

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA GULA MERAH NIRA KELAPA DI DESA
KARANGSARI KECAMATA ADIPALA KABUPATEN CILACAP**

***STRATEGY FOR BUSINESS DEVELOPMENT OF COCONUT SLAVE SUGAR
BUSINESS IN KARANGSARI VILLAGE, ADIPALA DISTRICT, CILACAP
REGENCY***

Nurti Novita Sari*, Sulistyو Sidik Purnomo, I Putu Eka Wijaya

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Singaperbangsa Karawang
Jl. H.S. Ronggowaluyo, Puseurjaya, Kecamatan Telukjambe Timur, Karawang

*Email: nurtinovitasari@gmail.com

(Diterima 26-07-2022; Disetujui 26-12-2022)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal serta strategi yang dapat diterapkan untuk pengembangan usaha gula merah nira kelapa. Penelitian ini dilakukan di Desa Karangsari Kecamatan Adipala Kabupaten Cilacap. Metode analisis yang digunakan adalah analisis SWOT. Faktor strategis internal kekuatan dan kelemahan adalah proses produksi dan teknologi yang digunakan praktis, tersedianya sarana dan prasarana produksi, diversifikasi, memiliki agen dan pelanggan tetap, pengolahan dilakukan setiap hari, citarasa manis alami, penderes belum mampu mengakses informasi produksi, produk belum memiliki label merk, keterbatasan modal usaha mandiri, SDM, kurangnya informasi jadwal *replanting* perkebunan, kurangnya pengetahuan tentang permintaan pasar. Faktor strategis eksternal peluang dan ancaman adalah permintaan pasar yang cukup tinggi, sarana transportasi mendukung distribusi, sudah memiliki pasar yang jelas, tren gaya hidup sehat banyak yang beralih mengonsumsi gula merah nira kelapa sebagai bahan pembuat makanan, harga gula merah nira kelapa dapat bersaing dengan produk gula lain, adanya program kemitraan swasta pengembangan produk, penyediaan bibit oleh pemerintah melalui penyuluh, adanya bazar pengenalan produk gula merah nira kelapa di *event* tertentu, harga yang ditetapkan oleh agen cenderung rendah, keterbatasan dana pembangunan usaha dari pemerintah, terbatasnya akses teknologi, informasi, dan komunikasi mengenai gula merah nira kelapa, kurangnya dukungan pemerintah terhadap potensi ekspor produk gula merah nira kelapa. Strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha gula merah nira kelapa adalah strategi S-O.

Kata kunci: strategi pengembangan, gula merah nira kelapa, analisis SWOT

ABSTRACT

This study aims to identify internal and external factors and strategies that can be applied to the development of coconut palm sugar business. This research was conducted in Karangsari Village, Adipala District, Cilacap Regency. The analytical method used is SWOT analysis. Internal strategic factors strengths and weaknesses are the production process and technology used in practice, the availability of production facilities and infrastructure, diversification, having agents and regular customers, processing is carried out every day, natural sweet taste, the grinder has not been able to access production information, the product does not yet have a label. brand, limited independent business capital, human resources, lack of information on plantation replanting schedules, lack of knowledge about market demand. External strategic factors, opportunities and threats are market demand is quite high, transportation facilities support distribution, already have a clear market, many healthy lifestyle trends are switching to consuming coconut sap brown sugar as an ingredient in food, the price of coconut sap brown sugar can compete with the market, other sugar products, the existence of a private partnership program for product development, the provision of seeds by the government through extension workers, the existence of a bazaar for the

introduction of coconut palm sugar products at certain events, the prices set by agents tend to be low, limited funds for business development from the government, limited access to technology, information, and communication regarding coconut palm sugar, the lack of government support for the export potential of coconut palm sugar products. The strategy that can be applied in the development of coconut palm sugar business is the S-O strategy.

Keywords: development strategy, coconut palm sugar, SWOT analysis

PENDAHULUAN

Kelapa merupakan salah satu tanaman perkebunan dari famili palmae yang setiap bagiannya dapat dimanfaatkan sehingga disebut pohon kehidupan (Khotimah, dkk 2014). Pemanfaatan kelapa sebagai bahan baku industri terus berkembang. Produk olahan kelapa bermacam-macam, mulai dari kopra, minyak kelapa, nira kelapa hingga gula kelapa dan gula semut.

