

**ANALISIS POTENSI KEWIRAUSAHAAN GULA AREN BADUI,
AKSELERASI TEKNOLOGI INOVATIF DAN PEMBERDAYAAN SDM EKISIS
DI MASA KRISIS DAMPAK COVID19**

***BADUI PALM SUGAR ENTREPRENEURSHIP POTENTIAL ANALYSIS,
INNOVATIVE TECHNOLOGY ACCELERATION AND EXISTING HR
EMPOWERMENT IN THE COVID19 CRISIS IMPACT***

**Giovanni Inez Erika Margaretha¹, Gerald Samuel Ivan², Roosganda Elizabeth^{3*},
Rinsan Hutabarat⁴, Annisaa Soeyono⁴, Ratu Erlina G. ⁴, Didik Notosudjono⁴,
Arief T. Hardiyanto⁴, Hamzah Bustomi⁴, Hendro Sasongko⁴,
Martinus Tukiran⁴, Hari Muharam⁴**

¹Program Studi Manajemen, Universitas Terbuka Bogor

²Manajemen Agribisnis IPB

³Badan Riset dan Inovasi Nasional

⁴Program Studi Ilmu Manajemen, Sekolah Pascasarjana, Universitas Pakuan, Bogor

*Email: roosimanru@yahoo.com

(Diterima 06-12-2022; Disetujui 11-01-2023)

ABSTRAK

Perubahan iklim usaha, ekonomi, pekerjaan dan penghasilan di masa pandemi Covid 19 menyebabkan terjadinya krisis finansial global yang melemahkan pertumbuhan ekonomi, pengangguran meningkat, dan daya beli masyarakat. Tulisan ini bertujuan mengemukakan berbagai potensi kewirausahaan gula aren Badui, akselerasi teknologi inovatif dan pemberdayaan SDM perajin gula aren Badui untuk eksis di masa Covid19 yang tak berkesudahan. Dengan *mixed method* BEP, R/C ratio, SWOT yang diinterpretasikan secara deskriptif kualitatif dan *review* berbagai hasil penelitian dan literatur terkait. Dari hasil temuan lapang dapat diprediksi tingginya potensi dan pengembangan kewirausahaan yang dapat dilakukan masyarakat Badui umumnya. Perlunya evaluasi kebijakan pembangunan pertanian dari aspek kelembagaan produk olahan, sehingga strategi produk olahan, bukan sekedar *raw material* dan upaya keakuratan perumusan kebijakan dalam mendukung peningkatan hilirisasi agroindustri pedesaan ke depan. Strategi akses teknologi dan informasi sesuai kebutuhan, adanya perangkat kebijakan operasional yang memadai, berfungsinya berbagai lembaga pendukung (penelitian, penyuluhan, pemasaran), serta dukungan regulasi sebagai kebijakan pemerintah yang lebih fokus dan berpihak untuk mempercepat pencapaian inovasi teknologi.

Kata kunci: gula aren Badui, kewirausahaan, teknologi inovatif, eksis pekerjaan, penghasilan, pemberdayaan perajin inovatif, akselerasi agroindustri

ABSTRACT

Changes in the business, economic, employment and income climate during the Covid 19 pandemic caused the global financial crisis to weaken economic growth, increase unemployment and people's purchasing power. This paper aims to present the various entrepreneurial potentials of Bedouin palm sugar, accelerate innovative technology and empower human resources for Bedouin palm sugar craftsmen to exist in the never-ending Covid-19 era. With the mixed method BEP, R/C ratio, SWOT which is interpreted descriptively qualitatively and reviews various research results and related literature. From the field findings it can be predicted that the high potential and entrepreneurial development that can be carried out by the Bedouin community in general. It is necessary to evaluate agricultural development policies from the institutional aspect of processed products, so that processed product strategies are not just raw materials and efforts to accurately

formulate policies in supporting the increase in rural agro-industry going forward. Strategies for access to technology and information according to needs, the existence of adequate operational policy tools, the functioning of various supporting institutions (research, counseling, marketing), as well as regulatory support as government policies that are more focused and one-sided to accelerate the achievement of technological innovation.

