

DAFTAR PUSTAKA

- Baharuddin, M. M., & Bandaso, H. (2007). Pemanfaatan nira aren (*Arenga pinnata* Merr) sebagai bahan pembuatan gula putih kristal. *Jurnal Perennial*, 3(2), 40–43.
- Budiyanto, B. (2019). STRATEGI PEGEMBANGAN INDUSTRI GULA SEMUT KOPWAN SRIKANDI DI DESA KESENEENG KECAMATAN LOANO KABUPATEN PURWOREJO. *INCONTECSS/ ISBN: 978-623-92318-1-1*, (16 November), 204–209.
- Efendi, A., Budiningsih, S., & Putri, R. H. (2018). Pengembangan Kewirausahaan Gula Semut di Kecamatan Wadaslintang Kabupaten Wonosobo. *Agritech: Jurnal Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Purwokerto*, 19(2), 89–98.
- Effendi, D. S. (2010). Prospek pengembangan tanaman aren (*Arenga pinnata* Merr) mendukung kebutuhan bioetanol di Indonesia. *Perspektif*, 9(1), 36–46.
- Evalia, N. A. (2015). Strategi pengembangan agroindustri gula semut aren. *Jurnal Manajemen & Agribisnis*, 12(1), 57.
- Fauzi, A., Suharjo, B., & Syamsun, M. (2016). Pengaruh sumber daya finansial, aset tidak berwujud dan keunggulan bersaing yang berimplikasi terhadap kinerja usaha mikro, kecil dan menengah di Lombok NTB. *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 11(2), 151–158.
- Fitri, A., Berliana, D., & Anggraini, N. (2021). Pengadaan Bahan Baku Produk Kopi Ready to Drink pada Coffee Shop di Kota Bandar Lampung. *AGRIMOR*, 6(1), 42–48.
- Hasan, M. I. (2004). Pokok-pokok materi teori pengambilan keputusan.
- Herawati, H., & Mulyani, D. (2016). Pengaruh kualitas bahan baku dan proses produksi terhadap kualitas produk pada UD. Tahu Rosydi Puspan Maron Probolinggo. *UNEJ E-Proceeding*, 463–482.
- Herlina, N., Husin, A., & Nurfahasdi, M. (2021). Strategi Peningkatan Mutu Gula Merah Aren Menjadi Gula Semut Di Lingkungan Lompan Lobu, Kecamatan Arse, Kabupaten Tapanuli Selatan. In *Talenta Conference Series: Local Wisdom, Social, and Arts (LWSA)* (Vol. 4).
- Irmawati, I., & Syam, H. (2018). ANALISIS KELAYAKAN FINANSIAL DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA INDUSTRI RUMAHAN GULA SEMUT (PALM SUGAR) DARI NIRA NIPAH DI KELURAHAN PALLANTIKANG. *Jurnal Pendidikan Teknologi Pertanian*, 1(1), 76–94.
- Ishak, A. (2005). Pentingnya kepuasan konsumen dan implementasi strategi pemasarannya. *Jurnal Siasat Bisnis*.
- Kaskoyo, H., Mohammed, A. J., & Inoue, M. (2014). Present state of community forestry (Hutan Kemasyarakatan/HKm) program in a protection forest and its challenges: Case study in Lampung Province, Indonesia. *Journal of Forest and Environmental Science*, 30(1), 15–29.
- Maharani, E., & Kusumawaty, Y. (2010). Strategi pemasaran gula semut di Kabupaten Rokan Hulu Provinsi Riau. *IJAE (Jurnal Ilmu Ekonomi Pertanian Indonesia)*, 1(02).
- Mokuna, A. C., Makkarenu, M., & Ridwan, R. (2017). Sistem Pemasaran Gula Semut Kelompok Tani Hutan (KTH) Buhung Lali Pada Hutan Kemasyarakatan (HKm) Bangkeng Bukit di Desa Bukit Harapan Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba. *Jurnal Hutan Dan*

Masyarakat, 83–92.

- Nurmalina, R., Yulianti, C., Fitri, F., Utami, A. D., Sari, R. M., Risenasari, H., ... Rachman, A. (2014). *Pemasaran: Konsep dan Aplikasi*. IPB Press.
- Priatna, H. (2016). Pengukuran kinerja perusahaan dengan rasio profitabilitas. *AKURAT/ Jurnal Ilmiah Akuntansi FE UNIBBA*, 7(2), 44–53.
- Purnomo, B. C., Murniningsih, R., & Munahar, S. (2019). Pengembangan Usaha Gula Semut Sebagai Produk Unggulan Kabupaten Magelang Melalui Perluasan Pasar. *Proceeding of The URECOL*, 181–186.
- Putri, D. D. P. D. D. (2016). Potensi pengembangan agroindustri gula semut di Kabupaten Kulon Progo. In *Seminar Nasional " Kearifan Lokal Nilai Adiluhung Batik Indonesia untuk Daya Saing Internasional "*. Universitas Islam Batik Surakarta.
- Rahim, A., & Lamusa, A. (n.d.). Peningkatan Produktivitas dan Kualitas Palm Sugar dari Nira Aren di Kecamatan Nokilalaki Kabupaten Sigi. Tadulako University.
- Rukka, R. M. (2008). Analisis Perancangan dan Pengembangan Agrosistem: Buku Kerja dalam 8 Modul Pembelajaran. *Bahan Ajar Matakuliah APPAS (Tidak Dipublikasikan)*. Makassar: Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.
- Saleh, D. S. (2018). Pengaruh Operating Capacity, Arus Kas Operasi dan Biaya Variabel terhadap Financial Distress pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Textil dan Garment yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (Bei) Tahun 2009-2016. *Eqien-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 5(1), 34–49.
- Saputra, H. (2021). Pembelajaran berbasis masalah (problem based learning). *Jurnal Pendidikan Inovatif*, 5, 1–7.
- Sartono, S., & Sutrismi, S. (2020). Kewirausahaan; Kewirausahaan Komersial Dan Sosial. *BENEFIT*, 7(2), 94–102.
- Sherly, A., Widia, N., & Putri, A. M. (2021). ANALISIS BIAYA TETAP (STUDI KASUS PADA TOKO PINOCHIO DI DURI). *Research in Accounting Journal (RAJ)*, 1(2), 283–290.
- Sonya, N. T., & Lydia, S. H. R. (2021). ANALISIS KANDUNGAN GULA REDUKSI PADA GULA SEMUT DARI NIRA AREN YANG DIPENGARUHI pH DAN KADAR AIR. *BIOEDUKASI (Jurnal Pendidikan Biologi)*, 12(1), 101–108.
- Surya, L. P., & Scabra, A. R. (2020). OPTIMALISASI AREN MENJADI PRODUK OLAHAN GULA SEMUT GUNA MENINGKATKAN NILAI JUAL DAN PENDAPATAN MASYARAKAT DESA PUSUK LESTARI. *Jurnal PEPADU*, 1(4), 515–522.
- Susan, E. (2019). Manajemen sumber daya manusia. *Adaara: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 9(2), 952–962.
- Tangngareng, T., & Ridha, M. (2016). Pelaksanaan Pengelolaan Hutan Kemasyarakatan (HKM) di Desa Bukit Indah, Bulukumba: Batasan dan Kemungkinan. *BHUMI: Jurnal Agraria Dan Pertanahan*, 2(2), 194–208.
- Warsadi, K. A., Herawati, N. T., Ak, S. E., & Julianto, I. P. (2017). Penerapan penyusunan laporan keuangan pada usaha kecil menengah berbasis standar akuntansi keuangan entitas mikro, kecil, dan menengah pada PT. mama jaya. *JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi Undiksha)*, 8(2).

LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA PENELITIAN

PERUMUSAN VISI USAHA GULA SEMUT

Perumusan Visi Pribadi

1. Sebenarnya apa alasan utama yang mendorong Anda atau menarik Anda untuk mengelola usaha Usaha gula semut seperti sekarang ini?
 - Sesuai dengan cita-cita atau panggilan hidup
 - Menerima warisan atau meneruskan usaha orang tua
 - Terdesak oleh keadaan, sebutkan.....
 - Alasan lain, sebutkan.....Penjelasan:.....
.....
.....
2. Apakah latar belakang pendidikan keluarga (pendidikan informal) Anda menunjang pekerjaan Anda sebagai pengelola Usaha gula semut seperti sekarang ini?
 - Ya
 - TidakPenjelasan:.....
.....
.....
3. Apakah latar belakang sekolah (pendidikan formal) Anda menunjang pekerjaan Anda sebagai pengelola Usaha gula semut seperti sekarang ini?
 - Ya
 - TidakPenjelasan:.....
.....
.....
4. Apakah latar belakang pendidikan luar sekolah seperti kursus, pelatihan dan sebagainya (pendidikan non formal) Anda menunjang pekerjaan Anda sebagai pengelola Usaha gula semut seperti sekarang ini?

- Ya
- Tidak

Penjelasan:.....

5. Apakah latar belakang pengalaman kerja (sebelum menjadi pengelola Usaha gula semut) menunjang pekerjaan Anda sebagai pengelola Usaha gula semut seperti sekarang ini?

- Ya
- Tidak

Penjelasan:.....

6. Susunlah tiga sasaran hidup Anda dalam peringkat I, II, dan III dari rangkaian sasaran-sasaran berikut, lalu berikan pula bobot nilai (dalam skala 0 – 99) bagi masing-masing hingga mencapai total 100.

Sasaran Hidup	Peringkat	Nilai
Menjadi tokoh masyarakat yang berpengaruh		
Menjadi pengelola yang berhasil dan sukses		
Bersahabat dengan sebanyak mungkin orang		
Menjadi orang yang dermawan		
Menjadi pekerja yang tekun		
Menjadi orang yang pintar		
Menjadi orang yang bijaksana		
Menduduki jabatan penting		
Menjadi pengurus organisasi pengelola		
Lainnya, sebutkan.....		
Total		100

Penjelasan:.....

Rumuskan Visi dan Misi Pribadi

Perumusan Visi Usaha gula semut

1. Pilih 3 hal dan tunjukkan dalam peringkat I, II, dan III; lalu berikan bobot nilai dari skala 0-99 bagi masing-masing hingga total nilai = 100. Dalam kurun waktu 5 (lima) tahun yang akan datang, Anda menginginkan Usaha gula semut terkenal dalam hal:

Perihal	Peringkat	Nilai
Kualitas produk/layanan		
Pelayanan terhadap konsumen		
Peduli terhadap masyarakat		
Peduli terhadap lingkungan alam		
Karyawan yang loyalitasnya tinggi		
Memiliki keuntungan yang besar		
Daerah pemasaran yang luas		
Pangsa pasar yang besar		
Omzet yang besar		
Lainnya, sebutkan:.....		
Total		100

Penjelasan:.....

2. Pilihlah 3 sasaran penting bagi Usaha gula semut dari sasaran-sasaran berikut, serta tunjukkan pula peringkat kepentingannya (I, II, dan III) dan berikan bobot nilai dalam skala 0 – 99 bagi masing-masing hingga jumlah totalnya = 100.

Sasaran Perusahaan	Peringkat	Nilai
Sekadar memperoleh nafkah		
Menghasilkan produk yang laku dijual		
Mendapatkan laba agar menjadi kaya		
Mendapat laba untuk mengembangkan Usaha gula semut		
Memberi lapangan kerja bagi orang lain		
Memberi kepuasan kepada pelanggan/konsumen		
Lainnya, sebutkan:.....		
Total		100

Penjelasan:.....

3. Apakah Anda berniat untuk senantiasa mengembangkan Usaha gula semut ?

- Ya
- Tidak, ingin membentuk usaha lain
- Tidak, ingin berhenti

Penjelasan:.....