Gula merupakan salah satu dari sembilan bahan pokok kebutuhan masyarakat. Kebutuhan ini semakin meningkat setiap tahunnya, yang tidak dapat diimbangi oleh tingkat produksi gula nasional. Menurut data BPS konsumsi gula nasional pada tahun 2020 dan 2021 sebesar 5,2 juta ton dan 5,3 juta ton, sementara produksi gula pada 2021 dan tahun 2020 sebanyak 2,24 juta ton dan 2,13 juta ton. Salah satu produk gula yang mulai dikonsumsi di berbagai negara baik sebagai konsumsi akhir maupun sebagai bahan baku dan bahan tambahan dalam suatu industri adalah gula merah.

Gula merah nira kelapa atau biasa yang disebut dengan gula Jawa merupakan salah satu alternatif untuk memenuhi kebutuhan gula di Indonesia. Menurut data BPS rata-rata konsumsi per kapita seminggu beberapa macam bahan makanan penting tahun 2017-2021, gula merah masuk ke dalam salah satu bahan makanan penting manusia dengan tingkat konsumsi yang terus meningkat.

Keberadaan perkebunan kelapa di Kabupaten Cilacap menjadi salah satu produk unggulan pada sektor pertanian. Umumnya pohon kelapa yang ada di areal pekarangan rumah ada yang diambil buahnya dan juga niranya yang dimanfaatkan untuk membuat gula jawa ataupun biasa masyarakat kita menyebutnya dengan gula merah nira kelapa. Usaha gula merah nira kelapa di Desa Karang Sari Kecamatan Adipala Kabupaten Cilacap merupakan salah satu komoditas industri unggulan berbasis rumah tangga yang memiliki potensi untuk dikembangkan.

Gula merah nira kelapa merupakan usaha turun temurun sehingga terbukti

mampu bertahan di tengah kondisi krisis dengan membuka lapangan pekerjaan dengan memberdayakan masyarakat sekitar. Selain potensi tersebut, Desa Karang Sari juga mempunyai sentra perkebunan pohon kelapa yang sangat luas kurang lebih 20 – 30 Ha. Perkebunan seluas 9,27 Ha merupakan kebun kelapa produktif yang dimanfaatkan sebagai bahan baku gula. Lahan tersebut dikelola oleh 6,8% warga Desa Karang Sari yang berprofesi sebagai penderes. Penderes adalah petani yang mengambil air nira dari pohon kelapa untuk dijadikan gula.

Dilihat dari potensinya pengembangan usaha gula merah berskala industri kecil dan rumah tangga dalam menghadapi pasar regional dan global didasari pada upaya yang keras dan terus menerus dalam menjadikan usaha tersebut menjadi tangguh, tetapi berbagai keterbatasan yang dimiliki membuat pelaku usaha atau perajin menjalankan usaha secara apa adanya serta kurang mempertimbangkan perkembangan jangka panjang. Kendala atau permasalahan pengembangan usaha gula merah nira kelapa adalah kemampuan dalam penggunaan teknologi, kualitas sumber daya manusia, akses sumber dana permodalan usaha, dan infrastruktur pendukung usaha yang

masih terbatas, belum berkembangnya distribusi, ketersediaan bahan baku, harga yang ditetapkan agen atau pengepul yang cenderung rendah, dll.

Perkembangan usaha gula merah nira kelapa memerlukan strategi-strategi yang disusun dengan memperhatikan lingkungan internal dan eksternal dari usaha tersebut. Analisis SWOT, digunakan untuk menganalisis prospek pengembangan suatu usaha. Faktor internal suatu usaha meliputi kekuatan dan kelemahan, sedangkan faktor eksternalnya berupa peluang dan ancaman (Siregar, *et al* 2014).

Berdasarkan latar belakang tersebut, diperlukan kajian mengenai studi pengembangan usaha gula merah nira kelapa dengan memperhatikan aspek-aspek yang terkait yaitu faktor internal dan faktor eksternal dalam usaha gula merah nira kelapa. Selain itu juga untuk menyusun suatu strategi yang sesuai dengan kondisi usaha gula merah di Desa Karang Sari Kecamatan Adipala Kabupaten Cilacap dalam mengembangkan usahanya.