Keywords: Badui palm sugar, entrepreneurship, innovative technology, existing jobs, income, empowering innovative artisans, accelerating agro-industry

PENDAHULUAN

Salah satu tujuan program kebijakan pembangunan pedesaan (*rural development*) adalah meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan di pedesaan terkait pembangunan pertanian dan perkebunan, yang berperan penting dan strategis dalam perekonomian nasional terlihat dari kontribusinya terhadap APBN dan APBD. Motivasi, keterampilan, dan minat pelaku usaha berbasis produk pertanian dan perkebunan yang produktif sangat penting ditumbuhkan dan dikembangkan di masyarakat pedesaan. Pohon aren/enu (*Arenga pinnata*) merupakan salah satu komoditas perkebunan hutan potensial karena bernilai ekonomis tinggi. Seluruh bagian pohonnya bernilai jual: buahnya kolang kaling/atap, daunnya bahan baku kerajinan tangan dan atap rumah, akarnya bahan obat-obatan dan tali tambang terkuat, batangnya dijadikan ijuk dan lidi, tanaman tua dijadikan bahan furnitur, tanaman muda diambil sagunya, nira aren-nya diolah jadi gula aren cetak dan gula semut. Namun, perajin belum

mampu memenuhi permintaan pasar karena seluruh proses pembuatan dan pengemasan masih secara tradisional dan manual. Tulisan ini bertujuan mengemukakan berbagai potensi kewirausahaan gula aren Badui, akselerasi teknologi inovatif, dan pemberdayaan SDM perajin gula aren Badui untuk eksis di masa Covid19 yang tak berkesudahan. Dengan *mixed method* BEP, R/C ratio, SWOT yang diinterpretasikan secara deskriptif kualitatif dan *review* berbagai hasil penelitian dan literatur terkait. Dari hasil temuan lapang dapat diprediksi tingginya potensi dan pengembangan kewirausahaan yang dapat dilakukan masyarakat Badui umumnya. Pertumbuhan permintaan yang pesat merupakan potensi dan peluang untuk mengembangkan produk yang memiliki daya saing tinggi.

METODE PENELITIAN

Penulisan artikel hasil penelitian riset mempergunakan kuesioner terstruktur dengan lokasi dan sampel

ditentukan secara *purposive*. Tulisan ini mengemukakan secara lebih komprehensif potensi kewirausahaan gula aren badui, akselerasi teknologi inovatif, dan pemberdayaan SDM perajin eksis di masa krisis dampak Covid19. Data dan informasi lapang dianalisis dengan *mixed method* R/C ratio, BEP, dan SWOT yang diinterpretasikan secara deskriptif kualitatif. Dilakukan *review* beberapa literatur dan kajian terkait untuk memperkaya wawasan tulisan. Berbagai potensi kewirausahaan gula aren Badui dan berbagai produk kerajinan lainnya disinyalir berpeluang tinggi untuk dikembangkan dan ditingkatkan.

Matrik SWOT adalah analisis unsur kekuatan dan peluang yang dimiliki perusahaan, berfungsi dengan adanya beberapa strategi alternatif yang dapat dilakukan perusahaan dalam pengambilan keputusan. Terdapat empat tipe strategi diantaranya sebagai berikut :

1. Strategi S-O. Lebih menekankan pada keunggulan perusahaan dan peluang serta kesempatan untuk menghasilkan keuntungan, dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
2. Strategi W-O. Diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan

cara meminimalkan kelemahan yang ada pada perusahaan.

3. Strategi S-T. Strategi menggunakan kekuatan dan ancaman dimiliki perusahaan.
4. Strategi W-T. Didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif atau sulit dan tidak menguntungkan; berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman jangka pendek maupun jangka panjang.

Analisis Finansial

Beberapa metode perhitungan yang digunakan dalam aspek finansial perencanaan bisnis:

1. *Pengeluaran*, adalah biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan membiayai kegiatan bisnis dari awal sampai saat tahun berjalan (biaya investasi dan biaya operasional). Rumus matematis biaya operasional sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC = *Total cost* atau total biaya (Rp)

TFC = *Total fixed cost* atau total biaya tetap (Rp)

TVC = *Total variabel cost* atau total biaya variabel (Rp)

2. *Penerimaan*, adalah pemasukan dalam bisnis (dari awal atau selama bisnis

berjalan). Rumus matematis penerimaan sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR = Penerimaan (Rp)

P = Harga per satuan produk (Rp)

Q = Jumlah produksi total (unit)

3. Perhitungan Break Even Point (BEP)

BEP adalah titik pulang pokok; *total revenue* sama dengan *total cost*.