Rumuskan Visi dan Misi Usaha gula semut

ASPEK UMUM

1. Sejak kapan Usaha gula semut didirikan?
Tanggal.....,Bulan.....,Tahun.....
2. Siapa yang berinisiatif untuk mendirikan Usaha gula semut ?
 - o Pemerintah
 - o Saya sendiri
 - o Saya beserta beberapa rekan
 - o Lainnya, sebutkan:.....
3. Surat-surat perizinan (aspek legalitas formal) apa yang telah dimiliki oleh Usaha gula semut ?
 - o Surat Izin Tempat Usaha (SITU)
 - o Surat Tanda Daftar Industri Kecil (STDIK)
 - o Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
 - o Surat Izin Depkes (SP)
 - o Surat Tanda Daftar Perusahaan (STDP)
 - o Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
 - o Lainnya, sebutkan:.....
4. Berapa luas lahan/lokasi yang dikuasai oleh Usaha gula semut ?..... m2
5. Bagaimana status lahan/lokasi tersebut? *Milik/Sewa/Pinjam*
Penjelasan:.....
.....
.....
.....
6. Bagaimana penilaian Anda tentang kondisi lahan tersebut?
 - o Baik
 - o Cukup
 - o Kurang memadai, sebutkan spesifikasinya.....Penjelasan:.....
.....
.....
.....
7. Berapa luas bangunan/ruang kerja yang dikuasai atau yang dimiliki oleh Usaha gula semut ?.....m2
8. Bagaimana status bangunan/ruang kerja tersebut? *Miliki/Sewa/Pinjam*
9. Bagaimana penilaian Anda tentang kondisi bangunan/ruang kerja tersebut?
 - o Baik
 - o Cukup

o Kurang memadai, sebutkan spesifikasinya:.....

10. Jenis-jenis mesin/peralatan apa saja yang dikuasai oleh Usaha gula semut ?

No.	Jenis Mesin/Peralatan	Jumlah (unit)	Status (milik/sewa/pinjam)	Nilai(Rp)
I	Administrasi: o o o			
II	Produksi: o o o o o o			
III	Transportasi: o o o			
IV	Toko/Show room: o o o			
V	Lainnya: o o o			

11. Bagaimana penilaian Anda tentang kondisi mesin/peralatan yang dikuasai oleh Usaha gula semut ?

- Baik
- Cukup
- Kurang memadai spesifikasinya:.....

Penjelasan:.....
.....
.....

12. Bagaimana situasi sumberdaya manusia (karyawan/tenaga kerja) dalam Usaha gula semut menurut aspek-aspek:

- a. Jumlah (kuantitas) : Kurang/Cukup/Banyak
- b. Keterampilan : Kurang/Cukup/Baik
- c. Kerjasama : Kurang/Cukup/Baik
- d. Motivasi Bekerja : Kurang/Cukup/Baik

Penjelasan:.....
.....
.....

13. Menurut pendapat Anda, secara umum bagaimana Anda menempatkan “kemajuan” Usaha gula semut sekarang ini?

- Sedang menanjak (naik)
- Mendatar
- Sedang menurun
- Lainnya, sebutkan.....

ASPEK PRODUKSI

Pengadaan Bahan

1. Bahan (baku dan penolong) apa yang dibutuhkan untuk menghasilkan produk Usaha gula semut ?

- a.
- b.
- c.

2. Bagaimana kondisi penyediaan bahan tersebut?

- Semuanya mudah didapat
- Sebagian tidak mudah tersedia, yaitu:.....
- Semuanya sulit diperoleh,

Jelaskan:.....
.....

3. Bagaimana kesinambungan (kontinuitas) tersedianya bahan yang diperlukan?
 - o Semuanya terjamin kontinuitasnya
 - o Sebagian tersedia secara musiman, sebutkan:.....
 - o Sebagian tidak menentu, sebutkan:.....
 - o Kondisi khusus lain, sebutkan:.....
 -
 -
 -
4. Siapakah pelanggan pasokan bahan Usaha gula semut ? (jika lebih dari satu, perkirakan proporsi (%) untuk masing-masing pemasok
 - o Produsen bahan (langsung ke no. 5 dan 6) %
 - o Pedagang besar/grosir (langsung ke no. 7 dan 8) %
 - o Pedagang eceran (langsung ke no. 9 dan 10) %
 - o Lainnya, sebutkan..... %
 - 100%
5. Bagaimana cara transaksi bahan Usaha gula semut dengan produsen bahan?
 - o Tunai
 - o Kredit
 - o Lainnya, sebutkan:.....
6. Puaskah Anda bertransaksi dengan produsen bahan tersebut?
 - o Puas
 - o Tidak puas, sebutkan alasannya:.....
 -
 -
 -
7. Bagaimana cara transaksi bahan Usaha gula semut dengan pedagang besar/grosir?
 - o Tunai
 - o Kredit
 - o Lainnya, sebutkan:.....
8. Puaskah Anda bertransaksi dengan pedagang besar/grosir tersebut?
 - o Puas
 - o Tidak puas, sebutkan alasannya:.....
 -
 -
 -
9. Bagaimana cara transaksi bahan Usaha gula semut dengan pedagang pengecer?
 - o Tunai
 - o Kredit
 - o Lainnya, sebutkan:.....
10. Puaskah Anda bertansaksi dengan pedangang pengecer tersebut?
 - o Puas
 - o Tidak puas, sebutkan alasannya:.....
11. Bagaimana penilaian Anda mengenai harga bahan?
 - o Cukup wajar
 - o Agak mahal

