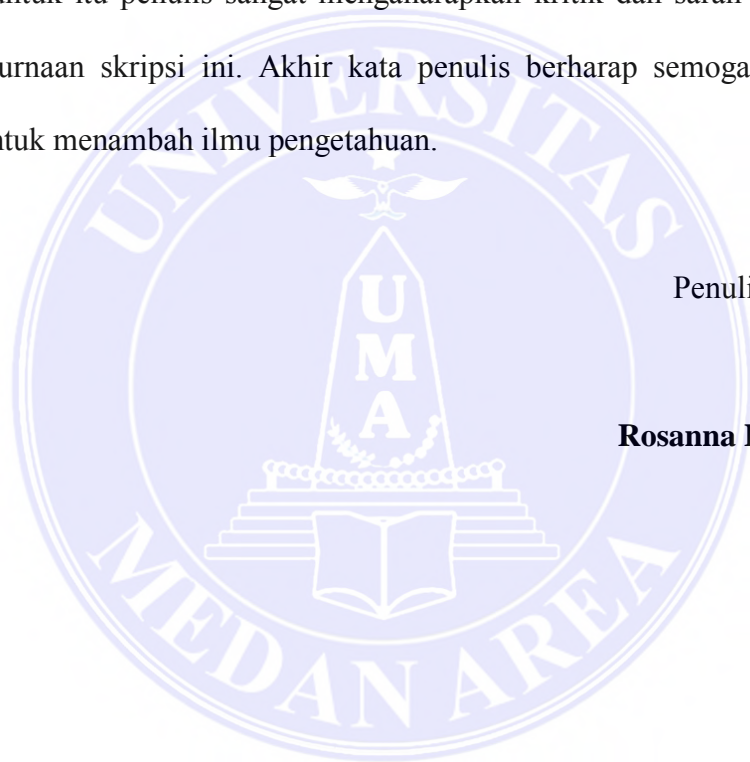
henti bagi penulis. Penulis bangga kepada ayah yang telah memperjuangkan anakmu ini menjadi seorang “Sarjana” hingga ayah pergi meninggalkan kami selama-lamanya. Demi cita cita kami ayah bekerja keras sampai akhir hidup ayah terimakasih atas kasih sayang dan perjuangannya (10/06/2013, 08:23 WIB). Abang tersayang (Julia Rahman Lubis) dan kakak ku yang terhebat (Atikah Rahmi Lubis dan Rafikha Lubis) Serta Adik tersayang (Mukhlis Ar-Ridho Lubis) yang selalu memberikan kejutan di setiap perjalanan hidupku.

7. Ayahanda Chairul Tanjung dan Ibunda Ratnasari Tanjung yang telah banyak memberikan bantuan dana pendidikan secara gratis kepada kami melalui beasiswa CT ARSA Foundation sehingga kami mampu mengenyam pendidikan yang layak hingga sampai saat ini meskipun kami memiliki keterbatasan dalam ekonomi. Dan Seluruh Abi/Ummi, Alumni RAM (Rumah Anak Madani) dan CT Arsa Foundation yang telah banyak mengajarkan keikhlasan dalam menjalin ukhuwah islamiyah.
8. Sahabat tersayang GeTah “Generasi Tanah Ulu” (Junaida Nasution, Nova Ardilla Nasution, Lanni Sulastri, Astuti Erdina, Melda Sari Nasution, Lesma Uli Marina Nasution, Sulaiman Hakim Sinaga, Muhammad Yamin Nasution, Syahru Romadhoni, Fahrul Rosi, Ferdiansyah Harry Putra, Subsa Haduara, Rismal Ahmad, Mihdad Abdullah, Ulil Amri dan Alm. Nirwansyah Pungkut) yang telah banyak mengajarkan keikhlasan sebuah persahabatan bagi penulis dan semangat dalam mengejar cita-cita dan impian yang ingin kita capai meskipun dalam keterbatasan ekonomi.
9. Sahabat Fiillah FORMATANI UMA (Abangda M.Azmi Arsyad, Yusuf Fridho Bantama, Benny Gunarso, Sondang Cihur MAA, Said Ediyanto, Ahmad Abidin, Ahmad Fauzi, Mulyadi, Ariadi, Muhammad Rifai Nst, Harianto, Muhammad Karim, Rindi Eka Prastiwi, Asri Novida, Julia Hasanah Lubis, Jairani). Terimakasih atas kebersamaannya selama ini

10. Kost Mawar (Evi Dayanti, Agusti Dwi Anggriani, Dwi Juwita, Samirah, Sri Devi, Ika Wahyu, Khairaty, Rizky Aulia, Sri Rahayuni, Umy Nadrah, Rizky Kumala Dewi) atas waktu dan kebersamaan yang telah dilalui bersama penulis.

11. Seluruh teman sejawat dan seperjuangan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area stambuk 2013 yang tidak dapat saya sebutkan namanya satu persatu, semoga doa dan dorongan dapat menjadi motivasi bagi penulis untuk menjadi pribadi yang lebih baik.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan skripsi ini masih banyak memiliki kekurangan, untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat untuk menambah ilmu pengetahuan.



Penulis

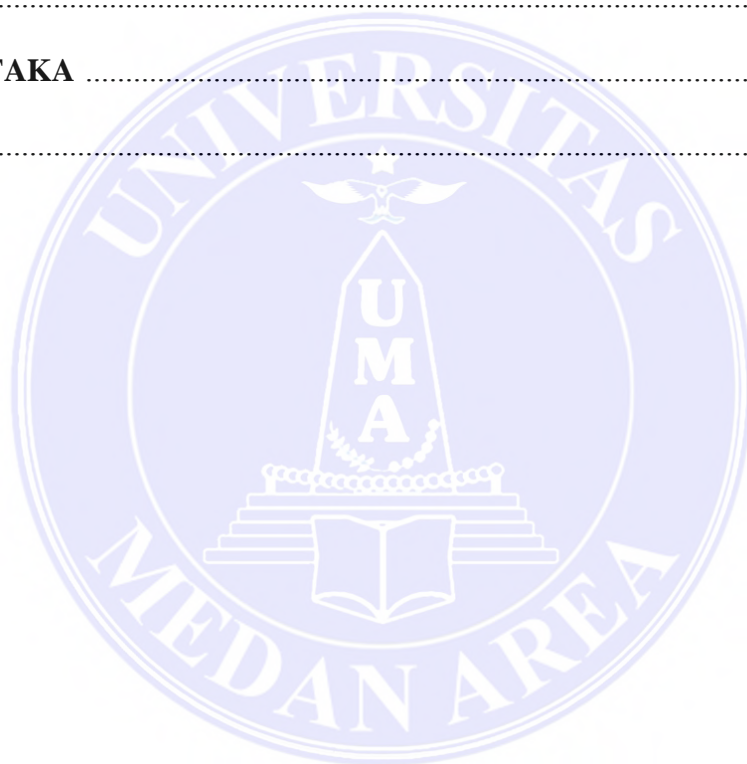
Rosanna Lubis

DAFTAR ISI

Halaman

| | |
|--|-----|
| HALAMAN PENGESAHAN | |
| HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS | |
| HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI | |
| RIWAYAT HIDUP | |
| ABSTRACT | v |
| RINGKASAN | vi |
| KATA PENGANTAR | vii |
| DAFTAR ISI | x |
| DAFTAR TABEL | xii |
| DAFTAR GAMBAR | xiv |
| DAFTAR LAMPIRAN | xv |
| | |
| I. PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1. Latar Belakang | 1 |
| 1.2. Rumusan Masalah | 8 |
| 1.3. Tujuan Penelitian | 8 |
| 1.4. Manfaat Penelitian | 8 |
| 1.5. Kerangka Pemikiran | 9 |
| | |
| II. TINJAUAN PUSTAKA | 10 |
| 2.1. Peran Industri Rumah Tangga Dalam Pembangunan Wilayah | 10 |
| 2.2. Strategi Pemasaran | 11 |
| 2.3. Bauran Pemasaran | 12 |
| 2.4. Analisis SWOT | 14 |
| 2.5. Model Analisis SWOT | 18 |
| 2.6. Gula Aren | 19 |
| 2.7. Pengolahan Gula Aren | 20 |
| 2.8. Manfaat Produksi Gula Aren | 22 |
| 2.9. Penelitian Terdahulu | 26 |
| | |
| III. BAHAN DAN METODE PENELITIAN | 29 |
| 3.1. Lokasi Dan Waktu Penelitian | 29 |
| 3.2. Metode Pengambilan Sampel | 29 |
| 3.3. Metode Pengumpulan Data | 30 |
| 3.4. Metode Analisis Data | 30 |
| 3.5. Definisi Dan Batasan Operasional | 31 |
| 3.6. Parameter Pengamatan | 32 |
| | |
| IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN | 35 |
| 4.1. Aspek Geografi Dan Demografi | 35 |
| 4.1.1. Aspek Geografi Dan Iklim | 35 |
| 4.1.2. Kepadatan Penduduk | 36 |
| 4.1.3. Penduduk Menurut Kelompok Umur | 38 |
| 4.1.4. Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan | 38 |
| 4.1.5. Sarana Dan Prasarana | 39 |
| 4.1.6. Ekonomi | 41 |
| 4.2. Cara Pengolahan Gula Aren Di Desa Ranjo Batu | 42 |

| | |
|--|----|
| V. HAIL DAN PEMBAHASAN | 45 |
| 5.1. Hasil Penelitian | 45 |
| 5.1.1. Karakteristik Responden Pemilik Usaha Gula Aren Di Desa Ranjo Batu | 45 |
| 5.2. Analisis Kelayakan Usaha Gula Aren | 48 |
| 5.3. Analisis SWOT | 52 |
| 5.3.1. Evaluasi Faktor Internal (IFE) | 54 |
| 5.3.2. Evaluasi Faktor Eksternal (EFE) | 56 |
| 5.4. Matriks SWOT | 60 |
| 5.5. Strategi Pemasaran..... | 61 |
| | |
| VI. KESIMPULAN DAN SARAN | 66 |
| 6.1. Kesimpulan | 66 |
| 6.2. Saran | 66 |
| | |
| DAFTAR PUSTAKA | 68 |
| | |
| LAMPIRAN | |



