

**STRATEGI PENGEMBANGAN DAN PEMASARAN GULA MERAH
TEBU (STUDI KASUS PABRIK GULA TEBU DESA LATELLANG,
KECAMATAN PATIMPENG, KABUPATEN BONE)**

OLEH:

NIRWANA

G021 18 1005



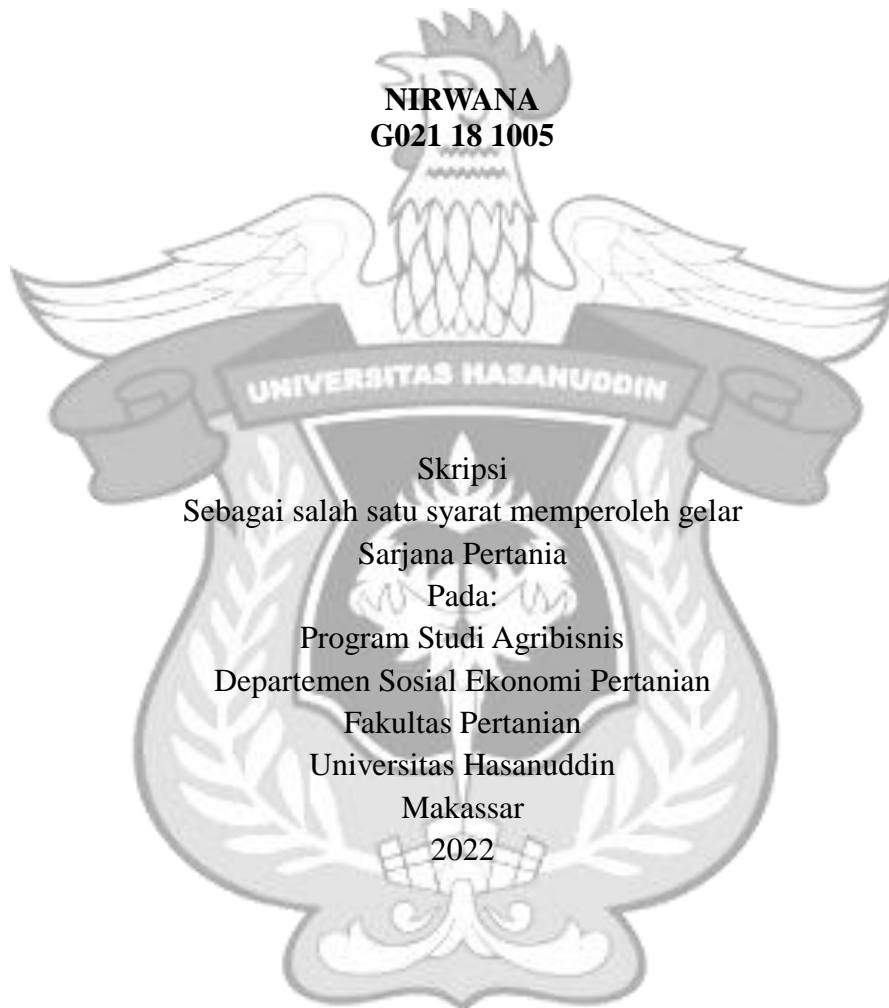
**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR**

2022

**STRATEGI PENGEMBANGAN DAN PEMASARAN GULA MERAH
TEBU (STUDI KASUS PABRIK GULA TEBU DESA LATELLANG,
KECAMATAN PATIMPENG, KABUPATEN BONE)**

OLEH:

**NIRWANA
G021 18 1005**



Skripsi
Sebagai salah satu syarat memperoleh gelar
Sarjana Pertanian
Pada:
Program Studi Agribisnis
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian
Universitas Hasanuddin
Makassar
2022

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2022**

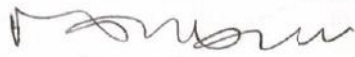
LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Strategi Pengembangan dan Pemasaran Gula Merah Tebu (Studi Kasus Pabrik Gula Tebu Desa Latellang, Kecamatan Patimpeng, Kabupaten Bone)

Nama : Nirwana

NIM : G021181005

Disetujui Oleh:



Prof. Dr. Ir. Rahim Darma, M.S.