- Terlalu mahal
12. Bagaimana penilaian Anda mengenai mutu bahan?
- Cukup memuaskan
 - Kurang baik
 - Terlalu rendah
- Jika tidak baik, bagaimana sebaiknya mutu bahan yang Anda inginkan untuk produk Usaha gula semut ?
-
-
-
13. Bagaimana Usaha gula semut dalam mengendalikan dan mengorganisir pengadaan (pembelian) persediaan bahan agar proses produksi (barang/jasa) tetap lancar?
- Tidak ada upaya khusus
 - Menugaskan tenaga khusus untuk mengendalikan
 - Sistem pembukuan yang tertib
 - Lainnya, sebutkan:.....
14. Puaskah Anda dengan cara pengendalian organisasi aktivitas pengadaan (pembelian) persediaan bahan tersebut?
- Puas
 - Tidak puas, sebutkan alasannya:.....
-
-
-

Produksi

15. Berapa jumlah unit produk yang dihasilkan Usaha gula semut dalam setahun terakhir? unit (dalam satuan)
16. Apakah tingkat produksi tersebut merupakan kapasitas penuh?
- Ya
 - Tidak, diperkirakan hanya % dari kapasitas
- Mengapa di bawah kapasitas?
-
-
17. Apakah semua produk tersebut terjual habis?
- Ya
 - Tidak, diperkirakan masih tersisa % dari total produksi
- Mengapa masih tersisa?
-
-
18. Bagaimana Usaha gula semut mengendalikan persediaan produk?
- Tidak ada upaya khusus
 - Ditangani oleh pengelola agrosistem
 - Menugaskan tenaga khusus
 - Sistem pembukuan yang tertib

- o Lainnya, sebutkan:.....
19. Apa yang dilakukan Usaha gula semut terhadap produk yang tak laku terjual?
- o Dibuang/dimusnahkan
 - o Diberikan kepada yang memerlukan
 - o Didaur ulang
 - o Dibiarkan saja
- o Lainnya, sebutkan:.....
20. Apakah semua produk (barang/jasa) yang dihasilkan Usaha gula semut sudah sesuai dengan mutu yang diharapkan?
- o Ya
 - o Tidak, diperkirakan sekitar % di bawah mutu harapan.
 Spesifikasinya:.....
 Apa yang menyebabkan?:.....

21. Bagaimana Usaha gula semut menangani pengawasan/pengendalian mutu produk (barang/jasa) yang dihasilkan?
- o Tidak ada upaya khusus
 - o Pemeriksaan mutu sebelum dipasarkan
 - o Pemeriksaan mutu pada setiap tahapan proses produksi
 - o Mencatat keluhan konsumen
- o Lainnya, sebutkan:.....
22. Teknologi jenis apa yang digunakan Usaha gula semut dalam proses produksi?
- o Peralatan sederhana/manual
 - o Peralatan mekanis/elektrik (semi modern)
 - o Peralatan modern
- o Lainnya, sebutkan:.....
23. Sudah cukup puaskah Anda dengan jenis teknologi yang digunakan Usaha gula semut ?
- o Puas
 - o Tidak puas, sebutkan alasannya:.....

24. Berapa lama periode satu daur/siklus produksi?
- o Bilangan jam,.....jam
 - o Bilangan hari,hari
 - o Bilangan minggu,minggu
 - o Bilangan bulan,.....bulan
25. Dari lama periode satu daur/siklus produksi Usaha gula semut , berarti dalam setahun terdapat kali.
26. Bagaimana kualifikasi keterampilan pekerja-pekerja proses produksi pada Usaha gula semut ?
- o Tenaga kasar..... %

- Tenaga setengah terlatih %
 - Tenaga terlatih %
 - Tenaga berketerampilan tinggi %
- 100%

27. Sudah cukup puaskah Anda dengan kualifikasi pekerja-pekerja proses produksi pada Usaha gula semut ?
- Puas
 - Tidak puas, sebutkan alasannya:.....
-
-
-
28. Bagaimana cara Usaha gula semut mengorganisasikan keseluruhan proses produksi?
- Tidak ada upaya khusus
 - Ditangani oleh pengurus kelompok
 - Menunjuk tenaga khusus
 - Lainnya, sebutkan:.....
29. Puaskah Anda dengan cara mengorganisasikan keseluruhan proses produksi pada Usaha gula semut ?
- Puas
 - Tidak puas, sebutkan alasannya:.....
-
-
-
-

ASPEK PEMASARAN

1. Apa produk utama yang ditawarkan oleh Usaha gula semut ?
- Barang, sebutkan.....
 - Jasa, sebutkan.....
2. Siapa pemakai (konsumen akhir) dari produk Usaha gula semut ?
-
-
3. Bagaimana perkiraan Anda mengenai kepuasan konsumen terhadap produk Usaha gula semut ?
- Puas
 - Belum puas,
 - Alasannya:.....
-
-
4. Berapa banyak (jumlah unit) produk Usaha gula semut yang terjual dalam satu tahun terakhir?
5. Siapa-siapa pelanggan Usaha gula semut ? (jika lebih dari satu, perkirakan % volume

pembeliannya)

- Pedagang besar (grosir) %
 - Pedagang pengumpul%
 - Pedagang pengecer %
 - Konsumen akhir %
- 100%

6. Bagaimana cara transaksi Usaha gula semut dengan konsumen akhir?

- Tunai
- Kredit
- Lainnya, sebutkan:.....

7. Apakah Anda puas bertransaksi dengan konsumen akhir tersebut?

- Puas
- Tidak puas, sebutkan alasannya:.....

.....
.....
.....

8. Bagaimana luas daerah pemasaran produk Usaha gula semut ?

- Desa/kelurahan setempat
- Kecamatan setempat
- Kabupaten setempat
- Antar kabupaten
- Antar provinsi
- Luar negeri (ekspor)

9. Apakah Anda sudah puas dengan capaian daerah pemasaran produk Usaha gula semut ?

- Puas
- Tidak puas, sebutkan alasannya:.....

.....
.....
.....

10. Adakah produk saingan bagi produk yang dihasilkan Usaha gula semut ?

- Ada, yaitu produk..... yang dihasilkan oleh.....
- Tidak ada

11. Dibandingkan dengan produk tersebut, bagaimana mutu (kualitas) produk Usaha gula semut ?

- Sama
- Lebih baik, sebutkan keunggulannya:.....
- Kurang baik, sebutkan kekurangannya:.....