BEP Volume Produksi = Total Biaya Produksi / Harga di Tingkat Petani
BEP Harga Produksi = Total Biaya Produksi / Total Produksi

Total Produksi Kriteria uji: Titik impas yang terlampaui apabila nilai masing-masing variable lebih tinggi dari hasil perhitungan BEP (Sunarjono, 2000).

4. R/C (*Return Cost Ratio*), sebagai perbandingan atau nisbah antara penerimaan dan biaya.

Perhitungan analisis *R/C ratio* menggunakan rumus sebagai berikut:

$$R/C \text{ ratio} = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

TR: *Total revenue* atau total penerimaan (Rp)

TC: *Total cost* atau total biaya (Rp)

Analisis *R/C ratio* bertujuan untuk efisiensi penerimaan yang diperoleh terhadap setiap biaya yang

dikeluarkan. Kriteria keputusan yang digunakan untuk menilai analisis *R/C ratio* diantaranya yaitu:

- Jika *R/C ratio* > 1 maka usaha menguntungkan
- Jika *R/C ratio* = 1, maka usaha berada pada titik impas
- Jika *R/C ratio* < 1 maka usaha mengalami kerugian (Soekartawi 1995).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum, Karakteristik, Potensi Daerah dan Wirausaha Gula Aren Badui

Suku Badui (*Urang Kanékés*), sebutan "Badui" berawal para peneliti Belanda untuk masyarakat nomaden seperti kelompok Arab Badawi, merupakan masyarakat adat dan sub-etnis Sunda pedalaman Kabupaten Lebak, Provinsi Banten; populasi sekitar 26.000 orang; bermukim tepat di kaki pegunungan Kendeng 300-600 mdpl, topografi berbukit kemiringan mencapai 45%, tanah vulkanik (di Utara), tanah endapan (di bagian tengah), dan tanah campuran (Selatan), suhu rata-rata 20°C, berjarak sekitar 40km dari Rangkasbitung, Desa Kanekes, Kec. Lewidamar Kab. Lebak, secara geografis koordinat 6°27'27" – 6°30'0" LS dan

108°3'9" – 106°4'55" BT (Permana, 2001). Tiga desa utama Kanekes Dalam adalah Cikeusik, Cikertawana, dan Cibeo. Masyarakat Kanekes secara umum terbagi menjadi 3 kelompok, yaitu *Tangtu*, *Panamping*, dan *Dangka* (Permana, 2001): (1) Kelompok *tangtu* = *Kanekes Dalam (Badui Dalam)*, tinggal di tiga kampung Cibeo, Cikertawana, dan Cikeusik; paling ketat mengikuti adat-istiadat nenek moyang, dilarang bertemu orang asing, ciri khas pakaian dan ikat kepala berwarna putih alami; tidak diperkenankan menggunakan kendaraan transportasi dan alas kaki; pintu rumah harus hadap Utara/ Selatan (kecuali rumah *Pu'un*/ketua adat); Menggunakan pakaian serba putih ditenun dijahit sendiri tidak boleh berpakaian modern; (2) Kelompok masyarakat *Panamping* = *Kanekes Luar (Badui Luar)*, telah keluar dari adat dan wilayah Kanekes Dalam, karena: melanggar larangan; menikah dengan anggota Kanekes Luar, tinggalnya tersebar mengelilingi wilayah Kanekes Dalam, seperti Cikadu, Kaduketuk, Kadukolot, Gajeboh, Cisagu. Ciri khas orang Kanekes Luar: berpakaian hitam ikat kepala biru gelap (warna tarum); menggunakan peralatan rumah tangga modern, seperti kasur, bantal, piring & gelas kaca & plastik;

telah terpengaruh dan berpindah agama; (3) *Kanekes Dangka*: tinggal di luar wilayah Kanekes, hanya 2 kampung yang tersisa, yaitu Padawaras (Cibengkung) dan Sirahdayeuh (Cihandam), berfungsi semacam *buffer zone* atas pengaruh dari luar (Permana, 2001).