Ketua



Dr. Ir. Nurbawa Busthanul, M.Si.

Anggota

Diketahui Oleh:



Dr. A. Nima Idrisawaru, S.P., M.Si.

Ketua Departemen

Tanggal Lulus: 17 Oktober 2022

**PANITIA UJIAN SARJANA
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN**

JUDUL : STRATEGI PENGEMBANGAN DAN PEMASARAN GULA MERAH TEBU (STUDI KASUS PABRIK GULA TEBU DESA LATELLANG, KECAMATAN PATIMPENG, KABUPATEN BONE)

NAMA MAHASISWA : NIRWANA

NOMOR POKOK : G021 18 1005

SUSUNAN PENGUJI

Prof. Dr. Ir. Rahim Darma, M.S.
Ketua Sidang

Dr. Ir. Nurbaya Busthanul, M.Si.
Anggota

Prof. Dr. Ir. M. Saleh S. Ali, M.Sc.
Anggota

Rasvidah Bakri, S.P., M.Sc.
Anggota

Tanggal Ujian : 17 Oktober 2022

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tanda tangan dibawah ini:

Nama : Nirwana

NIM : G021181005

Program Studi : Agribisnis

Jenjang : S1

Menyatakan dengan ini bahwa karya tulis saya berjudul

Strategi Pengembangan dan Pemasaran Gula Merah Tebu (Studi Kasus Pabrik
Gula Tebu Desa Latellang, Kecamatan Patimpeng, Kabupaten Bone)

Adalah karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan pengambil alihan tulisan orang lain bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa sebagian atau keseluruhan skripsi ini hasil karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.



Makassar, 28 November 2022

Nirwana
G021181005

DEKLARASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa, skripsi berjudul “Strategi Pengembangan dan Pemasaran Gula Merah Tebu (Studi Kasus Pabrik Gula Tebu Desa Latellang, Kecamatan Patimpeng, Kabupaten Bone)” benar adalah karya saya dengan arahan tim pembimbing, belum pernah diajukan atau tidak sedang dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi mana pun. Saya menyatakan bahwa, semua sumber informasi yang digunakan telah disebutkan di dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka.

Makassar, 28 November 2022



Nirwana
G021181005

ABSTRAK

Pertanian memainkan peran penting dalam pembangunan perekonomian Indonesia, salah satunya pada sektor perkebunan. Tebu merupakan komoditas perkebunan strategis yang akan terus dibutuhkan seiring pertumbuhan manusia. Gula merah tebu merupakan produk olahan tebu yang banyak digunakan dalam bahan campuran makanan pengganti gula pasir. Gula merah tebu memiliki harga yang terjangkau dan rasa yang khas, namun ada beberapa kendala yang dihadapi dalam pemasaran dan pengembangan usaha ini diantaranya pengrajin gula yang masih dalam tahap industri rumahan hanya mampu membuat kurang lebih 1 ton perhari. Masalah ini disebabkan karena sumber daya yang masih terbatas, teknologi yang kurang memadai, serta pengetahuan tentang produk masih kurang. Selain itu terjadi persaingan ketat di pasaran seperti dengan gula merah aren atau rotan. Untuk itu perlu dilakukan perencanaan strategi dalam pengembangan dan pemasaran gula merah tebu ini. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus, adapun metode analisis data menggunakan analisis deskriptif melalui pendekatan Business Model Canvas. Hasil penelitian menunjukkan dalam model bisnis kanvas pada segmen konsumen meliputi anak-anak hingga dewasa untuk konsumen biasa, home industry, kalangan menengah ke atas hingga bawah yang mayoritas penduduk Sulawesi Selatan. Proporsi nilai diantaranya menggunakan bahan alami, tanpa pengawet dan ada bermacam-macam bentuk gula. Pemasaran produk hanya menggunakan saluran langsung belum menggunakan media sosial dan memiliki beberapa mitra dari kalangan petani tebu dan home industry. Aktivitas perusahaan meliputi kegiatan produksi dan pemasaran yang menggunakan sumberdaya finansial, fisik, dan sumberdaya manusia untuk menghasilkan pemasukan dari hasil penjualan gula merah tebu. Terakhir yaitu struktur pembiayaan terdiri dari biaya produksi, biaya investasi, dan biaya pemasaran.

