

**ANALISIS PENDAPATAN DAN PENGEMBANGAN GULA AREN
(STUDI KASUS: KECAMATAN MUARA SIPONGI,
KABUPATEN MANDAILING NATAL)**

SKRIPSI

Oleh:

**HERMANSYAH LUBIS
NPM : 1404300236
Program Studi : AGRIBISNIS**



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**

**ANALISIS PENDAPATAN DAN PENGEMBANGAN GULA AREN
(STUDI KASUS: KECAMATAN MUARA SIPONGI,
KABUPATEN MANDAILING NATAL.)**

SKRIPSI

Oleh:

**Hermansyah Lubis
1404300236
AGRIBISNIS**

**Disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Strata 1 (S1) pada
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah
Sumatera Utara**

Komisi Pembimbing


Prof. Dr. Ir. Saved Umar, M.S.
Ketua


Suraherman, SP. M.Si.
Anggota

**Disahkan Oleh :
Dekan**


Ir. Asritanardi Munar, M.P.

Tanggal Lulus : 3 Oktober 2019

PERNYATAAN

Dengan ini saya:

Nama : Hermansyah Lubis

NPM : 1404300236

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul "Analisis Pendapatan Dan Pengembangan Gula Aren (Studi Kasus: Kecamatan Muara Sipongi, Kabupaten Mandailing Natal) berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan maupun kegiatan programming yang tercantum sebagai bagian dari skripsi ini. Jika terdapat karya orang lain, saya mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari ternyata di temukan adanya penjiplakan (plagiarisme), maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh. Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan.....

Yang menyatakan




Hermansyah Lubis

RINGKASAN

Hermansyah Lubis (1404300236) dengan judul Skripsi “Analisis Pendapatan Dan Pengembangan Gula Aren (Studi Kasus: Kecamatan Muara Sipongi, Kabupaten Mandailing Natal)”. Ketua komisi pembimbing Bapak Prof. Dr. Ir. Sayed Umar, M.S dan anggota komisi pembimbing Bapak Surnaherman, SP, M.Si.

Tujuan dari penelitian ini yaitu: 1). Menganalisa pendapatan usahatani gula aren di Kecamatan Muara Sipongi, Kabupaten Mandailing Natal. 2). Menganalisis strategi pengembangan yang tepat untuk diterapkan pada usaha gula aren di Kecamatan Muara Sipongi, Kabupaten Mandailing Natal.

Hasil dari penelitian ini sebagai berikut: 1). Penerimaan usaha pengolahan gula aren sebesar Rp. 3.208.333 dan total biaya petani sebesar Rp. 1.435.396 Maka pendapatan usaha pengolahan gula aren di daerah penelitian yaitu Rp. 1.772.936 dengan priode produksi selama 1 bulan. 2). Skor IFE adalah 1,20 yang terletak pada kuadran kekuatan dan EFE adalah 0,95 yang terletak pada kuadran I (growth), pertumbuhan, merupakan situasi yang menguntungkan. Dimanausaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. 3). Strategi pengembangan pengolahan gula aren di daerah penelitian menggunakan Strategi SO(Strength and Opportunities)

Kata Kunci : Analisis Usaha. SWOT. Gula Aren

SUMMARY

Hermansyah Lubis (14304300236) with the title of the Thesis "Analysis of Income and Palm Sugar Development (Case Study: Muara Sipongi District, Mandailing Natal Regency)". Chair of the supervising commission, Prof. Dr. Ir. Sayed Umar, M.S. and member of the supervising commission, Mr. Surnaherman, SP, M.Sc.

The purpose of this study are: 1). Analyzing the income of palm sugar farming in Muara Sipongi District, Mandailing Natal Regency. 2). Analyzing the appropriate development strategy to be applied to the palm sugar business in Muara Sipongi District, Mandailing Natal Regency.

The results of this study are as follows: 1). Palm sugar processing business revenue of Rp. 3,208,333 and the total farmer cost of Rp. 1,435,396 Then the income of palm sugar processing business in the study area is Rp. 1,772,936 with a production period of 1 month. 2). IFE score is 1.20 which is located in the power quadrant and EFE is 0.95 which is located in quadrant I (growth), growth, which is a favorable situation. Where these businesses have opportunities and strengths so they can take advantage of existing opportunities. The strategy adopted in this condition is to support aggressive growth policies. 3). Strategy for developing palm sugar processing in the study area using the SO (Strength and Opportunities) Strategy

Keywords: Business Analysis. SWOT Palm sugar

RIWAYAT HIDUP

Hermansyah Lubis, lahir di Desa Muara Botung pada tanggal 28 Oktober 1995 dari pasangan Bapak Sahlul dan Ibu Nur Deli. Penulis merupakan anak ke lima dari delapan bersaudara.

Pendidikan yang telah ditempuh adalah sebagai berikut :

1. Tahun 2008, menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SD Negeri N0 208 Desa Muara Botung.
2. Tahun 2011, menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 1 Kota Nopan .
3. Tahun 2014, menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 1 Kota Nopan.
4. Tahun 2014, diterima di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Jurusan Agribisnis.
5. Tahun 2017, mengikuti Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PTPN II Unit Sawit Seberang.
6. Tahun 2019, melakukan Penelitian Skripsi dengan judul “Analisis Pendapatan Dan Pengembangan Gula Aren (Studi Kasus: Kecamatan Muara Sipongi, Kabupaten Mandailing Natal)”

UCAPAN TERIMAKASIH

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada berbagai pihak yang telah turut memberikan sumbangsinya dalam penyusunan Skripsi ini, yaitu :

1. Teristimewa ucapan tulus dan bakti penulis kepada orang tua, serta seluruh keluarga tercinta yang telah banyak memberikan dukungan serta motivasi dalam menyelesaikan tugas akhir dengan sebaik-baiknya.
2. Bapak Prof. Dr. Ir. Sayed Umar, M.S selaku Dosen Ketua Pembimbing skripsi yang telah banyak memberikan masukan dan nasehat yang membangun kepada penulis.
3. Bapak Surnaherman, SP. M.Si, selaku Anggota Komisi Pembimbing yang membantu peneliti dalam menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
4. Ibu Ir. Asritanarni Munar, M.P., selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Khairunnisa Rangkuti S.P. M.Si selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
6. Seluruh Dosen Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Seluruh jajaran Staf biro Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Seluruh petani Pengolah Gula Aren di Kecamatan Muara Sipongi, yang telah bersedia memberikan waktu dan kesempatan bagi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir.
9. Seluruh sahabat penulis yang telah banyak memberikan bantuan baik berupa moril maupun dorongan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

Semoga Allah SWT memberikan rahmat dan karunianya atas kebaikan hati bapak/ ibu sertarekan-rekan sekalian dan hasil penelitian ini dapat berguna khususnya bagi penulis dan para pembaca pada umumnya. Penulis menyadari bahwa Skripsi ini masih banyak kekurangan untuk itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Subhanahu Wata'ala, berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan baik. Serta tidak lupa shalawat dan salam kepada Nabi Besar Muhammad Salallahu 'Alaihi Wasallam. Skripsi ini merupakan salah satu syarat yang harus dipenuhi oleh setiap mahasiswa yang akan menyelesaikan pendidikan Strata Satu (S1) di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Adapun judul Skripsi yang akan dibahas oleh penulis adalah “Analisis Pendapatan Dan Pengembangan Gula Aren (Studi Kasus: Kecamatan Muara Sipongi, Kabupaten Mandailing Natal)”

Akhir kata penulis berharap semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak yang bertujuan untuk penyempurnaan Skripsi ini kearah yang lebih baik. Semoga kita semua dalam lindungan allah subahana Walata'ala.

Medan, 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
PERNYATAAN	i
RINGKASAN	ii
SUMMARY	iii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	iv
UCAPAN TERIMAKASIH	v
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
PENDAHULUAN.....	1
Latar Belakang	1
Rumusan Masalah	3
Tujuan Penelitian	3
Kegunaan Penelitian	4
TINJAUAN PUSTAKA	5
Landasa Teory	5
Penelitian Terdahulu	15
Kerangka Pemikiran	17
METODE PENELITIAN	19
Metode Penelitian.....	19
Metode Penentuan Lokasi	19
Metode Penarikan Sampel.....	19
Metode Pengumpulan Data	20
Metode Analisis Data	20
Definisi Dan Batasan Operasional	23
DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN.....	25
Letak dan Luas Daerah.....	25
Kondisi Iklim Dan Cuaca	26
Keadaan Penduduk	26
Sarana dan Prasarana Umum.....	29
Karakteristik Sampel	30
HASIL DAN PEMBAHASAN	34
Analisis Usaha.....	34

Strategi Pengembangan Usaha	37
KESIMPULAN DAN SARAN	44
Kesimpulan.....	44
Saran	45
DAFTAR PUSTAKA	46
LAMPIRAN.....	47

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Luas Wilayah dan Jarak Wilayah Ke Kecamatan Muara Sipongi Tahun 2016	26
2.	Distribusi dan Kepadatan Penduduk Kecamatan Muara Sipongi per Desa Tahun 2017	27
3.	Struktur Penduduk Menurut Jenis Kelamin per Desa/Kelurahan Tahun 2017	28
4.	Jumlah Sarana Pendidikan di Kecamatan Muara Sipongi Tahun 2017	29
5.	Jumlah Sarana Ibadah di Kecamatan Muara Sipongi Tahun 2017	30
6.	Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Umur.....	31
7.	Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	31
8.	Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Jumlah Tanggungan	32
9.	Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Pengalaman	33
10.	Biaya Produksi Usaha Pengolahan Gula Aren Per Bulan.....	35
11.	Penerimaan Usaha Pengolahan Gula Aren Perbulan	36
12.	Pendapatan Usaha Pengolahan Gula Aren Per Bulan	36
13.	Penilaian Analisis SWOT	38
14.	Matrik SWOT	41

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Skema Kerangka Pemikiran.....	18
2.	Diagram Delfi.....	39

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Karakteristik Sampel.....	47
2.	Biaya Penyusutan Peralatan	58
3.	Total Biaya Penyusutan Peralatan Per bulan	54
4.	Biaya Penggunaan Tenaga Kerja	56
5.	Total Biaya Usaha Per Bulan	57
6.	Penerimaan Usaha Pengolahan Gula Aren Perbulan	58
7.	Pendapatan Usaha Pengolahan Gula Aren Perbulan.....	59
8.	Rekap Strategi Prospek Usaha Pengolahan Gula Aren Perbulan KEKUATAN (4321)	60
9.	Rekap Kuisisioner Strategi Prospek Usaha Pengolahan Gula Aren Perbulan (Kelemahan: 1234).....	61
10.	Rekap Kuisisioner Strategi Prospek Usaha Pengolahan Gula Aren Perbulan (Peluang: 4,3,2,1).....	62
11.	Rekap Kuisisioner Strategi Prospek Usaha Pengolahan Gula Aren Perbulan (ancaman: 1234).....	63
12.	Tabel Skoring	64
13.	Tabel IFE Strategi Prospek Usaha Pengolahan Gula Aren Perbulan.....	65
14.	Tabel EFAS Strategi Prospek Usaha Pengolahan Gula Aren Perbulan.....	66

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Produk pertanian mempunyai peranan penting bagi masyarakat sebagai penyedia bahan pangan. Pada umumnya komoditas pertanian mempunyai sifat yang mudah rusak sehingga perlu dikonsumsi langsung atau diolah dahulu guna meningkatkan nilai tambah (Suryana, 1990). Pengolahan hasil pertanian ini bertujuan untuk meningkatkan nilai guna produk hasil pengolahan agar mempunyai nilai baru dan dapat lebih memberikan kepuasan kepada konsumen. Salah satu bentuk proses pengolahan hasil produk pertanian adalah gula aren. Gula aren merupakan hasil proses agroindustri berbahan baku nira aren (Arengapinnata (Wurmb) Merrill) dari hasil penyadapan mayang tanaman aren. Pemanfaatan gula aren biasanya digunakan sebagai bahan pemanis makanan dan minuman.

Tingkat produktivitas gula aren di Sumatera Utara selama empat Tahun terakhir 2013-2016, setiap tahunnya terus meningkat. Pada Tahun 2013 produksi gula aren sebanyak 3140 ton dan pada Tahun 2016 meningkat menjadi 3746 ton atau terjadi peningkatan produksi gula aren sebesar 606 ton, dan Kabupaten Mandailing Natal memproduksi gula aren terbesar di Sumatera Utara dengan produksi di tahun 2016 sebesar 732 ton. Kabupaten Mandailing Natal yang menjadi produsen terbesar penghasil gula aren di Sumatera Utara.

Pengolahan 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. Pendapatan petani dipengaruhi oleh banyak sedikitnya nira yang diperoleh. Apabila nira yang diperoleh petani banyak, maka banyak pula gula aren

yang dihasilkan. Bahan bakar yang digunakan petani berupa kayu bakar diperoleh dengan menyewa satu orang tenaga kerja untuk mencarinya.