Kepercayaan masyarakat Kanekes disebut ajaran Sunda Wiwitan, leluhur turun temurun berakar penghormatan *karuhun*/arwah leluhur dan animisme, sangat menjaga keseimbangan, merawat dan melestarikan alam semesta. Inti kepercayaan disebut "pikukuh"/kepatuhan (ketentuan adat mutlak), konsep "tanpa perubahan"/sesedikit mungkin: *Lojor heunteu beunang dipotong, pèndèk heunteu beunang disambung* (panjang tidak bisa/tidak boleh dipotong, pendek tidak bisa/tidak boleh disambung). Di bidang pertanian, bentuk *pikukuh* tidak mengubah kontur lahan bagi ladang, tidak membajak, tidak membuat terasering, hanya tugal. Objek kepercayaan terpenting, Arca Domas terdapat batu lumpang menyimpan air hujan; bila saat pemujaan ditemukan batu lumpang tersebut penuh air jernih, pertanda banyak turun hujan, panen akan berhasil baik, bila batu lumpang kering/berair keruh pertanda kegagalan

panen. Lokasinya dianggap paling sakral dikunjungi/pemujaan setahun sekali bulan *kalima*, oleh *Pu'un*/ketua adat tertinggi dan beberapa anggota masyarakat terpilih.



Denah Struktur Pemerintahan

Secara nasional, penduduk Kanekes kepala desa yang disebut sebagai *jaro pamarentah*, sebagai "Pu'un" bisa juga kerabat lainnya berdasarkan kemampuan Pu'un memegang jabatan tersebut. Mata pencaharian bertani padi huma, juga menjual buah-buahan hutan (kopi, durian, kopi, asam keranji, madu hutan), kain tenun, pakaian adat Badui, lomar/ikat kepala, tas khas Badui/Koja, gula aren. Membeli kebutuhan hidup melalui tengkulak, yang tidak diproduksi sendiri di pasar di luar wilayah Kanekes seperti pasar Kroya, Cibengkung, dan Ciboleger.

Sebagai negara agraris, Indonesia nyatanya masih pengekspor *raw product material* dan pengimpor pangan cukup besar, merupakan hambatan pembangunan daerah dan nasional patut dijadikan tantangan dan peluang. Penerapan rekayasa teknologi pertanian merupakan salah satu strategi

Kementerian Pertanian untuk mewujudkan visi pertanian modern, tangguh dan efisien. Indonesia harus bangga karena kekayaan alam yang sangat melimpah, kekayaan alam yang sudah mendunia salah satunya adalah gula merah. Gula aren dibuat dari nira, cairan dari tandan bunga jantan pohon enau, komoditas unggulan Banten, gula aren juga pendukung perekonomian daerah. Produksi gula aren hasil kerajinan masyarakat Badui, masuk terbesar di dunia; sampai ratusan ton per bulan; hingga kini telah tembus 1.346 ton/tahun; sekitar 30 ton/bulan, diharapkan meningkat dan berkembang. Berdasarkan data 3.080 hektar areal aren mampu menghasilkan produksi 3.292 ton per tahun dengan produktivitas 2.050 kilo gram (kg) per tahun. Artinya keberhasilan yang didapat mampu memberikan prospek dukungan nyata ke depan, sehingga pangsa pasar yang semakin terbuka bisa menjadi solusi dalam pemanfaatan produksi aren.

Gula aren Badui paling enak dibanding daerah lain karena punya wangi dan manis yang khas. Menurut Kabid. Perekonomian Dinas Kab. Banten, permintaan gula aren saat ini bisa mencapai 7 ton/pekan atau sekitar 28-30 ton/bulan. Namun, pegiat UKM di Lebak

baru sanggup memenuhi 70 persen saja dari permintaan konsumen. Keterbatasan memenuhi permintaan konsumen disebabkan pengolahan gula aren masih terbatas karena baru lima daerah Lebak penghasil gula aren, yaitu Cijaku, Penggarangan, Cihara, Cibeber, dan Cigemblong. Proses produksi dan pengemasan masih tradisional serba manual membuat proses ekspor tidak efisien dan sulit memenuhi semua permintaan, makanya dibutuhkan mesin untuk mempercepat pengolahan pengemasan, perajin butuh bantuan Pemkab Lebak Pemprov Banten berdasar gula aren produk unggulan Badui, juga permintaan lagi tinggi-tingginya karena semua minuman dan makanan kekinian berbahan baku gula aren cetak dan gula semut, minuman boba, dll. Gula aren Badui memberikan banyak dampak positif, termasuk menyumbang kesejahteraan bagi perajin dan pelaku yang terlibat. Gula aren Badui sudah ekspor sampai ke Turki. Untuk mempromosikan *brand*, mengenalkan banyak olahan aren, seperti sirup sampai permen aren.