METODE PENELITIAN

Metode pelaksanaan penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus, dengan satuan kasusnya adalah

usaha gula merah nira kelapa di Desa Karang Sari Kecamatan Adipala Kabupaten Cilacap. Waktu pelaksanaan pada bulan Maret-Juli 2022. Metode pengambilan sampel responden dengan menggunakan metode sensus, dengan jumlah responden sebanyak 20 orang. Pengolahan data dilakukan secara manual dan hasilnya disajikan dalam bentuk tabel kemudian dijelaskan secara deskriptif.

Dari hasil penelitian, perkembangan dijelaskan secara deskriptif. Kemudian untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal menggunakan Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE), *Eksternal Factor Evaluation* (EFE), *Matriks Grand Strategy* dan selanjutnya dianalisis dengan Analisis SWOT untuk merumuskan strategi. Penggunaan matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) untuk menganalisis faktor-faktor internal, mengklasifikasikannya menjadi kelebihan dan kelemahan dalam usaha gula merah nira kelapa kemudian dilakukan pembobotan. Setelah faktor-faktor strategis internal diidentifikasi, tabel IFE (*Internal Factor Evaluation*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal. Sedangkan penggunaan matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) untuk menganalisis faktor-

faktor eksternal, mengklasifikasikannya menjadi peluang dan ancaman bagi perusahaan, kemudian dilakukan pembobotan (Rangkuti, 2017).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) digunakan untuk mengetahui faktor-faktor lingkungan internal Usaha Gula Merah Nira Kelapa. Hasil pembobotan dan *rating* dapat dilihat pada Table 1.

Berdasarkan Tabel 1 diperoleh skor tertinggi terdapat pada faktor kekuatan adalah citarasa manis alami dengan skor 0,46 hal ini menandakan bahwa produk gula merah nira kelapa dapat menjadi bahan pokok atau bahan substitusi yang terus dibutuhkan dan lebih disukai oleh konsumen. Pada faktor kelemahan skor tertinggi pada faktor berkurangnya volume nira kelapa sebagai bahan baku gula merah dengan skor 0,12. Hal ini menandakan bahwa usaha gula merah nira kelapa sangat berpengaruh terhadap ketersediaan bahan baku, produktifitas pohon kelapa semakin tahun semakin menurun. Sehingga hal ini bisa membuat suatu saat bahan baku akan sulit didapatkan.

Tabel 1. Analisis Matriks IFE

<i>Internal Factor evaluation</i>	Rating rata-rata	Bobot rata-rata	Total skor
Kekuatan			
1. Proses produksi dan teknologi yang digunakan praktis	4	0,102	0,41
2. Tersedianya sarana dan prasarana produksi	3	0,099	0,30
3. Diversifikasi produk gula merah nira kelapa	3	0,099	0,30
4. Memiliki agen dan pelanggan tetap	4	0,110	0,44
5. Pengolahan produk gula merah nira kelapa yang dilakukan setiap hari	3	0,100	0,30
6. Citarasa manis alami	4	0,115	0,46
Jumlah Faktor Kekuatan	21	0,625	2,21
Kelemahan			
1. Penderes yang belum mampu mengakses informasi produksi	2	0,044	0,09
2. Produk belum memiliki label merk	1	0,039	0,04
3. SDM dengan tingkat pengetahuan rendah	2	0,044	0,09
4. Keterbatasan modal usaha mandiri	2	0,054	0,11
5. Kurangnya informasi jadwal <i>replanting</i> perkebunan	2	0,047	0,09
6. Kurangnya pengetahuan tentang permintaan pasar	2	0,047	0,09
7. Berkurangnya volume nira kelapa sebagai bahan baku gula merah	2	0,058	0,12
8. Tidak adanya regenerasi penderes gula merah nira kelapa	2	0,044	0,09
Jumlah Faktor Kelemahan	15	0,375	0,72
Hasil akhir perhitungan IFE	36	1,000	2,93

Sumber: Analisis Data Primer (2022)

Total skor matrik IFE sebesar 2,93 hal ini berarti bahwa kondisi usaha gula merah nira kelapa berada di daerah kuat, yang berarti bahwa kekuatan usaha yang dimiliki dapat mengatasi kelemahan dengan baik. Matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) digunakan untuk menganalisis faktor-faktor eksternal usaha gula merah nira kelapa. Pemberian bobot dan rating untuk faktor eksternal dapat dilihat pada Tabel 2.