Pengembangan usaha tanigula aren sangat ditentukan oleh kemampuan berwirausaha yang bersangkutan, motivasi, lingkungan kerja, penambahan modal dan pemberian intensif pada karyawan. Apabila seorang pengusaha mampu memadukan 4 (empat) hal tersebut dalam satu kesatuan, maka dapat dikatakan usahanya akan dapat mengalami kemajuan dan perkembangan yang cukup pesat. Setidak-tidaknya dari keempat faktor tersebut seorang pengusaha harus mampu mengembangkan kemampuan berwirausahanya, terlebih lagi pada situasi krisis multidimensi dewasa ini. Kemampuan berwirausaha seseorang akan sangat mempengaruhi kelangsungan usahanya tersebut. Hal ini mengingat perhatian dari pemerintah melalui perlindungan, pembinaan, pendekatan dan bantuan modal tidak cukup, hal yang terpenting adalah kemampuan pengusaha untuk berwirausaha, sehingga perhatian pemerintah tersebut tidak akan sia-sia. Di samping faktor tersebut, yang tidak kalah pentingnya adalah perkembangan dunia usaha yang cenderung sudah menyatu atau global. Dalam eraglobalisasi tersebut menuntut bangsa Indonesia untuk maju mengejar ketertinggalannya di semua sektor.

Kecamatan Muara Sipongi merupakan salah satu sentra penghasil gula aren di Kabupaten Mandailing Natal. Industri pengolahan gula aren di Kecamatan Muara memiliki peluang besar yang sangat prospektif karena di daerah in banyak tumbuh subur pohon aren. Disamping itu usaha pengolahan gula aren di Kecamatan Muara Sipongi sudah berlangsung sejak lama. Kegiatan pengolahan gula aren sudah berlangsung secara turun temurun oleh masyarakat sekitar. Usaha pengolahan gula aren di Kecamatan Muara Sipongi masih tergolong dalam usaha kecil dan sistem pengolahannya kebanyakan masih bersifat tradisional.

Untuk mengembangkan usaha pegolahan gula aren di Kecamatan Muara Sipongi perlu dibuat satu strategi pengemangan usaha sehingga dapat meningkatkan pendapatan dari masyarakat pengerajin gula aren di Kecamatan Muara, namun selama

ini belum ada riset atau penelitian yang berkaitan dengan strategi pengembang usaha gula aren di Kecamatan Muara Sipongi. Oleh sebab itu penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul” Analisis Pendapatan Dan Pengembangan Gula Aren”

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas, maka yang menjadi pertanyaan penelitian adalah :

1. Berapa besar tingkatpendapatan usahatani gula aren di daerah penelitian?
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha tanigula aren di daerah penelitian?

Tujuan Penelitian

1. Menganalisa pendapatan usahatani gula aren di Kecamatan Muara Sipongi, Kabupaten Mandailing Natal.
2. Menganalisis strategi pengembangan yang tepat untuk diterapkan pada usaha gula aren di Kecamatan Muara Sipongi, Kabupaten Mandailing Natal.

Kegunaan Penelitian

1. Dapat dijadikan pertimbangan bagi pengrajin gula aren tentang pendapatan dan pengembangan yang tepat agar masalah yang dihadapi dapat teratasi.
2. Memberikan sumbangan pemikiran dan pertimbangan kepada pemerintah khususnya pemerintah daerah Kabupaten Mandailing Natal dalam menentukan kebijakan-kebijakan,terutama yang berkaitan dengan pendapatan dan pengembangan gula aren.

TINJAUAN PUSTAKA

Landasan Teori

Aren (*Arenga pinnata* (Wurmb) Merrill)

Aren (*Arenga pinnata* (Wurmb) Merrill) merupakan jenis tanaman palempaleman yang memiliki kandungan fruktosa dan sukrosa yang tinggi. Pohon aren mempunyai bunga jantan dan bunga betina yang dapat disadap niranya mulai umur 3 tahun. Namun, bunga jantan selalu di sadap karena jumlah dan mutu hasil lebih memuaskan di banding bunga betina. Bunga jantan lebih pendek dari bunga betina yang panjangnya sekitar 50 cm dan bunga betina mencapai 175 cm. Bunga jantan dapat disadap pada saat sudah mengeluarkan benang sari (Heryani. 2016).

Gula Aren

Gula aren merupakan salah satu olahan makanan bersumber dari hasil pengolahan air nira yang berasal dari tandan bunga jantan pohon aren. Pengolahan nira menjadi gula aren melalui proses perebusan hingga nira berubah menjadi cairan kental dan berwarna pekat. Bentuk, tekstur, warna dan rasanya mirip dengan gula merah/jawa, yang membedakan hanya bahan bakunya. Proses pembuatan gula aren pada umumnya lebih alami, sehingga zat-zat tertentu yang terkandung di dalamnya tidak mengalami kerusakan dan tetap utuh. Gula aren banyak di konsumsi sebagai salah satu bahan pemanis alami yang cukup aman bagi tubuh, selain itu kandungan dalam gula aren tersebut cukup penting peranannya untuk membantu memenuhi kebutuhan tubuh akan nutrisi tertentu (Santoso et al. 1988, Heryani 2016)

Usahatani

Ilmu Usahatani merupakan ilmu yang mempelajari bagaimana cara-cara petani memperoleh dan mengkombinasikan sumberdaya (lahan, tenaga kerja, modal, dan pengelolaan) yang terbatas untuk mencapai tujuannya. Menurut pengertian tersebut maka dapat diketahui bahwa usaha tani merupakan suatu kegiatan yang dilakukan

oleh petani mulai dari penentuan sumberdaya yang akan digunakan serta bagaimana cara mengkombinasikannya. Kegiatan tersebut untuk mencapai tujuannya yaitu memperoleh keuntungan yang semaksimal mungkin (Soekartawi, 2011).

Biaya

Menurut Supardi (2000) biaya adalah sejumlah nilai uang yang dikeluarkan oleh produsen atau pengusaha untuk membiayai kegiatan produksi. Biaya diklasifikasikan menjadi dua biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variabel cost*). Klasifikasi biaya dalam perusahaan dibedakan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel yang dijelaskan sebagai berikut:

a. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang secara tepat yang dibayar atau dikeluarkan oleh produsen atau pengusaha dan besarnya tidak dipengaruhi oleh tingkat output, yang termaksud biaya tetap adalah sewa tanah atau sewa lahan, biaya penyusutan dan gaji pegawai atau karyawan.

b. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha sebagai akibat penggunaan faktor produksi yang bersifat variabel, sehingga biaya ini besarnya berubah-ubah dengan berubahnya jumlah produksi yang ingin dihasilkan dalam jangka pendek, yang termaksud biaya variabel adalah biaya tenaga kerja, biaya bahan baku.

Biaya produksi adalah sebagai semua pengeluaran yang dilakukan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang digunakan untuk menciptakan barang-barang yang akan diproduksi (Agus, 2012). Biaya tetap adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor produksi yang tidak dapat diubah jumlahnya. Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya tergantung dengan besarnya jumlah produksi yang akan dicapai.

Biaya total adalah total dari keseluruhan biaya produksi yaitu jumlah dari biaya tetap dan biaya variabel. Total biaya dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana : TC = Total Biaya
 TFC = Biaya Tetap
 TVC = Biaya Variabel

Penerimaan

Pendapatan kotor atau penerimaan usahatani didefinisikan sebagai nilai produk total usahatani dalam jangka waktu tertentu, baik yang dijual maupun tidak dijual. Pengeluaran total usahatani didefinisikan sebagai nilai semua masukan yang habis terpakai atau dikeluarkan di dalam produksi, tetapi tidak termasuk tenaga kerja keluarga petani. Pengeluaran usahatani mencakup pengeluaran tunai dan tidak tunai. Jadi nilai barang dan jasa untuk keperluan usahatani yang dibayar dengan benda atau berdasarkan dengan kredit harus dimasukkan sebagai pengeluaran. Selisih antara pendapatan kotor usahatani dan pengeluaran total usahatani disebut pendapatan bersih. Ini merupakan keuntungan usahatani yang dapat dipakai untuk membandingkan penampilan beberapa usahatani (Sukirno S, 2002).

Pendapatan

Pendapatan adalah hasil berupa uang atau hasil materi lainnya yang diperoleh dari pemakaian kekayaan yang bebas. Pendapatan umumnya adalah penerimaan-penerimaan individu atau perusahaan. Ada dua jenis pendapatan, yaitu:

1. Pendapatan kotor (gross income) adalah penerimaan seseorang atau badan usaha selama periode tertentu sebelum dikurangi dengan pengeluaran-pengeluaran.
2. Pendapatan bersih (net income) adalah sisa penghasilan dan laba setelah dikurangi semua biaya, pengeluaran dan penyisihan untuk depresiasi serta kerugian kerugian yang bisa timbul.

Studi Kelayakan Bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka

menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Kelayakan artinya penelitian yang dilakukan untuk menentukan apakah usaha yang akan dijalankan akan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang akan dikeluarkan (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Studi kelayakan usaha adalah “Penelitian tentang dapat atau tidaknya suatu proyek investasi dilaksanakan dengan berhasil”. Pengertian ini bisa ditafsirkan berbeda-beda. Ada yang menafsirkan dalam artian yang terbatas, terutama dipergunakan oleh pihak swasta yang lebih berminat tentang manfaat ekonomis suatu investasi. Sedangkan dari pihak pemerintah, atau lembaga non profit, pengertian menguntungkan bisa dalam arti yang lebih relatif. Mungkin dipertimbangkan berbagai faktor seperti manfaat bagi masyarakat luas bisa berwujud penyerapan tenaga kerja, pemanfaatan sumber daya yang melimpah di tempat tersebut dan sebagainya.

Strategi Pengembangan Usaha

Strategi pengembangan yang diterapkan pada setiap perusahaan memiliki perbedaan karena dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal yang memengaruhi bisnis itu sendiri. Setelah mengetahui faktor-faktor kunci yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bagi suatu bisnis, kemudian dilakukan analisis dengan menggunakan alat analisis Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*), Matriks EFE (*External Factor Evaluation*), dan memasukkan skor yang dihasilkan ke dalam analisis SWOT untuk merumuskan strategi (Umar, 2003). Alat analisis yang digunakan pada penentuan alternatif strategi pengembangan yaitu matriks SWOT. Semua penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan penelitian selanjutnya menggunakan alat analisis tersebut.

Strategi

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan jangka panjang. Menurut David (2008) strategi merepresentasikan tindakan yang akan diambil untuk

mencapai tujuan jangka panjang. Terdapat elemen strategi yang harus dipenuhi untuk menjamin keberhasilan kegiatan (David, 2008). Pertama, tujuan yang diformulasikan secara sederhana, konsisten dan berjangka panjang. Kedua, pengertian mendalam terhadap lingkungan persaingan. Ketiga, penilaian objektif terhadap sumberdaya dan implementasi yang efektif.

1. Strategi Integrasi. Strategi ini menghendaki agar perusahaan melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok atau pesaingnya, misalnya melalui merger, akuisisi atau membuat perusahaan sendiri. Tipe strategi integrasi terdiri dari :

- a) Strategi Integrasi ke Depan (*Forward Integration Strategy*) yaitu memiliki atau meningkatkan kendali atas distributor atau pengecer.
- b) Strategi Integrasi ke Belakang (*Backward Integration Strategy*) yaitu memiliki atau meningkatkan kendali atas perusahaan pemasok.
- c) Strategi Integrasi Horizontal (*Horizontal Integration Strategy*) yaitu mencoba memiliki atau meningkatkan kendali atas para pesaing.

2. Strategi Intensif (*Intensive Strategy*). Strategi ini memerlukan usaha-usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada. Tipe strategi intensif terdiri dari :

- a) Strategi Penetrasi Pasar (*Market Development Strategy*) yaitu mencari pangsa pasar yang lebih besar dari produk atau jasa yang sudah ada sekarang melalui usaha pemasaran yang lebih gencar.
- b) Strategi Pengembangan Pasar (*Market Development Strategy*) yaitu memperkenalkan produk atau jasa yang sudah ada di wilayah geografis baru.
- c) Strategi Pengembangan Produk (*Product Development Strategy*) yaitu mencoba meningkatkan penjualan dengan memperbaiki produk atau jasa yang sudah ada mengembangkan yang baru.

3. Strategi Diversifikasi (*Diversification Strategy*). Strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk-produk baru. Strategi ini dilakukan dengan cara mendiversifikasikan aktivitas bisnis. Tipe strategi diversifikasi terdiri dari:
 - a) Strategi Diversifikasi Konsentrik (*Concentric Deversification Strategy*) yaitu menambah produk atau jasa baru, tetapi masih terkait.
 - b) Strategi Diversifikasi Konglomerat (*Conglomerate Deversification Strategy*) yaitu menambah produk atau jasa baru yang tidak terkait untuk para pelanggan baru.
 - c) Strategi Diversifikasi Horisontal (*Horizontal Deversification Strategy*) yaitu menambah produk atau jasa baru, tidak terkait untuk pelanggan yang sudah ada.
4. Strategi Bertahan (*Defensive Strategy*). Strategi ini bermaksud agar perusahaan melakukan tindakan-tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar yang dapat mengakibatkan kebangkrutan.
 - a) Strategi Penciutan Biaya (*Retrachment Strategy*) yaitu merestrukturisasi dengan cara mengurangi biaya dan asset agar bisa meningkatkan penjualan dan keuntungan.
 - b) Strategi Penciutan Usaha (*Divestiture Strategy*) yaitu menjual suatu divisi atau bagian dari suatu organisasi.
 - c) Strategi Likuidasi (*Liquidation Strategy*) yaitu menjual asset sebuah perusahaan secara bertahap sesuai dengan nilainya yang terlihat.