DAFTAR TABEL

| No | Keterangan | Halaman |
|-----|--|---------|
| 1. | Jumlah penduduk, pertumbuhan penduduk dan rata-rata anggota rumah tangga (ART) per desa/kelurahan Muara Sipongi tahun 2015 | 5 |
| 2. | Potensi tanaman perkebunan di kecamatan Muara Sipongi tahun 2013 | 6 |
| 3. | Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS) | 18 |
| 4. | Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) | 18 |
| 5. | Distribusi luas lahan, jumlah penduduk, dan kepadatan penduduk Menurut desa/kelurahan 2015..... | 37 |
| 6. | Distribusi jumlah penduduk menurut jenis kelamin dan kelompok Umur tahun 2016 | 38 |
| 7. | Distribusi penduduk menurut pendidikan kecamatan Muara Sipongi Kabupaten Mandailing Natal tahun 2016..... | 39 |
| 8. | Distribusi sarana dan prasarana di kecamatan Muara Sipongi Kabupaten Mandailing Natal tahun 2016..... | 40 |
| 9. | Distribusi jumlah usaha rumah tangga pembuatan gula aren Di kecamatan muara sipongi tahun 2016..... | 42 |
| 10. | Karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan..... | 45 |
| 11. | Karakteristik responden berdasarkan umur | 46 |
| 12. | Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin | 46 |
| 13. | Karakteristik responden lama usaha | 47 |
| 14. | Karakteristik responden berdasarkan pendapatan perbulan..... | 48 |
| 15. | Data jumlah produksi usaha gula aren/minggu | 50 |
| 16. | Bahan baku pokok pembuatan gula aren (nira)/minggu..... | 51 |
| 17. | Biaya input lain (operasional) pembuatan gula aren/minggu | 51 |
| 18. | Faktor-faktor strategi internal dan eksternal | 53 |

| | |
|---|----|
| 19. Identifikasi evaluasi faktor internal (IFE)..... | 56 |
| 20. Identifikasi evaluasi faktor eksternal (EFE) | 58 |
| 21. Alternatif strategi pemasaran industri rumah tangga gula aren Di desa ranjo batu yang dijabarkan dalam bauran pemasaran..... | 61 |



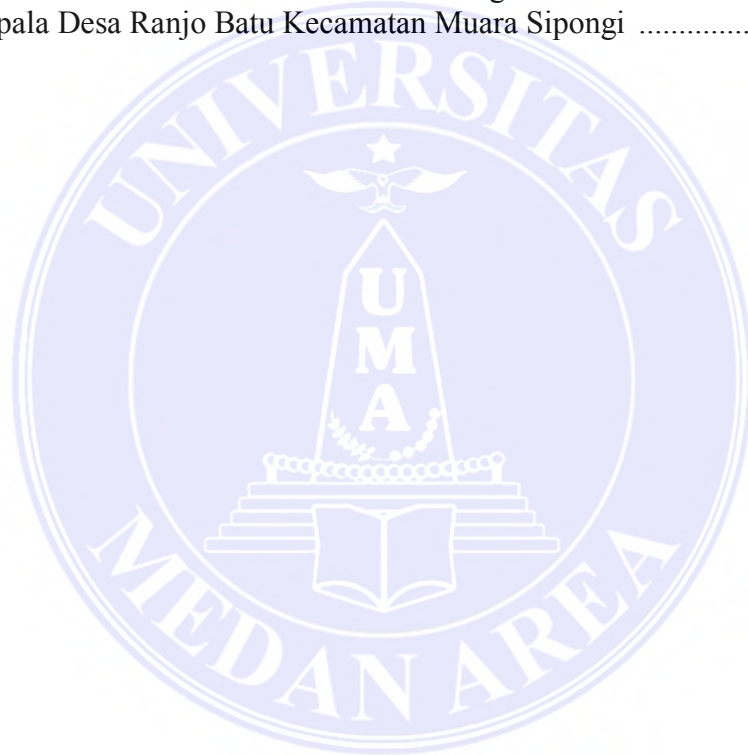
DAFTAR GAMBAR

| No | Keterangan | Halaman |
|----|--|---------|
| 1. | Kerangka Pemikiran | 8 |
| 2. | Posisi Pemasaran Industri Rumah Tangga Gula Aren Di Desa Ranjo Batu | 59 |



DAFTAR LAMPIRAN

| No | Keterangan | Halaman |
|----|--|---------|
| 1. | Kuisisioner Dalam Penelitian..... | 70 |
| 2. | Dokumentasi Penelitian | 76 |
| 3. | Biaya Input Lain (Operasional) Pembuatan Gula Aren/Minggu | 78 |
| 4. | Surat Pengambilan Riset/Data Dari Fakultas Pertanian | 79 |
| 5. | Surat Telah Melaksanakan Penelitian Dan Pengambilan Data Dari Kepala Desa Ranjo Batu Kecamatan Muara Sipongi | 80 |



BAB I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sektor pertanian memiliki peranan penting dalam perekonomian nasional. Hal tersebut dapat dilihat dari pembangunan pertanian yang diarahkan untuk meningkatkan produksi pertanian guna memenuhi kebutuhan pangan dan kebutuhan industri dalam negeri, meningkatkan ekspor, meningkatkan pendapatan petani, memperluas kesempatan kerja dan mendorong pemerataan kesempatan berusaha (Soekartawi, 2005).

Urgensi sektor pertanian dalam meningkatkan perekonomian nasional dapat terlihat dari pemanfaatan sumber daya hayati yang melimpah sehingga menjadi keunggulan komparatif yang dimiliki Indonesia dalam menghasilkan komoditas-komoditas pertanian. Sektor pertanian yang memanfaatkan keunggulan komparatif tersebut terbagi kedalam berbagai subsektor yang dikelompokkan berdasarkan jenis tanaman yaitu subsektor tanaman pangan, subsektor tanaman hortikultura, subsektor tanaman perkebunan (Pahan, 2008).

Salah satu upaya yang paling tepat dalam pemberdayaan ekonomi kerakyatan adalah mengembangkan kegiatan ekonomi yang menjadi tumpuan kehidupan ekonomi seluruh rakyat dan mampu mengakomodasi keberadaan sumber daya manusia yang ada. Pengembangan usaha kecil (industri kecil dan industri rumah tangga) merupakan alternatif pilihan yang menggambarkan hal tersebut.

Usaha agribisnis merupakan kegiatan produktif karena mempunyai rentang peluang yang sangat luas, mulai dari kegiatan penyediaan input, hingga pasca panen dan pemasaran. Agribisnis sebagai suatu sistem terdiri dari empat

subsistem, yaitu pertama, subsistem hulu meliputi kegiatan ekonomi yang menghasilkan dan memperdagangkan sarana produksi pertanian primer. Kedua, subsistem usaha tani meliputi kegiatan dari pengolahan tanah, penanaman, panen dan pasca panen. Ketiga, subsistem agribisnis hilir, meliputi kegiatan ekonomidalam pengolahan hasil pertanian dan pemasaran. Keempat, subsistem jasa layanan pendukung seperti lembaga keuangan, transportasi, penyuluhan dan layanan informasi agribisnis, penelitian dan pengembangan, asuransi dan lainnya (Yasin, 2002).

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 gula aren adalah yang paling besar nilai ekonomisnya (Bank Indonesia, 2008).

Menurut Baharuddin (2005), tanaman Aren sudah lama dikenal masyarakat Indonesia dan prospektif sebagai komoditas ekspor. Secara nasional tanaman aren berpotensi menjadi salah satu komoditas substitusi gula pasir andalan dalam negeri selain dapat berperan untuk menekan ketergantungan terhadap impor gula. Tanaman Aren umumnya dimanfaatkan oleh masyarakat di wilayah yang tergolong miskin, sehingga secara tidak langsung berperan dalam mengurangi kemiskinan (poverty alleviation) melalui pemasaran produk tanaman aren dan ketahanan pangan di tingkat petani.

Hal yang sama juga terdapat di provinsi Sumatera Utara dimana tanaman aren masih memiliki potensi yang cukup baik untuk dikembangkan. Berdasarkan hasil dari penelitian Siregar (2007) Sumatera Utara setiap tahun hanya mampu memproduksi 2.708 ton. Gula aren dari lahan sekitar 4.400 hektar yang tersebar secara acak di hutan-hutan tropis. Sedangkan kebutuhan pertahun, Sumatera Utara membutuhkan 20.000 ton. Begitu juga peluang ekspor, Sumatera Utara belum dapat menyanggupi permintaan gula Aren sejumlah negara di kawasan Asia dan Eropa seperti Jepang. Petani Aren di Sumatera Utara belum menjadikan tanaman bagot (Aren) sebagai komoditas unggulan. Tanaman Aren masih dikelola secara tradisional dan terbatas untuk bahan baku tuak dan gula sakka (gula aren) dengan pola tradisional. Petani masih mengandalkan bibit dari aren yang tumbuh alami di kebunnya. Biji-biji aren yang menjadi bibit tersebut biasanya disebarkan oleh musang. Selain pengelolaan kebun, penyadapan dan pengolahan hasil juga masih dilakukan dengan cara tradisional. Peluang mengembangkan industri hilir dari

tanaman aren di Sumatera Utara masih terbuka lebar. Selain karena pasaran lokal masih terbuka, juga adanya pangsa pasar ekspor yang menjanjikan.

Kabupaten Mandailing Natal merupakan salah satu kabupaten yang berada di provinsi Sumatera Utara yang sangat potensial dalam mengembangkan tanaman aren. Pada tahun 2008, potensi tanaman Aren di Kabupaten Mandailing Natal terdapat seluas 575 Ha yang tersebar di 23 kecamatan. Dari luas keseluruhan, seluas 339 Ha tanaman yang menghasilkan mampu memproduksi gula Aren sebanyak 589 ton per tahun. Sementara itu, terdapat seluas 101 Ha tanaman Aren yang belum menghasilkan. Jumlah petani pengrajin gula Aren dari tahun ke tahun semakin bertambah. Pada tahun 2004 di Kabupaten Mandailing Natal jumlah petani yang mengusahakan gula Aren terdapat sebanyak 203 petani dan tahun 2008 jumlahnya bertambah menjadi 261 petani.

Kabupaten Mandailing Natal memiliki beberapa kecamatan dimana mampu mengembangkan potensi tanaman aren dan salah satunya adalah kecamatan Muara Sipongi. Secara geografis kecamatan Muara Sipongi terletak di sebelah barat daya kabupaten Mandailing Natal dengan batas kecamatan kotanopan (utara dan barat) kecamatan pakantan (sebelah selatan) dan provinsi sumatera barat (sebelah barat dan selatan). (BPS Mandailing Natal, 2015).