.....
.....

12. Bagaimana tujuan penetapan harga pada Usaha gula semut ?

- Berorientasi pada laba
- Berorientasi pada volume
- Berorientasi pada citra
- Untuk stabilisasi harga

13. Dibandingkan dengan produk saingan tersebut, bagaimana tingkat harga produk

Usaha gula semut ?

- Lebih murah
- Sama murahanya
- Sama mahalnya
- Lebih mahal

Penjelasan:.....

.....
.....
.....

14. Dibandingkan dengan perusahaan pesaing Usaha gula semut , bagaimana sistem pelayanan/distribusi produk Usaha gula semut kepada pelanggan?

- Lebih baik, sebutkan kelebihanannya:.....
- Sama baiknya
- Kurang baik, sebutkan kekurangannya:.....

.....
.....
.....

15. Apakah Usaha gula semut melakukan promosi agar produknya dikenal dengan luas?

- Ya, dengan cara:.....
- Tidak

16. Seperti apa bentuk promosi yang dilakukan oleh Usaha gula semut ?

- Promosi *offline*
- Promosi *online*

17. Bagaimana bentuk promosi secara *offline* yang dilakukan oleh Usaha gula semut ?

- Penyebaran katalog
- Melalui seminar/*event*
- Menawarkan secara langsung kepada orang lain
- Menjadi sponsor acara tertentu

18. Apabila Usaha gula semut menggunakan *social media marketing*

- Apa saja jenis media sosial yang dimiliki oleh Usaha gula semut ?
- Frekuensi pembuatan konten yang dilakukan oleh Usaha gula semut ?
- Apakah Usaha gula semut menggunakan tema tertentu dalam membuat konten?
- Apakah ada perubahan tema pada periode tertentu?
- Seberapa sering Usaha gula semut melakukan perubahan tema tersebut?
- Apakah Usaha gula semut memanfaatkan semua fitur yang ada di media sosial?
- Berapa banyak pengguna media sosial yang *share* konten dari Usaha gula semut ?

19. Apakah Anda puas dengan cara promosi yang digunakan tersebut?

- Puas
- Tidak puas, sebutkan alasannya:.....

.....
.....
.....

20. Bagaimana cara mengorganisasikan aktivitas pemasaran Usaha gula semut ?
 - Ditangani oleh pengelola
 - Ditangani oleh bagian khusus pemasaran
 - Lainnya, sebutkan:.....
21. Puaskah Anda dengan cara mengorganisasikan pemasaran produk Usaha gula semut ?
 - Puas
 - Tidak puas, sebutkan alasannya:.....
 -
 -
 -
22. Disamping produk utama, apakah Usaha gula semut menawarkan produk lain sebagai produk sampingan?
 - Ya, sebutkan produk:.....
 - Tidak
23. Berapa perkiraan kontribusi (dalam persentase) nilai penjualan produk sampingan tersebut terhadap nilai total penjualan produk? %
24. Digolongkan manakah volume penjualan (dalam rupiah) Usaha gula semut dalam setahun terakhir?
 - Dibawah 10 juta rupiah
 - Rp 10 juta – Rp 50 juta
 - Rp 50 juta – Rp 100 juta
 - Rp 100 juta – Rp 200 juta
 - Rp 200 juta – Rp 600 juta
 - Di atas Rp 600 juta
25. Bagaimana penilaian Anda terhadap volume penjualan tersebut jika diukur dengan potensi sumberdaya Usaha gula semut sekarang ini?
 - Melebihi kapasitas
 - Sudah sesuai dengan kapasitas
 - Masih di bawah kapasitas
26. Bagaimana penilaian Anda mengenai volume penjualan tersebut dihadapkan dengan potensi dan situasi pasar (permintaan, penawaran, dan pesaing)?
 - Masih berpeluang menambah
 - Cukup untuk dapat bertahan
 - Pangsa pasar terancam menurun

ASPEK PENGENDALIAN DAMPAK LINGKUNGAN

1. Limbah (cair, padat dan gas) apa yang dihasilkan Usaha gula semut dalam melakukan aktivitas menghasilkan produk (barang/jasa)?
 - a.
 - b.
 - c.
 - d.
2. Apa dampak negatif terhadap lingkungan sosial yang ditimbulkan oleh aktivitas Usaha gula semut ?
 - o
 - o
 - o
3. Bagaimana cara Usaha gula semut menangani dampak negatif tersebut?
 - o
 - o
 - o
4. Puaskah Anda dengan cara mengendalikan dampak negatif terhadap lingkungan sosial?
 - o Puas
 - o Tidak puas, sebutkan alasannya:.....
.....
.....
.....
5. Apa dampak positif terhadap lingkungan sosial yang ditimbulkan oleh aktivitas Usaha gula semut ?
 - o
 - o
 - o
6. Apa dampak negatif terhadap lingkungan alam yang ditimbulkan oleh Usaha gula semut ?
 - o
 - o
 - o
7. Bagaimana cara Usaha gula semut menangani dampak negatif tersebut?
 - o
 - o
 - o
8. Puaskah Anda dengan cara mengendalikan dampak negatif terhadap lingkungan alam tersebut?
 - o Puas
 - o Tidak puas, sebutkan alasannya:.....