Berdasarkan Tabel 2 diperoleh skor tertinggi pada faktor peluang adalah adanya program kemitraan swasta pengembangan produk gula merah nira kelapa dengan skor 0,39 hal ini menandakan usaha dapat lebih

berkembang melalui permodalan dan pengenalan produk gula merah nira kelapa sehingga dapat lebih dikenal oleh masyarakat sebagai produk gula dengan kekuatan produk yaitu memiliki citarasa alami.. Pada faktor ancaman skor tertinggi yaitu pada faktor kurangnya dukungan pemerintah terhadap potensi ekspor produk gula merah nira kelapa dengan skor 0,11 hal ini ini disebabkan karena kurangnya perhatian pemerintah terhadap pemahaman kebutuhan konsumen di negara-negara target ekspor produk gula merah nira kelapa. Total skor matrik EFE sebesar 3,21 hal ini berarti kondisi usaha gula merah nira kelapa berada di daerah kuat, yang berarti bahwa

peluang yang dimiliki dapat mengatasi ancaman dengan baik.

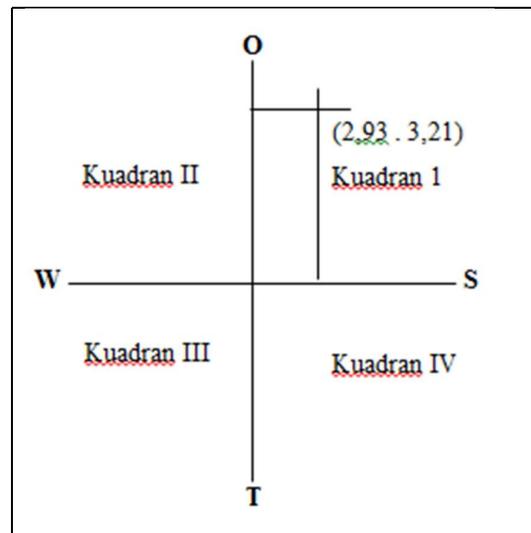
Tabel 2. Analisis Matriks EFE

<i>Eksternal Factor Evaluation</i>	Rating rata-rata	Bobot rata-rata	Total skor
Peluang			
1. Permintaan pasar yang cukup tinggi	3	0,087	0,26
2. Sarana transportasi mendukung distribusi	4	0,094	0,38
3. Sudah memiliki pasar yang jelas	3	0,091	0,27
4. Tren gaya hidup sehat banyak yang beralih mengkonsumsi gula merah nira kelapa sebagai bahan pembuat makanan	4	0,092	0,37
5. Harga pasar gula merah nira kelapa dapat bersaing dengan produk gula lain	3	0,091	0,27
6. Adanya program kemitraan swasta pengembangan produk gula merah nira kelapa	3	0,096	0,39
7. Penyediaan bibit oleh pemerintah melalui penyuluh	4	0,090	0,27
8. Adanya penyuluhan dan pelatihan proses produksi yang sesuai SOP	3	0,089	0,27
9. Adanya bazar pengenalan produk gula merah nira kelapa di <i>event</i> tertentu	4	0,092	0,37
Jumlah Faktor Peluang	31	0,823	2,85
Ancaman			
1. Harga yang ditetapkan oleh agen cenderung rendah	2	0,040	0,08
2. Keterbatasan dana pembangunan usaha dari pemerintah	2	0,040	0,08
3. Terbatasnya akses teknologi, informasi, dan komunikasi mengenai gula merah nira kelapa	2	0,045	0,09
4. Kurangnya dukungan pemerintah terhadap potensi ekspor produk gula merah nira kelapa	2	0,053	0,11
Jumlah Faktor Ancaman	8	0,177	0,36
Hasil Akhir Perhitungan EFE	39	1,000	3,21

Sumber: Analisis Data Primer (2022)

Berdasarkan penggabungan faktor internal dan faktor eksternal tersebut, maka dapat diketahui pengembangan strategi usaha gula merah nira kelapa. Posisi strategis pengembangan usaha gula merah nira kelapa dianalisis menggunakan matriks posisi, sehingga akan menghasilkan titik koordinat (x,y). Titik koordinat (x,y) diperoleh berdasarkan analisis matriks IFE dan EFE yang diperoleh total skor pada matriks IFE yaitu 2,93 dan total skor yang diperoleh pada matriks EFE yaitu 3,21.