Kata kunci: Tebu, Gula Merah, Strategi Pengembangan, Bussiness Model Canvas.

ABSTRACT

Nirwana. *Development and Marketing Strategy of Brown Sugar Cane in The Latellang Village, Patimpeng District, Bone Regency*. Supervisor : RAHIM DARMA and NURBAYA BUSTHANUL

Agriculture plays an important role in the development of the Indonesian economy, one of which is the plantation sector. Sugarcane is a strategic plantation commodity that will continue to be needed along with human growth. Brown sugar cane is a processed sugar cane product that is widely used in food mixtures to replace granulated sugar. Brown sugar cane has an affordable price and a distinctive taste, but there are several obstacles faced in the marketing and development of this business, including sugar craftsmen who are still in the home industry stage, only able to make approximately 1 ton per day. This problem is caused by limited resources, inadequate technology, and lack of product knowledge. In addition, there is fierce competition in the market, such as with palm sugar or rattan. For this reason, it is necessary to plan a strategy in the development and marketing of brown sugar cane. The research method used is a case study, while the data analysis method uses descriptive analysis through the Business Model Canvas approach. The results of the study show that in the canvas business model the consumer segment includes children to adults for ordinary consumers, home industry, the upper middle class to the lower class, the majority of whom are South Sulawesi residents. The value proportions include using natural ingredients, without preservatives and there are various forms of sugar. Product marketing only uses direct channels, does not use social media and has several partners from sugarcane farmers and home industries. The company's activities include production and marketing activities that use financial, physical, and human resources to generate income from the sale of brown sugar cane. Finally, the financing structure consists of production costs, investment costs, and marketing costs.

Key words: *Sugarcane, Brown Sugar, Development Strategy, Business Model Canvas.*

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Nirwana, lahir di Latellang 27 Februari 2000 merupakan anak pertama dari tiga bersaudara yaitu Arzan dan Nirwan. Terlahir dari pasangan Huma dan Andi Amina. Selama hidupnya penulis telah menempuh beberapa pendidikan formal yaitu SD INPRES 3/77 PATIMPENG tahun 2007-2012. Lalu kembali melanjutkan pendidikan di SMPN 1 PATIMPENG tahun 2012 dan tamat tahun 2015. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di SMAN 6 BONE dan tamat pada tahun 2018. Tahun 2018 penulis berhasil diterima sebagai Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian Universitas Hasanuddin untuk jenjang pendidikan Strata Satu (S1). Selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin selain mengikuti kegiatan akademik, penulis bergabung dalam organisasi di tingkat universitas yaitu UKM LDK MPM Unhas. Selain itu penulis juga bergabung dengan organisasi tingkat daerah yaitu FUAS BONE (Forum Ukhuwah Pemuda dan Mahasiswa Islam Bone). Selain itu, penulis juga aktif mengikuti kepanitiaan tingkat Fakultas, Universitas dan daerah, serta aktif mengikuti seminar dan webinar mulai dari tingkat universitas, lokal, regional, nasional hingga tingkat internasional. Penulis juga aktif dalam ajang perlombaan tingkat universitas dan nasional, yaitu Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) dan Program Mahasiswa Wirausaha (PMW).

