PROSPEK USAHA GULA AREN DI DESA MONGIILO KECAMATAN BOLANGO ULU KABUPATEN BONE BOLANGO

JURNAL

Oleh

RAHMAT WANTOGIA
NIM : DO1418037

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN
FAKULTAS ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GORONTALO
GORONTALO

2022

ABSTRAK

Prospek Usaha Gula Aren di Desa Mongiilo
Kecamatan Bulango Ulu Kabupaten Bone Bolango

Rahmat Wantogia1) Ramlah Alkatiri2) Nur Eng Mokodompit3)
Program Studi Ekonomi Pembangunan
Fakultas Ilmu Sosial
Universitas Muhammadiyah Gorontalo

Penelitian ini bertujuan Untuk mengetahui bagaimana prospek Prospek Usaha Gula Aren Di Desa Monggiilo Kecamatan Bulango Ulu Kabupaten Bone Bolango dan untuk mengetahui hambatan-hambatan yang dihadapu dalam usaha gula aren di Desa Monggiilo Kecamatan Bulango Ulu Kabupaten Bone Bolango. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, sedangkan data primer diperoleh dari hasil wawancara dengan informan yang telah ditetapkan.
Hasil penelitian menunjukkan bahwa Usaha Gula Aren di Desa Monggiilo Kecamatan Bulango Ulu masih mengalami kendala dari aspek produksi khususnya mengalami kesulitan mendapatkan bahan baku. Untuk aspek teknologi, pengrajin gula aren masih menggunakan teknologi yang sederhana sehingga dapat mempengaruhi kehigienisan produk yang dihasilkan. Aspek pemasaran, produk gula aren selalu diserap oleh pasar, untuk gula semut dijual bila ada permintaan saja. Aspek kelembagaan, peran pemerintah dalam membimbing serta mengarahkan para pengrajin sangat diperlukan demi meningkatkan pengetahuan, kemampuan dalam manajemen serta motivasi kepada pengrajin gula aren dan gula semut. Strategi yang dapat dapat dilakukan oleh pelaku usaha gula aren adalah: 1) Memanfaatkan lahan potensial untuk pengembangan aren, 2) Budidaya aren dilakukan secara terencana dengan adanya dukungan dinas terkait, 3) Memperkuat kelembagaan pengrajin melalui pembinaan dari pemerintah, 4) Meraih peluang pasar dengan memanfaatkan keunggulan komparatif dan kompetitif, 5) Mengembangkan teknologi pengolahan produk aren.

Kata Kunci : Prospek, Gula, Aren.

ABSTRACT

Palm Sugar Business Prospects in Mongiilo Village
Bulango Ulu District, Bone Bolango Regency

Rahmat Wantogia1) Ramlah Alkatiri2) Nur Eng Mokodompit3)
Development Economics Study Program
Faculty of Social Science
Muhammadiyah University of Gorontalo

This research aims to determine the prospects for palm sugar business prospects in Monggiilo Village, Bulango Ulu District, Bone Bolango Regency and to find out the obstacles faced in the palm sugar business in Monggiilo Village, Bulango Ulu District, Bone Bolango Regency. This research used a qualitative approach, while primary data was obtained from interviews with predetermined informants. The results showed the Palm Sugar Business in Monggillo Village, Bulango Ulu District, was still experiencing problems from the production aspect, especially having difficulty getting raw materials. For the technological aspect, palm sugar craftsmen still use simple technology so that it can affect the hygiene of the products produced. The marketing aspect, palm sugar products are always absorbed by the market, for ant sugar is only sold when there is demand. Institutional aspects, the role of the government in guiding and directing the craftsmen are very necessary in order to increase the knowledge, ability in management and motivation for palm sugar and palm sugar craftsmen. Strategies that can be carried out by palm sugar business actors are: 1) Utilizing potential land for sugar palm development, 2) Cultivation of palm sugar is carried out in a planned manner with the support of related agencies, 3) Strengthening craftsman institutions through guidance from the government, 4) Seizing market opportunities by take advantage of comparative and competitive advantages, 5) Develop technology for processing sugar palm products.

Keywords: Prospect, Sugar, Palm.

Keywords: Prospect, Sugar, Palm.

PENDAHULUAN

Tanaman aren *(Arenga Pinnata Merr)* merupakan tanaman yang menghasilkan bahan - bahan industri karena hampir semua bagian tanaman ini dapat dimanfaatkan dan memiliki nilai ekonomi. Tanaman aren sebagian besar diusahakan oleh petani dan belum diusahakan dalam skala besar, karena pengelolaan tanaman belum menerapkan teknik budidaya yang baik menyebabkan produktivitas tanaman rendah.

Industri gula aren merupakan salah satu bentuk usaha peningkatan pendapatan penduduk dan bisa meningkatkan pendapatan asli daerah bertumpu pada ekonomi kerakyatan yang sekaligus menciptakan lapangan pekerjaan dan untuk memperoleh atau menambah pendapatan keluarga meskipun dalam proses pengolahan masih menggunakan peralatan yang sederhana atau dikerjakan secara tradisional.

Tanaman aren banyak ditemukan tumbuh di pinggir sungai dan tebing pegunungan di daerah pedalaman. Tanaman ini tumbuh alami sehingga menyebar tidak merata dalam suatu hamparan dan dengan jarak yang tidak teratur. Dengan demikian sampai saat ini belum dapat diketahui secara tepat populasi atau luas tanaman aren di Provinsi Gorontalo. Sebagian besar pengrajin gula merah hanya mengeksploitasi tanaman aren dengan mengambil nira untuk bahan baku gula merah dan sabut sebagai bahan bangunan, tetapi mereka tidak melakukan pemeliharaan tanaman tersebut secara baik.

Salah satu wilayah yang memiliki jumlah sebaran areal aren terluas yang ada di Kabupaten Bone Bolango adalah Kecamatan Bulango Ulu. Salah satu desa yang memiliki usaha dan luas areal aren yang sangat dikenal masyatakat memproduksi gula aren adalah Desa Monggiilo. Desa ini selain memiliki areal tanaman aren yang luas juga usaha usaha pembuatan gula aren telah lama di geluti oleh masyarakat Desa Mongiilo. Kegiatan produksi gula aren di desa Mongiilo hingga masih dilakukan secara tradisional dan dengan pola subsiten (keluarga), juga didukung oleh metode pembakaran yang hanya menggunakan satu tungku pembakaran sehingga memakan waktu yang lama untuk satu kali produksi gula aren yaitu sekitar 4-6 jam. Bahan bakar yang digunakan untuk memasak gula aren yaitu menggunakan kayu bakar. Cuaca sangat berpengaruh pada kualitas dari air nira yang disadap oleh petani. Apabila musim kemarau, maka air nira yang dihasilkan sedikit namun memiliki kualitas gula aren yang baik.

Hasil pengamatan dilapangan ternyata terdapat kurang lebih 231 rumah tangga yang melakukan usaha gula arena di Kecamatan Bulango Ulu, dan usaha produksi gula aren ini telah dilakukan cukup lama oleh masyarakat. Perbagai upaya pemerintah daerah Kabupaten Bone Bolango telah dilakukan, dengan melakukan intervensi melalui pemberian modal usaha, perbaikan-perbaikan tempat melaksanakan usaha, serta pelatihan untuk meningkatkan produktivitas. Bahkan intervensi yang dilakukan oleh pemerintah daerah melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan telah mendorong masyarakat untuk membentuk kelompok-kelompok usaha dan melakukan diversifikasi produk menjadi produk dalam kemasan yang dapat dengan mudah dipasarkan serta memiliki nilai ekonomi tinggi. Namun masyarakat pada umumnya lebih bertahan dengan poli produksi gula area (Gula Merah) dalam bentuk cetakan yang sering ditemui di pasar-pasar tradisional di daerah Gorontalo.