Posisi titik koordinatnya dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Matriks Grand Strategy
Sumber: Analisis Data Primer (2022)

Gambar 1 menyajikan matriks grand strategi SWOT berada pada kuadran I, yang artinya yang artinya usaha gula merah nira kelapa dengan strategi S-O. Strategi ini menggunakan kekuatan internal untuk meraih peluang yang ada diluar usaha. Posisi ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat dimanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus dilakukan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan yang agresif (*growth oriented strategi*). Setelah diperoleh posisi kuadran pada *Matriks Grand Strategy* maka selanjutnya akan dilakukan pencocokan dan perumusan strategi yaitu pada Matrik SWOT.

Berdasarkan Tabel 3 didapatkan beberapa hasil strategi sebagai berikut:
Strategi S-O: menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.

1. Memanfaatkan sarana transportasi yang mendukung distribusi, proses produksi dan teknologi yang praktis, serta tersedianya sarana dan prasarana produksi melalui perbaikan produk sehingga mampu menciptakan diversifikasi produk dan tetap menjadi produk unggulan dengan permintaan pasar yang cukup tinggi (S1, S2, S3 dan O2)
2. Menampilkan produk gula merah nira kelapa yang mempunyai citarasa manis alami pada bazar sebagai bentuk pengenalan produk sehingga mampu menarik program kemitraan dengan swasta (S6 dan O6, O9)
3. Menambah agen dan pelanggan tetap untuk meningkatkan permintaan pasar guna memenuhi kebutuhan konsumen sehingga harga pasar gula merah nira kelapa dapat tetap bersaing dengan produk gula lain (S4 dan O1, O5)
4. Pengoptimalan pelaksanaan program penyediaan bibit oleh penyuluh serta kegiatan penyuluhan dan pelatihan proses produksi yang sesuai SOP untuk meningkatkan diversifikasi produk gula merah nira kelapa yang sesuai dengan trend gaya hidup sehat untuk mengkonsumsi gula merah nira kelapa sebagai bahan pembuat makanan (S3 dan O4, O6, O8)
5. Pengoptimalan penjadwalan produksi untuk menjaga kontinuitas produksi dan permintaan pasar dapat berjalan normal (S5 dan O1)
6. Memanfaatkan media promosi dan sarana transportasi untuk membuka pasar yang baru (S2 dan O2, O3)

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA GULA MERAH NIRA KELAPA
DI DESA KARANGSARI KECAMATA ADIPALA KABUPATEN CILACAP
Nurti Novita Sari, Sulistyono Sidik Purnomo, I Putu Eka Wijaya