Konsep Manajemen Strategi

Menurut David (2008) manajemen strategi dapat didefinisikan sebagai seni dan ilmu untuk memformulasikan, mengimplementasikan dan mengevaluasi keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi dapat mencapai tujuannya. Manajemen strategi sendiri dapat membantu suatu perusahaan dalam melihat peluang dan ancaman pada masa yang akan datang sehingga perusahaan dapat

mengetahui solusi yang tepat untuk mengantisipasi keadaan tersebut. Selain itu, manajemen strategi pun dirancang untuk menentukan sasaran yang tepat bagi perusahaan sehingga perusahaan dapat mengembangkan sistem manajemen strategi. Proses manajemen strategi terbagi dalam tiga tahap yaitu tahap perumusan strategi atau formulasi strategi, tahap implementasi strategi dan tahap evaluasi strategi.

Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan. Dengan melihat kekuatan yang dimiliki serta mengembangkan kekuatan tersebut dapat dipastikan bahwa perusahaan akan lebih maju dibanding pesaing yang ada. Demikian juga dengan kelemahan yang dimiliki harus diperbaiki agar perusahaan bisa tetap eksis. Peluang yang harus dimanfaatkan sebaik-baiknya oleh perusahaan agar volume penjualan dapat meningkat. Dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan haruslah dihadapi dengan mengembangkan strategi pemasaran yang baik.

SWOT menurut Sutojo dan F. Kleinstaubert (2002:8) adalah untuk menentukan tujuan usaha yang realistis, sesuai dengan kondisi perusahaan dan oleh karenanya diharapkan lebih mudah tercapai. SWOT adalah singkatan dari kata-kata *Strength* (kekuatan perusahaan), *Weaknesses* (kelemahan perusahaan), *Opportunities* (peluang bisnis), dan *Threats* (hambatan untuk mencapai tujuan). Apabila teknik SWOT analisis tersebut diterapkan dalam kasus menentukan tujuan strategi manajemen pemasaran dapat diutarakan sebelum menentukan tujuan-tujuan pemasaran yang ingin dicapai hendaknya perusahaan menganalisis: kekuatan dan kelemahan, peluang bisnis yang ada, berbagai macam hambatan yang mungkin timbul. Kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari lingkungan Internal *Strengths* dan *Weakness* serta lingkungan eksternal *Opportunities* dan *Threats* yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT

membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dan faktor internal kekuatan dan kelemahan.

Sedangkan Kotler (2008:88) mengemukakan bahwa analisis SWOT adalah evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman disebut analisis SWOT. Teknis analisis SWOT yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Analisis Internal

a. Analisis kekuatan (*Strenght*)

Setiap perusahaan perlu menilai kekuatan dan kelemahannya dibandingkan para pesaingnya. Penilaian tersebut dapat didasarkan pada faktor-faktor seperti teknologi, sumber daya finansial, kemampuan manufaktur, kekuatan pemasaran, dan basis pelanggan yang dimiliki. *Strenght* (kekuatan) adalah keahlian dan kelebihan yang dimiliki oleh perusahaan pesaing.

b. Analisis kelemahan (*Weaknesses*)

Merupakan keadaan perusahaan dalam menghadapi pesaing mempunyai keterbatasan dan kekurangan serta kemampuan menguasai pasar, sumber daya serta keahlian.

2. Analisis Eksternal

a. Analisis Peluang (*Opportunity*)

Setiap perusahaan memiliki sumber daya yang membedakan dirinya dari perusahaan lain. Peluang dan terobosan atau keunggulan bersaing tertentu dan beberapa peluang membutuhkan sejumlah besar modal untuk dapat dimanfaatkan. Dipihak lain, perusahaan bermunculan. Peluang pemasaran adalah suatu daerah kebutuhan pembeli dimana perusahaan dapat beroperasi secara menguntungkan.

b. Analisis Ancaman (*Threats*)

Ancaman adalah tantangan yang diperhatikan atau diragukan oleh suatu kecenderungan atau suatu perkembangan yang tidak menguntungkan dalam lingkungan yang akan menyebabkan kemerosotan kedudukan perusahaan.

Penelitian Terdahulu

Menurut Eddy Muzdajar Batubara (2014) dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Gula Aren dan Pengembangannya Pada Lahan Marginal di Kabupaten Tapanuli Selatan” Studi kasus di Kabupaten Tapanuli Selatan bertujuan untuk menjelaskan Faktor-faktor yang memengaruhi Pendapatan Petani Gula Aren yang terdiri dari Produksi, Harga, Rendeman dan Jumlah Batang Sadapan, kelayakan usaha dan strategi pengembangannya Pada Lahan Marginal di Kabupaten Tapanuli Selatan. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan data primer dalam bentuk kuisisioner dan data sekunder yang selanjutnya dijadikan bahan analisa dalam penelitian. Data diolah dengan Analisis Regresi Linier Berganda, Return Cost Ratio dan Analisa SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produksi, harga rendeman dan jumlah batang sadapan berpengaruh positif secara simultan terhadap pendapatan petani gula aren. Usaha gula aren layak untuk di kembangkan di Kabupaten Tapanuli Selatan guna meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani, selain itu lahan marginal yang selama ini ditinggalkan sebaiknya ditanami tanaman aren guna menghindari erosi tanah dan juga berfungsi isebagai tanaman konservasi.

Menurut Erffelient Porobaten (2017) dengan judul “Analisis Pendapatan Usaha Gula Aren Di Dusun Kalatin, Kecamatan Ratahan Kabupaten Minahasa Tenggara”. Studi kasus Dusun Kalatin Kecamatan Ratahan Kabupaten Minahasa Tenggara bertujuan untuk melihat seberapa besar pendapatan yang diperoleh petani. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juli hingga September 2017. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Penelitian ini dilakukan dengan teknik wawancara langsung dengan 18 (delapan belas) orang responden dalam hal ini pengolah gula aren dan juga menggunakan data tertulis dalam bentuk dokumen yang diperoleh dari Kantor

Kelurahan Lowu Utara. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan analisis deskriptif dan disajikan dalam bentuk tabel. Total penerimaan seluruh pengolah gula aren di Dusun Kalatin, sebesar Rp.3.310.000/hari. Dari jumlah penerimaan yang diperoleh seluruh pengolah gula aren dengan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp.2.411.902 maka, diperoleh keuntungan oleh 18 orang pengolah yaitu Rp. 898.098/hari jika tidak dihitung biaya bahan baku, maka setiap pengolah memperoleh keuntungan Rp. 49.898. Namun, jika dihitung biaya bahan baku maka kerugian yang dialami oleh seluruh pengolah gula aren yaitu sebesar Rp.2.903.902/hari dengan biaya yang dikeluarkan yaitu Rp. 6.213.902 dan setiap pengolah mengalami kerugian sebesar Rp.161.327/hari. Bila biaya untuk bahan baku dan upah tenaga kerja dalam keluarga tidak diperhitungkan maka pengolahan gula aren di Dusun Kalatin menguntungkan secara ekonomi dan layak diusahakan ditunjukkan oleh nilai R/C = 1,37.

Menurut Resmiwati Isnain (2011) dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren di Kabupaten Aceh Tenggara “ Studi Kasus Kabupaten Aceh Tenggara bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor strategis eksternal dan internal yang mempengaruhi keberhasilan pengembangan bisnis gula aren, dan merumuskan dan merekomendasikan prioritas pada strategi pengembangan bisnis gula aren. Penelitian dilakukan melalui survei dengan metode deskriptif. Teknik pengambilan sampel adalah purposive sampling menggunakan matriks TOWS (Threats, Opportunities, Weakness, Strength) dan QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) analisis. Dari analisis Eksternal faktor evaluasi (EFE) dan Evaluasi Faktor Internal (IFE), menunjukkan bahwa pengembangan gula aren dipengaruhi oleh 8 faktor eksternal, yaitu kontribusi komoditas gula aren pada PAD, substitusi produksi, kurangnya dukungan dari bank, jaminan sosial, politik dan keamanan, harga gula aren, kebijakan pemerintah, standar kualitas, dan permintaan pasar. Formulasi menggunakan matriks TOWS dan analisis QSPM, merekomendasikan 4 strategi pengembangan usaha gula aren prioritas dan jangka menengah untuk dilaksanakan

dengan kebijakan sebagai berikut: 1) strategi untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas gula aren, 2) strategi pengembangan sumber daya manusia dan penelitian lembaga, 3) strategi pengembangan produk, 4) penetrasi dan strategi pengembangan pasar. Prioritas strategis jangka panjang direkomendasikan: 1) strategi fasilitasi yang menyediakan fasilitas dan infrastruktur produksi, 2) pemanfaatan strategis kondisi alam, ketersediaan lahan dan tenaga kerja, 3) kemitraan dan strategis kolaborasi, 4) penyediaan modal usaha strategis.

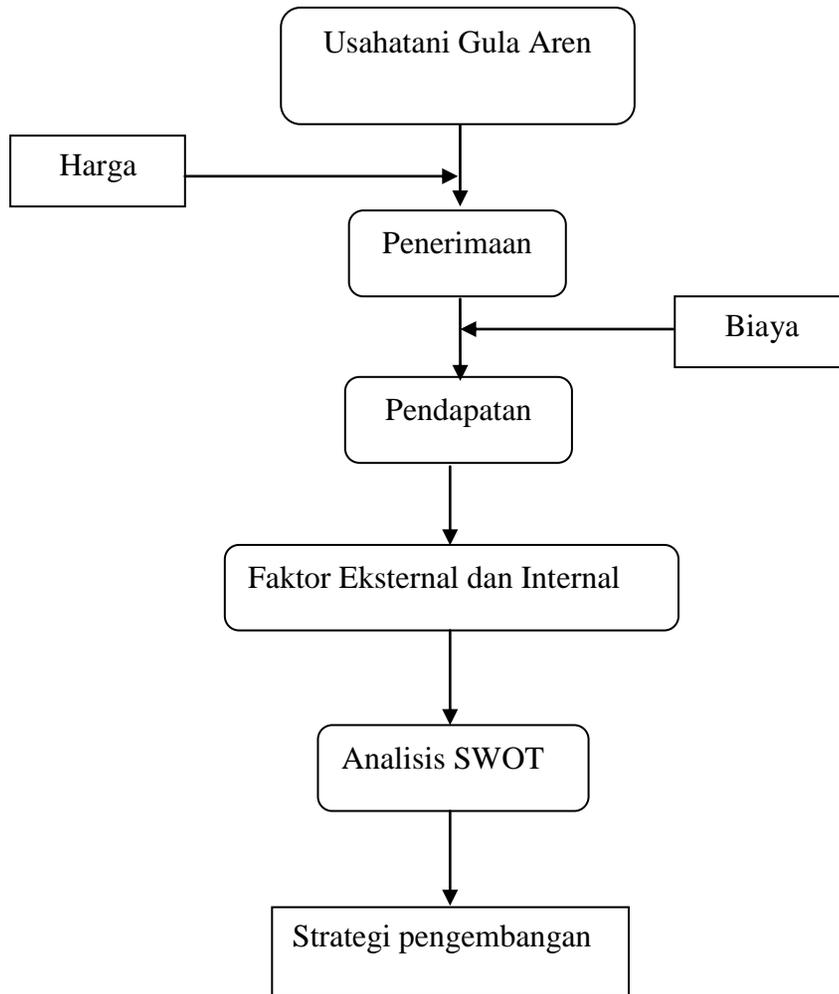
Kerangka pemikiran

Aren merupakan salah satu tanaman hutan yang umumnya tumbuh secara alami tanpa ada usaha budidaya yang dilakukan oleh manusia dan tempat tubuhnya pada daerah - daerah tertentu saja.

Gula aren memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi hingga membuat tertarik untuk menganalisis pendapatan, metode yang digunakan R/C Ratio dan B/C Ratio yang mencakup penerimaan dan pendapatannya.

Gula aren memiliki potensi untuk dikembangkan dan untuk mengetahui potensi tersebut menggunakan metode SWOT dimana, kekuatan (S), kelemahan (W), peluang (O), ancaman (T). Dan semua data yang akan diperoleh dilapangan akan dimasukkan kedalam tabel untuk mengetahui strategi pengembangan rumput hias dengan menggunakan strategi (SO) yaitu gabungan dari kekuatan dan peluang, strategi (WO) kelemahan dan peluang, strategi (ST) kekuatan dan ancaman, strategi (WT) kelemahan dan ancaman.

Secara sistematis kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran

Keterangan :

→ = menyatakan hubungan

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus (case study) yaitu studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu tertentu, atau suatu fenomena yang ditentukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah lain.

Metode Penentuan Lokasi

Penentuan daerah penelitian ditentukan sengaja (Purposive) yaitu di Kecamatan Muara Sipongi Kabupaten Mandailing Natal. Dengan alasan sesuai dengan karakteristik penelitian, kemudian merupakan salah satu gula aren di Kabupaten Mandailing Natal. Di Kecamatan Muara Sipongi terdapat 16 desa, sedangkan desa yang terdapat pengolahan gula aren sebanyak 10 desa dengan total jumlah pelaku usaha gula aren sebanyak 120 orang pelaku usaha.

Metode Penarikan Sampel

Sampel adalah sebagian atau wakil dari populasi yang akan diteliti. Pengambilan sampel untuk penelitian menurut Arikunto (2010), jika subjeknya kurang dari 100 orang sebaiknya diambil semua, jika subjeknya besar atau lebih dari 100 orang dapat diambil 10-15 % atau 20-25%. Populasi di daerah penelitian berjumlah 120 orang, sehingga saya mengambil 25 % dari jumlah populasi masyarakat pengolah gula aren di daerah penelitian. Jadi, Sampel yang saya gunakan adalah 30 orang pengolah gula aren. sampel tersebut ditarik secara *random sampling* dengan sifat populasi homogen (sama).