PERSANTUNAN

Assalamu'alaykum Warahmatullah Wabarakatuh. Alhamdulillah wa shalatu was salamu 'ala rasulillah. Segala puji bagi Allah *Subhanahu wa Ta'ala* atas segala limpahan rahmat dan kasih sayang-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan dan Pemasaran Gula Merah Tebu (Studi Kasus Pabrik Gula Tebu Desa Latellang, Kecamatan Patimpeng, Kabupaten Bone)”. Semua itu tidak lepas dari segala pertolongan dan kemudahan yang diberikan oleh Allah semata. *Alhamdulillah Alladzi Bini'matihi Tatimmush Shalihah* (Segala puji hanya milik Allah yang dengan segala nikmatnya segala kebaikan menjadi sempurna). Sholawat serta salam tak lupa kita kirimkan kepada kepada tauladan kita, Nabi Muhammad shallallahu 'alaihi wasallam, kepada keluarga beliau, sahabat serta orang-orang yang berada diatas petunjuknya hingga hari kiamat.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan penghargaan yang istimewa, sebagai rasa cinta penulis persembahkan kepada Ayahanda Huma dan Ibunda Andi Amina, dengan penuh kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada beliau yang telah membesarkan, mendidik, memberikan motivasi dengan penuh kasih sayang, kesabaran, ketulusan dan keikhlasan serta yang paling utama adalah doa-doa yang terus dilantarkan teruntuk anak-anaknya. Semoga tulisan ini dapat menjadi kebanggaan bagi Ayah dan Ibu. Juga kepada kedua saudara dan keluarga yang selalu mengirimkan doa-doa serta menyemangati penulis untuk menyelesaikan skripsi ini. Tidak sedikit kendala yang penulis hadapi dalam proses penelitian hingga penyusunan skripsi. Namun, dengan doa-doa dan ikhtiar yang maksimal, serta bantuan dari berbagai pihak, maka kendala tersebut dapat terselesaikan dengan baik dengan izin Allah tentunya. Dengan tidak mengurangi rasa empati dan hormat kepada mereka yang tidak dapat disebutkan satu-persatu, melalui kesempatan ini penulis juga turut menyampaikan terima kasih setinggi-setingginya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Rahim Darma, M.S. selaku dosen pembimbing utama dan Ibu Dr. Ir. Nurbaya Busthanul, M.Si. selaku dosen pembimbing kedua yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam memberikan bimbingan, arahan, dan semangat kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
2. Bapak Prof. Dr. Ir. M. Saleh S. Ali, M.Sc. dan Bapak Rasyidah Bakri, S.P, M.Sc. selaku penguji yang telah memberikan saran dan masukan kepada penulis guna perbaikan penyusunan skripsi ini.

3. Ibu Ayu Anisa Amir, S.P., M.Si. selaku panitia seminar proposal yang telah meluangkan waktunya untuk mengatur jadwal seminar serta petunjuk dalam penyempurnaan tugas akhir ini.
4. Ibu Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si., dan Bapak Ir. Rusli M.Rukka, M.Si., selaku Ketua Departemen dan Sekretaris Departemen Sosial Ekonomi Pertanian yang telah memberikan semangat, pengetahuan, mengayomi, dan memberikan teladan selama penulis menempuh pendidikan.
5. Bapak dan Ibu dosen khususnya Departemen Sosial Ekonomi pertanian yang telah memberikan ilmu, dan dukungan yang baik kepada penulis selama menempuh pendidikan.
6. Seluruh staff dan pegawai, terkhusus pak Rusli dan Kak Ima yang telah membantu penulis dalam proses administrasi untuk penyelesaian tugas akhir ini.
7. Kepada Seluruh yang terlibat dalam penelitian kam, terkhusus Bapak Haeruddin S.E selaku pemilik usaha gula merah tebu yang telah memberikan kesempatan dan waktunya untuk dapat melangsungkan penelitian dan memperoleh data di tempatnya.
8. Keluarga KRISTAL'18 (Agribisnis angkatan 2018) yang telah memberikan dukungan dan bantuan dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Kepada *My Bestie* Lisda Amaliana Usfira yang telah memberikan bantuan, dukungan dan semangat untuk terus berjuang bersama menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah membalasmu dengan kebaikan.
10. Kepada Saudariku di "*Fastabiqul Khayrat*" yang telah kebersamai selama ini, memberikan dukungan dan bantuan serta masukan-masukan selama menyusun skripsi. Semoga selalu dalam lindungan Allah serta diberikan keistiqamahan dimanapun dan kapanpun kalian berada, semoga Allah membalas kalian dengan kebaikan.
11. Kepada seluruh pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini. Kami ucapkan kepada semuanya terima kasih, semoga Allah *Subhanahu wa Ta'ala* membalasnya dengan kebaikan yang banyak, serta diberikan keberkahan atas segala kebaikannya.