9. Apa dampak positif terhadap lingkungan alam yang ditimbulkan oleh aktivitas Usaha gula semut ?
- o
 - o
 - o

ASPEK KEUANGAN

1. Pada golongan manakah nilai total harta/kekayaan/asset Usaha gula semut ini digolongkan?
 - o Kurang dari Rp 50 juta
 - o Rp 50 juta – Rp 100 juta
 - o Rp 100 juta – Rp 200 juta
 - o Rp 200 juta – Rp 500 juta
 - o Lebih dari Rp 500 juta
2. Dari total harta tersebut, berapa bagian yang merupakan harta lancar?
 - o Di bawah 10%
 - o 11% - 20%
 - o 21% - 30%
 - o 31% - 50%
3. Dalam bentuk apa saja harta lancar Usaha gula semut tersebut berwujud?
 - o Uang tunai di kas kelompok
 - o Tabungan di bank
 - o Rekening koran
 - o Piutang jangka pendek
 - o Bentuk lainnya, sebutkan:.....
4. Dalam setahun terakhir, pernahkah Usaha gula semut mengalami kesulitan/kelangkaan uang tunai?
 - o Tidak pernah
 - o Pernah, untuk membayar tagihan jangka pendek
 - o Pernah, untuk membayar bahan
 - o Pernah, untuk membayar upah/gaji tenaga kerja
 - o Pernah, untuk.....
5. Pernah jugakah Usaha gula semut mengalami kesulitan-kesulitan berikut ini dalam setahun terakhir?
 - o Menagih piutang jangka pendek
 - o Persediaan produk menumpuk berlebihan
 - o Persediaan bahan berlebihan
 - o Kesulitan pemasukan uang lainnya, sebutkan.....
6. Apakah Anda memperhitungkan besarnya penyusutan/depresiasi dari harta tetap Usaha gula semut ?

- Tidak
 - Ya, tapi tidak membukukannya
 - Ya, dan membukukannya
7. Dari total harta tersebut (pertanyaan no. 1), berapa bagian merupakan modal sendiri dari agrosistem?
- 20% ke bawah
 - 21% - 30%
 - 31% - 40%
 - 41% - 50%
 - 51% ke atas
8. Dari sumber-sumber mana Usaha gula semut memperoleh pinjaman *modal kerja*?
- Sepenuhnya modal agrosistem sendiri (alokasi anggaran)
 - Perbankan, sebutkan nama bank:.....
 - Lembaga Keuangan non Bank, sebutkan:.....
 - Perorangan
 - Sumber lain, sebutkan:.....
9. Puaskah Anda menerima pelayanan pinjaman *modal kerja* dari sumber tersebut?
- Puas
 - Tidak puas, alasannya:.....
10. Dari sumber-sumber mana Usaha gula semut memperoleh pinjaman untuk modal investasi?
- Sepenuhnya modal agrosistem sendiri (alokasi anggaran)
 - Perbankan, sebutkan nama Bank:.....
 - Lembaga Keuangan non Bank, sebutkan:.....
 - Perorangan
 - Sumber lain, sebutkan:.....
11. Puaskah Anda menerima pelayanan pinjaman *modal investasi* dari sumber tersebut?
- Puas
 - Tidak Puas, alasannya:.....
 -
 -
 -
12. Pernahkah Usaha gula semut mengalami kesulitan pada saat pembayaran kembali pinjaman?
- Tidak
 - Pernah, sebutkan spesifikasinya:.....
13. Apakah Usaha gula semut selalu membuat nota untuk setiap transaksi (jual atau beli)?
- Ya, selalu
 - Tidak pernah
 - Kadang-kadang untuk hal-hal yang khusus, sebutkan spesifikasi:
 -
 -

-
14. Apakah Usaha gula semut menyimpan/mengarsipkan nota-nota transaksi tersebut?
- Ya, dengan teratur
 - Ya, tetapi kurang teratur
 - Tidak, alasannya:.....
15. Manakah diantara catatan-catatan dasar berikut yang dibuat oleh Usaha gula semut ?
- Jurnal Umum
 - Buku Besar
 - Buku Penjualan
 - Buku Pembelian
 - Buku Penerimaan Kas
 - Buku Pembayaran Kas
 - Buku Piutang
 - Buku Utang
 - Buku Persediaan
- Lainnya:.....
- Tidak satu pun, alasannya:.....
-
16. Manakah diantara perhitungan-perhitungan berikut yang dibuat oleh Usaha gula semut ?
- Biaya-biaya
 - Harga Pokok Produksi (HPP)
 - Titik pulang Pokok (impas)
 - Arus kas
 - Lainnya:.....
 - Tidak satu pun, alasannya:.....
-
-
-
-
-
17. Apakah Usaha gula semut membuat laporan keuangan berikut?
- Perhitungan Laba/rugi
 - Neraca
 - Tidak satu pun, alasannya:.....
-
-
-
18. Bagaimana Usaha gula semut menangani pengendalian keuangan?
- Tidak ada upaya khusus
 - Ditangani oleh pengelola agrosistem
 - Menunjuk tenaga khusus
 - Lainnya, sebutkan:.....

19. Puaskah Anda dengan cara penanganan pengendalian keuangan tersebut?

- Puas
- Tidak Puas, sebutkan alasannya:.....

.....

Tabel Ringkasan Posisi Agrosistem (Tahun 2022)

Sumberdaya	Ukuran Fisik	Nilai (Rp)
<i>a. Lahan (m²)</i>
<i>b. Bangunan (m²)</i>
<i>c. Peralatan:</i>		
<ul style="list-style-type: none"> ● ● ● ● ●
<i>d. Karyawan Tetap</i> <ul style="list-style-type: none"> ● Laki-laki (orang) ● Perempuan (orang)
<i>e. Karyawan Tak Tetap</i> <ul style="list-style-type: none"> ● Laki-laki (orang) ● Perempuan (orang)
<i>f. Neraca</i> <ul style="list-style-type: none"> ● Harta Tetap ● Harga Lancar ● Utang ● Modal Sendiri
<i>g. Kapasitas Produksi</i> <ul style="list-style-type: none"> ● ●

Tabel Ringkasan Kinerja Agrosistem (Tahun 2022)

Aspek	Ukuran Fisik	Nilai (Rp)
<p>a. Produksi</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ● ● 	<p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p>
<p>b. Pembelian Bahan</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Bahan Baku ● ● ● Bahan Pembantu ● ● ● Bahan Jadi ● ● 	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>c. Pemasaran (Volume Penjualan)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ● ● ● ● 	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