Metode Pengumpulan Data

Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data primer yang didapat dilapangan dengan cara langsung observasi kelapangan dan mengadakan langsung

wawancara kepada responden dengan menggunakan kuisisioner yang telah dipersiapkan sebelumnya.

Rumusan masalah yang pertama (1) dianalisis dengan menggunakan metode tabulasi sederhana, menurut Soedarsono (1995) pendapatan dapat dihitung menggunakan rumus:

$$Pd = TR - TC$$

Keterangan :

Pd : Pendapatan

TR : Total penerimaan

TC : Total biaya Produksi

Menyelesaikan masalah kedua (2) dapat menggunakan metode analisis SWOT. Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (Strengths), kelemahan (Weakness), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Matriks SWOT berguna untuk menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis. (Rangkuti, 2015).

Matriks SWOT

IFAS EFAS	STRENGTH (S) : Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	WEAKNES (W) : Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
OPPORTUNIES (O): Tentukan 5-10 faktor-faktor peluang eksternal	STRATEGI SO : Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan dan pemanfaatan peluang	STRATEGI WO : Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk

		memanfaatkan peluang
TREATHS (T) : Tentukan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST : Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT : Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti (2015)

Berdasarkan Matrik SWOT diatas maka didapatkan 4 langkah strategi yaitu sebagai berikut :

1. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal.

2. Strategi ST

Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.

3. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada, dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.

4. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman. Strategi WT bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal dengan menghindari ancaman eksternal. Matriks SWOT merupakan alat pencocokan yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi : Strategi SO (*Strengths-opportunities*), Strategi

WO (*Weaknesses-Opportunities*), Strategi ST (*Strenghts-Threats*), dan Strategi WT (*Weakness-Threats*).

- a. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan untuk IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) dan yang menjadi peluang dan ancaman untuk EFAS (*Eksternal Strategic Factors Anayisis Summary*) dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 faktor IFAS dan EFAS).
- b. Bobot masing-masing factor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktortersebut terhadap strategis perusahaan (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1.00).
- c. Hitung Rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor kekuatan dan faktor peluang bersifat positif (sangat besar diberi rating +4, tetapi jika kecil diberi rating +1). Pemberian nilai rating faktor kelemahan dan faktor ancaman adalah kebalikannya. Jika ratingnya sangat besar, ratingnya adalah -1. Sebaliknya, jika nilai kecil ratingnya adalah -4.
- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing factor yang nilainya bervariasi mulai dari 4.0 (*outstanding*) sampai dengan 1.0 (*poor*).
- e. Jumlahnya skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

Defenisi dan Batasan Operasional

Menghindari kesalah pahaman, maka berikut ini penulis membuat definisi dan batasan operasional sebagai berikut:

1. Penelitian dilakukan di Kecamatan Muara Sipongi Kabupaten Mandailing Natal.
2. Petani sampel adalah petani yang melakukan usaha tani gula aren di Kecamatan Muara Sipongi Kabupaten Mandailing Natal.
3. Produksi merupakan hasil akhir dari proses atau aktivitas ekonomi dengan memanfaatkan beberapa masukan input.
4. Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor produksi dan bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang barang yang diproduksi perusahaan tersebut.
5. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Dan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strenght) dan peluang (opportunities), namun secara bersama dapat meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats).
6. Analisis kelayakan finansial adalah suatu studi yang bertujuan untuk menilai suatu kegiatan investasi layak atau tidak untuk dijalankan.
7. Penerimaan adalah sejumlah uang yang diterima oleh produsen dari suatu proses produksi, penerimaan didapatkan dari hasil perkalian dari jumlah produksi total dan harga satuan dalam satuan rupiah (Rp)/bulan.
8. Pendapatan adalah keuntungan bersih dari penjualan aren yaitu selisih antara penerimaan dengan biaya produksi dalam suatu rupiah (Rp)/bulan.

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Letak dan Luas Daerah

Kecamatan Muara Sipongi, Kabupaten Mandailing Natal, Provinsi Sumatera Utara. Secara geografis kecamatan Muara Sipongi berada di kabupaten Mandailing Natal dan batas administratif wilayah Kecamatan Muara Sipongi berbatasan dengan beberapa kecamatan yang ada di Kabupaten Mandailing Natal dan berbatasan juga dengan Provinsi Sumatera Barat. Adapun mengenai batas administratif Kecamatan Muara Sipongi adalah berikut.

Adapun batas-batas wilayah daerah penelitian Kecamatan Muara Sipongi adalah sebagai berikut :

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Kota Nopan.
2. Sebelah Selatan berbatasan dengan Prov Sumatera Barat, Kec, Pakantan.
3. Sebelah Timur berbatasan dengan Prov Sumatera Barat
4. Sebelah Barat Berbatasan Kecamatan Kota Nopan

Luas wilayah kecamatan Muara Sipongi adalah 13.149 km yang terdiri dari 16 desa. Desa kota Baringin dan Tanjung Alai adalah desa yang paling luas yaitu seluas 10,28 H, sedangkan wilayah dengan luas terkecil adalah Desa Tanjung Larangan yang memiliki luas 35Ha. Wilayah muara sipongi berada 500-1100 meter di atas permukaan laut. Ibu kota kecamatan Muara Sipongi adalah Pasar Muara Sipongi. Berikut adalah data luas wilayah Kecamatan Muara Sipongi:

Tabel 1. Luas Wilayah dan Jarak Wilayah Ke Kecamatan Muara Sipongi Tahun 2016

No	Desa/Kelurahan	Luas (Ha ²)	Jarak Ke Kecamatan (Km ²)
1.	Ranjo Batu	1.021	12
2.	Kampung Pinang	650	5

3.	Simpang Mandepo	1.030	8,00
4.	Bandar panjang	600	0,00
5.	Pasar Muara Sipongi	960	9,00
6.	Sibinail	891	0,500
7.	Koto Baringin	1028	1,00
8.	Tanjung Alai	1028	12,00
9.	Limau Manis	700	3,00
10.	Bandar Panjang Tuo	700	1,30
11.	Tamiang Mudo	825	4,00
12.	Tanjung Medan	982	10,00
13.	Aek Butong	700	1,00
14.	Kota Baru	892	1,00
15.	Muara Kumpulan	792	6,00
16.	Tanjung Larangan	350	8,50
Jumlah		13.149	

Sumber : Kantor Camat Muara Sipongi, 2017

Kondisi Iklim dan Cuaca

Kondisi iklim yang terdapat di Kecamatan Muara Sipongi adalah iklim tropis dan memiliki musim hujan dan musim kemarau, cuaca suhu udara kecamatan Muara Sipongi pada umumnya panas dan sedang. Sedangkan untuk curah hujan 2330 mm/thn dengan bulan kering kurang dari 3 bulan dan digolongkan Tipe D1 Oldeman, dan mengenai suhu udara adalah 27 °C hingga 33 °C dan kelembaban udara 75 %-80 %.

Keadaan Penduduk

Jumlah penyebaran penduduk dapat menunjukkan tingkat kepadatan penduduk yang ada di Kecamatan Muara Sipongi. Kepadatan penduduk di Kecamatan Muara Sipongi dan berdasarkan luas Desa.

Tabel 2. Distribusi dan Kepadatan Penduduk Kecamatan Muara Sipongi per Desa Tahun 2017

No.	Desa/Kelurahan	Luas (Ha)	Jumlah Penduduk(Jiwa)	KepadatanPenduduk(Jiwa/Km2)
1.	Ranjo Batu	1 021	1450	142
2.	Kampung Pinang	650	297	45
3.	Simpang Mandepo	1 030	648	62
4.	Bandar Panjang	600	423	70
5.	Pasar Muara Sipongi	960	1316	137

6.	Sibinail	891	789	88
7.	Koto Baringin	1 028	615	59
8.	Tanjung Alai	1 028	797	77
9.	Limau Manis	700	548	78
10.	Bandar Panjang Tuo	700	414	59
11.	Tamiang Mudo	825	381	46
12.	Tanjung Medan	982	524	53
13.	Aek Botung	700	697	99
14.	Koto Boru	892	575	64
15.	Muara Kumpulan	792	739	93
16.	Tanjung Larangan	350	144	49
Jumlah		13 149	10.387	124

Sumber : Kecamatan Muara Sipongi Dalam Angka Tahun 2017

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa jumlah penduduk Kecamatan Muara Sipongi adalah sebanyak 10.387 jiwa

Struktur Penduduk Menurut Jenis Kelamin

Struktur penduduk menurut jenis kelamin di Kecamatan Muara Sipongi diketahui bahwa jumlah penduduk laki-laki lebih sedikit dibandingkan jumlah penduduk perempuan. Jumlah penduduk laki-laki di Kecamatan Muara Sipongi yaitu 5.165 jiwa, sedangkan jumlah penduduk perempuan yaitu 5.222 jiwa. Untuk lebih memperjelas berikut adalah struktur penduduk berdasarkan jenis kelamin.

Tabel 3. Struktur Penduduk Menurut Jenis Kelamin per Desa/Kelurahan Tahun 2017

No.	Desa/Kelurahan	Jens Kelamin		Jumlah	Seks Rasio
		Laki-laki	Perempuan		
1.	Ranjo Batu	755	695	1450	108,63
2.	Kampung Pinang	148	149	297	99,33
3.	Simpang Mandepo	329	319	648	103,13
4.	Bandar Panjang	209	214	423	97,66
5.	Pasar Muara Sipongi	640	676	1316	94,67

6. Sibinail	397	392	789	101,28
7. Koto Baringin	286	329	615	86,93
8. Tanjung Alai	401	396	797	101,26
9. Limau Manis	273	275	548	99,27
10. Bandar Panjang Tuo	223	191	414	116,75
11. Tamiang Mudo	189	192	381	98,44
12. Tanjung Medan	254	270	524	94,07
13. Aek Botung	354	343	697	103,21
14. Koto Boru	283	292	575	96,92
15. Muara Kumpulan	336	403	739	83,37
16. Tanjung Larangan	88	86	174	102,33
Jumlah	5165	5222	10387	98,91

Sumber : Kecamatan Muara Sipongi Dalam Angka Tahun 2017

Sarana dan Prasarana Umum

Fasilitas umum merupakan bentuk pelayanan masyarakat yang bertujuan untuk memberikan kemudahan masyarakat dalam melakukan aktifitas kehidupan sehari-hari. Adapun fasilitas umum yang terdapat di Kecamatan Muara Sipongi antara lain, sarana pendidikan, sarana kesehatan dan sarana ibadah.

1. Sarana Pendidikan

Untuk menunjang kualitas sumber daya manusia, maka keberadaan fasilitas pendidikan merupakan salah satu faktor terpenting dalam usaha pengembangan pendidikannya. Selain itu, ketersediaan informasi penyebaran fasilitas pendidikan dapat dijadikan sebagai dasar dalam menilai sejauh mana tingkat kemajuan suatu daerah. Pendidikan merupakan sarana dalam usaha mencerdaskan bangsa dan negara, menciptakan generasi muda dan sumber daya manusia yang siap pakai dalam pembangunan bangsa pada masa yang akan datang. Berhasilnya suatu pembangunan tidak terlepas dari tingkat pendidikan, dimana semakin maju tingkat pendidikan berarti akan membawa dampak yang positif bagi masa depan dalam berbagai ilmu kehidupan.

Perkembangan pendidikan di Kecamatan Muara Sipongi memuat data SD, SLTP, SMU dan setingkatnya, baik yang dikelola Dinas Pendidikan maupun di luarnya yang menyebar di seluruh Kecamatan Muara Sipongi, sedangkan untuk Perguruan Tinggi/Akademi dikelola pihak swasta.

Tabel 4. Jumlah Sarana Pendidikan di Kecamatan Muara Sipongi Tahun 2017

Tingkat Pendidikan	Jumlah (Unit)
TK	64
SD Negeri	13
SLTP Negeri	3
SLTA Negeri	1

Sumber: Kecamatan Muara Sipongi Dalam Angka Tahun 2017

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa jumlah sarana pendidikan SD Negeri paling besar 13 unit dan jumlah sarana pendidikan paling kecil SMA yaitu sebanyak 1 Unit.

2. Sarana Ibadah

Pembangunan dibidang keagamaan di Kecamatan Muara Sipongi selalu mendapatkan perhatian baik dari Pemerintah maupun swasta. Jumlah fasilitas peribadatan di Kecamatan Muara Sipongi dipengaruhi oleh jumlah penganut masing-masing agama.

Tabel 5. Jumlah Sarana Ibadah di Kecamatan Muara Sipongi Tahun 2017

Sarana Ibadah	Jumlah(Unit)
Masjid	16
Mushollah	7
Gereja	1

Sumber : Kecamatan Muara Sipongi Dalam Angka 2017

Karakteristik Sampel

Pelaku usaha pengolahan gula aren yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah sebanyak 30 orang dan bertempat tinggal di Kecamatan Muara Sipongi. Gambaran umum responden yang meliputi umur, tingkat pendidikan, pengalaman bertani, jumlah tanggungan yang akan diuraikan sebagai berikut :

1. Umur Petani Sampel

Umur merupakan salah satu indikator dalam penentuan masa produktif seseorang menjalani pekerjaan. Umur petani sampel secara keseluruhan berada pada rentang 29-63 tahun. Data petani berdasarkan umur dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 6. Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Umur

No	Kelompok Usia	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
1	20-30	2	6,66
2	31-40	12	40,00
3	41-50	8	26,66
4	51-60	6	20,00
5	61-70	2	6,66
Jumlah		30	100

Sumber : Data Primer Diolah, 2019

Dari tabel di atas, terlihat bahwa petani sampel berdasarkan umur dengan tingkat umur sampel terbesar berada pada umur diantara 31-40 yaitu 12 jiwa (40%) dan umur 41-50 yaitu 8 jiwa (26,66%), serta sampel terkecil pada umur 20-30 dan 61-70 tahun dengan jumlah 4 jiwa (13,33%).