Novelty (Kebaruan)

Pengembangan kewirausahaan gula aren di Banten masih menghadapi hambatan teknis dan non teknis, seperti

rendahnya keterampilan petani, rendahnya hasil produksi dan nilai tambah. Untuk itu, para perajinnya membutuhkan bantuan pendidikan, keterampilan dan akses teknologi dan informasi yang inovatif, sarana prasarana peralatan mesin produksi dan pengemasan. Semakin meningkatnya permintaan gula aren asli Badui karena hampir semua minuman dan makanan kekinian (berbagai jenis dan rasa roti, cake, snack, es krim, jus, gelato, minuman teh dan kopi kekinian, minuman boba, dan beragam produk makanan dan minuman, dan lainnya) menggunakan gula aren dan gula semut badui.

Beberapa faktor penyebab gagal wirausaha menjalankan usahanya seperti: (1) Tidak kompeten manajerial; (2) Kurang berpengalaman; (3) Kurang mengendalikan keuangan; (4) Gagal dalam perencanaan; (5) Lokasi kurang memadai; (6) Kurangnya pengawasan peralatan; (7) Kurang sungguh-sungguh berusaha; dan (8) Ketidakmampuan melakukan peralihan/transisi kewirausahaan. Wirausahawan yang kurang siap menghadapi dan melakukan perubahan tidak akan menjadi wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh

apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.

Peluang ekonomi dan kewirausahaan gula aren ialah dengan tingginya permintaan dan kebutuhan masyarakat akan gula aren dan sudah *branded*. Kelemahan yang dihadapi pembuat gula aren ialah dengan ukuran dari gula aren yang dihasilkan terlalu kecil maka membuat gula tersebut menjadi kurang menarik. Selain itu, ketergantungan kepada pedagang pengumpul yang menjadikan akses pasar yang tersedia menjadi terbatas. Selain itu, dengan teknologi yang telah berkembang dengan baik mempermudah pembuat gula dalam berkomunikasi maupun dalam proses pengolahan gula aren. Saluran dalam usaha gula aren ada dua macam yaitu melalui pedagang pengumpul (*indirect selling*) dan penjualan langsung ke pasar (*direct selling*) yang dilakukan oleh pembuat gula aren. Selain itu, juga dilakukan penjualan secara online (*online marketing*) untuk memperbesar peluang usaha dari gula aren tersebut. Struktur biaya yang dikeluarkan oleh usaha gula aren tidak berubah dari kondisi sebelumnya yakni (*cost driven*) karena biaya yang dikeluarkan tergolong sedikit.

Gula Aren Berkualitas Tinggi Sangat Tergantung pada Kualitas Nira

Nira yang disadap pagi hari memiliki pH dan kadar sukrosa lebih rendah dibanding nira yang ditampung sore hari, karena siang hari penguapan lebih besar dibanding pada malam hari. Sebaiknya berkadar sukrosa di atas 12 persen. Kekhasan gula aren dari segi kimianya dibanding gula lain adalah gula aren mengandung sukrosa lebih tinggi (84%) dibanding dengan gula tebu (20%) dan gula bit (17%). Gizi gula aren mengandung protein, lemak, kalium dan fosfor lebih tinggi dibanding gula tebu dan gula bit. Keunggulan nira aren lebih manis dan aroma lebih menyengat, kadar gula pereduksinya lebih rendah (10,31% vs 11,72%) sehingga hasil gulanya menjadi lebih keras dan kering dan kadar sukrosa gula aren juga lebih tinggi.

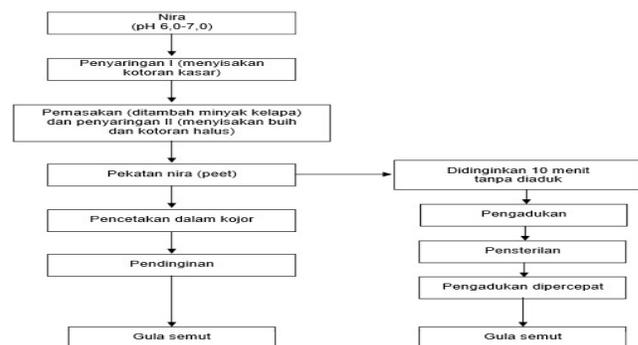


Diagram Sebagai Usulan Inovasi Teknologi

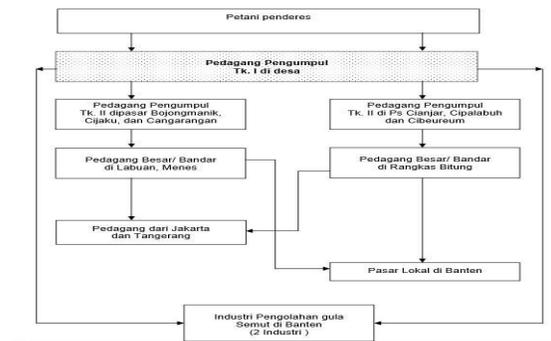
Analisis SWOT dan *Internal Factors Analysis Summary* (IFAS) serta