Diversifikasi produk ini tentunya memiliki perbedaan dari aspek pendapatan. Jika masyarakat penghasil gula aren mau melakukan produksi melalui produk kemasan, maka pendapatan akan jauh lebih besar dibandingkan dengan produksi tradisional (cetakan). Sistem pemasarannyapun akan berbeda, demikian pula segmen pasarnya akan berbeda. Produk gula aren kemasan pemasaran ditempat-tempat pembelajaaan modern seperti supermarket, dan lain sebagainya. Sedangkan produk cetakan lebih banyak dipasarkan di pasar-pasar atau di kios-kios yang ada di wilayah sekitar. Kedua alasan ini tentunya akan berimplikasi pada pendapatan

bagi masyarakat atau petani yang menekuni usaha produksi gula aren ini. Dengan demikian bahwa berdasarkan uraian ini, maka menurut hemat calon peneliti bahwa usaha gula aren yang dilakukan oleh masyarakat di Kecamatan Bulango Ulu khususnya di Desa Mongiilo memiliki prospek untuk berkembang untuk menjadi komoditi unggulan dengan skala usaha yang maju dan modern.

Berdasarkan pengamatan dilapangan bahwa para pengusaha gula aren secara berkolompok telah dilakukan intervensi oleh pemerintah daerah melalui Dinas Perindustrain dan Perdagangan Kabupaten Bone Bolango walaupun belum maksimal. Seperti pemberian fasilitas peralatan produksi serta tempat produksi yang memadai untuk mengelolah usahanya. Jika kedua alasan ini dapat dilaksanakan maka para pengusaha gula aren di Desa Mongiilo akan mampu meningkatkan pendapatannya serta produktivitasnya.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana prospek Usaha Gula Aren Di Desa Monggiilo Kecamatan Bulango Ulu Kabupaten Bone Bolango dan untuk mengetahui hambatan-hambatan yang dihadapi dalam usaha gula aren di Desa Monggiilo Kecamatan Bulango Ulu Kabupaten Bone Bolango.

KAJIAN LITERATUR

A. Pengertian Prospek Pengembangan

Prospek adalah peluang yang terjadi karena adanya usaha seseorang dalam memenuhi kebutuhan hidupnya juga untuk mendapatkan profit atau keuntungan (Krugman dan Maurice, 2004). Pengembangan menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2002 adalah kegiatan ilmu pengetahuan yang bertujuan memanfaatkan kaidah dan teori ilmu pengetahuan yang telah terbukti kebenarannya untuk meningkatkan fungsi, manfaat, dan aplikasi ilmu pengetahuan yang telah ada atau menghasilkan sesuatu yang baru. Prospek pengembangan dapat diartikan sebagai suatu peluang untuk mengembangkan dan memajukan usaha secara lebih baik dari kondisi saat ini. Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas, untuk melaksanakan pengembangan usaha dibutuhkan dukungan dari berbagai aspek seperti bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, sumber daya manusia, teknologi dan lainlain (Anoraga, 2007).

B. Jenis – Jenis Gula

Gula mempunyai bentuk, aroma dan fungsi yang berbeda. Berikut ini beberapa jenis gula untuk memudahkan dalam pengolahan dan penggunaan yg tepat (Dewi, 2012).

1. Gula Pasir *(Granulated Sugar)*

   Gula jenis ini terbuat dari sari tebu yang mengalami proses kristalisasi. Warnanya ada yang putih dan kecoklatan (raw sugar). Karena ukuran butiranya seperti pasir, gula jenis ini sering disebut gula pasir. Biasanya digunakan sebagai pemanis untuk masakan, minuman, kue atau penganan lain.
2. Gula Pasir Berbutir Kasar *(Crystallized Sugar)*

   Gula ini memiliki bentuk butiran yang agak besar, lebih besar dari gula pasir. Biasanya digunakan untuk taburan pada kue yang dipanggang seperti kue kering, karena tidak meleleh pada suhu oven. Gula jenis ini banyak dijumpai dengan penampilan yang berwarnawarni.
3. Gula Kastor *(Caster Sugar)*

   Memiliki ukuran butiran lebih halus dari gula pasir. Warnanya putih bersih. Gula ini paling sering digunakan untuk bahan campuran pada pembuatan cake, kue kering *(cookies*) atau pastry karena mudah larut/bercampur dengan bahan lain. Membuat gula ini cukup mudah, hanya dengan memasukkan gula pasir ke dalam kantong plastik. Kemudian dipukul – pukul lalu disaring/diayak. Hasil saringan/ayakan tersebut sudah menjadi gula kastor.
4. Gula Bubuk *(Icing Sugar atau Confectioners Sugar)*

   Gula ini mengalami proses penghalusan sehingga berbentuk bubuk. Kadang disebut juga dengan

tepung gula. Karena mudah larut, gula ini cocok digunakan untuk membuat krim atau menjadi taburan pada cake atau kue kering. Gula bubuk ada yang mengandung pati jagung sehingga tidak mudah menggumpal.

5. Gula Donat

Gula ini memang khusus digunakan untuk taburan donat. Teksturnya berbentuk tepung halus dan warnanya putih. Keistimewaannya, gula ini rasanya dingin di mulut karena mengandung mint dan tidak basah apabila terkena minyak. Kadang, gula ini juga digunakan untuk membalur kue kering *(cookies)* contohnya kue Putri Salju.

6. Gula Dadu *(Cube Sugar)*

Gula ini berbentuk dadu dan mempunyai mutu yang baik. Biasanya dipakai sebagai pemanis pada minuman teh atau kopi.

7. Brown Sugar

Gula jenis ini adalah gula pasir yang proses pembuatannya belum selesai dan dibubuhi molasses sehingga berwarna kecoklatan. Gula ini beraroma karamel dan rasanya legit, tidak semanis gula pasir. Penggunaan gula jenis ini pada cookies membuatnya menjadi lebih lembut dibandingkan dengan menggunakan gula pasir. Ada beberapa macam Brown Sugar yaitu *Soft/Light Brown Sugar* dan *Dark Brown Sugar.*

8. Gula Palem *(Palm Sugar)*

Disebut juga gula semut. Berasal dari nira/sari batang bunga pohon aren. Berbutir seperti pasir halus dan berwarna coklat. Gula ini memiliki bau yang khas. Biasanya gula jenis ini digunakan untuk membuat fruit cake atau juga untuk campuran cookies.

9. Gula Jawa

Gula ini dibuat dari nira/sari bunga pohon kelapa (batang manggar). Umumnya gula jenis ini berbentuk silinder kecil atau seperti mangkuk kecil karena dicetak dengan batok kelapa. Di beberapa daerah gula ini sering disebut gula merah.

10. Gula Aren

Terbuat dari nira/sari bunga pohon aren. Aromanya lebih khas daripada gula jawa. Umumnya berwarna lebih gelap dari gula jawa. Gula aren sering disebut gula merah.

11. Gula Tebu

Gula tebu merupakan gula yang diambil dari nira tanaman tebu. Warnanya kecoklatan sama seperti gula jawa dan gula aren. Gula tebu juga disebut gula merah.