Makassar, 28 November 2022

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	1
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN	ii1
SUSUNAN TIM PENGUJI	1v
PERNYATAAN KEASLIAN	v
DEKLARASI	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	vi1i
RIWAYAT HIDUP PENULIS	ix
PERSANTUNAN	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 <i>Research Gap (novelty)</i>	4
1.4 Tujuan Penelitian	4
1.5 Kegunaan Penelitian	5
2 METODOLOGI PENELITIAN	6
2.1 Kerangka Pemikiran	6
2.2 Lokasi Penelitian	7
2.3 Metodologi Penelitian	7
2.4 Metode Analisis	7
3 HASIL DAN PEMBAHASAN	10
3.1 Identitas Usaha	10
3.2 Struktur Organisasi	11
3.3 Struktur Sumberdaya	11
3.3.1 Sumberdaya Lahan dan Bangunan	11
3.3.2 Sumberdaya Mesin atau Peralatan	12
3.3.3 Sumberdaya Manusia	13
3.3.4 Sumberdaya Finansial	14
3.4 Kegiatan Usaha Gula Merah Tebu Latellang	14
3.4.1 Pengadaan Bahan Baku	14
3.4.2 Proses Produksi	15

3.4.3 Pemasaran	17
3.5 Model Bisnis Usaha Gula Merah Tebu Latellang	17
1. Segmen Pelanggan	17
2. Proposisi Nilai	18
3. Saluran	18
4. Hubungan Pelanggan	19
5. Arus Pendapatan	19
6. Sumber Daya Utama	19
7. Aktivitas Utama	19
8. Kemitraan Utama	20
9. Struktur Biaya	20
3.6 Analisa Evaluasi Model Bisnis dengan SWOT	20
1. Identifikasi Faktor Internal	21
2. Identifikasi Faktor Eksternal	21
3.7 Transformasi Model Bisnis Usaha Gula Merah Tebu Latellang	25
4 KESIMPULAN	28
4.1 Kesimpulan	28
4.2 Saran	29
DAFTAR PUSTAKA	30
LAMPIRAN	33

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Sumberdaya Lahan dan Bangunan Usaha Gula Merah Latellang	13
Tabel 2. Sumberdaya Peralatan Usaha Gula Merah Latellang	12
Tabel 3. Sumberdaya Manusia Usaha Gula Merah Latellang	13
Tabel 4. Segmen Pelanggan gula merah tebu Latellang	19
Tabel 5. Daftar harga gula merah tebu Latellang	20
Tabel 6. Faktor Internal Usaha Gula Merah Tebu Latellang	22
Tabel 7. Faktor Eksternal Usaha Gula Merah Tebu Latellang	22
Tabel 8. Matriks IFAS Usaha Gula Merah Tebu Latellang	23
Tabel 9. Matriks EFAS Usaha Gula Merah Tebu Latellang	24
Tabel 10. Matriks SWOT Usaha Gula Merah Tebu Latellang	25

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Pemikiran	6
Gambar 2. Struktur Organisasi Usaha	11
Gambar 3. Business Model Canvas Usaha Gula Merah Latellang	20
Gambar 4. Transformasi Desain Business Model Canvas Usaha Gula Merah Latellang	25

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Lokasi Penelitian.....	33
Lampiran 2. Aktivitas Usaha di Pabrik Gula Merah Latellang.....	33
Lampiran 3. Produk Usaha Gula Merah Latellang.....	34
Lampiran 4. Pedoman Pengisian Rating.....	35
Lampiran 5. Matriks IFAS.....	38
Lampiran 6. Matriks EFAS.....	39
Lampiran 7. Jurnal.....	40

1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertanian memainkan peran penting dalam pembangunan perekonomian Indonesia, dalam hal ini sebagai penghasil bahan pangan, lapangan pekerjaan dan penyumbang devisa bagi negara. Sektor pertanian menghasilkan hampir setengah dari total lapangan kerja serta penyumbang yang sangat penting dalam hal ekspor. Salah satu sub sektor yang cukup besar potensinya adalah sub sektor perkebunan. Kontribusi sub sektor perkebunan dalam PDB yaitu sekitar 3,27 persen pada tahun 2019 atau merupakan urutan pertama di sektor Pertanian, Peternakan, Perburuan dan Jasa Pertanian. Sub sektor ini merupakan penyedia bahan baku untuk sektor industri, penyerap tenaga kerja, dan penghasil devisa (BPS, 2019).