Kecamatan Muara Sipongi terdiri dari 16 desa dimana dari 16 desa tersebut terdapat 6 desa yang memiliki potensi sebagai pemilik usaha gula Aren yang sudah sejak lama masyarakat kembangkan. Hal tersebut secara lengkap dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Jumlah Penduduk, Pertumbuhan Penduduk Dan Rata-Rata Anggota Rumah Tangga (ART) Per Desa/Kelurahan Muara Sipongi Tahun 2015

| No | Desa/kelurahan | Jumlah penduduk | | Pertumbuhan penduduk | Rata-rata ART |
|--------------|---------------------|-----------------|-------------|----------------------|---------------|
| | | 2014 | 2015 | | |
| 1 | Ranjo batu | 1.421 | 1.439 | 1.0 | 4 |
| 2 | Pasar Muara sipongi | 1.290 | 1.303 | 1.0 | 4 |
| 3 | Tanjung Alai | 781 | 789 | 1.0 | 4 |
| 4 | Sibinail | 773 | 781 | 1.0 | 4 |
| 5 | Muara Kumpulan | 725 | 732 | 1.0 | 4 |
| 6 | Aek Botung | 683 | 690 | 1.0 | 4 |
| 7 | Simpang Mandepo | 636 | 642 | 1.0 | 4 |
| 8 | Koto Baringin | 603 | 609 | 1.0 | 4 |
| 9 | Koto Boru | 563 | 569 | 1.1 | 5 |
| 10 | Limau Manis | 536 | 542 | 1.1 | 4 |
| 11 | Tanjung Medan | 513 | 518 | 1.0 | 4 |
| 12 | Bandar Panjang | 415 | 419 | 1.0 | 4 |
| 13 | Bandar Panjang Tuo | 406 | 410 | 1.0 | 4 |
| 14 | Tamiang Mudo | 373 | 377 | 1.1 | 4 |
| 15 | Kampung Pinang | 291 | 294 | 1.0 | 5 |
| 16 | Tanjung larangan | 169 | 172 | 1.8 | 4 |
| Jumlah total | | 10.178 jiwa | 10.282 jiwa | | |

Sumber : Badan Pusat Statistik kecamatan Muara Sipongi Dalam Angka 2015

Jumlah penduduk di kecamatan Muara Sipongi pada tahun 2015 adalah 10.282 jiwa mengalami pertumbuhan sebesar 1.0 persen bila dibandingkan dengan tahun 2014 yang berjumlah 10.178 jiwa. 6,25 persen desa/kelurahan memiliki pertumbuhan penduduk di bawah 1 persen. Desa/kelurahan yang memiliki pertumbuhan terkecil adalah Simpang Mandepo yaitu 0,9 persen dan yang tertinggi desa Tanjung Larangan adalah yang terbesar yaitu 1,8 persen.

Tahun 2015 desa/kelurahan terpadat di kecamatan Muara Sipongi adalah Desa Ranjo Batu yaitu 1.435 jiwa (13 persen) dari total penduduk Muara Sipongi. Sementara yang terjarang yaitu 172 jiwa (1,6 persen) dari total penduduk kecamatan Muarasipongi.

Rata-rata anggota rumah tangga di kecamatan Muara Sipongi adalah 4 sampai 5 jiwa 87,5 persen desa/kelurahan memiliki rata-rata anggota rumah tangga 4 jiwa, dan selebihnya 12,5 persen memiliki anggota rumah tangga 5 jiwa.

Kebijakan otonomi daerah membuat kecamatan Muara Sipongi harus mampu mengembangkan potensi ekonominya dengan menghasilkan produk-produk unggulan. Salah satu potensi ekonomi yang dimiliki oleh kecamatan Muarasipongi adalah tanaman Aren yang menghasilkan nira dan dapat diolah menjadi gula cetak.

Tabel 2. Potensi Tanaman Perkebunan Di Kecamatan Muara Sipongi Tahun 2013 s/d 2015

| No | Komoditas | Produksi (ton) | | |
|-----------|--------------|-----------------|---------------|---------------|
| | | 2013 | 2014 | 2015 |
| 1. | Karet | 291,77 | 282,53 | 278 |
| 2. | Kemiri | 225,75 | 226,74 | 226,77 |
| 3. | Aren | 187,85 | 233,74 | 226,77 |
| 4. | Kopi Arabika | 80,38 | 85,16 | 89,15 |
| 5. | Kulit Manis | 69,66 | 87,89 | 66,61 |
| 6. | Kopi Robusta | 66,75 | 64,08 | 61,52 |
| 7. | Cokelat | 27,84 | 27,65 | 27,68 |
| 8. | Pinang | 1,54 | 1,97 | 2,18 |
| 9. | Nilam | 0,06 | 0,11 | 0,12 |

Sumber : Badan Pusat Statistik Kecamatan Muara Sipongi

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik bahwa potensi aren di kecamatan Muara Sipongi menduduki peringkat ketiga setelah tanaman karet dan kemiri. Dan produksi tanaman Aren pada tahun 2013 sebanyak 187,85 ton mengalami peningkatan di tahun 2014 sebesar 233,74 ton dan pada tahun 2015 mengalami penurunan sebesar 226,77 ton.

Industri rumah tangga gula aren yang diolah menjadi gula cetak di Kecamatan Muara Sipongi Tersebar di berbagai Desa yaitu pada Desa Ranjo Batu, Desa Kampung Pinang, Desa Bandar Panjang, Desa Sibinail, Pasar Muara Sipongi, Dan Desa Tanjung Alai. Di antara beberapa industri rumah tangga gula

Aren yang ada di Kecamatan Muara Sipongi yang cukup menonjol adalah sentra industri rumah tangga gula Aren yang terletak di Desa Ranjo Batu.

Gula Aren yang diproduksi di Desa Ranjo Batu ukurannya rata-rata 1 kilo gram per biji, berbeda dengan produksi gula Aren dari daerah lain yang berukuran kecil. Sehingga produk ini menjadi incaran bagi masyarakat. Hampir 70 % masyarakat Desa Ranjo Batu berprofesi sebagai pengrajin gula Aren, selain mereka menjadi petani, sehingga di desa Ranjo Batu sangat mudah menemukan gula Aren.

Harga gula Aren di desa Ranjo Batu rata-rata Rp.20.000 per kilo gram. Pemilik usaha mengaku mampu menjual sekitar 18 kg per hari. Sementara total produksi gula Aren per hari di desa Ranjo Batu mencapai 15-20 kilogram. Saat ini sudah banyak pengrajin memasarkan sendiri gula Aren produksi mereka dengan cara memajangkannya di depan rumah masing-masing terkait makin tingginya jumlah pembeli yang berdatangan.

Industri rumah tangga gula Aren di desa Ranjo Batu masih menghadapi permasalahan pemasaran seperti kesulitan dalam mencapai tujuan pasar, sebagian besar gula Aren diperdagangkan secara tradisional untuk memenuhi permintaan pasar lokal dan hanya sebagian kecil dipasarkan di luar kecamatan Muara Sipongi, pengemasan produk yang kurang menarik dan alat-alat yang digunakan masih bersifat secara tradisional.

Berdasarkan latar belakang yang telah di jelaskan di atas maka diperlukan penelitian terhadap strategi pemasaran usaha gula Aren di desa Ranjo Batu kecamatan Muara Sipongi dalam rangka mendukung pembangunan ekonomi daerah tersebut.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian adalah bagaimana Analisis Strategi Pemasaran Usaha Gula Aren Di Desa Ranjo Batu Kecamatan Muara Sipongi Kabupaten Mandailing Natal

1.3. Tujuan Penelitian

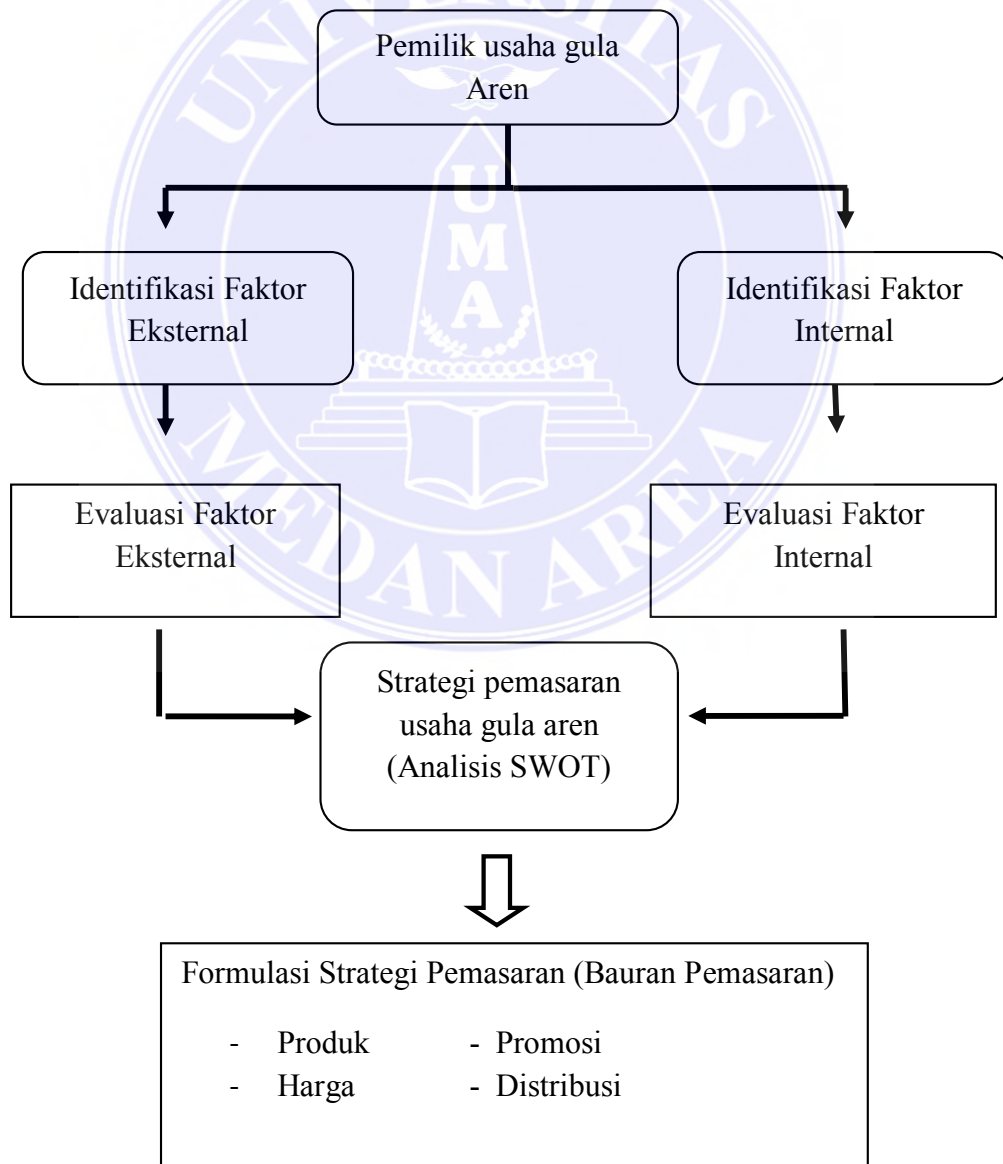
Berdasarkan rumusan masalah yang ada dalam skripsi ini maka tujuannya adalah untuk mengetahui analisis strategi pemasaran usaha gula aren di desa Ranjo Batu kecamatan Muara Sipongi kabupaten Mandailing Natal.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Sebagai bahan masukan dan acuan bagi pemilik usaha gula aren dalam proses pemasaran usaha gula aren.
2. Sebagai bahan pertimbangan pemerintah dan pihak terkait untuk dapat meningkatkan kesejahteraan dan meningkatkan pendapatan
3. Skripsi ini diharapkan untuk menambah wawasan dan pengetahuan sebagai bahan acuan atau masukan terhadap penelitian selanjutnya.