Tabel 3. Hasil Analisis Matriks SWOT

1	2	3
IFE	Kekuatan/Strength (S)	Kelemahan/Weakness (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proses produksi dan teknologi yang digunakan praktis 2. Tersedianya sarana dan prasarana produksi 3. Diversifikasi produk gula merah nira kelapa 4. Memiliki agen dan pelanggan tetap 5. Pengolahan produk gula merah nira kelapa dilakukan setiap hari 6. Citarasa manis alami 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penderes yang belum mampu mengakses informasi produksi 2. Produk belum memiliki label merk 3. SDM dengan tingkat pengetahuan rendah 4. Keterbatasan modal usaha mandiri 5. Kurangnya informasi jadwal <i>replanting</i> perkebunan 6. Kurangnya pengetahuan tentang permintaan pasar 7. Berkurangnya volume nira sebagai bahan baku gula merah 8. Tidak adanya regenerasi penderes gula merah nira kelapa
EFE	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
Peluang/Opportunities (O)		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan pasar yang cukup tinggi 2. Sarana transportasi mendukung distribusi 3. Sudah memiliki pasar yang jelas 4. Tren gaya hidup sehat banyak yang beralih mengkonsumsi gula merah nira kelapa sebagai bahan pembuat makanan 5. Harga pasar gula merah nira kelapa dapat bersaing dengan produk gula lain 6. Penyediaan bibit oleh pemerintah melalui penyuluh 7. Adanya program kemitraan swasta pengembangan produk gula merah nira kelapa 8. Adanya penyuluhan dan pelatihan proses produksi yang sesuai SOP 9. Adanya bazar pengenalan produk gula merah nira kelapa di <i>event</i> tertentu 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan sarana transportasi yang mendukung distribusi, proses produksi dan teknologi yang praktis, serta tersedianya sarana dan prasarana produksi melalui perbaikan produk sehingga mampu menciptakan diversifikasi produk dan tetap menjadi produk unggulan dengan permintaan pasar yang cukup tinggi (S1, S2, S3 dan O2) 2. Menampilkan produk gula merah nira kelapa yang mempunyai citarasa manis alami pada bazar sebagai bentuk pengenalan produk sehingga mampu menarik program kemitraan dengan swasta (S6 dan O6, O9) 3. Menambah agen dan pelanggan tetap untuk meningkatkan permintaan pasar guna memenuhi kebutuhan konsumen sehingga harga pasar gula merah nira kelapa dapat tetap bersaing dengan produk gula lain (S4 dan O1, O5) 4. Pengoptimalan pelaksanaan program penyediaan bibit oleh penyuluh serta kegiatan penyuluhan dan pelatihan proses produksi yang sesuai SOP untuk meningkatkan diversifikasi produk gula merah nira kelapa yang sesuai dengan trend gaya hidup sehat untuk mengkonsumsi gula merah nira kelapa sebagai bahan pembuat makanan (S3 dan O4, O6, O8) 5. Pengoptimalan penjadwalan produksi untuk menjaga kontinuitas produksi dan permintaan pasar dapat berjalan normal (S5 dan O1) 6. Memanfaatkan media promosi dan sarana transportasi untuk membuka pasar yang baru (S2 dan O2, O3) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan pengetahuan SDM dengan menambah informasi produksi dan pemerataan informasi pasar untuk menghindari kurangnya pengetahuan tentang kondisi pasar sehingga permintaan terpenuhi dan memperluas pasar agar usaha lebih berkembang dan harga gula tetap dapat bersaing (W1, W3, W6 dan O1, O3, O5) 2. Melakukan perbaikan kemasan dan pemberian label produk untuk tetap mempertahankan pasar yang sudah jelas dan perluasan pasar dengan ikut serta dalam bazar pengenalan produk gula merah nira kelapa di <i>event</i> tertentu (W2 dan O2, O9) 3. Pengoptimalan permintaan pasar yang cukup tinggi dan program kemitraan swasta pengembangan produk untuk permodalan usaha mandiri (O1, O7 dan W3) 4. Memanfaatkan permintaan pasar yang cukup tinggi, sarana transportasi yang mendukung distribusi sudah memiliki pasar yang jelas, serta harga gula merah nira kelapa yang dapat bersaing dengan produk gula lain untuk memperbesar skala usaha sehingga dapat menyerap tenaga kerja lebih banyak dan tertarik untuk ikut dalam usaha tersebut (O1, O2, O3, O5 dan W8) 5. Melakukan peremajaan pohon kelapa dengan penanaman bibit yang telah disediakan oleh pemerintah melalui penyuluh untuk menjaga produktivitas pohon kelapa dan menghindari semakin berkurangnya volume nira kelapa bahan baku gula merah (W7 dan O6)
Ancaman/Threats (T)	STRATEGI S-T	STRATEGI W-T
<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga yang 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas produk bercitarasa 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perbaikan kemasan dan pembuatan label