Tebu (*Saccharum officinarum* L.) merupakan tanaman penting untuk gula dan bioenergi di seluruh dunia. Ini adalah salah satu tanaman C4 utama dunia yang terutama tumbuh di daerah tropis dan subtropis (Zhao & Li, 2015). Tebu merupakan salah satu komoditas perkebunan strategis Indonesia. Hal ini tidak hanya produsen gula primer tetapi juga penguat perekonomian nasional menurut Sulaiman et al. 2019 dalam (Gustomo, 2020). Tebu sudah dibudidayakan di nusantara untuk menghasilkan gula sebelum masa kolonial. Seorang perantau Cina, I Tsing mencatat bahwa tahun 895 M gula dari tebu dan nira kelapa telah diperdagangkan di Nusantara. Sebagai contoh, sebelum Belanda masuk Indonesia, gula telah diproduksi dengan peralatan sederhana dan diperdagangkan di sekitar Batavia. Pabrik gula sederhana ini semakin berkembang agak besar pada abad 17. Arifi en, 2013 dalam (Evizal, 2018).

Agroindustri berasal dari kata “*Agro based industry*” atau industri berbasis pertanian. Contohnya, kelompok usaha yang mengolah bahan mentah pertanian bahan menjadi produk setengah jadi atau produk jadi atau kelompok usaha juga memproduksi alat dan mesin pertanian, bahan kimia - bahan anorganik dan organik seperti pupuk, pestisida, dan benih (Darma, 2017). Salah satu industri yang bergerak di bidang pengolahan hasil pertanian adalah industri tebu (Immawan, 2021).

Semakin bertambahnya penduduk maka akan terus meningkat pula permintaan produksi gula untuk rumah tangga maupun industri makanan. Indonesia menjadi importir gula terbesar dunia pada 2017–2018. Petani tebu memiliki peran penting dalam produksi gula (Sulaiman et al., 2019).

Konsumsi gula per kapita di negara-negara ASEAN yang rendah dibandingkan dengan rata-rata dunia menunjukkan potensi besar untuk pertumbuhan industri gula di masa depan. Sejalan dengan meningkatnya

permintaan gula di tingkat global yang diperkirakan mencapai 260 juta ton pada tahun 2030, kawasan Asia Tenggara juga akan mengalami peningkatan permintaan gula yang cukup besar (Solomon & Li, 2016).

Komoditas gula ditetapkan sebagai salah satu dari sembilan bahan pangan pokok, komoditas sebagai salah satu sumber kalori bagi kebanyakan rumah tangga di Indonesia setiap hari serta sebagai bahan baku proses industri makanan/minuman (Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian, 2020). Produksi gula merah tebu dilakukan sebagai pemanfaatan bahan baku tebu yang seringkali tidak terserap oleh pabrik gula besar karena adanya kelebihan produksi tebu. Gula merah tebu umumnya diproduksi oleh industri-industri kecil atau rumah tangga yang biasanya dilakukan secara turun-temurun dan dengan menggunakan peralatan yang sederhana (Subaktilah et al., 2018).

Kabupaten Bone merupakan kabupaten yang terletak di wilayah Sulawesi Selatan. Daerah ini terkenal dengan hasil pertanian dan perkebunannya. Tanaman perkebunan yang banyak dihasilkan di Kabupaten Bone adalah tebu rakyat. Dengan produksi 54.498 ton tebu pada tahun 2020. Kecamatan Patimpeng merupakan wilayah penghasil tanaman tebu yang mengalami peningkatan luas lahan areal dari 546 ha pada tahun 2019 menjadi 808 ha pada tahun 2020 (BPS Kabupaten Bone, 2021). Pabrik pengolahan tebu menjadi gula merah terletak di Desa Latellang, yang tergabung dalam kelompok usaha gula merah Latellang dan telah berdiri sejak tahun 2010. Sejauh ini, usaha tersebut masih beroperasi dan terus memproduksi gula merah tebu, namun belum mengalami perkembangan yang baik seperti kurang bersaing di pasaran, kualitas produk yang masih kurang dan masalah lainnya. Oleh karena itu ada beberapa masalah yang perlu dievaluasi dari model bisnis yang diterapkan pada usaha ini, sehingga dapat dirumuskan strategi pengembangan dan pemasaran yang lebih tepat. Menurut Latief et al. (2015) dalam (Subaktilah et al., 2018) Gula merah tebu diperoleh dari proses pengolahan air/sari tebu yang disebut nira yaitu air yang keluar dari penggilingan batang tebu, kemudian nira ini disaring dan ditambahkan larutan kapur secukupnya, dipanaskan hingga mendidih dan diaduk-aduk hingga terjadi pengentalan. Selanjutnya dituang pada wadah, dibiarkan membeku, memadat dan mendingin.