1.5. Kerangka Pemikiran

Analisis Strategi pemasaran usaha gula aren di Desa Ranjo Batu kecamatan Muara Sipongi kabupaten Mandailing Natal menggunakan analisis SWOT dimana akan diidentifikasi melalui dua factor yaitu identifikasi factor eksternal dan identifikasi factor internal. Setelah diidentifikasi akan dievaluasi dengan menggunakan evaluasi factor eksternal dan evaluasi factor internal. Kemudian di analisis strategi pemasaran usaha gula aren dengan formulasi strategi pemasaran (bauran pemasaran) yaitu produk, harga, promosi dan distribusi.



\BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Peran Industri Rumah Tangga Dalam Pembangunan Wilayah

Pembangunan wilayah pada hakekatnya merupakan suatu perubahan atau pelaksanaan pembangunan nasional yang dilaksanakan di suatu wilayah yang harus disesuaikan dengan kondisi dan potensi lingkungan yang terdapat di daerah tersebut untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Potensi tersebut tidak hanya terbatas pada potensi fisik saja, melainkan juga meliputi berbagai aspek lainnya yang meliputi sosial, budaya dan politik. Dengan demikian, pembangunan wilayah merupakan bagian dari pembangunan nasional yang melibatkan perencanaan, pelaksanaan, monitoring dan evaluasi disuatu wilayah berdasarkan pertimbangan kondisi setempat dan ditujukan untuk memperbaiki tingkat kesejahteraan masyarakat.

Menurut Tarigan (2004) untuk mengembangkan perekonomian regional perlu didorong pertumbuhan sektor basis (ekspor) dan sektor non basis. Dalam suatu wilayah sektor basis adalah sektor yang menjual produknya keluar wilayah atau sektor basis adalah kegiatan yang mengekspor barang dan jasa ke tempat-tempat di luar batas-batas perekonomian masyarakat yang bersangkutan atau yang memasarkan barang dan jasa mereka kepada orang-orang yang datang dari luar perbatasan perekonomian masyarakat yang bersangkutan. Untuk melihat apakah pasar produk yang dihasilkan memiliki tingkat kebasisan pada suatu wilayah terhadap jangkauan produk sebagai berikut:

- a. Jangkauan pemasarannya hanya pada beberapa desa
- b. Jangkauan pemasarannya hanya pada beberapa kecamatan
- c. Jangkauan pemasaran hanya pada satu propinsi

- d. Jangkauan pemasaran hanya pada wilayah
- e. Jangkauan pemasaran mencakup beberapa wilayah dan ekspor

Jadi, semakin luas wilayah pemasaran suatu produk, pasar semakin tidak mudah jenuh yang berarti tingkat kebasisan semakin tinggi. Produk yang tingkat kebasisan yang lebih tinggi harus diprioritaskan bagi setiap daerah kabupaten/kota untuk dikembangkan karena pasar tidak mudah jenuh.

Dengan adanya industri rumah tangga gula aren di Desa Ranjo Batu mendorong adanya kegiatan produksi yang memanfaatkan sumber daya alam yang terkandung dalam wilayah tersebut. Kehadiran industri rumah tangga gula aren di Desa Ranjo Batu dapat memainkan peranan penting untuk menjaga dinamika pertumbuhan dan perluasan manfaat ekonomi bagi masyarakat luas. Industri rumah tangga gula aren di Desa Ranjo Batu berperan bukan saja pada aspek sosial seperti pengentasan kemiskinan, pemerataan kesempatan kerja tetapi industri rumah tangga juga dapat menjadi sumber pertumbuhan ekonomi pada sektor industri dan ekspor yang memiliki pengaruh dan berkaitan langsung dengan kehidupan ekonomi di Desa Ranjo Batu.

2.2. Strategi Pemasaran

Menurut Assauri (2007), strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Dengan kata lain, strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan, sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan

keadaan persaingan yang selalu berubah. Oleh karena itu penentuan strategi pemasaran harus didasarkan atas analisis lingkungan eksternal dan internal perusahaan melalui analisis keunggulan dan kelemahan perusahaan, serta analisis kesempatan dan ancaman yang dihadapi perusahaan dari lingkungannya.

2.3. Bauran Pemasaran

Pemasaran yang optimal dan memberikan hasil yang memuaskan apabila perusahaan mampu mengadakan *Marketing mix* atau bauran pemasaran dengan baik dan terpadu, direncanakan dengan baik, serta dikendalikan dengan baik pula. Bauran pemasaran adalah kombinasi dari empat variabel inti sistem pemasaran perusahaan yaitu; produk, harga, promosi, dan distribusi (Swastha dan Sukotjo, 1995).

1. Produk

Menurut Tjiptono (2008), produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi pasar yang bersangkutan. Sedangkan menurut Kotler (2008), produk adalah sesuatu yang dapat diberikan kepada seseorang guna memuaskan sesuatu keinginan atau kebutuhan atau dapat juga dikatakan sebagai kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan kepada pasar sasaran. Secara rinci konsep produk total meliputi barang, kemasan, merek, label, pelayanan, dan jaminan.

2. Harga dan Prosedur Penetapannya

Menurut Tjiptono (2008) harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan dan pendapatan bagi industri. Selain itu, dalam penetapan harga perlu diperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhinya,

baik itu langsung maupun tidak langsung. Faktor yang mempengaruhi secara langsung yaitu harga bahan baku, biaya produksi, biaya pemasaran, adanya peraturan pemerintah, dan lainnya. Faktor yang tidak langsung yaitu harga produk sejenis yang dijual oleh para pesaing, pengaruh harga terhadap hubungan antara produk substitusi dan produk komplementer, serta potongan untuk para penyalur dan konsumen.

3. Promosi

Pemasaran modern menghendaki lebih daripada mengembangkan produk yang baik, menetapkan harga yang bersaing dan memungkinkan dijangkau pelanggan sasaran. Perusahaan juga harus mampu mengkomunikasikan dengan pelanggan yang ada maupun yang potensial. Komunikasi pemasaran ini dilakukan perusahaan melalui promosi.

Menurut Kotler (2002), promosi merupakan kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan manfaat dari produknya dan untuk meyakinkan pelanggan agar membeli produk tersebut. Bauran promosi terdiri dari empat alat utama, yaitu pengiklanan, promosi penjualan, publisitas dan penjualan pribadi.

1. Pengiklanan (*Adversiting*)
2. Penjualan pribadi (*Personal selling*)
3. Promosi penjualan (*Sales promotion*)
4. Publisitas (*publicy*)

4. Saluran Distribusi

Menurut Tjiptono (2008) pendistribusian merupakan kegiatan pemasaran yang berusaha untuk memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan

jasa dari produsen sampai kepada konsumen sesuai dengan yang diperlukan (jenis, jumlah, harga, tempat, dan saat yang dibutuhkan). Menurut Kotler (2002) saluran distribusi dapat dilihat sebagai sekumpulan organisasi independen yang terlibat dalam proses membuat suatu produk atau jasa tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi.

Saluran pemasaran dapat dibedakan menurut tingkatannya. Tiap perantara yang melakukan tugas membawa produk dan perusahaan lainnya lebih dekat ke pembeli akhir merupakan satu tingkatan. Terdapat beberapa saluran pemasaran barang konsumsi dengan panjang yang berbeda, antara lain sebagai berikut :

1. Saluran nol tingkat terdiri dari seorang produsen yang langsung menjual ke pelanggan terakhir.
2. Saluran satu tingkat terdiri satu perantara penjualan, seperti eceran.
3. Saluran dua tingkat terdiri dari dua perantara. Dalam pasar barang-barang konsumsi, biasanya adalah pedagang besar dan pedagang eceran.
4. Saluran tiga tingkat terdiri dari tiga perantara. Contohnya, pedagang besar menjual ke pemborong, yang akan menjualnya ke beberapa pengecer kecil.

2.4. Analisis SWOT

Menurut Kotler dan Keller (2009) keseluruhan evaluasi tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman di perusahaan disebut dengan analisis SWOT. Sedangkan menurut Rangkuti (2009) analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths), peluang

(opportunities), dan dapat meminimalkan kelemahan (weakness) beserta ancaman (threats).

Dalam mengidentifikasi berbagai masalah yang timbul dalam perusahaan, maka sangat diperlukan penelitian yang sangat cermat sehingga mampu menemukan strategi yang sangat cepat dan tepat dalam mengatasi masalah yang timbul dalam perusahaan. Beberapa pertimbangan yang perlu diperhatikan dalam mengambil keputusan antara lain :

1. Kekuatan (strengths)

Menurut Situmorang (2009) kekuatan adalah segala sesuatu yang bagus dan dapat diperbuat oleh perusahaan, atau suatu karakteristik yang memiliki kapasitas penting. Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain relatif terhadap pesaing dan kebutuhan pasar yang dilayani atau ingin dilayani oleh perusahaan. Kekuatan adalah kompetensi khusus yang memberikan keunggulan komparatif bagi perusahaan di pasar. Kekuatan terdapat pada sumber daya, keuangan, citra, kepemimpinan pasar, hubungan pembeli-pemasok, dan faktor-faktor lain.

2. Kelemahan (weakness)

Menurut Situmorang (2009), kelemahan adalah segala sesuatu yang merupakan kekurangan perusahaan dan kondisi yang tidak menguntungkan perusahaan. Keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan dan kapabilitas yang secara serius menghambat kinerja efektif perusahaan. Fasilitas, sumber daya keuangan, kapabilitas manajemen, keterampilan pemasaran, dan citra merek dapat merupakan sumber kelemahan

3. Peluang (opportunities)

Menurut Jatmiko (2004) peluang adalah suatu kecenderungan lingkungan yang menguntungkan yang dapat meningkatkan kinerja suatu perusahaan seperti, divisi perusahaan, fungsi-fungsi perusahaan, serta produk dan jasa perusahaan.

4. Ancaman (threats)

Menurut Jatmiko (2004) ancaman adalah suatu kecenderungan lingkungan yang tidak menguntungkan dan dapat merugikan posisi perusahaan seperti, divisi perusahaan, fungsi perusahaan, produk atau jasa. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi perusahaan. Masuknya pesaing baru, lambatnya pertumbuhan pasar, meningkatnya kekuatan tawar-menawar pembeli atau pemasok penting, perubahan teknologi, serta peraturan baru atau yang direvisi dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan perusahaan.

Selanjutnya Fredi Rangkuti (2004) menjelaskan bahwa Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strength) dan peluang (opportunity), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats). Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan strategi harus menganalisa faktor-faktor strategi perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang saat ini. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (opportunity) dan ancaman (threats) dengan faktor internal kekuatan (strength) dan kelemahan (weakness).