<p>ditetapkan oleh agen cenderung rendah</p> <p>2. Keterbatasan dana pembangunan usaha dari pemerintah</p> <p>3. Terbatasnya akses Teknologi, Informasi, dan Komunikasi mengenai gula merah nira kelapa</p> <p>4. Kurangnya dukungan pemerintah terhadap potensi ekspor produk gula merah nira kelapa</p>	<p>alami guna menjaga mutu melalui perbaikan pengolahan produk untuk mendapatkan harga beli yang maksimal dari agen dan ketersediaan produk gula merah sehingga mendapatkan harga jual yang tinggi dari agen (S4, S5 dan T1)</p> <p>2. Memanfaatkan produk hasil diversifikasi dengan tetap mempertahankan citarasa alami sehingga mampu mendapat perhatian pembangunan usaha dari pemerintah (S3, S6 dan T2)</p> <p>3. Pemanfaatan produk hasil diversifikasi untuk masuk kedalam globalisasi pasar dengan membangun bauran pemasaran global dimana produk, harga, tempat, dan promosi diarahkan untuk kebutuhan negara lain sehingga membuka potensi ekspor produk gula merah nira kelapa yang lebih bervariasi (S3 dan T3, T4)</p>	<p>merk, serta pengoptimalan akses informasi produksi dan pengetahuan tentang pasar untuk memenuhi permintaan agen (W1, W2, W6 dan T1)</p> <p>2. Mencari informasi sebanyak-banyaknya jadwal <i>replanting</i> perkebunan serta akses teknologi, informasi, dan komunikasi mengenai gula merah nira kelapa (W5 dan T3)</p> <p>3. Meningkatkan kualitas SDM untuk bisa menyerap inovasi agar produk berkembang dan lebih menguasai teknologi produk gula merah nira kelapa, serta dapat membuka akses potensi ekspor produk gula merah nira kelapa (W3 dan T3, T4)</p>
---	---	---

Sumber: Analisis Data Primer (2022)

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Faktor strategis internal dan eksternal dalam strategi pengembangan usaha gula merah nira kelapa adalah sebagai berikut
 - a. Kekuatan : Proses produksi dan teknologi yang digunakan praktis (0,41), tersedianya sarana dan prasarana produksi (0,30), diversifikasi produk gula merah nira kelapa (0,30), memiliki agen dan pelanggan tetap (0,44), pengolahan dilakukan setiap hari (0,30), citarasa manis alami (0,46),
 - b. Kelemahan: Penderes yang belum mampu mengakses informasi produksi (0,09), produk belum memiliki label merk (0,04), SDM dengan tingkat pengetahuan

- rendah (0,09), keterbatasan modal usaha mandiri (0,11) kurangnya informasi jadwal *replanting* perkebunan (0,09), kurangnya pengetahuan tentang kondisi pasar (0,09), berkurangnya volume nira kelapa sebagai bahan baku gula merah (0,12), tidak adanya regenerasi penderes gula merah nira kelapa (0,09).
- c. Peluang : Permintaan pasar yang cukup tinggi (0,26), sarana transportasi mendukung distribusi (0,38), sudah memiliki pasar yang jelas (0,27), tren gaya hidup sehat banyak yang beralih mengkonsumsi gula merah nira kelapa sebagai bahan pembuat makanan (0,37), harga pasar gula merah nira kelapa dapat bersaing dengan produk gula lain (0,27),

- adanya program kemitraan swasta pengembangan produk gula merah nira kelapa (0,39), penyediaan bibit oleh pemerintah melalui penyuluh (0,27), adanya penyuluhan dan pelatihan proses produksi yang sesuai SOP (0,29), adanya bazar pengenalan produk gula merah nira kelapa di *event* tertentu (0,37).
- d. Ancaman : Harga yang ditetapkan oleh agen cenderung rendah (0,08), keterbatasan dana pembangunan usaha dari pemerintah (0,08), terbatasnya akses teknologi, informasi, dan komunikasi mengenai gula merah nira kelapa (0,09), berkurangnya volume nira kelapa sebagai bahan baku gula merah (0,09), kurangnya dukungan pemerintah terhadap potensi ekspor produk gula merah nira kelapa (0,11).
2. Strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha gula merah nira kelapa adalah strategi S-O yaitu sebagai berikut:
- a. Memanfaatkan sarana transportasi yang mendukung distribusi, proses produksi dan teknologi yang praktis, serta tersedianya sarana dan prasarana produksi melalui perbaikan produk sehingga mampu menciptakan diversifikasi produk dan tetap menjadi produk unggulan dengan permintaan pasar yang cukup tinggi (S1, S2, S3 dan O2)
- b. Menampilkan produk gula merah nira kelapa yang mempunyai citarasa manis alami pada bazar sebagai bentuk pengenalan produk sehingga mampu menarik program kemitraan dengan swasta (S6 dan O6, O9)
- c. Menambah agen dan pelanggan tetap untuk meningkatkan permintaan pasar guna memenuhi kebutuhan konsumen sehingga harga pasar gula merah nira kelapa dapat tetap bersaing dengan produk gula lain (S4 dan O1, O5)
- d. Pengoptimalan pelaksanaan program penyediaan bibit oleh penyuluh serta kegiatan penyuluhan dan pelatihan proses produksi yang sesuai SOP untuk meningkatkan diversifikasi produk gula merah nira kelapa yang sesuai dengan trend gaya hidup sehat untuk mengkonsumsi gula merah nira kelapa sebagai bahan pembuat makanan (S3 dan O4, O6, O8)