Lampiran Gambar



**MARKETING DEVELOPMENT STRATEGY FOR PALM SUGAR
(CASE STUDY OF THE BUHUNG LALI FOREST FARMER GROUP, IN
BUKIT HARAPAN VILLAGE, GANTARANG DISTRICT, BULUKUMBA REGENCY,
SOUTH SULAWESI)**

Husnul Khatima, Rusli M.Rukka, Achmad Amiruddin*

Agribusiness Study Program, Faculty of Agriculture, Hasanuddin University, Indonesia

*Correspondence Email: imaahusnul001@Gmail.com

ABSTRACT

This research was conducted in Bukit Harapan Village, Gantarang District, Bulukumba Regency with a case agrosystem, namely the ant sugar business managed by KTH Buhung Lali. This study aims to: 1) analyze the problems of the case agrosystem; 2) Analyze various solutions to problems in the context of business development; 3) Formulate actions in the target objectives; 4) Analyze the potential problems of each selected actions. All data and information obtained in this study were processed using the APPAS method (Agrosystem Design and Development Analysis). The results of the analysis show that the ant sugar business has a main problem, namely low sales, the main problem is caused by the low production volume and unattractive packaging. This major problem then results in low net income. To solve this problem, the main goal is to increase sales, the main target will be achieved if the amount of production increases and the packaging is more attractive, the main target efforts will have an impact on increasing sales of ant sugar, the action needed to achieve the main target is by submitting an application for investment capital assistance, buying a drying machine, procuring production space, adding manpower and designing costume packaging. The action aims to increase the net income of the ant sugar business.

Keywords: : *Strategy; Business Development; Ant Sugar (Palm Sugar), APPAS*

BACKGROUND

Community forestry (HKm) is a program from the government that aims to empower the community and increase the economic value of the community to improve their welfare without disrupting forest sustainability ((Kaskoyo, Mohammed, & Inoue, 2014). It is stated in the Regulation of the Minister of Forestry No. P.88/Menhut-II/2014 that HKm is a state forest whose main utilization is intended to empower local communities.

The people who manage the HKm then form a group called the forest farmer group which according to the Minister of Forestry Regulation No. P.57/Menhut-II/2014 concerning Guidelines for Fostering Forest Farmers Groups, KTH is a group of Indonesian farmers or individual citizens and their families who manage businesses in the forestry sector inside and outside forest areas which include business of timber forest products, non-wood forest products wood and services. KTH Buhung Lali has a land area of 78 HA. With 49 members(Tangngareng & Ridha, 2016).

**MARKETING DEVELOPMENT STRATEGY FOR PALM SUGAR
(CASE STUDY OF THE BUHUNG LALI FOREST FARMER GROUP, IN
BUKIT HARAPAN VILLAGE, GANTARANG DISTRICT, BULUKUMBA REGENCY,
SOUTH SULAWESI)**

Husnul Khatima, Rusli M. Rukka, Achmad Amiruddin*

Agribusiness Study Program, Faculty of Agriculture, Hasanuddin University, Indonesia

Non-timber forest products (NTFPs) have been used for a long time, Aren is one of the non-timber forest products, HKm located in Bukit Harapan Village is one of the areas that manage sugar palms (Mokuna, Makkarennu, & Ridwan, 2017).

Ants Sugar or commonly known as Palm Sugar is a product of palm sap in the form of crystalline brown sugar which is very superior for use as a food ingredient and has functional effects on health (Rahim & Lamusa, n.d.). The calorie content of Ant Sugar and a lower glycemic index is 35, while granulated sugar has a glycemic index of 58, so it is not dangerous for diabetics to consume palm sugar and is also healthier because it does not contain chemicals and preservatives (Herlina, Husin, & Nurfahasdi, 2021, Sonya & Lydia, 2021)

Palm sugar is a product of the agro-industrial sector with good development potential and considerable export potential. In the ant sugar business, demand for ant sugar comes from within the country and abroad. The market demand for ant sugar reaches 200 tons/month which is mainly for export to countries such as Singapore, Germany, Japan, America, the Middle East and Australia. The results of a survey of a small industry in a month can obtain orders of 15-25 tons (Putri, 2016). Ant sugar has a rough shape and has a longer shelf life compared to brown sugar, but the marketing of ant sugar is experiencing a few problems, namely very little local demand, due to the high selling value so that consumers prefer palm sugar at prices that are still affordable (Surya & Scabra, 2020).

Another thing that causes people to pay less attention to ant sugar is due to the significant price difference so that people prefer to use granulated sugar compared to ant sugar. It is hoped that public awareness will increase to consume sugar without chemicals such as ant sugar so that it can nourish the residents and will increase economic independence for palm farmers.

There are several studies related to the development of ant sugar business (Efendi, Budiningsih, & Putri, 2018, Budiyanto, 2019, Irmawati & Syam, 2018) which is to determine the strategy for developing ant sugar business using SWOT analysis with the formulation of research results only up to strategy, while in this study produce a clearer strategy in the form of action using the Agrosystem Development Design Analysis Method (APPAS) which is still rarely used.

the development of this ant sugar business, it has problems that are often experienced by other businesses, such as the length of the production process, drying which is constrained because it depends on sunlight, and product promotion which is not optimal which then has an impact on the amount of production resulting in low sales and net income also come down. then research was carried out with the aim of identifying the problems faced by this ant sugar business, formulating actions in the framework of business development

**MARKETING DEVELOPMENT STRATEGY FOR PALM SUGAR
(CASE STUDY OF THE BUHUNG LALI FOREST FARMER GROUP, IN
BUKIT HARAPAN VILLAGE, GANTARANG DISTRICT, BULUKUMBA REGENCY,
SOUTH SULAWESI)**

Husnul Khatima, Rusli M.Rukka, Achmad Amiruddin*

Agribusiness Study Program, Faculty of Agriculture, Hasanuddin University, Indonesia

RESEARCH METHODS

This research was conducted on ant sugar business in the Buhung Lali Forest Farmer Group, Bukit Harapan Village, Gantarang District, Bulukumba Regency, South Sulawesi from March to April 2022. This research used the agrosystem planning and development analysis (APPAS) method which focuses on researchers involved in processes that occur in the business so that researchers are able to find out the problems in depth related to the ant sugar business.