Rangkuty (2003) Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara otomatis untuk merumuskan strategi perusahaan atau Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

Unsur–unsur SWOT Kekuatan (*Strenght*),Kelemahan (*weakness*),Peluang (*Opportunity*),Ancaman (*Threats*) Faktor eksternal dan internal Menurut (irham fahmi, 2013:260) untuk menganalisis secara lebih dalam tentang SWOT, maka perlu dilihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT, yaitu :

1. Faktor eksternal

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

2. Faktor internal

Faktor internal ini mempengaruhi terbentuknya *strenghts and weaknesses* (S dan 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 : pemasaran, keuangan, operasi, sumberdaya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen dan budaya perusahaan (*corporate culture*)

2.5. Model Analisis SWOT

Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan. Faktor internal dimasukkan kedalam matrik yang disebut matrik faktor strategi internal atau IFAS (*Internal Strategic Factor Analisis Summary*). Faktor eksternal dimasukkan kedalam matrik yang disebut matrik faktor strategi eksternal EFAS (*Eksternal Strategic Factor Analisis Summary*). Setelah matrik faktor strategi internal dan eksternal selesai disusun, kemudian hasilnya dimasukkan dalam model kuantitatif, yaitu matrik SWOT untuk merumuskan strategi kompetitif perusahaan. Matrik Factor Strategi Eksternal (EFAS).

Tabel 3. Matrik Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

| Faktor strategi eksternal (EFAS) | Bobot | Rating | Bobot X rating | Keterangan |
|-----------------------------------|-------|--------|----------------|------------|
| Peluang | X | X | X | |
| Jumlah | X | X | X | |
| Ancaman | X | X | X | |
| Jumlah | X | X | X | |
| Total | X | X | X | |

Sumber : Fredi Rangkuti (2004)

Tabel 4. Matrik Faktor Strategi Internal (IFAS)

| Faktor strategi eksternal (IFAS) | Bobot | Rating | Bobot X rating | Keterangan |
|----------------------------------|-------|--------|----------------|------------|
| Kekuatan | X | X | X | |
| Jumlah | X | X | X | |
| Kelemahan | X | X | X | |
| Jumlah | X | X | X | |
| Total | X | X | X | |

Sumber : Fredi Rangkuti (2004)

2.6. Gula Aren

Tanaman Aren (*Arenga pinnata*) merupakan tanaman berbiji tertutup (Angiospermae) yaitu biji buahnya terbungkus daging buah. Tanaman aren ini termasuk suku Aracaceae (pinang- pinangan). Tanaman aren banyak terdapat mulai dari Pantai Timur India sampai ke daerah Asia Tenggara. Di Indonesia tanaman ini banyak terdapat hampir di seluruh wilayah nusantara (Sunanto, 1993). Tanaman aren hampir mirip dengan pohon kelapa (*Cocos nucifera*). Bedanya jika pohon kelapa batang pohonnya bersih (pelepah daun dan tapasnya mudah diambil) maka batang pohon aren itu sangat kotor karena batangnya terbalut ijuk yang warnanya hitam dan sangat kuat sehingga pelepah daun yang sudah tua pun sulit untuk diambil atau dilepaskan dari batangnya (Sunanto, 1993).

Tanaman Aren bisa tumbuh besar kalau sudah tua. Garis tengah batangnya bisa sampai 65 cm, sedang tingginya 15 m. Kalau ditambah dengan tajuk daun yang menjulang di atas batang tinggi keseluruhannya bisa sampai 20 meter. Waktu pohon masih muda batang belum begitu kelihatan karena tertutup oleh pangkal-pangkal pelepah daun. Baru setelah daun paling bawahnya sudah gugur maka batangnya mulai kelihatan. Kadang-kadang sampai 3,5 tahun baru daunnya yang tertua gugur dari ruas yang paling bawah (Soesono, 1991).

Perakaran pohon aren menyebar dan cukup dalam, sehingga tanaman ini dapat diandalkan sebagai vegetasi pencegahan erosi terutama untuk daerah yang tanahnya mempunyai kemiringan lebih dari 20%. Akar-akarnya yang direndam dalam air sehingga kulitnya mengelupas menghasilkan suatu material anyaman yang mudah dibelah-belah. Akar pohon aren juga dapat digunakan untuk benang kail karena mempunyai sifat yang sangat kuat Batang pohon ini tidak mempunyai

lapisan kambium, sehingga tidak dapat tumbuh semakin besar lagi. Daun tanaman aren pada tanaman bibit (sampai umur tiga tahun) bentuk daunnya belum bersirip (berbentuk kipas). Sedang daun tanaman aren yang sudah dewasa dan tua bersirip ganjil seperti daun tanaman kelapa, namun ukuran daun dan pelepah daunnya lebih besar dan lebih kuat jika dibandingkan dengan daun tanaman kelapa. Warna daun tanaman aren adalah hijau gelap sedangkan warna daun tanaman kelapa agak terang (Sunanto, 1993).

Tanaman Aren (*Arenga pinnata Merr.*) merupakan pohon yang menghasilkan bahan-bahan industri yang sudah sejak lama kita kenal. Hampir semua bagian atau produk tanaman ini dapat dimanfaatkan dan memiliki nilai ekonomi. Selama ini permintaan produk-produk dari tanaman aren masih dilayani dengan mengandalkan tanaman aren yang tumbuh liar (tidak ditanam orang). Jika tanaman aren ditebang untuk diambil tepungnya (patinya), tentu saja populasi tanaman aren mengalami penurunan dengan cepat karena tidak diimbangi dengan kegiatan pengembangan.

Tanaman Aren (*Arenga pinnata, Merr*) adalah tanaman perkebunan berpotensi besar untuk dikembangkan. Produk utama tanaman aren sebagai hasil dari penyadapan nira bunga jantan dapat dijadikan gula, minuman, cuka dan alkohol. Selain itu bagian tanaman yang lain dapat dibuat bahan makanan.

2.7. Pengolahan gula aren

Cara pengolahan gula aren cukup sederhana dimulai dari penyadapan nira sebagai bahan baku pembuatan gula aren. Nira merupakan cairan bening yang terdapat di dalam mayang atau manggar dari tumbuhan jenis palma yang masih tertutup. Dari mayang atau manggar rata-rata dapat diperoleh 0,5–1 Liter nira/

hari. Setelah bahan baku diperoleh kemudian dilakukan penyaringan selanjutnya nira dimasak dengan suhu pemanasan 110–120°C hingga nira mengental dan 6 berwarna kecoklatan, kemudian dicetak dan didinginkan hingga mengeras (Balai Penelitian Tanaman Palma, 2010).

Proses produksi gula aren berawal dari pohon nira yang memiliki tandan yang masih muda. Tandan tersebut dibersihkan terlebih dahulu sehingga ijuk yang membalut tandan tersebut dalam keadaan bersih. Baru petani gula aren menyediakan kayu sebesar kepal tangan orang dewasa yang disebut dengan gual-gual (Pemukul tandan Nira). Fungsi gual-gual tersebut untuk memukul bagian batang tandan nira yang akan dijadikan sebagai sumber keluarnya air nira. Setelah itu petani nira harus menyediakan tali sepanjang ukuran tingginya pohon nira tersebut gunanya untuk mengayun-ayunkan tandan. Sebab, menurut pemahaman masyarakat, mengayun-ayun tandan nira itu termasuk tradisi setempat agar waktu pemotongan tandan airnya menjadi banyak. Baik pemukulan maupun mengayun-ayunkan tandan membutuhkan waktu selama 6 bulan. Jika terlihat sudah kondisi matang, barulah tandan tersebut dipotong sehingga airnya keluar dan ditampung dengan Garigit atau Garung (Tempet menampung air nira yang keluar dari tandannya). Garigit atau Garung yang dijadikan sebagai penampung air nira harus dalam keadaan bersih dan kering agar air niranya tidak rusak. Sebab, jika rusak air nira tidak bisa dimanfaatkan lagi untuk dijadikan sebagai gula aren. Di dalam Garigit maupun Garung itu dimasukkan Raru (campuran atau pengawet air nira agar tetap jernih).

Pengambilan air nira dilakukan dua kali dalam sehari semalam. Setelah air nira dikumpulkan, selanjutnya proses pemanasan tidak ubahnya seperti merebus

air hingga air nira sampai setengah matang. Masyarakat setempat biasa menyebutnya dengan sebutan Tangguli (air nira yang direbus setengah matang dan sudah bisa disimpan selama 6 bulan). Proses merebus air nira membutuhkan waktu yang lama. Dalam ukuran 10 kilogram air nira membutuhkan waktu sekitar 4 jam atau 5 jam baru bisa menjadi Tangguli. Setelah terkumpul menjadi Tangguli, kemudian direbus kembali dan disediakan jenis tuangan atau cetakan. Gula aren yang sudah dalam kondisi matang dimasukkan dalam tuangan atau cetakan, lalu proses pengolahan dapat dikategorikan selesai dan hasil produksi sudah bisa dijual ke Pasar.

2.8. Manfaat produksi gula aren

Begitu banyak ragam produk yang dipasarkan setiap hari yang bahan bakunya berasal dari pohon aren dan permintaan produk-produk tersebut baik untuk kebutuhan dalam negeri maupun untuk ekspor semakin meningkat. Hampir Semua bagian pohon aren bermanfaat dan dapat digunakan untuk berbagai kebutuhan, baik bagian fisik (daun, batang, ijuk, akar, dll.) maupun bagian produksinya (buah, nira dan pati/tepung). Pohon aren adalah salah satu jenis tumbuhan palma yang memproduksi buah, nira dan pati atau tepung di dalam batang. Hasil produksi aren ini semuanya dapat dimanfaatkan dan memiliki nilai ekonomi.

a. Buah

Buah aren berupa buah buni, yaitu buah yang berair tanpa dinding dalam yang keras. Bentuknya bulat lonjong, bergaris tengah 4 cm. Tiap buah aren mengandung tiga biji. Buah aren yang setengah masak, kulit bijinya tipis, lembek dan berwarna kuning. Inti biji (endosperm) berwarna putih agak bening dan lunak.

Endosperma buah aren berupa protein albumin yang lunak dan putih seperti kaca kalau masih muda (Soeseno, 1992).