12. Gula Batu

Gula ini bentuknya seperti bongkahan kecil batu dan butirannya kasar. Rasanya tidak semanis gula pasir tetapi cita rasanya lebih legit. Gula ini meleleh perlahan. Biasanya digunakan untuk minuman atau membuat kue. Supaya lebih mudah larut, sebaiknya gula batu dihaluskan dahulu sebelum digunakan.

13. Gula Maltosa *(Maltose Sugar)*

Merupakan hasil fermentasi tepung beras (padi – padian) yang telah mengalami perendaman, pengeringan, pemanganggan dan penggilingan. Bentuknya seperti madu, berwarna kuning, kental dan rasanya lebih manis dari madu. Gula maltosa ini memberikan rasa yang nikmat setelah dioleskan pada bebek/ayam panggang. Gula ini dijual dalam kemasan botol di pasar swalayan.

14. Karamel *(Caramel)*

Dibuat dengan memanaskan gula pasir sampai gula meleleh dan berwarna kuning kecoklatan. Karamel mempunyai keharuman yg khas. 15. Gula Jeli *(Jelly Mallow)* Yaitu larutan gula yang berwarna kuning kental sehingga mirip dengan jeli *(jelly)*. Biasanya larutan gula ini digunakan sebagai campuran dalam membuat butter cream. Dijual dalam kemasan plastik dan mudah diperoleh di toko – toko bahan makanan.

15. Gula Merah

a. Pengertian Gula Merah

Gula merah adalah gula yang berwarna kekuningan atau kecoklatan. Gula ini terbuat dari cairan nira yang dikumpulkan dari pohon kelapa, aren, tebu dan lontar. Nira merupakan cairan manis yang terdapat di dalam bunga tanaman aren, kelapa, tebu dan lontar yang pucuknya belum membuka dan diperoleh

dengan cara penyadapan. Cairan nira yang dikumpulkan kemudian direbus secara perlahan sehingga mengental lalu dicetak dan didinginkan. Setelah dingin maka gula merah siap dikonsumsi atau dijual kepada orang lain (Rahmadianti, 2012).

Gula ini memiliki banyak sekali varian bergantung pada jenis bahan dasar yang digunakan. Meskipun sama – sama nira, namun bisa berasal dari pohon yang berbeda – beda. Kualitas gula yang dihasilkan serta rasanya berbeda antara satu pohon dengan pohon lainnya.

b. Jenis – Jenis Gula Merah

Istilah gula merah biasanya diasosiasikan dengan segala jenis gula yang dibuat dari nira yaitu cairan yang dikeluarkan dari bunga pohon dari keluarga palma, seperti kelapa, aren, tebu dan lontar.

Berikut ini adalah jenis – jenis gula merah yaitu (Rahmadianti, 2012) : 1. Gula Kelapa (Gula Jawa)

Gula merah yang paling banyak ditemui adalah gula Jawa atau gula kelapa. Nira pohon kelapa disadap, diolah, dan dicetak dalam bambu (gula Jawa bentuk silinder) atau tempurung kelapa (gula Jawa bentuk batok). Gula kelapa banyak digunakan masyarakat Jawa untuk bahan baku kecap manis, pemanis minuman, dodol, kinca, atau kue. Warna cokelatnya lebih tua dibanding gula aren dan biasanya agak kotor, sehingga harus disaring terlebih dahulu. Klasifikasi kelapa menurut taksonomi adalah sebagai berikut ; *Kingdom: Plantae* (Tumbuhan), *Subkingdom: Tracheobionta* (Tumbuhan berpembuluh), Super Divisi: Spermatophyta (Menghasilkan biji), Divisi: Magnoliophyta (Tumbuhan berbunga), Kelas: Liliopsida (berkeping satu / monokotil), Sub Kelas: *Arecidae, Ordo: Arecales*, Famili: *Arecaceae* (suku pinang-pinangan), *Genus: Cocos, Spesies: Cocos nucifera L.*

2. Gula Aren

Gula aren hampir sama dengan gula Jawa. Bedanya, gula aren diambil dari nira pohon aren (enau atau kolang-kaling) dan berwarna cokelat cerah. Bentuknya ada yang silindris dan ada yang berbentuk batok runcing, namun biasanya dibungkus dengan daun kelapa kering. Sebagian orang lebih menyukai gula aren untuk membuat kue karena dianggap lebih harum, enak, dan bersih. Klasifikasi aren menurut taksonomi adalah sebagai berikut ; Kingdom: Plantae (Tumbuhan), Subkingdom: Tracheobionta (Tumbuhan berpembuluh), Super Divisi: Spermatophyta (Menghasilkan biji), Divisi: Magnoliophyta (Tumbuhan berbunga), Kelas: Liliopsida (berkeping satu / monokotil), Sub Kelas: Arecidae, Ordo: Arecales, Famili: Arecaceae (suku pinang-pinangan), Genus: Arenga, Spesies: Arenga pinnata Merr.

3. Gula Tebu

Gula tebu diambil dari nira tanaman tebu. Kualitas gula merah tebu sangat ditentukan oleh kegiatan penanganan pasca pemotongan batang tebu. Makin lama batang tebu disimpan, maka produk gula merahnya cenderung berwarna kecoklat – coklatan hingga hitam. Klasifikasi tebu menurut taksonomi adalah sebagai berikut ; *Kingdom: Plantae* (Tumbuhan), Subkingdom: Tracheobionta (Tumbuhan berpembuluh), Super Divisi: *Spermatophyta* (Menghasilkan biji), Divisi: *Magnoliophyta* (Tumbuhan berbunga), Kelas: Liliopsida (berkeping satu / monokotil), Sub Kelas: *Commelinidae*, *Ordo: Poales*, Famili: *Poaceae* (suku rumput-rumputan), *Genus: Saccharum, Spesies: Saccharum officinarum L*.

4. Gula Semut

Gula semut atau palm sugar atau gula palem adalah gula kelapa atau gula aren dalam bentuk kristal atau bubuk, sehingga kadang juga disebut gula kristal. Penggunaannya lebih praktis karena mudah larut, plus tahan lama karena kering. Gula ini bisa ditambahkan ke jamu atau minuman hangat, adonan roti, kue, atau makanan lainnya. Bisa juga dijadikan taburan atau pengganti gula pasir.

C. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Gula Aren

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi produksi industri kecil produsen gula aren yaitu :

1. Biaya Produksi

   Biaya dalam pengertian Ekonomi ialah semua “beban“ yang harus ditanggung untuk menyediakan suatu barang agar siap dipakai oleh konsumen. Biaya dalam pengertian Produksi ialah Semua “beban” yang harus ditanggung oleh Produsen untuk

menghasilkan suatu Produksi. Biaya produksi adalah beban yang harus ditanggung oleh produsen dalam bentuk uang untuk menghasilkan suatu barang/jasa.

Biaya produksi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi atau semua beban yang ditanggung oleh produsen untuk menghasilkan suatu barang atau jasa". Yana Karyana (2008).

Menurut Sherman Rosyidi, biaya produksi adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh pengusaha untuk dapat diambil kesimpulan bahwa biaya apa saja yang diperlukan untuk membuat produk, baik barang maupun jasa. Biaya produksi dapat dibagi menjadi dua, yaitu :

a. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah proporsional dengan produksi tetapi jumlah per unitnya tidak berubah. Contohnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja.
b. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya akan sama dan tetap tidak berubah sedikitpun walaupun jumlah barang yang diproduksikan dan dijual berubah-ubah dalam kapasitas normal.