Gula merah tebu masih kurang eksis dan menarik dimata masyarakat jika dibandingkan dengan gula merah aren. Sebagian masyarakat merasa kualitas yang dihasilkan dari gula merah tebu dan gula merah aren itu berbeda termasuk dalam hal rasa, bau, warna dan teksturnya. Faktor lain yang menjadi penyebab rendahnya minat masyarakat mengonsumsi gula merah tebu yakni bau khas tebu yang tidak ditemukan pada gula merah lainnya.

Dalam upaya menyusun strategi pengembangan usaha maka dapat menggunakan beberapa konsep. Konsep strategi adalah model bisnis perusahaan.

Konsep strategi berkaitan erat dengan model bisnis perusahaan. Strategi berkaitan dengan persaingan kompetitif dan pendekatan bisnis, sementara model bisnis perusahaan berkaitan dengan apakah pendapatan dan biaya yang mengalir dari strategi menunjukkan kelayakan bisnis (Rukka et al., 2018). Salah satu konsep strategi yang dapat digunakan yaitu pendekatan BMC (*Bussines Model Canvas*). BMC merupakan konsep model bisnis yang dikembangkan oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur dan telah berhasil mengubah konsep model bisnis yang kompleks menjadi sederhana, yaitu ditampilkan dalam satu kanvas berisi sembilan elemen yang dapat menggambarkan model bisnis yang dijalankan. BMC juga membantu dalam mendeskripsikan, menganalisis, dan merancang model bisnis yang inovatif dalam upaya menciptakan, menyampaikan, dan menangkap nilai untuk dapat memasuki dan menciptakan ruang pasar serta menciptakan permintaan dengan inovasi nilai (AS, 2021). BMC adalah suatu metode untuk mengenal lebih detail rupa usaha yang sedang atau yang akan di jalani (Makkarennu & Rahmadani, 2021).

Berdasarkan permasalahan diatas maka perlu untuk menganalisa dan mengevaluasi model bisnis dari usaha tersebut guna mengetahui gambaran bisnisnya dan dapat melihat peluang bisnis agar dapat meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan, pemasaran, dan menyampaikan nilai perusahaan kepada konsumen dengan lebih baik. Sehingga diperlukan kajian mengenai Strategi Pengembangan dan Pemasaran Gula Merah Tebu (Studi Kasus Pabrik Gula Tebu Desa Latellang, Kecamatan Patimpeng, Kabupaten Bone).

1.2 Rumusan Masalah

Tebu merupakan tanaman perkebunan yang menjadi salah satu bahan pokok dalam pembuatan gula. Produksi gula di Indonesia sebagian besar dipenuhi oleh tanaman tebu yang tumbuh di Pulau Jawa, Sumatra, dan Sulawesi (Riajaya & Kadarwati, n.d.). Dengan luas areal sekitar 413,05 ribu hektar pada tahun 2019, industri gula berbahan baku tebu merupakan salah satu sumber pendapatan bagi ribuan petani tebu dan pekerja di industri gula (BPS, 2019). Gula merah tebu merupakan salah satu produk olahan berbahan dasar tebu yang menjadi alternatif gula pasir namun masih rendah produksinya. Pengrajin gula merah dalam skala rumah tangga dapat menghasilkan 0,8 sampai 1,5 ton gula merah per hari (Balittas, 2015). Masalah rendahnya produksi gula merah tebu karena masih diproduksi secara sederhana, sehingga sering ditemui kendala dalam pengembangannya yaitu keterbatasan teknologi yang digunakan, kualitas sumber daya manusia (SDM), belum tercapainya iklim yang kondusif dan infrastruktur pendukung pengembangan yang masih terbatas (Subaktilah et al., 2018). Tidak hanya masalah pasokan bahan baku dan proses produksi tetapi juga menyangkut masalah pemasarannya. Fluktuasi harga dan teknologi yang digunakan mempengaruhi produksi gula merah tebu (Melly, 2019).