2. Tingkat Pendidikan Sampel

Pendidikan merupakan suatu hal yang penting, dimana dengan adanya pendidikan yang pernah diikuti oleh seseorang secara langsung akan mempengaruhi pola pikir dan pengetahuan. Dalam hal ini pendidikan yang dimaksud adalah pendidikan yang bersifat formal. Pendidikan petani sampel secara keseluruhan pada rentang 6-12 tahun. Untuk lebih jelasnya sebaran pendidikan formal pada petani dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 7. Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
1	SD	19	63,33
2	SMP	8	26,66
3	SMA	3	10,00
Jumlah		30	100

Sumber : Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan tabel 10 di atas, dapat dilihat bahwa petani sampel berdasarkan tingkat pendidikan, dimana tingkat pendidikan SD jumlah sampel terbanyak yakni sebesar 19 jiwa (63,33%) dan tingkat pendidikan saampel terendah adalah SMA dengan jumlah sampel sebanyak 3 jiwa (10%).

3. Jumlah Tanggungan Petani Sampel

Jumlah tanggungan merupakan banyaknya anggota keluarga yang menjadi tanggung jawab seseorang dalam memenuhi semua kebutuhan hidup. Besarnya jumlah tanggungan petani sampel secara keseluruhan berada pada rentang 1-7 orang. Untuk lebih jelasnya jumlah tanggungan petani sampel di daerah penelitian dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 8. Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Jumlah Tanggungan

No	Jumlah Tanggungan	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
1	0-2	4	13,33
2	3-4	17	56,67
3	5-6	9	30,00
Jumlah		30	100

Sumber : Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa sampel berdasarkan kelompok jumlah tanggungan dimana jumlah tanggungan terbesar adalah 3-4 orang dengan jumlah 17 petani (56,67%) dan kelompok jumlah tanggungan terkecil adalah 0-2, yaitu 4petani (13,33%).

4. Pengalaman Sampel

Pengalaman sampel dapat diartikan sebagai lamanya seorang petani bekerja pada bidang pengolahan gula aren. Pada dasarnya semakin lama pengalaman seseorang terhadap bidang pengolahan gula aren, maka tingkat keterampilan maupun pengetahuan yang dimiliki untuk meningkatkan produksi akan lebih maksimal. Untuk lebih jelasnya hal ini dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 9. Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Pengalaman Berusaha

No	Pengalaman (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
1	1-5	0	0
2	6-10	8	26,66
3	11-15	4	13,33
4	16-20	3	10,00
5	21-25	5	16,66
6	>25	10	33,33
Jumlah		30	100

Sumber : Data Primer Diolah, 2019

Tabel 12 memperlihatkan bahwa jumlah petani dengan jumlah pengalaman terbesar pada pengalaman >25 tahun dengan jumlah petani 10 jiwa (33,33%) dan

jumlah petani dengan jumlah pengalaman terendah berada pada pengalaman 16-20 tahun yaitu sebanyak 3 jiwa (10%).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam menjalankan usaha perlu memperhatikan berbagai hal yang berkaitan dengan kelangsungan usaha. Seperti pengeluaran usaha atau yang disebut dengan biaya usaha. Biaya diklasifikasikan menjadi dua, yaitu biaya tetap (fixed cost) dan biaya tidak tetap (variable cost). Biaya tetap ini umumnya didefinisikan sebagai biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak maupun sedikit. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah sesuai dengan jumlah produksi. Biaya produksi dalam hal ini mencakup komponen alat-alat, bahan baku, dan tenaga kerja. Penerimaan usaha adalah jumlah produksi dikali dengan harga jual, sedangkan pendapatan usaha merupakan selisih antara penerimaan dengan total biaya.

Biaya Produksi

Biaya produksi Usaha pengolahan gula aren adalah biaya yang dikeluarkan pada saat pelaksanaan usaha. Biaya produksi dari Usaha pengolahan gula aren di bagi dua yaitu, biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan pelaku usaha yang tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya produksi pengolahan gula aren. Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh pelaku usaha yang dipengaruhi oleh besar kecilnya jumlah produksi. Berikut Komponen biaya produksi yang dikeluarkan oleh pengolahan gula aren di daerah penelitian.

Tabel 10. Biaya Produksi Usaha Pengolahan Gula Aren Per Bulan

No	Keterangan	Biaya
Biaya Tetap		
1	Penyusutan Peralatan	84.563
Biaya Variabel		
2	Tenaga Kerja	1.326.000
3	Plastik	24.833
	Total	1.435.396

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Dari tabel diatas dapat dilihat total biaya usaha pengolahan gula aren perbulan adalah sebesar Rp.1.435.396, yang terdiri dari biaya tetap dan biaya tidak tetap. Adapun komponen biaya tetap adalah biaya penyusutan peralatan sebesar Rp. 84.563 yang terdiri dari biaya penyusutan, bangunan, kualii, sendok.Pisau deres, jeregen, ember dan gayung. Untuk biaya tidak tetap adalah biaya penggunaan tenaga kerja sebesar Rp. 1.326.000, tenaga kerja yang digunakan dalam usaha pengolahan gula aren adalah tenaga kerja dalam keluarga dengan upah Rp. 50.000/HK yang meliputi seluruh kegiatan pengolahan gula aren dari proses penyediaan bahan baku dan dan pengolahan dan yang terakhir adalah biaya plastik sebesar Rp. 24.833, plastik digunakan sebagai alat untuk mengemas gula aren dalam proses pemasaran.

Dalam komponen biaya ini tidak terdapat biaya bahan baku dikarenakan seluruh bahan baku dalam proses pengolahan gula aren ini dapat diperoleh secara gratis dari alam. Adapun bahan baku dalam proses pengolahan gula aren adalah Nira yang disadap langsung dari pohon aren yang tumbuh liar di hutan dan kayu bakar yang diperoleh dari hutan sekitar Kecamatan Muara Sipongi

Penerimaan Usaha

Penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual Penerimaan juga sangat ditentukan oleh besar kecilnya produksi yang dihasilkan dan harga dari produksi tersebut. Untuk lebih memperjelas penerimaan yang diperoleh dari usaha pengolahan gula aren per bulandapat dilihat pada tabel dibawah ini

Tabel 11. Penerimaan Usaha Pengolahan Gula Aren Perbulan

No	Uraian	Jumlah
1	Produksi	128 Kg
2	Harga	Rp. 25.000/Kg
Total Penerimaan		3.208.333

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Dari tabel diatas dapat dilihat total penerimaan dari usaha pengolahan gula aren per bulan adalah sebesar Rp. 3.208.333, dengan total produksi sebanyak 128 Kg dengan harga jual sebesar Rp. 25.000/bulan

Pendapatan Usaha

Setelah mengetahui besarnya penerimaan dan total biaya yang dikeluarkan, selanjutnya diketahui besar pendapatan yang diperoleh oleh petani. Pendapatan diperoleh dengan mengurangkan total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan usaha dikatakan untung apabila penerimaan lebih tinggi daripada total biaya dan begitupun sebaliknya apabila total biaya lebih besar daripada penerimaan, maka dikatakan rugi. Besar pendapatan usaha gula aren di daerah penelitian dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 12. Pendapatan Usaha Pengolahan Gula Aren Per Bulan

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Penerimaan	3.208.333
2	Total Biaya	1.435.396
Pendapatan		1.772.936

Sumber : Data Primer Diolah 2019

Dari tabel di atas penerimaan usaha pengolahan gula aren sebesar Rp. 3.208.333 dan total biaya petani sebesar Rp. 1.435.396 Maka pendapatan usahapengolahan gula aren di daerah penelitian yaitu Rp. 1.772.936 dengan priode produksi selama 1 bulan.

Strategi Pengembangan

Analisis SWOT Sebagai Dasar Penentuan Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren. Standar Analisis SWOT Penentuan Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren:

1. Pembobotan (Weighting) dan Penilaian (Raiting)

Dalam analisis SWOT setiap factor/variabel strategidiukur denganmelakukan pembobotan dan penilaian untuk menghitung jumlah nilaibobot dari kekuatan dan

kelemahan dengan peluang dan ancaman. Pembobotan dan penilaian dilakukan dengan ketentuan sebagai berikut :

- a. Pembobotan (weighting) dilakukan berdasarkan pertimbangan pengaruh faktor atau variabel tersebut terhadap pencapaian tujuan perusahaan dibandingkan dengan faktor-faktor atau variabel-variabel lainnya dalam kelompoknya. Faktor yang mempunyai pengaruh yang paling besar terhadap pencapaian tujuan perusahaan diberi bobot terbesar
- b. Penilaian (rating) untuk setiap faktor atau variabel dilakukan dengan Skala Likert menggunakan nilai 1 sampai dengan 4. Penilaian dilakukan dengan membandingkan antara kondisi faktor yang dinilai saat ini.
- c. Skor (scoring) dilakukan dengan mengalikan bobot dengan nilai, sehingga akan diperoleh jumlah skor Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman. Jumlah skor kekuatan dikurangi dengan jumlah skor kelemahan diperoleh skor IFE (*Internal Factors Evaluation*).

Jumlah skor peluang dikurangkan dengan jumlah skor ancaman diperoleh skor EFE (*External Factors Evaluation*)

2. Penilaian analisis SWOT berdasarkan faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13. Penilaian Analisis SWOT

FAKTOR - FAKTOR INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
KEKUATAN			
1. Kualitas produk yang dihasilkan sangat baik	0,20	4	0,8
2. Bahan baku pembuatan mudah dapat dan Tersediadi dalam	0,10	3	0,3
3. Produk yang dihasilkan sudah cukup dikenal disekitaran Kecamatan Muara Sipongi	0,10	3	0,3
4. Permintaan konsumen yang cukup banyak	0,10	4	0,8
Jumlah			2,20
KELEMAHAN			
1. Kualitas SDM yang mayoritas masih rendah	0,20	2	0,4
2. Permodalan yang kurang	0,10	2	0,2
3. Usahanya masih bersifat Tradisional	0,20	2	0,4
Jumlah Kelemahan			1,00
INTERNAL FACTOR EVALUATION (Kekuatan-Kelemahan)			1,20

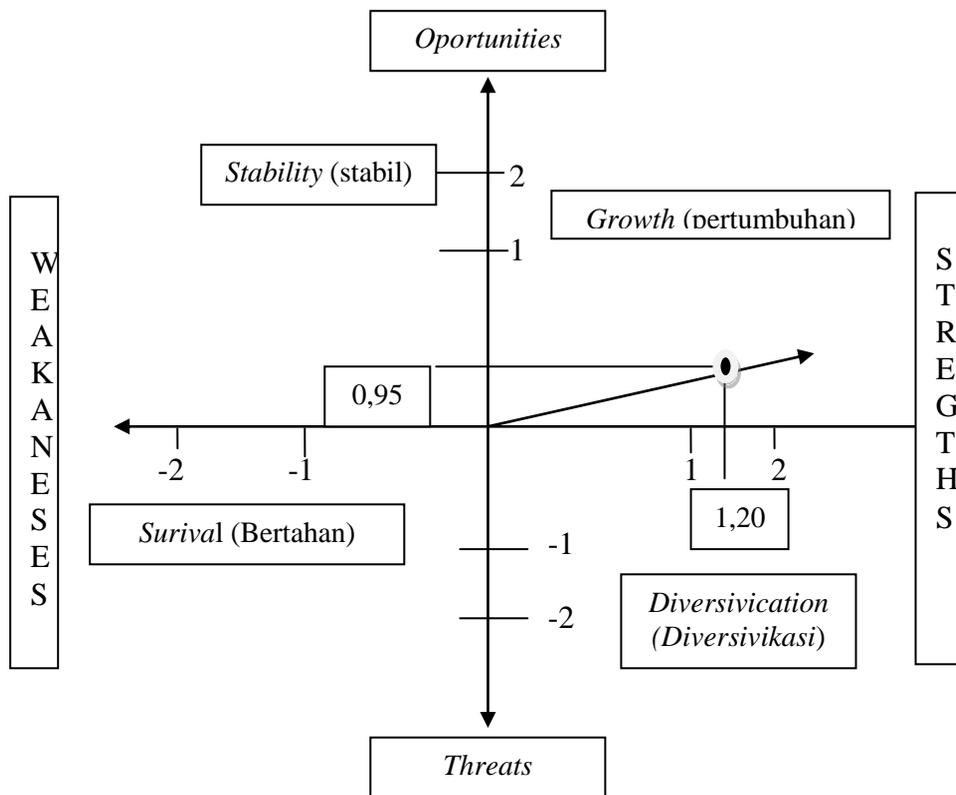
FAKTOR - FAKTOR EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
PELUANG			
1. Adanya bantuan atau perhatian khusus dari pemerintah	0,15	3	0,45
2. Saingan yang masih sedikit	0,10	3	0,30
3. lokasi yang strategis	0,10	3	0,30
4. perkembangan teknologi	0,10	4	0,80
Jumlah			1,95
ANCAMAN			
1. Adanya perubahan iklim atau cuaca secara tiba-tiba	0,20	1	0,20
2. Masuknya pemodal baru yang ingin membuka usaha dibidang yang sama	0,20	2	0,40
3Masuknya produk olahan yang sama dari luar daerah	0,15	2	0,30
Jumlah Kelemahan			1,00
INTERNAL FACTOR EVALUATION (Peluang-Ancaman)			0,95

Sumber : Data Primer Diolah 2019

3. Posisi Usaha Pengolahan Gula Aren Di Daerah Penelitian

Berdasarkan, skor IFE adalah 1,20 yang terletak pada kuadran kekuatan dan EFE adalah 0,95 yang terletak pada **kuadran I (growth)**, pertumbuhan, merupakan situasi yang menguntungkan. Dimanausaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Posisi inimemiliki arti bahwa pelaku usaha gula aren di daerah penelitian secara konsolidatif memiliki kekuatan untukmelakukan pengembangan usaha dengan memanfaatkan peluang-peluang yang ada.