External Factors Analysis Summary (EFAS) pada usaha gula aren. Tahapan setelah analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada sektor industri gula aren meliputi: (1) Tempatkan setiap bobot pada skala dari 1,0 (paling penting) hingga 0,0 (paling tidak penting) berdasarkan efek ini. Semua bobot yang ada tidak boleh melebihi skor total 1,00; (2) Pemeringkatan masing-masing faktor pada skala 4 banding 1 berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap keadaan sektor industri gula aren; (3) Nilai peringkat untuk faktor positif kekuatan dan peluang diberi peringkat 4. Namun, jika kecil, diberi peringkat 1. Peringkat kelemahan dan ancaman yang negatif diberi peringkat 1, tetapi jika kecil diberi peringkat 4. Matriks tersebut jelas menggambarkan porsi ancaman dan peluang eksternal lalu disesuaikan berdasarkan kekuatan dan kelemahannya. Matriks tersebut dapat menghasilkan 4 kemungkinan sel *strategy alternative*.

Gula aren cetak biasanya dibungkus dengan daun aren/sebuah torosan (isi 25 buah) mengalir ke pasar kecamatan terutama pasar Kupa (di Cijaku), pasar Cisiih dan Sukahaji (di Panggarangan), dan pasar Sareweh (di Bojong Manik), umumnya membawa 1-2 pikul/petani aren setiap pekan pasar (hari Sabtu) isi

100 buah. Harga jual gula aren cetak di tingkat petani sekitar Rp220.000/pikul (1 gula aren cetak sekitar 0,30 kg), 30 kg/pikul, di petani sekitar Rp7.000-7.500/kg, pembayaran secara tunai. Gula aren cetak ke pasar Kupa berkisar 30.000–40.000 buah/minggu, volume perdagangan berkisar 9–12 ton/minggu. Pasar lainnya berkisar 6-8 ton. Para Pedagang Pengumpul (PP) I, selanjutnya menjual gula aren ke PP II (bandar) dengan harga Rp235.000 per pikul (100 butir) atau sekitar Rp8.000 per kg. Selanjutnya, PP II (bandar) menjual gula aren cetak ke pedagang besar (PB) di kota Kabupaten. Harga jual gula aren cetak dari PP II ke PB sekitar Rp260.000 per pikul (100 buah) atau Rp8.500 per kg. Para PB umumnya memiliki gudang penyimpanan gula aren. Gula aren dari pedagang besar dijual untuk pasaran lokal di Banten dan juga ke Jakarta. Marjin pemasaran tertinggi diperoleh PP II sebesar Rp1.800-2000/kg, kemudian PP I (Rp1000-1200/kg), sementara PB dan industri pengolahan memperoleh marjin pemasaran masing-masing Rp800/kg dan Rp 950/kg. Pedagang Pengumpul I dan PP II ada kalanya menjual gula aren cetak ke industri pengolahan gula semut. Marjin pengolahan yang diperoleh industri

sebesar Rp700-800/kg.



Alur Pemasaran Gula Aren Badui

Teknologi pertanian merupakan kombinasi tahapan budidaya (input dan pemeliharaan hingga panen dan pasca panen) hingga produk olahan. Untuk berinovasi dan mampu mengimplementasikan teknologi yang inovatif, dibutuhkan keterampilan SDM-nya yang kompeten dan kreatif agar dihasilkan produk *novelty* yang inovatif, kompetitif, bernilai jual dan berdayasaing tinggi. Disinilah peran aktif dan keberpihakan pemerintah, dalam hal kemudahan regulasi, sertifikasi, akses pemasaran dan harga jual yang logis, terkontrol kontinuitasnya, melalui instansi dan pihak terkait. IPTEK berperan penting pada setiap tahapan pembangunan dan pertumbuhan ekonomi dan menjanjikan kontribusi yang lebih besar terhadap sumberdaya yang tersedia. Tantangan pembangunan pertanian dan SDM-nya harus dianggap sebagai peluang dan dijawab dengan

mempertimbangkan tingkat dan pengembangan serta peningkatan potensi kewirausahaan sumberdaya yang tersedia dan selalu disesuaikan dengan prospek permintaan pasar (Elizabeth, 2018a).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