2. Tenaga Kerja

Pengertian tenaga kerja yang dimuat dalam Undang–Undang No. 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan, tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk kebutuhan masyarakat.

Tenaga kerja merupakan faktor pendapatan yang sangat penting dan diperhatikan dalam proses produksi dan dalam jumlah yang cukup, bukan saja dilihat dari ketersediaannya tapi kualitas dan macam-macamnya. Setiap proses produksi harus disediakan tenaga kerja yang cukup memadai, jumlah tenaga kerja yang digunakan harus disesuaikan dengan kebutuhan sampai tingkat tertentu sehingga optimal.

Tenaga kerja merupakan faktor pendukung berlangsungnya usaha gula aren. Berdasarkan hasil penelitian, tenaga kerja yang digunakan oleh para pengolah dalam mengolah gula aren yaitu menggunakan tenaga pengolah itu sendiri atau tenaga kerja dalam keluarga namun, tetap akan dihitung biaya sewa tenaga kerja berdasarkan tenaga yang mereka keluarkan yaitu Rp.50.000/hari mulai dari mengambil nira sampai dengan menjadi gula aren.

Tenaga kerja yang tersedia sebagian besar memiliki pendidikan rendah dan minim keterampilan. Menurut Arfrida BR (2003) penyediaan tenaga kerja dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu :

a. Jumlah penduduk dan struktur umur
   Semakin banyak unsur penduduk dalam usia anak-anak, semakin kecil jumlah yang tergolong tenaga kerja.
b. Jam kerja
   Penyediaan tenaga kerja dipengaruhi oleh lamanya orang bekerja setiap minggu. Oleh sebab itu, analisa penyediaan tenaga kerja tidak cukup hanya memperhatikan jumlah orang yang bekerja, akan tetapi juga memperhatikan waktu atau jam orang itu bekerja dalam sehari.

3. Bahan Baku

Bahan baku merupakan faktor produksi yang dibutuhkan dalam setiap proses produksi. Semakin besar jumlah bahan baku yang dimiliki, maka semakin besar pula kemungkinan jumlah produk yang dihasilkan, sehingga kemungkinan pendapatan yang diterima semakin besar dari hasil penjualan produksinya. Bahan baku merupakan jumlah bahan yang diperlukan untuk melaksanakan proses produksi dalam jangka waktu tertentu.

Ada beberapa bahan baku utama pengolah gula aren yaitu:

a. Kayu Bakar Jenis bahan bakar yang digunakan oleh pengolah dalam proses pemasakan gula aren adalah kayu bakar. Kayu bakar yang digunakan oleh pengrajin biasanya diperoleh dengan mencari dihutan.
b. Air Nira Air nira dapat dijadikan minuman segar dan bahan baku

membuat gula aren. Air nira merupakan minuman isotonik, minuman yang ditujukan untuk mengganti cairan karbohidrat, elektrolit dan mineral tubuh dengan cepat. Pohon aren yang digunakan untuk penyadapan oleh pengrajin bukan milik sendiri melainkan pohon aren milik orang lain yang tidak digunakan untuk mengolah gula aren karena mereka tidak ada waktu untuk mengolah air sadapan aren tersebut. Pengrajin membagi hasil olahan nira aren yaitu pengrajin memberikan 1 kg olahan gula aren kepada pemilik pohon aren.

4. Harga Jual

Gula Aren Harga adalah sejumlah uang yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukarkan para pelanggan untuk memperoleh manfaat dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa (Kotler dan Keller, 2009).

Menurut Lamb et. al., (2001) "Harga adalah apa yang harus diberikan oleh konsumen (pembeli) untuk mendapatkan suatu produk". Harga sering merupakan elemen yang paling fleksibel di antara keempat elemen bauran pemasaran.

Dalam artian yang lebih luas menurut Kotler dan Armstrong (2004), Harga adalah jumlah semua nilai yang konsumen tukarkan dalam rangka mendapatkan manfaat (dari) memiliki atau menggunakan barang atu jasa. Secara historis, harga telah menjadi faktor utama yang mempengaruhi pilihan pembeli. Harga jual adalah besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya non produksi dan laba yang diharapkan (Muliyadi, 2005).

Harga jual adalah setiap produk yang berhasil, menawarkan beberapa manfaat dan kekuatan untuk memuaskan keinginan konsumen. Pilihan masing- masing individu menentukan besarnya nilai barang dan jasa tertentu bagi konsumen. Namun untuk memenuhi kebutuhannya, setiap konsumen dihadapkan pada keterbatasan dalam hal dana. Oleh karena itu, harga yang merupakan nilai tukar sebuah barang atau jasa menjadi faktor utama yang menentukan keputusan konsumen untuk membeli. Harga jual adalah sejumlah kompensasi (uang ataupun barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa.

D. Konsep Analisis SWOT

Menurut Udaya, dkk (2013: 40) Analisis SWOT adalah analisis kekuatan *(strength)*, kelemahan *(weakness)*, peluang *(opportunities)*, ancaman *(threats)* yang dihadapi perusahaan atau organisasi. Melalui analisis ini pemimpin atau manajer dapat menciptakan tujuan sepintas *(over-view)* secara cepat mengenai situasi stratejik organisasi.

a. Kekuatan *(strenght)*

Kekuatan merupakan sumber atau kemampuan yang dikuasai atau yang tersedia bagi perusahaan dan memberikan keuntungan dibandingkan dengan para pesaingnya dalam melayani kebutuhan para pelanggan. Umumnya, daerah kekuatan berkaitan dengan keunggulan dari para pegawai atau berdasarkan sumber daya *(rescources based)*.

Dalam hal ini yang menjadi kekuatan yang di miliki oleh usaha produksi gula aren adalah potensi sumber bahan baku yang sangat melimpah, telah turun temurun dilakukan serta biaya produksi yang masih rendah.

b. Kelemahan *(weakness)*

Kelemahan merupakan keterbatasan atau kekurangan dalam salah satu sumber daya atau kemampuan *(capability)* organisasi dibandingkan dengan para pesaingnya yang meciptakan kerugian dalam usaha memenuhi kebutuhan para pelanggan secara efektif.

Dalam hal ini kelemahan usaha gula aren yaitu ; belum di kelolah menggunakan sentuhan teknologi seperti kemasan yang belum menari, produksinya masih bersifat kekerabatan (keluarga) serta belum memiliki jaringan pasar yang jelas.

c. Peluang *(opportunities)*

Peluang merupakan situasi yang menguntungkan didalam lingkungan organisasi. Kecenderungan-kecenderungan yang terdapat di dalam lingkungan yang dapat dimanfaatkan oleh organisasi

merupakan sebuah peluang. Begitu pula perubahan perubahan di dalam peraturan-peraturan pemerintah pusat atau setempat dan perubahan-perubahan yang terjadi di bidang teknologi,serta perbaikan hubungan antara pembeli dan penjual dapat merupakan sebuah peluang.

Peluang dari usaha gula aren adalah dengan kekuatan yang dimiliki, peluang permintaan pasar yang besar baik local maupun luar daerah bahkan mancanegara. Hal tentunya bisa dimanfaatkan oleh pengusaha gula aren melalui pemerintah daerah.

d. Ancaman (threats)

Ancaman merupakan situasi utama yang tidak menyenangkan di dalam sebuah lingkungan. Ancaman adalah rintangan utama terhadap posisi saat ini atau posisi yang diinginkan perusahaan atau organisasi. Masuknya pesaing-pesaing baru, pertumbuhan besar yang tersendat, kekuatan tawar-menawar dari para pemasok atau pemakai utama, perubahan teknologi, serta peraturan-peraturan yang baru dapat merupakan ancaman terhadap keberhasilan perusahaan atau organisasi.