Dengan kata lain pelaku usaha gula aren di daerah penelitian dapat menggunakan faktor-faktor kekuatan yang dimiliki dan petani sebagai pelaku usaha masih punya semangat untuk melakukan usaha pengolahan gula aren. Dengan memanfaatkan faktor- faktor peluang yang dimiliki. Untuk lebih memperjelas posisi kuadrat usaha pengembangan gula aren dapat dilihat Selengkapnyapada Gambar 2 Berikut



Gambar 2. Diagram Delphi

Bentuk Strategi yang digunakan dalam usaha pengembangan usaha pengolahan gula aren di daerah penelitian menggunakan Strategi S O (Strength and Opportunities). Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal . Adapun Strategi SO yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Pelaku usaha dapat meningkatkan hasil propduksi dengan ketersediaan bahan baku yang cukup melimpah dialam dengan mamfaat perkembangan teknologi untuk mengembangkan usahanya.
2. Produk yang dihasilkan sangat berkualitas dan ditambah banyaknya permintaan konsumen dapat memudahkan pelaku usaha dalam memasarkan hasil produksinya.
3. Dengan tersedianya bahan baku dialam yang dapat diperoleh secara gratis maka akan dapat menghemat biaya pelaku usaha dalam melakukan proses produksi

Adapun bentuk bentuk strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha pengolahan gula aren di daerah penelitian, dapat dilihat pada tabel matriks SWOT berikut

Tabel 14. Matrik SWOT

<p>EFAS</p> <p>IFAS</p>	<p>STRENGTH (S)</p> <p>1. Kualitas produk yang dihasilkan sangat baik</p> <p>2. Bahan baku pembuatan mudah dapat dan Tersedia dialam</p> <p>3. Produk yang dihasilkan sudah cukup dikenal disekitararan Kecamatan Muara Sipongi</p> <p>4. Permintaan konsumen yang cukup banyak</p>	<p>WEAKNESSES (W)</p> <p>1. Kualitas SDM yang mayoritas masih rendah</p> <p>2. Permodalan yang kurang</p> <p>3. Usahanya masih bersifat Tradisional</p>
<p>OPPORTUNITIES (O)</p> <p>1. Adanya bantuan atau perhatian khusus dari pemerintah</p> <p>2. Saingan yang masih sedikit dalam usaha pembuatan gula aren</p> <p>3. lokasi yang strategis</p> <p>4. perkembangan teknologi</p>	<p>Strategi SO</p> <p>a. Pelaku usaha dapat memaksimalkan hasil produksi dengan ketersediaan bahan baku yang cukup melimpah ditambah dengan adanya perkembangan teknologi yang dapat membantu petani dalam meningkatkan hasil produksinya</p> <p>b. 2. Produk yang dihasilkan sangat berkualitas dan banyaknya permintaan konsumen ditambah lokasi yang strategis dapat memudahkan pelaku usaha dalam memasarkan hasil produksinya</p>	<p>Strategi WO</p> <p>a. untuk mengatasi usaha yang bersifat tradisional dapat diatasi dengan adanya perkembangan teknologi, sehingga pelaku usaha dapat meningkatkan hasil produksinya</p> <p>b. permodalan yang masih kurang dapat diatasi dengan adanya bantuan kusus dari pemerintah yang berupa modal, sehingga pelaku usaha dapat mengembangkan usahanya.</p> <p>c. membuat produk turunan seperti gula semut agar dapat meningkatkan pendapatan petani gula aren</p>
<p>THREATS (T)</p> <p>1. Adanya perubahan iklim atau cuaca secara tiba-tiba</p> <p>2. Masuknya pemodal baru yang ingin membuka usaha dibidang yang sama</p> <p>3. Masuknya produk olahan yang sama dari luar daerah</p>	<p>Strategi ST</p> <p>a. masuknya produk olahan yang sama dari daerah lain dapat diatasi dengan kualitas produk yang dihasilkan ditambah produk yang dihasilkan sudah cukup terkenal di daerah Muara Sipongi</p> <p>b. permintaan konsumen yang cukup tinggi tidak akan member ancaman yang berarti bagi pelaku usaha dengan masuknya pemodal baru yang ingin membuka usaha dibidang yang sama</p>	<p>Strategi WT</p> <p>a. permodalan yang masih cukup rendah dan masuknya pemodal baru dapat diatasi dengan melakukan kerja sama dengan pemodal baru tersebut, sehingga pemodal baru tersebut tidak akan memberikan ancaman</p> <p>b. usaha yang masih bersipat tradisional dan ditambah adanya perubahan iklim atau cuaca dapat diatasi dengan proses pembelajaran yang diberikan oleh pemerintah setempat</p>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

1) Strategi S-O (Strengths-Opportunities)

Strategi S-O adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal, dimana kekuatan internal dapat memanfaatkan tren dan kejadian eksternal.

1. Pelaku usaha dapat memaksimalkan hasil produksi dengan ketersediaan bahan baku yang cukup melimpah ditambah dengan adanya perkembangan teknologi yang dapat membantu petani dalam meningkatkan hasil produksinya
2. Produk yang dihasilkan sangat berkualitas dan banyaknya permintaan konsumen ditambah lokasi yang strategis dapat memudahkan pelaku usaha dalam memasarkan hasil produksinya

2) Strategi W-O (*Weakness-Opportunities*)

Strategi W-O bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. Strategi yang dapat digunakan oleh para pelaku usaha adalah :

1. untuk mengatasi usaha yang bersifat tradisional dapat diatasi dengan adanya perkembangan teknologi, sehingga pelaku usaha dapat meningkatkan hasil produksinya
2. Permodalan yang masih kurang dapat diatasi dengan adanya bantuan kusus dari pemerintah yang berupa modal, sehingga pelaku usaha dapat mengembangkan usahanya
3. Membuat produk turunan seperti gula semut, agar dapat meningkatkan pendapatan petani gula aren

3) Strategi S-T (*Strengths-Threats*)

Strategi S-T adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal usaha pengolahan gula aren untuk menghindari atau mengurangi ancaman eksternal.

Strategi yang dapat digunakan oleh pelaku usaha gula aren yaitu :

1. Masuknya produk olahan yang sama dari daerah lain dapat diatasi dengan kualitas produk yang dihasilkan ditambah produk yang dihasilkan sudah cukup terkenal di daerah Muara Sipongi
2. Permintaan konsumen yang cukup tinggi tidak akan member ancaman yang berarti bagi pelaku usaha dengan masuknya pemodal baru yang ingin membuka usaha dibidang yang sama

4) Strategi W-T (*Weakness-Threats*)

Strategi W-T adalah taktik bertahan yang diarahkan pada pengurangan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.

1. Permodalan yang masih cukup rendah dan masuknya pemodal baru dapat diatasi dengan melakukan kerja sama dengan pemodal baru tersebut, sehingga pemodal baru tersebut tidak akan memberikan ancaman
2. Usaha yang masih bersifat tradisional dan ditambah adanya perubahan iklim atau cuaca dapat diatasi dengan proses pembelajaran yang diberikan oleh pemerintah setempat

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Penerimaan usaha pengolahan gula aren sebesar Rp. 3.208.333 dan total biaya petani sebesar Rp. 1.435.396 Maka pendapatan usaha pengolahan gula aren di daerah penelitian yaitu Rp. 1.772.936 dengan priode produksi selama 1 bulan.
2. Skor IFE adalah 1,20 yang terletak pada kuadran kekuatan dan EFE adalah 0,95 yang terletak pada **kuadran I (growth)**, pertumbuhan, merupakan situasi yang menguntungkan. Dimanausaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.
3. Strategi pengembangan pengolahan gula aren di daerah penelitian menggunakan Strategi SO(Strength and Opportunities) Adapun Strategi SO sebagai berikut:
 - a) Pelaku usaha dapat memaksimalkan hasil produksi dengan ketersediaan bahan baku yang cukup melimpah ditambah dengan adanya perkembangan teknologi yang dapat membantu petani dalam meningkatkan hasil produksinya
 - b) Produk yang dihasilkan sangat berkualitas dan banyaknya permintaan konsumen ditambah lokasi yang strategis dapat memudahkan pelaku usaha dalam memasarkan hasil produksinya

Saran

1. Diharapkan kepada petani membuat koperasi yang bergerak dibidang simpan pinjam, agar dapat mengatasi persoalan kekurangan modal
2. Diharapkan kepada pelaku usaha supaya menggunakan teknologi terbaru dibidang pengolahan gula aren agar dapat meningkatkan hasil produksinya

DAFTAR FUSTAKA

- Agus, Sukirno. 2012. Auditing. Jakarta: Selemba Empat.
- Eddy Muzdajar Batubara 2014. “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Gula Aren dan Pengembangannya. Skripsi. Agribisnis.Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara. Medan
- Erffelient Porobaten 2017.“Analisis Pendapatan Usaha Gula Aren Di Dusun Kalatin, Kecamatan Ratahan Kabupaten Minahasa Tenggara”. SKripsi. Universitas Lambung Mangkurat. Lambung Mangkurat University Press. Banjarmasin
- Heryani. Hesty. 2016. Kegunaan Gula Dan Strategi Pengembangan Produk.
- Iswanto, A. H. 2009. Aren (*Arenga pinnata*). Karya Tulis. Universitas Sumatera Utara. Medan
- Kasmir dan Jakfar, 2012. Studi Kelayakan Bisnis. Kencana Prenada Group. Jakarta
- Kotler, Philip : Amstrong, Garry, 2008. *Prinsip- Prinsip Pemasaran*. Jilid 1, Erlangga Jakarta
- Rangkuti. 2015. *SWOT Balanced Scorecard Teknik Menyusun Strategi Korporat yang Efektif plus Cara Mengelola Kinerja dan Risiko*. Gramedia, Jakarta.
- Resmiwati Isnain 2011. Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren di Kabupaten Aceh Tenggara “ Studi Kasus Kabupaten Aceh Tenggara. Skripsi. Agribisnis.Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara. Medan.
- Santoso H.1988. Dalam Hesty Heryani. 2016. Kegunaan Gula Dan Strategi Pengembangan Produk. Lambung Mangkurat University Press. Banjarmasin.
- Soedarsono, 1992.*Pengantar Ekonomi Mikro*. Edisi perisi. LP3ES. Jakarta.
- Soekartawi, 2011. Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian. Teori dan Aplikasi. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Sukirno. Sadono, 2012. Pengantar Teori Mikroekonomi. Raja Gafindo Persada : Jakarta.
- Suryana, A. 1996. *Diversifikasi Pertanian dalam Proses Mempercepat Laju Pembangunan Nasional*. Pustaka Sinar Harapan. Jakarta.
- Sutojo dan f. Kleinsteuber, 2002. *Strategi Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Damar Mulia Pustaka.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Karakteristik Responden

No	Nama Petani	Umur (Tahun)	Tingkat Pendidikan (Tahun)	Pengalaman (Tahun)	Jumlah Tanggungan
1	Rasmanto	40	9	10	3
2	Yusuf	35	9	8	2
3	Abdul Halim	54	6	30	5
4	Gunawan	29	12	7	2
5	Jasman	35	9	10	3
6	Adi Putra	30	12	9	2
7	Nariman	50	6	25	5
8	Samuji	60	6	40	4
9	Junaidi	45	6	20	4
10	Wagino	61	6	42	3
11	Sudirman	58	6	35	4
12	Suwandi	38	9	12	2
13	Sukerman	34	9	6	3
14	Ahmad	40	6	13	4
15	Muklis Basuri	46	6	22	4
16	Jumeno	50	6	28	3
17	Supriadi	39	9	17	3
18	Jumaun	43	6	23	5
19	Kusni	47	6	25	6
20	Ribut Rianto	55	6	30	4
21	Pardi	58	6	40	4

22	Wagimin	37	9	9	4
23	Suroso	32	12	8	3
24	Baktiar	50	6	28	5
25	Raharjo	43	6	20	6
26	Agussalim	36	9	14	3
27	Ruslan	60	6	40	6
28	Safaruddin	63	6	40	5
29	Husni Tamrin	47	6	24	5
30	Rahmat	35	9	11	4
Jumlah		1350	225	596	114
Rataan		45	7,5	19,87	4