Inti biji inilah yang disebut kolang-kaling dan biasa digunakan sebagai bahan makanan. Dari segi komposisi kimia, kolang-kaling memiliki nilai gizi sangat rendah akan tetapi serat kolang kaling baik sekali untuk kesehatan. Serat kolang-kaling dan serat dari bahan makanan lain yang masuk ke dalam tubuh menyebabkan proses pembuangan air besar teratur sehingga bisa mencegah kegemukan (obesitas), penyakit jantung koroner, kanker usus, dan penyakit kencing manis (Lutony, 1993). Kolang kaling banyak digunakan sebagai bahan campuran beraneka jenis makanan dan minuman. Antara lain dalam pembuatan kolak, ronde, ice jumbo, es campur, cake, minuman kaleng, manisan dan lain-lain.

b. Nira

Aren mulai berbunga pada umur 12 sampai 16 tahun tergantung pada ketinggian tempat tumbuh dan sejak itu aren dapat disadap niranya dari tandan bunga jantan selama 3 sampai 5 tahun (Heyne, 1950). Sesudah itu pohon tidak produktif lagi dan lama kelamaan mati. Dari hasil survei di Sulawesi Utara dilaporkan bahwa rata-rata hasil nira setiap pohon aren adalah 6,7 liter per hari (Mahmud et al., 1991). Sedangkan Soeseno (1992) mengemukakan bahwa dari setiap tandan bunga aren yang disadap seharusnya hanya dapat dikumpulkan 2 sampai 4 liter/tandan. Sementara Sunanto (1992) menyatakan bahwa satu tandan bunga dapat menghasilkan 4 sampai 5 liter nira per hari.

Hasil penelitian Lempang dan Soenarno (1999) di Kabupaten Maros provinsi Sulawesi Selatan menunjukkan bahwa volume produksi nira aren dari setiap tandan bunga jantan pohon aren rata-rata 4,5 liter/hari dengan kisaran

antara 2,8 sampai 7,0 liter/hari dengan waktu penyadapan setiap tandan 1,5 sampai 3 bulan (rata-rata 2,5 bulan). Pada tanaman aren yang sehat setiap tandan bunga jantan bisa menghasilkan nira sebanyak 900-1.800 liter/tandan, sedangkan pada tanaman aren yang pertumbuhannya kurang baik hanya rata-rata 300-400 liter/tandan (Lutony, 1993).

Di beberapa daerah dalam setahun dapat disadap sampai 4 tandan bunga per pohon, dan setiap tandan bunga dapat disadap 3-5 bulan. Dalam keadaan segar nira berasa manis, berbau khas nira dan tidak berwarna. Nira aren mengandung beberapa zat gizi antara lain karbohidrat, protein, lemak dan mineral. Rasa manis pada nira disebabkan kandungan karbohidratnya mencapai 11,28%. Nira yang baru menetes dari tandan bunga mempunyai pH sekitar 7 (pH netral), akan tetapi pengaruh keadaan sekitarnya menyebabkan nira aren mudah terkontaminasi dan mengalami fermentasi sehingga rasa manis pada nira aren cepat berubah menjadi asam (pH menurun).

Produk-produk nira dapat digolongkan dalam dua kelompok, yaitu yang tidak mengalami proses fermentasi dan yang mengalami fermentasi (Barlina dan Lay, 1994). Nira aren yang masih segar dan rasanya manis dapat langsung diminum, atau dapat dibiarkan terlebih dahulu mengalami fermentasi sebelum diminum. Nira yang masih segar digunakan untuk obat sariawan, TBC, disentri, wasir dan untuk memperlancar buang air besar (Ismanto et al., 1995). Nira aren yang telah mengalami fermentasi (peragian) berubah menjadi tuak. Tuak dari hasil fermentasi nira aren juga berguna sebagai perangsang haid dan cukup ampuh untuk melawan radang paru-paru dan mejan (Lutony, 1993).

Selain sebagai minuman, nira aren segar juga terutama digunakan sebagai bahan baku pengolahan gula aren. Pengolahan nira secara langsung setelah diturunkan dari pohon menghasilkan gula 104,8 gram per liter nira atau rendemen produksi 10,48% (Lempang, 2000). Pengolahan langsung nira menghasilkan gula aren yang berwarna coklat kemerahan, sifat lebih solid dan memiliki rasa lebih manis. Sedangkan nira yang terlambat diolah akan menghasilkan gula yang berwarna kekuningan, lunak atau tidak mengeras sehingga tidak dapat dicetak. Sampai saat ini produk utama pohon aren adalah gula aren. Produk ini sudah dikenal masyarakat umum. Dari segi fisiknya gula aren mempunyai kekhasan tersendiri apabila dibandingkan dengan gula dari sumber yang lain (gula tebu, gula bit).

Kekhasan gula aren antara lain lebih mudah larut, keadaannya kering dan bersih serta mempunyai aroma khas. Oleh sebab itu gula aren banyak digunakan dalam pembuatan kue, kecap dan produk pangan lainnya. Gula aren sering juga digunakan dalam ramuan obat tradisional dan diyakini memiliki khasiat sebagai obat demam dan sakit perut (Lutony, 1993). Gula aren mengandung glukosa cukup tinggi yang dapat membersihkan ginjal sehingga kita terhindar dari penyakit ginjal (Sapari, 1994). Kekhasan gula aren dari segi kimia yaitu mengandung sukrosa kurang lebih 84% dibandingkan dengan gula tebu dan gula bit yang masing-masing hanya 20% dan 17% sehingga gula aren mampu menyediakan energi yang lebih tinggi dari gula tebu dan gula bit (Rumokoi, 1990). Selain itu, kandungan gizi gula aren (protein, lemak, kalium dan posfor) lebih tinggi dari gula tebu dan gula bit.

c. Tepung

Batang aren terdiri dari dua bagian yaitu bagian luar (perifer) yang berwarna hitam dan keras serta bagian sentral (empulur) yang berwarna putih dan lunak. Tepung (pati) yang diperoleh dari ekstraksi bagian sentral batang biasanya dilakukan setelah pohon tidak lagi produktif menghasilkan nira (Soeseno, 1992). Empulur batang aren berkadar tepung 48,9% (Ismanto et al.,1995). Akan tetapi setiap pohon aren menghasilkan tepung yang bervariasi. Di Indonesia dari setiap batang pohon aren dapat diperoleh tepung antara 60-70 kg (Rumokoi, 1990).

Namun menurut Ismanto, et al. (1995) setiap batang aren menghasilkan 100-150 kg tepung. Di dalam pemasaran tepung aren dikenal dengan istilah "hun kwe" dan tepung maizena, dimana tepungtepung ini mengandung lebih dari 85% tepung aren. Tepung aren tersebut banyak dipakai untuk bahan makanan antara lain kue, cendol, bakso, bakmie (mie), bihun, sohun dan hun kwe (Lutony, 1993; Sunanto, 1993 ; Ismanto et al. 1995).

2.9. Penelitian Terdahulu

1. Lay dan Heliyanto, 2010. *Prospek Agro-Industri Aren* di Minahasa, Sulawesi Utara, menghasilkan , Produksi nira 10-20 liter nira per pohon per hari, Rendemen gula 10 %, Kemampuan petani menyadap aren 5-10 pohon per hari, Pengembangan teknologi tradisional kurang menunjang perbaikan pendapatan petani, teknologi inovatif sangat berpeluang untuk digunakan dalam pengembangan agroindustri aren di pedesaan, penyediaan mesin pengolahan yang diproduksi dalam negeri akan sangat menunjang pengembangan agroindustri aren dan industri manufaktur serta perluasan lapangan kerja.

2. Nur Afni Evalia, 2015. *strategi pengembangan agroindustri gula semut aren*. Aren adalah jenis palma yang memiliki potensi nilai ekonomi yang tinggi. Kecamatan laroh sago halaban merupakan penghasil gula aren terbesar di kabupaten lima puluh kota, namun dalam pengolahannya masih mengolah lebih banyak dalam bentuk tuak.
3. Samudra, 2011. *Strategi Pengembangan Agribisnis Aren di Kecamatan Mungka Kabupaten Lima Puluh Kota*. Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang. Strategi pengembangan agribisnis aren yang cocok dalam meningkatkan pendapatan petani aren di Kecamatan Mungka, yaitu:
: (1) Membangun lahan pembibitan tanaman aren, (2) Peningkatan luas lahan tanaman aren, (3) Memberikan penyuluhan tentang budidaya, (4) Membangun pabrik gula aren secara kelompok dengan teknologi tepat guna, (5) Pelatihan pengolah gula aren yang berkualitas, (6) mengembangkan kawasan agroindustri berbasis aren, (7) Membangun sistem informasi yang berbasis website, (8) peningkatan fasilitas permodalan bagi petani, (9) Perhatian dan keseriusan pemerintah dalam pengembangan sistem agribisnis aren.
4. Sjah, Setiawan dan Ichsan, 2012. *Potensi Pendukung dan Penghambat Pengembangan Aren di Nusa Tenggara Barat*. Fakultas Pertanian Universitas Mataram. Potensi tanaman aren di Provinsi Nusa Tenggara Barat cukup besar untuk digunakan dalam berbagai keperluan, terutama dalam bentuk gula aren. Selain fungsi ekonomi, aren juga berfungsi secara ekologi dan sosial. Potensi besar dan berganda tersebut didukung oleh berbagai faktor termasuk iklim, lahan yang cocok dan luas,

tersedianya sumber daya manusia, praktik budidaya, agroindustri , pasar yang telah berkembang. Namun demikian tantangan untuk pertanaman aren juga tidak kecil, termasuk informasi tentang pemanfaatan aren masih terbatas dan pembinaan petani aren masih kurang, sistem budidaya aren masih kurang, infrastruktur kurang dan lokasi aren yang jauh dan modal petani kurang.



BAB III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Lokasi Dan Waktu Penelitian

Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*) di Desa Ranjo Batu Kecamatan Muara Sipongi Kabupaten Mandailing Natal. Lokasi ini sengaja di pilih secara sengaja dengan pertimbangan bahwa daerah tersebut merupakan daerah dengan potensi usaha gula aren yang paling menonjol dari beberapa desa di Kecamatan Muara Sipongi. Penelitian akan dilakukan pada bulan April sampai Mei 2017. Purposive sampling diartikan sebagai pengambilan sampel berdasarkan kesengajaan yang didasarkan atas ciri khas atau sifat tertentu yang dipandang mempunyai sangkut paut yang dekat dengan ciri atau sifat populasi.

3.2. Metode Pengambilan Sampel

Berdasarkan pra survei yang telah dilakukan, pemilik yang mengusahakan gula aren ada 10 responden di Desa Ranjo Batu Kecamatan Muara Sipongi Kabupaten Mandailing Natal. Sehingga keseluruhan populasi akan dijadikan sampel dalam penelitian ini. Metode pengambilan sampel pada penelitian ini dengan menggunakan metode sensus. Sensus yaitu semua unit populasi diambil sebagai data atau informan (Mardikanto, 2001). Sensus adalah metode pengambilan data dimana sampel merupakan jumlah keseluruhan dari populasi, dianggap dapat mengungkapkan ciri-ciri populasi (parameter) secara akurat dan komprehensif, sebab dengan menggunakan seluruh unsur populasi sebagai sumber data, maka gambaran tentang populasi tersebut secara utuh dan menyeluruh akan di peroleh.