Analisis SWOT digunakan karena beberapa manfaat sebagaimana disebutkan dalam Nur'aini (2016: 12) bahwa SWOT bermanfaat untuk:

1. Membantu melihat suatu persoalan dari empat sisi sekaligus menjadi dasar sebuah analisis persoalan
2. Mampu memberikan hasil berupa analisis yang cukup tajam sehingga mampu memberikan arahan atau rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan sekaligus menambah keuntungan berdasarkan sisi peluang yang ada, serta mengurangi kekurangan dan juga menghindari ancaman
3. Membantu kita "membedah" organisasi dari empat sisi yang menjadi dasar dalam proses identifikasinya dan dengan analisis ini kita dapat menemukan sisi-sisi yang terkadang terlupakan atau tidak terlihat sama sekali
4. Dapat menjadi instrumen yang cukup ampuh dalam melakukan analisis strategi, sehingga dapat menemukan langkah yang tepat dan terbaik sesuai dengan situasi saat itu
5. Dapat digunakan untuk membantu organisasi meminimalisasi kelemahan yang ada serta menekan munculnya ancaman yang mungkin akan timbul.

Dapat disimpulkan bahwa dengan penggunaan analisis SWOT dalam penelitian ini dapat membantu peneliti dalam memberikan hasil analisis yang cukup tajam serta dapat menjadi instrumen dengan melihat faktor-faktor yang menjadi landasan strategi dengan melihat prospek yang akan datang.

METODE PENELITIAN

Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Menurut Ghony dan almanshur (2012:25) penelitian kualitatif adalah penelitian yang menekankan pada quality atau hal yang terpenting suatu barang atau jasa. Hal yang terpenting suatu barang atau jasa yang berupa kejadian, fenomena dan gejala sosial adalah makna dibalik kejadian tersebut dapat dijadikan pelajaran berharga bagi pengembangan konsep teori Sedangkan pendekatan yang dipakai berupa deskriptif. Pendekatan deskriptif. Pendekatan deskriptif yaitu analisis data yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data, mengelola data kemudian menyajikan data observasi agar pihak lain dapat mudah memperoleh gambaran mengenai objek yang diteliti dalam bentuk kata-kata dan bahasa. Penelitian ini menggambarkan tentang usaha produksi Gula Aren (Gula Merah) di Kecamatan Bulango Ulu.

Lokasi Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi di Desa Monggiilo Kecamatan Bulango Ulu Kabupaten Bulango melalui beberapa OPD terkait dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan. Adapun rencana penelitian selama 2 bulan, yaitu: Bulan Oktober – November 2021.

Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini meliputi:

a. Data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari objek yang diteliti, baik dari objek individual (informan)

maupun dari suatu instansi atau OPD terkait dengan masalah yang diteliti.

b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung untuk mendapatkan informasi (keterangan) objek yang diteliti, biasanya data tersebut diperoleh dari tangan kedua baik dari objek secara individual (responden/informan) maupun dari suatu badan (instansi) yang dengan sengaja melakukan pengumpulan data dari instansi-instansi atau badan lainnya untuk keperluan penelitian dari para pengguna.

Prosedur Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data dalam penelitian ini, baik data primer maupun data sekunder, dipergunakan beberapa teknik :

a. Observasi, yaitu secara langsung mengamati obyek yang menjadi kajian, terutama mengamati secara langsung di lapangan.
b. Wawancara, yaitu melakukan tanya jawab langsung dengan para informan, dengan menggunakan pedoman wawancara.
c. Dokumentasi, yaitu menelaah dokumen-dokumen laporan dan melakukan dokumentasi atas suatu kejadian selama penelitian.

3.6 Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini akan dilakukan secara mendalam sebagai upaya mencari dan menata secara sistematis catatan hasil observasi, wawancara dan informasi lainnya untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti.

Adapun analisis data mennggunakan analisis SWOT, tujuannya untuk mengetahui bagaimana prospek usaha dalam meningkatkan pendapatan masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Deskripsi Hasil Penelitian

A. Prospek Usaha Gula Aren di Desa Mongiilo Kecamatan Bulango Ulu Kabupaten Bone Bolango

Dalam Penelitian ini, menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif, dan analisis *strengths*, *weaknesses*, *opportunities, threats (SWOT)*. Analisis deskriptif kualitatif, yakni suatu suatu prosedur penelitian yang menggunkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis dari orang-orang dan pelaku yang dapat diamati. Sedangkan analisis *strengths, weaknesses, opportunities, threats (SWOT)* merupakan tahap dilakukannya analisis dan penentuan keputusan mengunakan pendekatan matrix SWOT. Berdasarkan analisis matrix SWOT dirumuskan berbagai kemungkinan alternatif strategi dalam memetakan prospek pengembangan usaha Gula Aren di Desa Mongiilo Kecamatan Bulango Ulu Kabupaten Bone Bolango. Kombinasi komponen-komponen SWOT merupakan strategi-strategi untuk mengetahui peluang usaha gula aren kedepan.

Informan yang dipilih sebagai responden dalam penelitian ini adalah Kepala Desa yang menjadi lokasi usaha gula aren, para pelaku usaha, serta para pengumpul atau pedagang gula aren selama ini.

Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data dengan menggunakan metode wawancara langsung. Wawancara merupakan teknik pengumpulan data memberikan pertanyaan langsung kepada informan yang telah ditetapkan sesuai dengan kondisi yang sesungguhnya. Peneliti melakukan wawancara awal dengan Kepala Desa Mongiilo pada tanggal 2 November 2021.

1. Menurut Anda, selama ini produk gula aren apa sajakah yang dijual dipasaran?

Adapun hasil wawancara penelitian dengan Kepala Desa Bapak Yusrin Maku adalah sebagai berikut:

> *"….saya sebagai kepala desa tentunya sifatnya memantau dan memberikan perhatian kepada masyarakat desa Mongiilo yang kebetulan mengguluti usaha produksi gula aren (Gula Merah). Karena usaha mereka ini mendapat perhatian pemerintah Kabupaten Bone Bolango khususnya Dinas Perindustrian yang selama ini selalu berkoordinasi dengan pemerintah desa. Jadi kalau ditanya produk gula arena pa saja yang dijual atau dipasarkan oleh pembuat Gula Aren*

di desa ini saya melihat ada beberapa produk yaitu bentuk kemasannya yaitu dalam bentuk cetakan bulat terbungkus daun, ada juga dalam bentuk kemasan botol, dan dalam bentuk balok..”

(wawancara, 3 November 2021).

Demikian pula menurut salah seorang produsen AM, beliau mengatakan sebagai berikut:

“…..Ya kami memproduksi gula merah (Gula Aren) selama ini dalam ukuran kiloan yang bentuknya bisa bermacam-macam seperti cetakan bulat terbungkus daun khusus, dalam bentuk gula cair kemasan botol, dan dalam bentuk balok”

(wawancara, 3 November 2021).