- Peluang yang dihadapi pembuat gula aren ialah dengan tingginya kebutuhan masyarakat akan gula aren
- Kelemahan yang dihadapi pembuat gula aren ialah dengan ukuran dari gula aren yang dihasilkan terlalu kecil maka membuat gula tersebut menjadi kurang menarik.
- Ketergantungan pada pedagang pengumpul menjadikan keterbatasan akses pasar.
- Kekuatan budaya dan adat istiadat ternyata mampu mempertahankan keeksisan peradaban suatu suku dan daerah.
- Meminimalisir pengaruh luar daerah bukanlah membuat suatu suku dan daerah menjadi keterbelakangan dan terasing; kesederhanaan dalam arti luas suku Badui terbukti nyata bukanlah kemiskinan.
- Suku dan daerah Badui bukan terisolir dan terasing. Mempertahankan peradaban dan peradatan dengan meminimalisir dampak masuknya pengaruh luar daerah tanpa saringan termasuk strategi jitu keeksisan keunikan suku dan daerah Badui.
- Potensi pengembangan dan peningkatan kewirausahaan gula aren

dan berbagai hasil perajin lainnya terbukti dapat dikembangkan di daerah Badui.

- Peran aktif sebagai keberpihakan berbagai pihak terkait terbukti sangat dibutuhkan dalam pengembangan suatu daerah dan untuk tercapainya pengembangan ekonomi dan kehidupan suatu daerah.
- Meminimalisir masuknya budaya luar daerah terbukti tidak berdampak buruk bagi daerah tersebut, terbukti hanya sebagai saringan terhadap dampak buruk pengaruh luar daerah, daerah Badui terbukti sudah tersedianya sinyal internet, HP dan beberapa teknologi peralatan mesin walau masih sederhana, dan tetap menjadi tujuan wisata yang sangat diminati wisatawan domestik karena keaslian dan keramahannya.
- Pekerjaan, ekonomi dan penghasilan merupakan kebutuhan hidup manusia, kualitas dan kecukupannya berperan penting dalam menentukan kontinuitas hidup.
- Eksistensi peran pertanian sebagai sektor penyedia lapangan kerja dan sumber nafkah pelaku terlibat hingga saat ini berperan penting, strategis dan tetap merupakan prioritas utama dalam program kebijakan pembangunan di Indonesia, dari kontribusinya secara nasional dan regional (PDB dan PDRB).
- Kegiatan ekonomi merupakan kegiatan yang dilakukan manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Aktivitas tersebut mencakup kebutuhan lahir maupun batin, secara khusus yang bertujuan untuk mencapai

kesejahteraan, kemakmuran, dan kepuasan. Subjek “Ekonomi” dapat diartikan sebagai ilmu sosial yang berkaitan dengan produksi, distribusi dan konsumsi berbagai barang dan jasa, yang berkaitan dengan bagaimana pemerintah, bisnis, serta individu mengalokasikan sumber daya yang tersedia untuk memuaskan kebutuhan ekonomi.

Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian, maka diajukan saran sebagai berikut:

1. Perajin hendaknya tetap melaksanakan usaha pembuatan gula aren karena memberikan keuntungan bagi perajin;
2. Diperlukannya pelatihan keterampilan dan pengetahuan SDM perajin terkait kualitas, terjamin kebersihan produk, efisiensi, dan efektifitas proses pembuatan gula aren;
3. Diperlukannya kreativitas yang inovatif terkait teknologi pembuatan gula aren diantaranya pada tahap proses pemasakan dan tahap pengemasan dengan mesin;
4. Untuk meningkatkan pendapatan perajin diharapkan harus mampu mengatur biaya variabel, dan supaya perajin harus mampu bekerja ganda selain membuat gula aren.