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Suharsimi Arikunto (2010) bahwa untuk sekedar ancer-ancer, maka apabila subjeknya kurang dari 100 lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Tetapi jika jumlah subjeknya besar, dapat diambil antara 10-15%, atau 20-25% atau lebih. Oleh karena itu sampel yang diambil sejumlah populasi yaitu 10 orang. Dengan demikian teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik sampling jenuh (sensus). Menurut Sugiyono (1994) istilah lain dari sampling jenuh adalah sensus, dimana semua anggota populasi dijadikan sampel.

3.3. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dilakukan dengan metode survey. Data yang dikumpulkan berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan wawancara langsung dengan pemilik usaha gula aren yang berada di desa Ranjo Batu Kecamatan Muarasipongi Kabupaten Mandailing Natal dengan menggunakan kuisisioner yang telah disiapkan, observasi langsung terhadap pemilik usaha gula aren desa Ranjo Batu Kecamatan Muara Sipongi Kabupaten Mandailing Natal. Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik Mandailing Natal, Dinas Pertanian Mandailing Natal, Gabungan Kelompok Tani (GAPOKTAN) di Desa Ranjo Batu Kecamatan Muara Sipongi dan Literatur yang mendukung dengan penelitian ini.

3.4. Metode Analisis Data

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian dengan analisis deskriptif. Menurut marzuki (2003) yang dimaksud dengan penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan dengan melukiskan keadaan obyek atau persoalannya dan tidak dimaksudkan untuk menarik atau mengambil

kesimpulan yang berlaku umum. Metode analisis data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Menurut rangkuti (2009), proses penyusunan perencanaan strategis melalui analisis SWOT dengan tiga tahap analisis, yaitu :

1. Tahap Pengumpulan Data

Tahap ini bukan sekedar kegiatan pengumpulan data, tetapi juga merupakan suatu kegiatan pengklasifikasian data dan pra-analisis. Pada tahap ini data dapat dibedakan menjadi dua yaitu data eksternal dan data data internal. Data eskternal dapat diperoleh dari lingkungan di luar perusahaan. Data internal diperoleh dari dalam perusahaan itu. Metode yang dipakai dalam tahap ini adalah matriks IFE (Internal Factor Evaluation) dan matriks EFE (External Factor Evaluation).

2. Tahapan Analisis

Setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan, tahap selanjutnya adalah menggabungkan IFE+EFE yang bertujuan untuk melihat hasil sub total IFE dan sub total EFE. Bila dijumlahkan dan dibandingkan akan memberikan suatu alternatif bahwa analisis atau diagnose ini benar-benar terkait dengan permasalahan yang terjadi.

3. Tahap Pengambilan Keputusan

Pada tahap pengambilan keputusan akan digunakan matriks SWOT untuk memperoleh alternatif strategi yang tepat bagi perusahaan sesuai dengan posisi perusahaan yang telah digambarkan pada matriks SWOT.

3.5 Definisi Dan Batasan Operasional

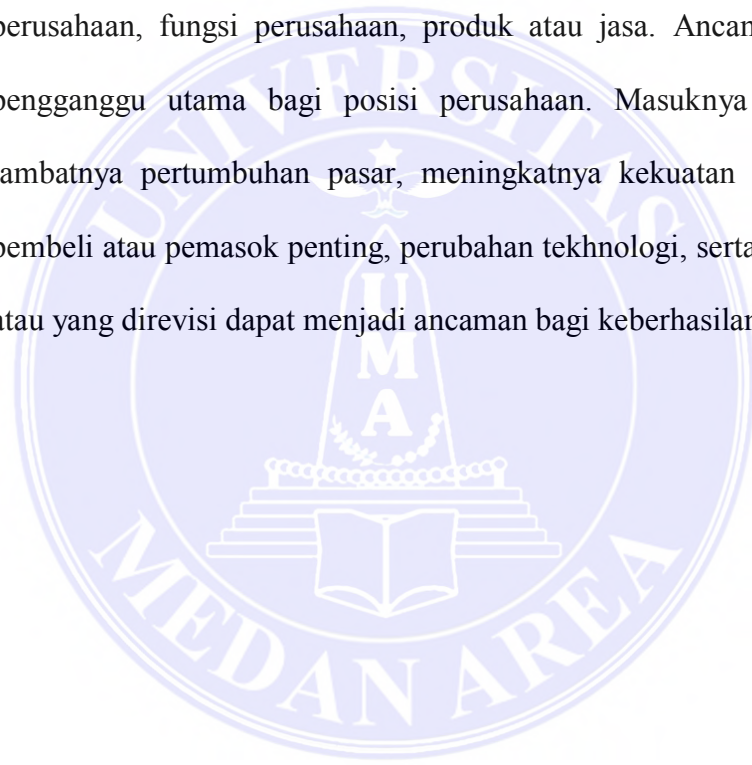
untuk menghindari salah pengertian dan kesalahpahaman maka uraian penelitian ini adalah :

1. Tanaman Aren (*Arenga pinnata Merr.*) merupakan pohon yang menghasilkan bahan-bahan industri yang sudah sejak lama kita kenal. Hampir semua bagian atau produk tanaman ini dapat dimanfaatkan dan memiliki nilai ekonomi. Selama ini permintaan produk-produk dari tanaman aren masih dilayani dengan mengandalkan tanaman aren yang tumbuh liar (tidak ditanam orang). Jika tanaman aren ditebang untuk diambil tepungnya (patinya), tentu saja populasi tanaman aren mengalami penurunan dengan cepat karena tidak diimbangi dengan kegiatan pengembangan.
2. Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan, sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.
3. Produk adalah sesuatu yang dapat diberikan kepada seseorang guna memuaskan sesuatu keinginan atau kebutuhan atau dapat juga dikatakan sebagai kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan kepada pasar sasaran.
4. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan dan pendapatan bagi industri. Selain itu, dalam penetapan harga perlu diperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhinya, baik itu langsung maupun tidak langsung.
5. Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan manfaat dari produknya dan untuk meyakinkan pelanggan agar membeli produk tersebut.

6. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Keputusan strategis perusahaan perlu pertimbangan faktor internal yang mencakup kekuatan dan kelemahan maupun faktor eksternal yang mencakup peluang dan ancaman. Oleh karena itu perlu adanya pertimbangan-pertimbangan penting untuk analisis SWOT.
7. Kekuatan (*Strength*) segala sesuatu yang bagus dan dapat diperbuat oleh perusahaan, atau suatu karakteristik yang memiliki kapasitas penting. Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain relatif terhadap pesaing dan kebutuhan pasar yang dilayani atau ingin dilayani oleh perusahaan. Kekuatan adalah kompetensi khusus yang memberikan keunggulan komparatif bagi perusahaan di pasar. Kekuatan terdapat pada sumber daya, keuangan, citra, kepemimpinan pasar, hubungan pembeli-pemasok, dan faktor-faktor lain.
8. Kelemahan (*Weakness*) adalah segala sesuatu yang merupakan kekurangan perusahaan dan kondisi yang tidak menguntungkan perusahaan. Keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan dan kapabilitas yang secara serius menghambat kinerja efektif perusahaan. Fasilitas, sumber daya keuangan, kapabilitas manajemen, keterampilan pemasaran, dan citra merek dapat merupakan sumber kelemahan
9. Peluang (*opportunity*) adalah suatu kecenderungan lingkungan yang tidak menguntungkan dan dapat merugikan posisi perusahaan seperti, divisi

perusahaan, fungsi perusahaan, produk atau jasa. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi perusahaan. Masuknya pesaing baru, lambatnya pertumbuhan pasar, meningkatnya kekuatan tawar-menawar pembeli atau pemasok penting, perubahan teknologi, serta peraturan baru atau yang direvisi dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan perusahaan.

10. Ancaman (*Treats*) adalah suatu kecenderungan lingkungan yang tidak menguntungkan dan dapat merugikan posisi perusahaan seperti, divisi perusahaan, fungsi perusahaan, produk atau jasa. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi perusahaan. Masuknya pesaing baru, lambatnya pertumbuhan pasar, meningkatnya kekuatan tawar-menawar pembeli atau pemasok penting, perubahan teknologi, serta peraturan baru atau yang direvisi dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan perusahaan.



DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2000. *Manajemen Penelitian*. Rineka Cipta : Jakarta.
- Bank Indonesia. 2008. *Pola Pembiayaan Usaha Kecil (Ppuk) Gula Aren (Gula Semut dan Cetak)*.<http://aren-indonesia.wordpress.com/panduantentang-aren/bank-indonesia/>. [16 April 2010].
- Baharuddin dan Ira, T. 2009. *Hasil Hutan Bukan Kayu*. Fakultas Kehutanan. Universitas Hasanuddin. Makasar.
- Efendi, D. S. 2010. *Prospek Pengembangan Tanaman Aren (Arenga pinnata) Mendukung Kebutuhan Bioetanol di Indonesia*. www. Perkebunan. Litbang. Deptan.go. id. Manado.
- Mubyarto. 1998. *Politik Pertanian dan Pembangunan Pedesaan*. Sinar Harapan. Jakarta.
- Rahim, dkk. *Analisis Usaha Ayam Petelur*. Liptan. No.162. Februari. 2001.
- Rahardi. F dkk. *Analisis Usaha Limbah Pertanian*, MOP, 162, Februari, 2001
- Rangkuty, M. 1987. *Bagaimana Memproduktifitas Pohon Enau*. Singgalang Edisi September 1987. Padang
- Rangkuti, F. 2003. *Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia. Jakarta.
- Rangkuti, Freddy. 1997. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama . Indonesia.
- Rangkuti, Freddy. 1998. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, Freddy. 2000. *Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus*. Jakarta Gramedia Pustaka Utama
- Rangkuti, Freddy. 2009. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, Freddy. 2013. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Siregar. 2007. *Petani Sumut Belum Jadikan Aren sebagai Komoditas Ungulan*. <http://www.medanbisnisonline.com/2009/01/21/petani-sumut-belum-jadikan-arenebagai-ko-moditas-ungulan/>. [16 April 2010]
- Situmorang, Syafrizal, Helmi. 2009. *Bisnis: Perencanaan dan pengembangan*. Jakarta: Wacana Media.