Demikian pula menurut salah seorang pengumpulan , beliau mengatakan sebagai berikut:

“…..memang produk Gula Aren yang dibuat di desa ini seperti yang dijelaskan itu. Saya sebagai pedagang pengumpul membeli kemasan-kemasan yang sudah tercetak dalam bentuk kiloan terbungkus dan bentuk cetakan. Karena itu mudah dipasarkan ke pasar-pasar, atau ke kios serta warung-warung.

(wawancara, 3 November 2021).

Berdasarkan hasil wawancara penelitian diatas maka dapat dijelaskan bahwa produsen Gula Aren di Desa Mongiilo Kecamatan Bulango Ulu dalam memasarkan produknya dalam bentuk cetakan kiloan, cetakan balok, dan dalam bentuk cair kemasan botol.

2. Bagaimana harga yang ditawarkan oleh pembuat/produsen kepada pembeli/konsumen dibandingkan dengan harga pasar.

Berkenan dengan pertanyaan ini, peneliti mendatangi langsung pembuatau produsen Gula Aren, menanyakan tentang harga jual berbagai produk kemasannya, menurutnya sebagai berikut:

“…….kalau harga pak kami hanya memperhitung dengan biaya bahan baku, tenaga keerja, sehingga kalau di rata-ratakan harga dalam kondisi normal hanya berkisar antara Rp. 8.000 – Rp. 12.000 per kilo. Namun jika untuk waktu-waktu tertentu seperti menjelang lebaran atau hari-hari besar agama harga bisa naik hingga 100 persen”.

(Wawancara, 3 November 2021)

Pertanyaan yang sama diajukan pula kepada pembuat gula aren lainya ibu Mira, beliaupun mengamini apa yang kemukakan oleh produsen lainnya. *“……Ya memang benar apa yang dikatakan soal harga itu, karena kami pun tidak tau dijual berapa oleh pengumpulan di kota”.*

Demikian pula menurut sekdes yang mengetahui persisi para produsen gula aren di desa Mongiilo,

“…….memang faktanya begitu, harga disini sudah seperti itu, perubahan harga sering juga karena dimainkan oleh pengumpul. Dan produsen gula aren ini akan benar-benar bisa menikmati keuntungan yang baik jika ada pesanan dalam jumlah besar di kabupaten, misalnya dalam rangka kegiatan yang ada di Kabupaten”

(Wawancara, 3 November 2021)

Berdasarkan hasil wawancara dari tiga informan di atas, maka dapat di simpulkan bahwa harga gula aren yang berlaku di wilayah produksi (Desa Mongiilo) masih cukup menguntungkan bagi produsen. Hal ini karena dilihat dari kemasan masih belum berubah untuk bisa bersaing dengan produk yang sama di pasaran.

3. Promosi yang dilakukan selama ini dan system distribusi penjualannya selama ini?

Adapun hasil wawancara dengan produsen, mengatakan:

“…….selama ini secara probadi saya tidak pernah ada usaha promosi apa-apa, saya hanya membuat dan dibantu teman atau keluarga untuk memasarkan. Dan selama ini tanpa dipromosikan pembeli datAng sendiri. Biasanya yang datang langsung pengumpul atau pedagang”.

(wawancara tanggal 4 Novemver 2021)

Demikian pula menurut salah seorang produsen lainnya, *menurutnya apa yang dikatakan oleh bapak Am itu benar pak, jadi kami hampir-hampir tidak ada usaha untuk promosi, kecuali pembeli yang datang sendiri.*

Selain penjelasan kedua produsen di atas, wawancara selanjutnya kami coba lakukan dengan kepala Desa, menurut beliau

"…….pemerintah desa selama ini selalu mendorong para pelaku usaha gula aren ini. Walaupun melalui dinas teknis kami coba untuk meningkatkan produktivitasnya misalnya mengenai kemasan agar lebih menarik atau diversifikasi produknya sehingga bisa dipasarkan ke pasar-pasar perkotaan. Namun memang kendalanya pelaku usaha ini lebih nyaman dengan produk kemasan yang ada selama ini. Dan untuk promosi saya lihat ada juga lewat medsos (facebook) saja".

(wawancara tanggal 5 November 2021)

Berdasarkan hasil wawancara penelitian maka dapat dijelaskan bahwa pemasaran hasil produksi semata-mata berjalan berdasarjab informasi orang per orang belum menggunakan media elektronik karena pada dasarnya produsen gula aren di Desa Mongiilo sudah dikenal sejak lama sebagai produsen Gula Aren, sehingga masyarakat atau pembeli akan langsung datang, dan peran pengumpul atau pegang yang bisa menjembatan aliran pemasaran komoditi gula aren dari Desa Mongiilo Kecamatan Bulango Ulu.

4. Upaya strategis yang dilakukan, upaya lain apa yang dilakukan oleh Pemerintah Desa dan Dinas Teknis

Adapun hasil wawancara penelitian dengan Unsur Dinas Teknis Kabupaten Bone Bolango adalah sebagai berikut:

"……..Strategi yang diterapkan oleh dinas perindag adalah mendorong industri gula aren ini dengan memberikan berbagai fasilitas dan pendampingan serta memperbesar kapasitas produksinya. Namun hingga saat ini belum berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Kendalanya para pelaku usaha masih sulit menyesuaikan dengan perkembangan yang ada, misalnya penggunaan mesin, tata kelolah usaha, dan lain sebagainya.".

(wawancara 6 November 2021)

Demikian pula menurut kepala desa,

"…..pemerintah desa sesungguhnya sangat konsen dalam mendorong usaha gula aren ini. Karena produknya sudah dikenal antara lain berasal dari desa ini. Kami menginginkan bahwa perlu ada suntikan dana untuk memperbesar produksinya, Karen dengan memperbesar produksinya akan melibatkan tenaga kerja yang banyak, serta penggunaan bahan baku yang banyak pula. Hanya saja kembali pada kendala klasik yang sulit dilakukan perubahannya yaitu masyarakat lebih pada pengolaan tradisonal. Sehingga upaya untuk berkembang lebih laju lagi masih memerlukan waktu".

(wawancara 6 November 2021)

Hal ini di konfirmasi pula kepada para pelaku usaha, khususnya bapak Am mengatakan:

"…..ia pak kami tahu kalau pemerintah desa selalu mendorong kami untuk bisa memperbesar produksinya, termasuk kemasannya sehingga bisa menaikkan harga, dan dapat dipasarkan hingga ke kota. Hanya saja masalahnya kami sering mengharapkan kecepatan untuk segera memperoleh pendapatan. Sehingga setiap tersedia bahan baku kami langsung membuat gula aren. Karena kami juga ada beberapa pelaku usaha ini sudah terikat dengan rentenir"

(wawancara 6 November 2021)

Berdasarkan hasil wawancara terkait dengan strategi dan upaya yang dilakukan oleh pemerintah, ternyata berbagai upaya

sudah dilakukan baik oleh dinas terkait maupun pemerintah desa Mogngiilo, namun upaya-upaya tersebut masih belum mampu mendorong masyarakat khususnya pelaku usaha untuk meningkatkan produktivitasnya.