DAFTAR PUSTAKA

- Aliudin, Setiawan Sariyoga, Dian Anggaeni. 2011. "Efisiensi dan Pendapatan Gula Aren Cetak (Kasus Pada Perajin Gula Aren Cetak di Desa Cimenga, Kecamatan Cijaku, Kabupaten Lebak, Provinsi Banten" *Jurnal Agro Ekonomi*, Volume 29 No.1, Mei 2011 : 73-85.
- Bank Indonesia. 2009. *Usaha Pembuatan Gula Aren. Pola Pembiayaan Usaha Kecil/PPUK*. Jakarta.
- BP3K Kecamatan Pamarican. 2014. *Daftar Jumlah Unit dan Jumlah Produksi Gula Aren di Kecamatan Pamarican Tahun 2014*. Ciamis.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Ciamis. 2014. *Daftar Sentra Gula Aren di Kabupaten Ciamis Tahun 2014*.
- Elizabeth, R. 2018. *Restrukturisasi Pemberdayaan Kelembagaan Pangan mendukung Perekonomian Rakyat di Pedesaan dan Ketahanan Pangan Berkelanjutan*. Kementan.
- Elizabeth, R. 2018a. *Penguatan dan Pemberdayaan Peran Pembangunan Perekonomian, Sistem Pasar dan Kelembagaan*.
- Elizabeth, R. 2019. *Penguatan dan Pemberdayaan Peran Pembangunan Perekonomian, Sistem Pasar dan Kelembagaan: Dilema Dilema Kemiskinan dan Kelaparan di Pedesaan*. Kementerian Pertanian.
- Elizabeth. et.al. 2020. *Policy For Sustainable Food Agricultural Land Protection*.
roosgandaelizabeth@google scholar .go.id
- Elizabeth. R. 2021. *Akselerasi Inovasi Teknologi Spesifik Lokasi Strategi Peningkatan Produksi Di Masa Pandemi Covid-19*.
- Elizabeth. R. et.al 2020. *The Increasing of Competitiveness of Agro-industry Products Through Institutional Empowerment to Support the Achievement of Sustainable Agricultural Development*.
roosgandaelizabeth@google scholar .go.id
<https://docplayer.info/41003619-https://docplayer.info/67697259-An>
<https://ejournal.unsrat.ac.id/cocos/article/view>
<https://media.neliti.com/media/publications/7...>
<https://ojs.unud.ac.id/JAA/article/download>
<https://www.merdeka.com/JABAR/BERITA>
<https://www.republika.id/posts/gula-aren-masyarakat...>
<https://www.researchgate.net> › ... › *Dance*
<https://www.antaraneews.com/berita/mengangkat-gul...>
- Kurniawan AR. 2018. *Dasar-dasar Marketing*. Yogyakarta (ID): Quadrant.
- Makkarennu. Rahmadan I. 2021. *Penerapan Business Model Canvas Pada Pengembangan Usaha Gula Aren: Studi Kasus Di Kabupaten Soppeng Sulawesi Selatan*. *Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Informatika (JBMI)* Vol 18 No 1. Makassar.
- Nurhijjah N, Kurniasih EP. 2021. *Strategi Pengembangan Industri Gula Aren di Desa Nanga Menterap, Kecamatan Sekadau Hulu, Kabupaten Sekadau*. *Proceeding Seminar Nasional SATIESP*. No ISBN: 978-602-53460-8-8.
- Nurmalina R, Sarianti T, Karyadi A. 2018. *Studi Kelayakan Bisnis*. Bogor (ID): IPB Press.
- Osterwalder A, Pigneur Y. 2017. *Business Model Generation*. Jakarta (ID): PT Elexmedia Komputindo.
- Rizaldy AA, Makarennu, Mahbud AS. 2021. *Strategi Pengembangan Bisnis pada Usaha Gula Aren*

- melalui Pendekatan Business Model Canvas di Desa Rompegading, Kecamatan Cenrana, Kabupaten Maros.
- Saleh, Yanti. 2014. "Analisis Pendapatan Usaha Perajin Gula Aren" Jurnal Perspektif Pembiayaan dan Pembangunan Daerah Vol. 1 No. 4, April - Juni 2014 : 56-66.
- Siregar OM, Selwendri, Maulidina, Abdillah MB. 2020. Penerapan Bisnis Model Canvas Sentral UMKM. Tim Redaksi Puspantara, editor. Sumatera Utara (ID): Puspantara.
- Sitepu RK dan Sebayang V. 2019. Metode Kuantitatif untuk Manajemen. Sastrawan U, editor. Bogor (ID): CV Sinar Jaya.
- Soekartawi. 2002. Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian. Teori dan Aplikasi. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Sugiyono. 2017. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif & RND. Alfabeta. Bandung.