- Soekartawi. 2005. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Soekartawi, 1993. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian, Teori dan Aplikasinya*. Rajawali press. Jakarta.
- Soekartawi. 1994. *Pembangunan Pertanian*. PT. Grafindo Persada. Jakarta.
- Soekartawi. 2000. *Agroindustri dalam Prospektif sosial Ekonomi*. PT Raja Grafindo Persada.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif & RND*. Bandung: Alfabeta.
- Soesono, S. 1991. *Bertanam aren*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Soeseno, S. 1992. *Bertanam Aren*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Soleh, A. D. 2009. *Aren, Sumber Energi Alternatif*. Pusat Penelitian dan Pengembangan Tanaman Perkebunan. Bogor.
- Sunanto, H. 1993. *Aren Budidaya dan Multigunanya*. Kanisius Yogyakarta.
- Sunanto, H. 1993. *Aren Budidaya dan Multigunanya*. Penerbit Kanisius. Yogyakarta.
- Tarigan, Robinson. 2006. *Ekonomi Regional Teori dan Aplikasi*. Bumi Aksara. Jakarta.
- Yasin, A. Z. F. 2002. *Masa Depan Agribisnis Riau*. Unsri Press. Pekanbaru

Lampiran 1. Daftar Kuisisioner Penelitian

Bapak/Ibu/saudara/i yang terhormat, saya Mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Medan Area melaksanakan penelitian mengenai Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren (Studi Kasus : Desa Ranjo Batu Kecamatan Muara Sipongi Kabupaten Mandailing Natal). Saya mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i sangat berharga sebagai bahan masukan untuk proses pengambilan keputusan dari penelitian ini. Saya ucapkan terima kasih atas bantuan dan perhatiannya.

Medan, Mei 2017

Petunjuk Pengisian

1. Isilah pertanyaan dengan benar dan sesuai dengan kenyataan yang sebenarnya.

Identitas Responden

1. Nama petani :
2. Jenis kelamin
 - a. Laki-laki
 - b. Perempuan
3. Umur petani : tahun
4. Alamat :
5. Pendidikan terakhir
 - a. SD
 - b. SMP
 - c. SMA
 - d. Perguruan tinggi
6. Status perkawinan
 - a. Lajang
 - b. Menikah
 - c. Duda/janda
7. Jumlah tanggungan keluarga : orang

8. Lama berusaha gula aren : tahun
9. Status kepemilikan usaha :
10. Apakah Bapak/ibu mempunyai pekerjaan sampingan selain mengusahakan gula aren,
jika ada sebutkan.....
11. Berapakah Pendapatan perbulan?
 - a. Rp. 500.000
 - b. Rp. 1.000.000
 - c. Rp. 1.500.000

I. DAFTAR PERTANYAAN

❖ Penggunaan Lahan

1. Berapa luas lahan yang bapak/ibu miliki?..... Ha (atau satuan lain)
2. Berapa luas lahan yang digunakan bapak/ibu untuk tanaman aren?..... Ha (atau satuan lain)
3. Status lahan yang bapak/ibu miliki adalah?...
 - Milik sendiri - sewa pinjaman - lahan adat/marga
 - Warisan - jlh bidang/petak - lainnya
4. Jika lahan yang bapak/ibu pakai sekarang adalah sewa berapakah sewa lahan nya?

| No | Lahan | Luas lahan | Biaya sewa lahan |
|----|-------|------------|------------------|
| 1. | | | |
| 2. | | | |

❖ Pengolahan Gula aren

1. Apa sajakah bahan baku dari pembuatan gula aren yang bapak/ibu usahakan?.. sebutkan
 - a.
 - b.
 - c.
 - d.

2. Berapa lamakah waktu yang dibutuhkan bapak/ibu dalam proses pemasakan nira aren menjadi gula aren?.....
3. Berapakah tenaga kerja yang bapak/ibu butuhkan untuk melakukan pengolahan gula aren?.....
4. Berapa banyak produksi gula aren yang bapak/ibu hasilkan dalam satu kali proses produksi?.....

❖ Tenaga kerja

1. Siapa-siapa saja orang yang terlibat dalam pengolahan usaha tanaman bapak/ibu?

Apakah ada :

- Pemilik sebagai penggarap
- Penyewa sebagai penggarap
- Buruh sebagai penggarap

2. Biasanya dalam satu hari berapa jam bapak/ibu bekerja dalam usaha pengolahan tanaman aren? (setiap pekerja disebutkan waktunya)
3. Jika bapak/ibu menyewa orang untuk bekerja di kebun usaha tanaman berapa waktunya dan berapa upah yang diberikan?

A. Pemberian nilai peringkat terhadap kekuatan

Petunjuk : Pemberian nilai peringkat berdasarkan kemampuan usaha bapak/ibu dalam meraih kekuatan yang ada. Pemberian peringkat mengacu pada keterangan di bawah ini :

Nilai 4= jika usaha bapak/ibu memberikan respon sangat setuju dalam meraih kekuatan yang ada

Nilai 3 = jika usaha bapak/ibu memberikan respon setuju dalam meraih kekuatan yang ada

Nilai 2 = jika usaha bapak/ibu memberikan respon kurang setuju dalam meraih kekuatan yang ada

Nilai = jika usaha bapak/ibu kurang setuju dalam meraih peluang yang ada

Menurut bapak/ibu, bagaimana respon bapak/ibu apabila kekuatan sebagai berikut :

| Kriteria kekuatan | Gula aren | | | |
|---|-----------|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Tersedia nya bahan baku | | | | |
| Tekstur gula aren lembut dan bersih | | | | |
| Produk di buat tanpa bahan pengawet | | | | |
| Berpotensi sebagai produk unggulan daerah | | | | |
| Produk di kemas dengan praktis dan mudah | | | | |
| Produk tahan lama selama 3 bulan | | | | |

B. Pemberian nilai peringkat terhadap kelemahan

Petunjuk : Pemberian nilai peringkat berdasarkan kemampuan usaha bapak/ibu dalam meraih kekuatan yang ada. Pemberian peringkat mengacu pada keterangan di bawah ini :

Nilai 4 = jika usaha bapak/ibu memberikan respon sangat setuju dalam meraih kelemahan yang ada

Nilai 3 = jika usaha bapak/ibu memberikan respon setuju dalam meraih kelemahan yang ada

Nilai 2 = jika usaha bapak/ibu memberikan respon kurang setuju dalam meraih kelemahan yang ada

Nilai 1 = jika usaha bapak/ibu kurang setuju dalam meraih kelemahan yang ada
Menurut bapak/ibu, bagaimana respon bapak/ibu apabila kelemahan sebagai berikut :

| Kriteria kelemahan | Gula aren | | | |
|---|-----------|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Usaha gula aren masih terlalu sedikit | | | | |
| Usaha gula aren belum mempunyai merek | | | | |
| Teknologi yang tidak memadai sehingga masih menggunakan peralatan tradisional | | | | |
| Belum ada manajemen yang baik dalam menjalankan usaha gula aren | | | | |
| Minimnya sumber informasi pasar | | | | |

C. Pemberian nilai peringkat terhadap peluang

Petunjuk : Pemberian nilai peringkat berdasarkan kemampuan usaha bapak/ibu dalam meraih peluang yang ada. Pemberian peringkat mengacu pada keterangan di bawah ini :

Nilai 4 = jika usaha bapak/ibu memberikan respon sangat setuju dalam meraih peluang yang ada

Nilai 3 = jika usaha bapak/ibu memberikan respon setuju dalam meraih peluang yang ada

Nilai 2 = jika usaha bapak/ibu memberikan respon kurang setuju dalam meraih peluang yang ada

Nilai 1 = jika usaha bapak/ibu kurang setuju dalam meraih peluang yang ada

Menurut bapak/ibu, bagaimana respon bapak/ibu apabila peluang sebagai berikut :

| Kriteria peluang | Gula aren | | | |
|---|-----------|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Memiliki pelanggan tetap | | | | |
| Konsumen bebas memilih setiap ukuran produk gula aren sesuai kebutuhan | | | | |
| Akses untuk mendapatkan gula aren mudah karena berada di jalur di lintas sumatera | | | | |
| Permintaan pasar produk gula aren sangat tinggi | | | | |
| Adanya peran pemerintah daerah dalam pengembangan usaha gula aren | | | | |
| Ekosistem, iklim mendukung untuk budidaya tanaman aren sebagai bahan baku | | | | |

D. Pemberian nilai peringkat terhadap ancaman

Petunjuk : Pemberian nilai peringkat berdasarkan kemampuan usaha bapak/ibu dalam meraih ancaman yang ada. Pemberian peringkat mengacu pada keterangan di bawah ini :

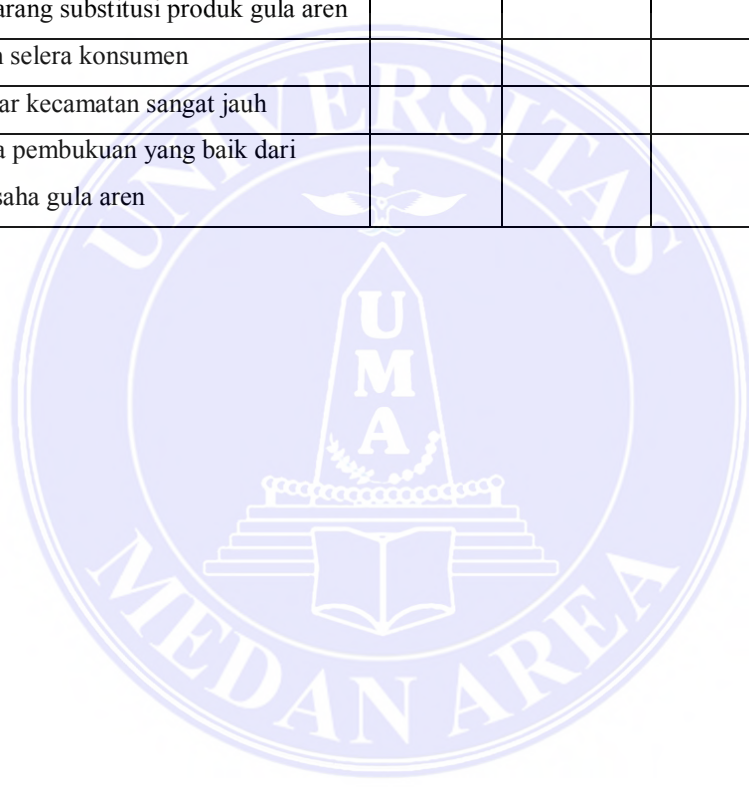
Nilai 4 = jika usaha bapak/ibu memberikan respon sangat setuju dalam meraih ancaman yang ada

Nilai 3 = jika usaha bapak/ibu memberikan respon setuju dalam meraih ancaman yang ada

Nilai 2 = jika usaha bapak/ibu memberikan respon kurang setuju dalam meraih ancaman yang ada

Nilai 1 = jika usaha bapak/ibu kurang setuju dalam meraih ancaman yang ada
Menurut bapak/ibu, bagaimana respon bapak/ibu apabila ancaman sebagai berikut :

| Kriteria ancaman | Gula aren | | | |
|--|-----------|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Adanya barang substitusi produk gula aren | | | | |
| Perubahan selera konsumen | | | | |
| Akses pasar kecamatan sangat jauh | | | | |
| Belum ada pembukuan yang baik dari pemilik usaha gula aren | | | | |



Lampiran 2. Dokumentasi pada saat penelitian



Proses pengambilan air nira



pengambilan air nira menggunakan Taguk



pemasakan air nira menjadi gula aren



Proses pencetakan gula aren



Proses pengemasan gula aren