5. Kekuatan *(Strengths)* Usaha Gula Aren Mongiilo

Adapun hasil wawancara penelitian dengan Kepala Desa Mongiilo adalah sebagai berikut: (wawancara hari 7 November 2021)

a. Tersedianya bahan baku yang begitu melimpah
b. Sudah menjadi usaha yang turun temurun.
c. Produknya tidak mudah rusah.
d. DIbutuhkan masyarakat banyak

7. Kelemahan *(Weaknesses)* Usaha Gula Aren Mongiilo

Adapun hasil wawancara penelitian dengan Kepala Desa Mongiilo Kabupaten Bone Bolango adalah sebagai berikut:

> "…….keluhan pelaku usaha selama ini adalah mulai sulitnya memperoleh bahan bakar kayu, serta luasan lahan yang semakin sempit untuk mengembangkan tanaman aren, serta dominasi pengumpul yang membelenggu harga jual pelaku usaha gula aren yang ada".
>
> *(wawancara 4 November 2021)*

Demikian pula menurut pelaku usaha, bahwa kelemahan yang mereka miliki terkait dengan bahan baku kayu, variasi kemasan, pemasaran, serta masih sifatnya usaha keluarga.

(wawancara 4 November 2021)

Dengan demikian melihat kelemahan yang ada, potensi yang dimiliki harus terus dicari berbagai upaya dan strategi dapat memanfaatkan peluang dengan meminimalkan kelemahan yang dimiliki untuk berkembangnya usaha gula aren.

8. Peluang *(Opportunities)*

Adapun hasil wawancara penelitian dengan berbagai informan terutama pemerintah desa pelaku usaha dan pedagang pengumpul diperoleh infomasi sebagai berikut:

Dengan pemerintah Desa (Kepala Desa

> *"…..Peluang yang dimiliki oleh para pegusaha guka aren di desa ini tetap saja terbuka lebar, karena komoditi gula aren ini dibutuhkan oleh banyak orang dan banyak usaha. Hanya saja persoalannya terletak pada kemampuan pelaku usaha untuk mampu membangunan kemunikasi dengan permintaan pasar. Kami pemerintah desa hanya sebatas memfasilitasi jika dibutuhkan oleh para pelaku usaha. Dan saya yakin usaha ini akan mampu terus berjalan karena masyarakat telah menjadikan usaha produksi gula aren sebagai sumber mata pencaharian utama".*
>
> *(wawancara 4 November 2021)*

Demikian pula menurut salah seorang pengumpul,

> *"…..benar, peluang gula aren untuk dipasarkan sangat terbuka, tinggal bagaimana memanfaatkan peluang ini, apalagi kami sebagai pengumpul kadang kehabisan stock yang tersedia karena produksi yang dilakukan oleh pengusaha gula aren terbatas. Atau jika tersedia kadang tidak mampu memenuhi permintaan pasar. Saya sebagai pengumpul, menjualnya ke kota, ke pasar, dan kios atau warung. Dan ternyata permintaannya cukup banyak dan selalu berkelanjutan"*
>
> *(wawancara 4 November 2021)*

Sedangkan menurut pelaku usaha, sebagai berikut:

> "…..memang, kami sadari peluang untuk menjual produk kami selalu terbuka. Hanya saja kami terkendala dengan banyak factor, terutama tenaga kerja serta bahan baku kayu bakar. Singga kami selalu memproduksi gula aren terbatas, kadang jika ada permintaan dalam jumlah banyak kami sulit memenuhinya"
>
> *(wawancara 4 November 2021)*

Dengan demikin peluang usaha sangat terbuka lebar, hal ini karena selain faktor permintaan selalu ada, komoditi ini tidak akan mudah rusak, mampu bertahan hingga berbulan-bulan sehingga dalam meningkatkan usaha telah jaminan peluang usaha yang terus berkelanjutan tanpa dipengaruhi oleh berbagai faktor

9. Ancaman *(Theats)*

Adapun hasil wawancara penelitian dengan berbagai informan terutama pemerintah desa pelaku usaha dan pedagang pengumpul diperoleh infomasi sebagai berikut:

> *"…….Hal yang menjadi ancaman adalah usaha gula aren tentunya adalah produk yang sama diproduksi dari tempat lain yang masuk ke pasaran lokal. Bahkan produk yang sama dengan kualitas yang jauh lebih baik. Karena itu hal ini harus di antisipasi oleh pelaku usaha gula aren yang ada di Desa Mongiilo. Perlu meningkatkan kualitas produk olahannya bahkan kemasan yang menyebabkan ketertarikan konsumen".*
> *(wawancara hari 4 November 2021)*

Meski memiliki potensi yang baik pelaku usaha gula ren di Desa Mongiilo perlu terus mengatasi berbagai ancaman antara lain sebagaimana diungkapkan oleh informan sebagai berikut:

1. Menurut salah sorang konsumen di desa, perlu memperhatikan kemasannya, jangan hanya dalam bentuk daun woka, mungkin diperlukan kemasan plastic yang diberi lebel penciri produksi aren dari Mongiilo.
2. Pelu membuka jaringan pemasaran di pusat kota atau dipasar-pasar sekitar Gorontalo. Menggunakan media promosi sehingga sampai ke calon konsumen. Dan lain sebagainya.

(wawancara hari 6 November 2021)

Tabel 1. Matriks SWOT Prospek Usaha Gula Aren Di Desa Mongiilo

IFAS / EFAS	***Streagth (S)***	***Weakness (W)***
	a Bahan baku mudah diperoleh. b. Pengolahan dapat dilakukan dalam skala kecil. c. Pengolahan industry dengan menggunakan teknologi sederhana.	a. Budidaya aren terkendala dengan lahan b. Kapasitas produksi yang terbatas c. Kemasan produk masih tradisional
Opportunity (O) a. Potensi daerah yang memiliki luasan bahan baku b. produksi mudah dilakukan variasi c. Peran pemerintah desa d. Terbuka akses informasi dan stranportasi	***Strategi (SO):*** a.Memanfaatkan potensi yang dimiliki oleh daerah b. Pemnafaatan teknologi pengolahan untuk menghasilkan produk gula aren yang berdaya saing. b. Mempertahankan keberlangsung usaha melalui pembinaan dari instansi teknis dan pemerintah desa	***Strategi (WO)*** a. Budidaya aren dilakukan secara terencana melalui program-program dinas terkait b. Meningkatkan kapasitas produksi c. Meningkatkan daya saing produk

Treaths (T)	***Strategi (ST)***	***Strategi (WT)***
a. Adanya alih fungsi hutan b. Terknologi yang digunakan masih terbatas c. Adanya produk yang sama yang memiliki kualitas lebih baik	a. Mempertahankan dan melestarikan tanaman aren b. Menerapkan teknologi sesuai dengan keterampilan pengrajin c. Memperbaiki mutu produk, dengan kemasan yang lebih menarik	a. Melakukan pembudidayaan tanaman aren. b. Mencari alternative teknologi murah c. Meningkat kualitas produk dan kemasan sehingga berdaya saing.

Sumber: Di olah Peneliti

Berdasarkan matrix SWOT tersebut dapat disusun empat strategi utama yaitu strategi SO *(strenght-oppotunities)*, strategi *(strenght-threarts)*, strategi WO *(weakness-opportunities)*, strategi WT *(weakness-threats)*.

a) *Strategi SO* dibuat berdasarkan analisis penyelesaian masalah dalam melakukan tindakan kedepan, yaitu: melakukan budidaya tanaman aren Upaya alih fungsi lahan harus dihindari diserta dengan upaya-upaya budidaya yang massif, sehingga akan membantu keberlangsungan produksi Gula Aren di Desa Mongiilo Kecamatan Bulango Ulu.
b) *Strategi ST* adalah strategi yang menggunakan kekuatan yang dimiliki dengan mempertahankan keberlangsung usaha serta menggunakan teknologi yang dapat dimanfaatkan oleh pengrajin.
c) *Strategi WO* ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan yang ada. Berdasarkan kelemahan dan peluang tersebut maka alternatif strategi bagi pelaku usaha adalah terus melakukan berbaikan usaha dengan memperhatikan mutu, pemasaran serta penguatan kelembagaan dengan pemerintah desa dan dinas terkait.
d) *Strategi WT* ini berdasarkan pada kegiatan yang bersifat defensiv dan berusaha meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman. Berdasarkan kelemahan dan ancaman tersebut maka terdapat beberapa alternatif strategi yang digunakan harus digunakan oleh pelaku usaha gula aren, yaitu dengan tetap mepertahankan usahanya duiserta dengan peningkatan kapasitas produksi dan kualitas produksi. Serta factor penetrasi pasar pelu terus dilakukan dalam menjaga keberlangsungan harga jual.