Tanaman tebu menjadi salah satu tanaman perkebunan yang potensial dan terus mengalami peningkatan jika dibandingkan dengan jumlah produksi gula merah yang masih rendah yang dihasilkan oleh industri gula merah tebu. Luas areal tebu perkebunan rakyat tahun 2018 sebesar 235,76 ribu hektar dan 2019 mengalami peningkatan kembali sebesar 3,47 ribu hektar (1,47 persen) menjadi seluas 239,23 ribu hektar (BPS, 2019). Ketersediaan bahan baku yang cukup melimpah ini seharusnya bisa menjadi peluang untuk pengembangan industri gula merah tebu namun pada kenyataannya belum bisa bersaing di pasaran.

Gula merah tebu memiliki potensi yang besar namun, rendahnya kualitas dan pemasaran yang belum banyak menjangkau lapisan masyarakat. Selain itu terdapat juga gula merah berbahan baku nira aren yang juga memiliki potensi yang tinggi dan lebih dulu dikenal oleh kalangan masyarakat. Gula aren yang berasal dari Indonesia dapat diterima oleh pasar ekspor karena aromanya yang khas dan memiliki kandungan sukrosa yang lebih tinggi. Kekhasan gula aren dibandingkan dengan gula lainnya karena mengandung kadar sukrosa lebih tinggi (84%), dibanding gula tebu (20%) dan gula bit (17%) (Burhanuddin, 2005) dalam (Kurniawan et al., 2018). Oleh karena itu, ada beberapa sebab yang membuat gula merah tebu kurang bisa bersaing.

1.3 Research Gap (novelty)

Banyak penelitian mengenai Strategi Pengembangan dan Pemasaran Usaha Gula Merah Tebu (Subaktilah, Y, 2018; Yaqin, M. F. A, 2012), Strategi Pemasaran Gula Merah dengan Pendekatan analisis SWOT (Antika, N. Y, 2019), *Application of Business Model Canvas and Blue Ocean Strategy on the Palm Sugar Business Development* (Andi Achmad Rizaldy AS, Makkarennu, Syahidah, 2021), Analisis nilai tambah dan strategi pengembangan agroindustri gula merah di Kabupaten Madiun (Arianti, Y. S., dan Waluyati, L. R. (2019), Analisis SWOT: Faktor internal dan eksternal pada pengembangan usaha gula merah tebu (Subaktilah, Y., Kuswardani, N., dan Yuwanti, S. (2018), termasuk Penerapan *Business Model Canvas* pada pengembangan Usaha Gula Aren (Makkarennu, M., dan Rahmadani, I, 2021). Namun penelitian mengenai strategi pengembangan dan pemasaran usaha gula merah tebu menggunakan analisis pendekatan BMC masih terbatas. Kebanyakan peneliti menggunakan pendekatan analisis SWOT. Beberapa penelitian yang menggunakan pendekatan BMC diterapkan pada usaha gula merah aren dan masih terbatas pada gula merah tebu.

1.4 Tujuan Penelitian

1. Mengetahui gambaran model bisnis pada usaha gula merah tebu di Desa Latellang, Kecamatan Patimpeng, Kabupaten Bone.

2. Menyusun desain transformasi BMC dengan menggunakan analisis SWOT dalam pengembangan dan pemasaran gula merah tebu di Desa Latellang, Kecamatan Patimpeng, Kabupaten Bone.

1.5 Kegunaan Penelitian

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pelaku usaha dalam menentukan strategi model bisnis yang akan digunakan dalam usahanya dan sebagai upaya pengembangan usaha khususnya yang bergerak dalam agroindustri. Dengan begitu usaha-usaha tersebut bisa turut memberikan kontribusi dalam peningkatan pendapatan masyarakat pengolahan usaha gula merah tebu. Dengan penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi referensi dalam penelitian yang terkait dengan judul penelitian pengembangan usaha dalam agroindustri yang ada selanjutnya.