Sumber : data Primer Diolah,2019

Lampiran 2. Biaya Penyusutan Peralatan

NO	Tempat Produksi				Kuali				Sendok			
	Unit	Biaya (Rp)	Umur Ekonomis (Thn)	Biaya Penyusutan (Rp/bln)	Unit	Harga (Rp/unit)	Umur Ekonomis (Thn)	Biaya Penyusutan (Rp/bln)	Unit	Harga (Rp/unit)	Umur Ekonomis (Thn)	Biaya Penyusutan (Rp/bln)
1	1	2.500.000	5	41.666	1	2.000.000	5	33.333	2	50.000	2	4.166
2	1	3.000.000	6	41.666	1	1.200.000	5	20.000	4	45.000	2	7.500
3	1	3.500.000	7	41.666	1	1.200.000	5	20.000	2	50.000	2	4.166
4	1	3.000.000	7	35.714	1	1.200.000	5	20.000	2	45.000	2	3.750
5	1	2.000.000	5	33333	1	1.000.000	5	16.666	2	45.000	2	3.750
6	1	3.000.000	7	35.714	1	1.200.000	5	20.000	2	45000	2	3.750
7	1	3.000.000	7	35.714	1	1.200.000	5	20.000	2	45.000	2	3.750
8	1	2.000.000	4	41.666	1	1.000.000	5	16.666	2	45.000	2	3.750
9	1	3.000.000	6	41.666	1	1.200.000	5	20.000	2	45.000	2	3.750
10	1	3.000.000	7	35.714	1	1.200.000	5	20.000	2	45.000	2	3.750

11	1	4.000.000	8	41.666	1	1.500.000	5	25.000	3	50.000	2	6.250
12	1	3.000.000	7	35.714	1	1.200.000	5	20.000	2	45.000	2	3.750
13	1	3.000.000	7	35.714	1	1.200.000	5	20.000	2	45.000	2	3.750
14	1	3.500.000	7	41.666	1	1.200.000	5	20.000	2	45.000	2	3.750
15	1	3.000.000	6	41.666	1	800.000	5	13.333	2	50.000	2	4.166.
16	1	3.000.000	6	41.666	1	1.200.000	5	20.000	2	50.000	2	4.166
17	1	3.000.000	5	50.000	1	1.200.000	5	20.000	2	45.000	2	3.750
18	1	3.500.000	7	41.666	1	1.200.000	5	20.000	2	45.000	2	3.750
19	1	3.000.000	6	41.666	1	1.200.000	5	20.000	2	45.000	2	3.750
20	1	2.500.000	5	41.666	1	900.000	5	15.000	2	45.000	2	3.750
21	1	3.000.000	6	41.666	1	1.200.000	5	20.000	2	50.000	2	4.166
22	1	3.000.000	6	41.666	1	1.200.000	5	20.000	2	50.000	2	4.166
23	1	3.500.000	7	41.666	1	1.200.000	5	20.000	2	45.000	2	3.750
24	1	3.000.000	6	41.666	1	1.000.000	5	16.666	2	45.000	2	3.750
25	1	2.000.000	5	33.333	1	1.200.000	5	20.000	2	45.000	2	3.750

26	1	3000.000	6	41.666	1	1.200.000	5	20.000	2	45.000	2	3750
27	1	3.000.000	6	41.666	1	1.500.000	5	25.000	3	45.000	2	5.625
28	1	3.500.000	7	41.666	1	1.200.000	5	20.000	2	45.000	2	3.750
29	1	3.000.000	6	41.666	1	1.200.000	5	20.000	2	50.000	2	4.166
30	1	3.000.000	6	41.666	1	1.300.000	5	21.666	2	45.000	2	3.750
Total	30	89.500.000	186	1.205.952	30	36.200.000	150	603.333	64	1.390.000	60	123.541
Rataan	1	2.983.333.	6.2	40.198	1	1.206.666	5	20111	2.	46.333	2	4.118

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Sambungan Lampiran 2.

NO	Jerigen				Pisau Sadap			Cetakan			
	Unit	Harga (Rp/unit)	Umur Ekonomis (Thn)	Biaya Penyusutan (Rp/bln)	Harga (Rp/unit)	Umur Ekonomis (Thn)	Biaya Penyusutan (Rp/bln)	Unit	Harga (Rp/unit)	Umur Ekonomis (Thn)	Biaya Penyusutan (Rp/bln)
1	4	10.000	2	1.666	40.000	2	3.333	4	50.000	2	8.333
2	4	10.000	2	1.666	40.000	2	3.333	8	45.000	2	15.000
3	3	15.000	2	1.875	50.000	2	4.166	4	50.000	2	8.333
4	6	15.000	2	3.750	50.000	2	4.166	6	45.000	2	11.250
5	3	15.000	2	1.875	40.000	2	3.333	8	45.000	2	15.000
6	4	15.000	2	2.500	50.000	2	4.166	4	45.000	2	7.500
7	3	15.000	2	1.875	50.000	2	4.166	6	45.000	2	11.250
8	3	15.000	2	1.875	40.000	2	3.333	8	45.000	2	15.000
9	4	10.000	2	1.666	50.000	2	4.166	4	45.000	2	7.500
10	3	15.000	2	1.875	45.000	2	3.750	4	45.000	2	7.500
11	6	10.000	2	2.500	45.000	2	3750	8	50.000	2	16.666

12	3	15.000	2	1.875	50.000	2	4.166	4	45.000	2	7.500
13	3	10.000	2	1.250	50.000	2	4.166	6	45.000	2	11.250
14	4	15.000	2	2.500	45.000	2	3.750	4	45.000	2	7.500
15	3	15.000	2	1.875	45.000	2	3.750	8	50.000	2	16.666
16	4	15.000	2	2.500	50.000	2	4.166	4	50.000	2	8.333
17	3	15.000	2	1.875	50.000	2	4.166	4	45.000	2	7.500
18	6	15.000	2	3.750	45.000	2	3.750	8	45.000	2	15.000
19	6	10.000	2	2.500	50.000	2	4.166	4	45.000	2	7.500
20	4	15.000	2	2.500	40.000	2	3.333	6	45.000	2	11.250
21	3	15.000	2	1.875	45.000	2	3.750	6	50.000	2	12.500
22	3	15.000	2	1.875	50.000	2	4.166	4	50.000	2	8.333
23	4	15.000	2	2.500	50.000	2	4.166	8	45.000	2	15.000
24	3	10.000	2	1.250	50.000	2	4.166	4	45.000	2	7.500
25	4	15.000	2	2.500	45.000	2	3.750	4	45.000	2	7.500
26	3	15.000	2	1.875	45.000	2	3.750	6	45.000	2	11.250

27	3	10.000	2	1.250	50.000	2	4.166	4	45.000	2	7.500
28	4	15.000	2	2.500	40.000	2	4.166	4	45.000	2	7.500
29	4	10.000	2	1.666	45.000	2	3.750	8	50.000	2	16.666
30	4	15.000	2	2.500	50.000	2	4.166	4	45.000	2	7.500
Total	114	405.000	60	63.541	1.395.000	60	116.250	164	1.390.000	60	317.083
Rataan	3.8	13.500	2	2.118	46.500	2	3.875	5.467	4.6333,3	2	10.569

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Sambungan Lampiran 2

NO	Ember				Gayung			
	Unit	Harga (Rp/unit)	Umur Ekonomis (Thn)	Biaya Penyusutan (Rp/bln)	Unit	Harga (Rp/unit)	Umur Ekonomis (Thn)	Biaya Penyusutan (Rp/bln)
1	4	10.000	2	1.666	4	10.000	2	1.666
2	4	10.000	2	1.666	4	10.000	2	1.666
3	3	15.000	2	1.875	4	8.000	2	1.333
4	6	15.000	2	3.750	4	8.000	2	1.333
5	3	15.000	2	1.875	4	10.000	2	1.666
6	4	15.000	2	2.500	4	8.000	2	1.333
7	3	15.000	2	1.875	4	8.000	2	1.333
8	3	15.000	2	1.875	4	8.000	2	1.333
9	4	10.000	2	1.666	4	8.000	2	1.333
10	3	15.000	2	1.875	4	10.000	2	1.666
11	6	10.000	2	2.500	4	10.000	2	1.666

12	3	15.000	2	1.875	4	8.000	2	1.333
13	3	10.000	2	1.250	4	8.000	2	1.333
14	4	15.000	2	2.500	4	10.000	2	1.666
15	3	15.000	2	1.875	4	10.000	2	1.666
16	4	15.000	2	2.500	4	8.000	2	1.333
17	3	15.000	2	1.875	4	8.000	2	1.333
18	6	15.000	2	3.750	4	8.000	2	1.333
19	6	10.000	2	2.500	4	10.000	2	1.666
20	4	15.000	2	2.500	4	10.000	2	1.666
21	3	15000	2	1.875	4	8.000	2	1.333
22	3	15.000	2	1.875	4	8.000	2	1.333
23	4	15.000	2	2.500	4	10.000	2	1.666
24	3	10.000	2	1.250	4	8.000	2	1.333
25	4	15.000	2	2.500	4	8.000	2	1.333
26	3	15.000	2	1.875	4	8.000	2	1.333

27	3	10.000	2	1.250	4	8.000	2	1.333
28	4	15.000	2	2.500	4	8.000	2	1.333
29	4	10000	2	1.666	4	10.000	2	1.666
30	4	15.000	2	2.500	4	8.000	2	1.333
<hr/>								
Total	114	405.000	60	63.541	120	262.000	60	43.666
Rataan	3.8	13.500	2	2118	4	8.733	2	1.455

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Lampiran 3. Total Biaya Penyusutan Peralatan

No	Bangunan	Kuali	Sendok	Jerigen	Pisau Sadap	Cetakan	Ember	Gayung	Total Biaya (Rp)
1	41.666	33.333	4.166	1.666	3.333	8.333	1.666	1.666	95.833
2	41.666	20.000	7.500	1.666	3.333	15.000	1.666	1.666	92.500
3	41.666	20.000	4.166	1.875	4.166	8.333	1.875	1.333	83.416
4	35.714	20.000	3.750	3.750	4.166	11.250	3.750	1.333	83.714
5	33333	16.666	3.750	1.875	3.333	15.000	1.875	1.666	77.500
6	35.714	20.000	3.750	2.500	4.166	7.500	2.500	1.333	77.464
7	35.714	20.000	3.750	1.875	4.166	11.250	1.875	1.333	79.964
8	41.666	16.666	3.750	1.875	3.333	15.000	1.875	1.333	85.500
9	41.666	20.000	3.750	1.666	4.166	7.500	1.666	1.333	81.750
10	35.714	20.000	3.750	1.875	3.750	7.500	1.875	1.666	76.130
11	41.666	25.000	6.250	2.500	3750	16.666	2.500	1.666	100.000
12	35.714	20.000	3.750	1.875	4.166	7.500	1.875	1.333	76.214
13	35.714	20.000	3.750	1.250	4.166	11.250	1.250	1.333	78.714.

14	41.666	20.000	3.750	2.500	3.750	7.500	2.500	1.666	83.333
15	41.666	13.333	4.166	1.875	3.750	16.666	1.875	1.666	85.000
16	41.666	20.000	4.166	2.500	4.166	8.333	2.500	1.333	84.666
17	50.000	20.000	3.750	1.875	4.166	7.500	1.875	1.333	90.500
18	41.666	20.000	3.750	3.750	3.750	15.000	3.750	1.333	93.000
19	41.666	20.000	3.750	2.500	4.166	7.500	2.500	1.666	83.750
20	41.666	15.000	3.750	2.500	3.333	11.250	2.500	1.666	81.666
21	41.666	20.000	4.166	1.875	3.750	12.500	1.875	1.333	87.166
22	41.666	20.000	4.166	1.875	4.166	8.333	1.875	1.333	83.416
23	41.666	20.000	3.750	2.500	4.166	15.000	2.500	1.666	91.250
24	41.666	16.666	3.750	1.250	4.166	7.500	1.250	1.333	77.583
25	33.333	20.000	3.750	2.500	3.750	7.500	2.500	1.333	74.666
26	41.666	20.000	3750	1.875	3.750	11.250	1.875	1.333	85.500
27	41.666	25.000	5.625	1.250	4.166	7.500	1.250	1.333	87.791
28	41.666	20.000	3.750	2.500	4.166	7.500	2.500	1.333	82.583

29	41.666	20.000	4.166	1.666	3.750	16.666	1.666	1.666	91.250
30	41.666	21.666	3.750	2.500	4.166	7.500	2.500	1.333	85.083
Total	1.205.952	603.333	123.541	63.541	116.250	317.083	63.541	43.666	2.536.910
Rataan	40.198	20111	4.118	2.118	3.875	10.569	2118	1.455	84.563

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Lampiran 4. Biaya Penggunaan Tenaga Kerja

No	Upah (Rp/HK)	Total HK	Total Biaya (Rp)
1	50.000	26	1.300.000
2	55.000	26	1.430.000
3	60.000	26	1.560.000
4	50.000	26	1.300.000
5	45.000	26	1.170.000
6	50.000	26	1300.000
7	45.000	26	1.170.000
8	50000	26	1.300.000
9	65.000	26	1.690.000
10	45.000	26	1.170.000
11	45.000	26	1.170.000
12	50.000	26	1.300.000
13	50.000	26	1.300.000
14	55.000	26	1.430.000
15	50.000	26	1.300.000
16	55.000	26	1.430.000
17	55.000	26	1.430.000
18	50.000	26	1.300.000
19	45.000	26	1.170.000
20	45.000	26	1.170.000
21	50.000	26	1.300.000
22	55.000	26	1.430.000
23	50.000	26	1.300.000
24	55.000	26	1.430.000
25	50.000	26	1.300.000
26	50.000	26	1.300.000