B. Pembahasan

Hasil penelitian tersebut merupakan proses penelitian lapangan yang telah dilakukan peneliti dengan pemenuhan persyaratan penelitian. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif tentang bagaimana prospek pengembangan usaha Gula Aren di Desa Mongiilo Kecamatan Bulango Ulu Kabupaten Bone Bolango.

Berdasarkan hasil penelitian dengan menggunakan analisis SWOT yang menunjukkan tentang peluang dan prospek prospek pengembangan usaha Gula Aren di Desa Mongiilo dengan pemanfaatan segala potensi yang dimiliki ini dengan rincian sebagai berikut:

Aspek *Strengths* (Kekuatan), dimana aspek ini beradasarkan hasil analisis faktor-faktor strategis internal (IFAS) bahwa kekuatan yang dimiliki oleh desa Mongiilo yaitutersedianya bahan baku yang melimpah, mudah dijangkau, produksinya dapat dilakukan dengan skala kecil sehingga memudahkan dalam melakukan produksi artinya produksi dapat dilakukan kapan saja ada atau tidak ada pembeli. Karena produk Gula Aren adalah merupakan komoditi yang tahan lama dan senantiasa dibutuhkan oleh masyarakat baik masyarakat kota maupun pedesaan.

Aspek *Weakness* (Kelemahan) berdasarkan analisis IFAS ternyata diperoleh kelemahan antara lain; Budidaya tanaman aren yang mulai berkurang serta alih fungsi lahan, produksinya masih

terbatas, dan belum melibatkan teknologi yang mampu meningkatkan produktivitas usaha. Dalam rangka meningkatkan sumber pendapatan dan berkembangannya skala usaha peril untuk terus berkolaborasi dengan pemeirntah desa khususnya instansi teknis seperti perindustrian.

Demikian pula dilihat dari aspek *opportunities* (Peluang) dalam hasil analisis EFAS yang dijadikan strategi karena tiga alasan yaitu; memiliki potensi untuk berkembang sebagai sebuah usaha yang menjanjikan dan produktif yang dapat menjadi sumber penerimaan bagi pelaku usaha.

Selanjutnya aspek *Threaths* (Ancaman) adalah strategi yang menggunakan kekuatan yang dimiliki Bone Bolango untuk mengatasi ancaman. Berdasarkan kekuatan dan ancaman tersebut maka alternatif strategi bagi pelaku usaha untuk terus melakukan promosi serta membangun jaringan usaha pemasaran, bekerja sama dengan pengumpula atau bahkan pedagang, baik local maupun luar kecamatan. Selalu memberikan penawaran harga yang bersaing, serta bekerja sama dengan pemerintah dalam rangka pelembagaan usaha gula aren melalui pemberian bantuan-bantuan.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan diatas maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Usaha Gula Aren di Desa Monggiilo Kecamatan Bulango Ulu masih mengalami kendala dari aspek produksi khususnya mengalami kesulitan mendapatkan bahan baku. Untuk aspek teknologi, pengrajin gula aren masih menggunakan teknologi yang sederhana sehingga dapat mempengaruhi kehigienisan produk yang dihasilkan. Aspek pemasaran, produk gula aren selalu diserap oleh pasar, untuk gula semut dijual bila ada permintaan saja. Aspek kelembagaan, peran pemerintah dalam membimbing serta mengarahkan para pengrajin sangat diperlukan demi meningkatkan pengetahuan, kemampuan dalam manajemen serta motivasi kepada pengrajin gula aren dan gula semut.
2. Strategi yang dapat dapat dilakukan oleh pelaku usaha gula aren adalah: 1) Memanfaatkan lahan potensial untuk pengembangan aren, 2) Budidaya aren dilakukan secara terencana dengan adanya dukungan dinas terkait, 3) Memperkuat kelembagaan pengrajin melalui pembinaan dari pemerintah, 4) Meraih peluang pasar dengan memanfaatkan keunggulan komparatif dan kompetitif, 5) Mengembangkan teknologi pengolahan produk aren.

Saran

Saran yang dapat disampaikan berdasarkan kesimpulan penelitian ini adalah::

1. Prospek usaha gula aren di Desa Mongiilo harus ditunjang oleh penguatan kelembagaan dan keterlibatan pemerintah.
2. Aspek teknologi dalam pengolahan produksi menjadi penting untuk disediakan oleh pengusaha.
3. Tanaman aren harus terus dipertahankan dengan melakukan bidudaya karena itu perlu usaha-usaha para pelaku dan pemerintah setempat.

DAFTAR PUSTAKA

Almanshur Fauzan , Ghony Djunaidi (2012). Metodologi Penelitian kualitatif, JogJakarta: Ar□Ruzz Media

Akuba, R.H.2004. Profil Aren. Pengembangan Tanaman Aren. Prosiding Seminar Nasional Aren. Tondano. Balai Penelitian Tanaman Kelapa dan Palma Lain. , 9 Juni. hlm.1-9. (Soeseno 1993).

Cakrawati dan Mustika NH, Dewi. (2012). Bahan Pangan, Gizi ,Dan Kesehatan. Bandung : Alfabeta.

Hendro.MM, 2011, Dasar-Dasar Kewirausahaan: Penerbit Erlangga, Jakarta

Ira Ratna Wulan, Turtianto, Wiwik Widayati.2012.Strategi Pengelolaan Obyek Wisata Pangandaran Kabupaten Ciamis. Universitas Diponegoro. Semarang

Mashyuri dan M. Zainuddin.2008. Metodologi Penelitian-pendekatan

praktis dan aplikatif. Bandung: PT Refika Aditama

Moleong, Lexy J.2007.Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: PT.Remaja Posdakarya

Nur'aini, Fajar.2016. Teknik Analisis SWOT. Yogyakarta: Quadrant

Rahmadianti, F., 2012. Kenali Jenis-Jenis Si Gula Merah. http: // rss. detik. com /index.php/food.

Silaen,Sofar dan Widiyono. 2013. Metodologi Penelitian Sosial Untuk Penulisan Skripsi dan Tesis. Jakarta: In Media

Sugiyono, 2011. Metode Penelitian Kuantitati,Kualitatif dan Kombinasi *(Mixed Methods)*. Bandung: Alphabeta

Sunaryo, Bambang. 2013. Kebijakan Pembangunan Destinasi Pariwisata Konsep dan Aplikasinya di Indonesia. Yogyakarta: Gava Media.

Suryana, Kewirausahaan, 2008, Pedoman Praktis,Kiat dan Proses Menuju Sukses: Salemba Empat, Jakarta.

Umar, Husein.2010. Desain Penelitian Manajemen Strategik. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.