- e. Pengoptimalan penjadwalan produksi untuk menjaga kontinuitas produksi dan permintaan pasar dapat berjalan normal (S5 dan O1)
- f. Memanfaatkan media promosi dan sarana transportasi untuk membuka pasar yang baru (S2 dan O2, O3)

Saran

1. Kepada penderes pelaku usaha gula merah nira kelapa agar tetap memproduksi gula merah nira kelapa serta tetap menjaga kualitas produk dan menciptakan kemasan yang lebih baik dan menarik dengan membuat merk produk, umur produksi gula merah nira kelapa agar harga produk lebih tinggi serta bekerja sama dengan industri seperti pedagang pasar yang menjual kue, dodol, penjual es dawet, penjual pecal dan makanan tradisional yang berbahan baku gula merah untuk menambah pendapatan pelaku usaha.
2. Kepada penderes pelaku usaha gula merah nira kelapa agar memanfaatkan perkebunan setempat untuk mendapatkan bahan baku dengan mudah dan gratis serta memanfaatkan teknologi (handphone) untuk menambah informasi tentang

jadwal *replanting* perkebunan di Kabupaten Cilacap maupun diluar daerah Kabupaten Cilacap agar tetap menjaga produktivitas pohon kelapa sehingga dapat menghindari berkurangnya volume nira kelapa sebagai bahan baku gula merah.

3. Kepada penyuluh dari Dinas Pertanian Kabupaten Cilacap dan Dinas Perdagangan Kabupaten Cilacap untuk selalu memantau kegiatan produksi gula merah nira kelapa supaya tetap terjaganya stok produk dan terciptanya kestabilan harga dikalangan penderes pelaku usaha, serta melaksanakan kegiatan penyuluhan kepada penderes pelaku usaha secara terjadwal.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Cilacap. 2019. Luas dan Produksi Kelapa Deras/*Planted Area and Production of Sugar Coconut*. BPS Kabupaten Cilacap, Jawa Tengah.
- Badan Pusat Statistik. 2021. Rata-Rata Konsumsi per Kapita Seminggu Beberapa Macam Bahan Makanan Penting, Publikasi Statistik Indonesia 2017-2021.
- Khotimah, S., A. Kusmiati dan T. Agustina. 2014. *Analisis Pendapatan Pengrajin Gula Kelapa dan Kontribusinya terhadap Pendapatan Keluarga di Desa Lojejer Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember*. JSEP. 7 (2): 45-54.

- Kristianingrum, S. 2009. *Analisis Nutrisi Dalam Gula Kelapa. Kegiatan PPM Teknologi Pembuatan Gula Aneka Rasa*. Jurusan Pendidikan Kimia Fakultas Teknologi Pertanian. IPB: Bogor
- Rangkuti, F. 2017. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Sugiyono. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Alfabeta : Bandung.
- Suhardiono, L. 1993. *Tanaman Kelapa*. Kanisius. Yogyakarta
- Syahza, A. 2012. *Ekonomi Pembangunan Teori dan Kajian Empirik Pembangunan Pedesaan*. UR Press. Riau.
- Syamsul, M.A. 2015. *Manfaat Gula Merah*. Di akses 2022, Januari 22.