27	50.000	26	1.300.000
28	50.000	26	1300.000
29	55.000	26	1.430.000
30	50.000	26	1.300.000
<hr/>			
Total	1.500.000	780	39.780.000
Rataan	50.000	26	1.326.000
<hr/>			

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Lampiran 5. Total Biaya Usaha Pengolahan Gula Aren Perbulan

No	Biaya Penyusutan	Biaya TK	Biaya Plastik	Total Biaya
1	95.833	1.300.000	25.000	1.420.833
2	92.500	1.430.000	25.000	1.547.500
3	83.416	1.560.000	30.000	1.673.416
4	83.714	1.300.000	20.000	1.403.714
5	77.500	1.170.000	20.000	1.267.500
6	77.464	1300.000	20.000	1.397.464
7	79.964	1.170.000	20.000	1.269.964
8	85.500	1.300.000	20.000	1.405.500
9	81.750	1.690.000	25.000	1.796.750
10	76.130	1.170.000	20.000	1.266.130
11	100.000	1.170.000	40.000	1.310.000
12	76.214	1.300.000	25.000	1.401.214
13	78.714.	1.300.000	20.000	1.398.714
14	83.333	1.430.000	20.000	1.533.333
15	85.000	1.300.000	30.000	1.415.000
16	84.666	1.430.000	30.000	1.544.666
17	90.500	1.430.000	40.000	1.560.500
18	93.000	1.300.000	40.000	1.433.000
19	83.750	1.170.000	20.000	1.273.750
20	81.666	1.170.000	25.000	1.276.666
21	87.166	1.300.000	20.000	1.407.166
22	83.416	1.430.000	20.000	1.533.416
23	91.250	1.300.000	25.000	1.416.250
24	77.583	1.430.000	20.000	1.527.583
25	74.666	1.300.000	25.000	1.399.666
26	85.500	1.300.000	25.000	1.410.500
27	87.791	1.300.000	30.000	1.417.791

28	82.583	1300.000	20.000	1.402.583
29	91.250	1.430.000	25.000	1.546.250
30	85.083	1.300.000	20.000	1.405.083
<hr/>				
Total	2.536.910	39.780.000	745.000	4.3061.902
Rataan	84.563	1.326.000	24.833	1.435.396,733
<hr/>				

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Lampiran 6. Total Penerimaan Usaha Per Bulan

No	Kebutuhan Nira (Liter/Bulan)	Produksi Nira (Kg/Bulan)	Harga (Rp/Kg)	Penerimaan (Rp)
1	598	120	25.000	3.000.000
2	780	150	25.000	3.750.000
3	1040	200	25.000	5.000.000
4	598	120	25.000	3.000.000
5	416	80	25.000	2.000.000
6	624	120	25.000	3.000.000
7	520	100	25.000	2.500.000
8	598	120	25.000	3.000.000
9	1430	300	25.000	7.500.000
10	520	100	25.000	2.500.000
11	520	100	25.000	2.500.000
12	598	120	25.000	3.000.000
13	598	120	25.000	3.000.000
14	728	150	25.000	3.750.000
15	598	120	25.000	3.000.000
16	728	150	25.000	3.750.000
17	754	150	25.000	3.750.000
18	624	120	25.000	3.000.000
19	390	80	25.000	2.000.000
20	416	80	25.000	2.000.000
21	624	120	25.000	3.000.000
22	780	150	25.000	3.750.000
23	520	100	25.000	2.500.000
24	780	160	25.000	4.000.000
25	390	80	25.000	2.000.000
26	598	120	25.000	3.000.000

27	650	130	25.000	3.250.000
28	624	120	25.000	3.000.000
29	780	150	25.000	3.750.000
30	520	120	25.000	3.000.000
<hr/> Total	19344	3850	750000	96250000
Rataan	645	128	25.000	3.208.333

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Lampiran 7. Pendapatan Usaha Gula Aren Per Bulan

No	Penerimaan	Biaya	Total Pendapatan (Rp)
1	3.000.000	1.420.833	1.579.167
2	3.750.000	1.547.500	2.202.500
3	5.000.000	1.673.416	3.326.584
4	3.000.000	1.403.714	1.596.286
5	2.000.000	1.267.500	732.500
6	3.000.000	1.397.464	1.602.536
7	2.500.000	1.269.964	1.230.036
8	3.000.000	1.405.500	1.594.500
9	7.500.000	1.796.750	5.703.250
10	2.500.000	1.266.130	1.233.870
11	2.500.000	1.310.000	1.190.000
12	3.000.000	1.401.214	1.598.786
13	3.000.000	1.398.714	1.601.286
14	3.750.000	1.533.333	2.216.667
15	3.000.000	1.415.000	1.585.000
16	3.750.000	1.544.666	2.205.334
17	3.750000	1.560.500	2.189.500
18	3.000.000	1.433.000	1.567.000
19	2.000.000	1.273.750	726.250
20	2.000.000	1.276.666	723.334
21	3.000.000	1.407.166	1.592.834
22	3.750.000	1.533.416	2.216584
23	2.500.000	1.416.250	1.083.750
24	4.000.000	1.527.583	2.472.417
25	2.000.000	1.399.666	600.334
26	3.000000	1.410.500	1.589.500
27	3.250.000	1.417.791	1.832.209

28	3.000.000	1.402.583	1.597.417
29	3.750.000	1.546.250	2.203.750
30	3.000.000	1.405.083	1.594.917
<hr/>			
Total	96.250.000	4.3061.902	53.188.098
Rataan	3.208.333,333	1.435.396,733	1.772.936,6

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Lampiran 8. Rekap Kuisisioner Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren
KEKUATAN (4321)

No Sampel	Kualitas produk yang dihasilkan sangat baik	Bahan baku pembuatan mudah dapat dan Tersedia dialam	<i>Produk yang dihasilkan sudah cukup dikenal disekitararan Kecamatan Muara Sipongi</i>	<i>Permintaan konsumen yang cukup banyak</i>
1	4	3	3	3
2	4	3	3	4
3	4	4	4	4
4	4	4	4	4
5	4	4	3	4
6	4	4	3	3
7	4	3	3	4
8	4	4	3	3
9	4	3	3	3
10	4	3	3	3
11	4	3	3	4
12	4	3	3	3
13	4	3	3	3
14	4	3	4	3
15	4	3	4	4
16	3	3	3	4
17	4	3	3	4
18	4	4	3	3
19	4	3	3	3
20	3	3	3	4
21	4	4	3	3
22	4	3	3	4
23	4	4	3	3

24	4	3	3	3
25	4	3	3	3
26	4	3	3	4
27	4	3	3	3
28	4	3	3	3
29	4	3	4	4
30	3	3	3	4
Total	117	98	95	104
Rataan	3.9	3.26667	3.16667	3.46667

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Lampiran 9. Rekap Kuisisioner Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren
(Kelemahan: 1234)

No Sampel	Kualitas SDM yang mayoritas masih rendah	Permodalan yang kurang	<i>Usahanya masih bersifat Tradisional</i>
1	2	2	2
2	2	2	2
3	3	2	2
4	2	1	1
5	2	2	2
6	3	2	2
7	2	2	2
8	2	2	2
9	2	2	2
10	2	2	2
11	2	2	3
12	2	2	2
13	3	3	3
14	3	2	3
15	2	2	2
16	2	2	3
17	3	2	3
18	3	3	2
19	3	2	2
20	3	2	3
21	2	2	2
22	3	3	3
23	3	2	3
24	2	2	2
25	2	2	3
26	3	2	3

27	3	3	2
28	3	2	2
29	2	2	2
30	2	2	2
Total	73	63	69
Rataan	2.43333	2.1	2.3

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Lampiran 10. Rekap Kuisisioner Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren
(Peluang: 4,3,2,1)

No Sampel	Adanya bantuan atau perhatian khusus dari pemerintah	Saingan yang masih sedikit dalam usaha pembuatan gula aren	<i>Lokasi usaha yang strategis</i>	Perkembangan teknologi
1	4	3	3	3
2	3	3	3	4
3	3	3	3	4
4	4	4	4	4
5	3	3	4	4
6	4	3	3	3
7	3	3	3	4
8	3	4	3	3
9	4	4	3	3
10	4	3	3	3
11	3	4	3	4
12	3	4	3	3
13	3	3	3	3
14	3	4	4	3
15	4	4	4	4
16	4	3	3	4
17	3	3	3	4
18	3	4	3	3
19	3	3	3	3
20	4	3	3	4
21	3	4	3	3
22	3	4	3	4
23	3	3	3	3
24	3	4	4	3

25	4	4	4	3
26	4	3	3	4
27	3	3	3	3
28	3	4	3	3
29	3	3	3	4
30	4	3	3	4
Total	101	103	96	104
Rataan	3.36667	3.43333	3.2	3.46667

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Lampiran 11. Rekap Kuisisioner Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren
(Ancaman: 1234)

No Sampel	Adanya perubahan iklim atau cuaca secara tiba-tiba	Masuknya baru yang membuka dibidang	pemodal yang ingin usaha yang sama	Masuknya produk olahan yang sama dari luar daerah
1	2		2	2
2	1		2	2
3	2		2	2
4	2		2	2
5	1		2	2
6	2		1	1
7	1		2	2
8	1		2	2
9	1		1	1
10	1		1	1
11	1		1	1
12	2		1	1
13	2		2	2
14	1		2	2
15	1		2	2
16	1		1	1
17	2		1	1
18	2		2	2
19	2		2	2
20	1		1	1
21	2		2	2
22	1		2	2
23	2		2	2
24	2		2	2
25	1		2	2

26	2	1	1
27	1	2	2
28	1	2	2
29	1	1	1
30	1	1	1
Total	43	49	49
Rataan	1.43333	1.63333	1.63333

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Lampiran 12. Tabel Skoring

No	Variabel	Dimensi	Bobot (%)	Rating	Skor
1	Kekuatan	1. Kualitas produk yang dihasilkan sangat baik	0,20	4	0,8
		2. Bahan baku pembuatan mudah dapat dan Tersedia dialam	0,10	3	0,3
		3. Produk yang dihasilkan sudah cukup dikenal disekitararan Kecamatan Muara Sipongi	0,10	3	0,3
		4. Permintaan konsumen yang cukup banyak	0,10	4	0,8
		Jumlah Kekuatan			2,20
2	Kelemahan	1. Kualitas SDM yang mayoritas masih rendah	0,20	2	0,4
		2. Permodalan yang kurang	0,10	2	0,2
		3. Usahanya masih bersifat Tradisional	0,20	2	0,4
		Jumlah Kelemahan			1,00
		Jumlah Kekuatan + Kelemahan	1,00		3,20
3	Peluang	1. Adanya bantuan atau perhatian khusus dari pemerintah	0,15	3	0,45
		2. Saingan yang masih sedikit dalam usaha pembuatan gula aren	0,10	3	0,30

	3. lokasi yang strategis	0,10	3	0,30
	4. perkembangan teknologi	0,10	4	0,80
	Jumlah Peluang			1,95
4	Ancaman			
	1. Adanya perubahan iklim atau cuaca secara tiba-tiba	0,20	1	0,20
	2. Masuknya pemodal baru yang ingin membuka usaha dibidang yang sama	0,20	2	0,40
	3. Masuknya produk olahan yang sama dari luar daerah	0,15	2	0,30
	Jumlah Ancaman	1,00		0,90
Jumlah Peluang + Jumlah Ancaman		1,00		2,85

Sumber : Data Primer Diolah 2019

Lampiran 13. Tabel IFE Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren

FAKTOR - FAKTOR INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
KEKUATAN			
1. Kualitas produk yang dihasilkan sangat baik	0,20	4	0,8
2. Bahan baku pembuatan mudah dapat dan Tersedia dialam	0,10	3	0,3
3. Produk yang dihasilkan sudah cukup dikenal disekitararan Kecamatan Muara Sipongi	0,10	3	0,3
4. Permintaan konsumen yang cukup banyak	0,10	4	0,8
Jumlah			2,20
KELEMAHAN			
1. Kualitas SDM yang mayoritas masih rendah	0,20	2	0,4
2. Permodalan yang kurang	0,10	2	0,2
3. Usahanya masih bersifat Tradisional	0,20	2	0,4
Jumlah Kelemahan			1,00
INTERNAL FACTOR EVALUATION (Kekuatan-Kelemahan)			1,20

Sumber : Data Primer Diolah 2019

Lampiran 14. Tabel EFAS Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren

FAKTOR - FAKTOR EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
PELUANG			
1. Adanya bantuan atau perhatian khusus dari pemerintah	0,15	3	0,45
2. Saingan yang masih sedikit dalam usaha pembuatan gula aren	0,10	3	0,30
3. lokasi yang strategis	0,10	3	0,30
4. perkembangan teknologi	0,10	4	0,80
Jumlah			1,95
ANCAMAN			
1. Adanya perubahan iklim atau cuaca secara tiba-tiba	0,20	1	0,20
2. Masuknya pemodal baru yang ingin membuka usaha dibidang yang sama	0,20	2	0,40
3. Masuknya produk olahan yang sama dari luar daerah	0,15	2	0,30
Jumlah Kelemahan			1,00
INTERNAL FACTOR EVALUATION (Peluang-Ancaman)			0,95