The stages carried out in this research are understanding the business case situation, identifying problems, formulating goals and formulating actions in the context of developing a business case. Understanding of the case situation includes examining the position of resources owned by the ant sugar business which includes land and buildings, equipment and human resources, as well as ongoing performance related to the scope of the research. The results of the study become the basis for identifying problems which are then analyzed based on the causality (causality) between problems. Based on the problems that have been identified, objectives are formulated which become the basis for carrying out actions in the context of solving the problem.

RESULT AND DISCUSSION

KTH Buhung Lali is a Forest Farmer Group that has been established since 2009 and the ant sugar business has been started in 2014, this business started with the awareness of the group leader because previously the results of Aren were used to become alcohol which only resulted in negative results and low selling prices. processing ant sugar was initially processed into coconut sugar/brown sugar and not a few processed it into alcohol. Due to the use of palm products that were distorted, the head of the farmer group got the idea to make ant sugar accompanied by SCF (Sulawesi Community Foundation) and armed with knowledge from ant sugar farmers from Banten, namely brown sugar in the form of crystals resembling granulated sugar.

KTH Buhung Lali's vision is "Creating product innovations that are useful, healthy and sustainable" and the business mission is: Forming responsible, creative and innovative personnel, Producing quality products, and preserving forests. This business temporarily has 15 permanent workers who are tasked with collecting palm sap in the forest, processing palm sugar into ant sugar, drying, packaging and marketing the ant sugar. This business is managed with legal permits, namely SITU, SIUP, NPWP, PIRT and UMKM.

**MARKETING DEVELOPMENT STRATEGY FOR PALM SUGAR
(CASE STUDY OF THE BUHUNG LALI FOREST FARMER GROUP, IN
BUKIT HARAPAN VILLAGE,GANTARANG DISTRICT, BULUKUMBA REGENCY,
SOUTH SULAWESI)**

Husnul Khatima, Rusli M.Rukka, Achmad Amiruddin*

Agribusiness Study Program, Faculty of Agriculture, Hasanuddin University, Indonesia

1. Study of Problematization

Problem Learning is learning that uses unstructured and open-ended problems to develop problem-solving skills and critical thinking and at the same time builds new knowledge, then identifies relevant information and strategies and conducts investigations to solve the problem. By solving the problem(Saputra, 2021)

Problem identification is a follow-up activity from business development problem analysis. There are several problems in the running of all activities in the Ant Sugar business which can be identified based on Table 1 of the gap between facts and expectations:

Table 1 . Table of Gaps of Facts and Expectations of Ant Sugar Business, 2022

Facts (Reality)	Problem	Hope (Ideal)
General Aspect		
Land and building resources		
Production and storage are carried out at the group leader's house	Don't have their own production room yet	Production is carried out in a separate production location
Human Resources		
Workforce tapper 10 people	The number of tapping workers is still lacking	The workforce of tappers is 16 people
Production Aspect		
Production process for ± 6 hours	Long production process	Production process for ± 4 hours
Sun drying	Drying using sunlight	Drying using a dryer/oven
Production of ± 1400 kg	Low production volume	Production of ± 2000 kg
Aspek Pemasaran		
The packaging label uses a sticker	Simple packaging label	Using costume packaging does not require packaging stickers with more attractive designs
Product promotion is done directly	Product promotion is still lacking	Promotion through online shop
Average sales of 1300 kg/month	Low sales	Sales reach 1800 kg / month
Financial Aspect		
Average net income Rp.4,000,000/month	Low net income	Average net income IDR 6,000,000/month

Source: Primary Data After being processed, 2022

**MARKETING DEVELOPMENT STRATEGY FOR PALM SUGAR
(CASE STUDY OF THE BUHUNG LALI FOREST FARMER GROUP, IN
BUKIT HARAPAN VILLAGE, GANTARANG DISTRICT, BULUKUMBA REGENCY,
SOUTH SULAWESI)**

Husnul Khatima, Rusli M. Rukka, Achmad Amiruddin*

Agribusiness Study Program, Faculty of Agriculture, Hasanuddin University, Indonesia

Based on Table 1 it can be seen that the ant sugar business has several problems after identifying the problems including

1. The production process is carried out at the private house of the group leader who is also the secretariat of KTH Buhung lali who does not only process ant sugar, there are several other commodities as well so to expedite production it is better to have a separate production room.
2. The number of tappers currently working is 10 people which is still considered insufficient because of the large number of palm trees spread across the land managed by this farmer group so that additional tappers are needed to increase production.
3. The ant sugar production process takes ± 6 hours when the sap is processed into ant sugar to maximize production results. The production process should not take a long time, namely ± 4 hours.
4. Drying of ant sugar depends on available sunlight so the process is often hampered if the weather is not favorable, so to speed up production results it is better to use a dryer for a faster process.
5. The amount of ant sugar production that can be produced is ± 1400 kg/month which comes from the results brought from members who carry out wiretapping.
6. The label for the ant sugar packaging used is a sticker which is then printed so that it looks unattractive, so it is necessary to use a new packaging that does not require stickers and a new design so that the packaging looks more attractive.
7. Promotions carried out still use direct promotions, so to increase demand, it is better to carry out product promotions through online shops such as WhatsApp, Instagram, Shopee, and other media to market products.
8. Sales that have been successfully marketed average 1300 kg/month so to increase sales it is necessary to have product promotions that reach more people.
9. The average net income is IDR 4,000,000/month due to low sales so as to increase net income.

A problem tree is a technique for identifying all the problems in a given situation and displaying this information as a series of causal relationships. The problem tree starts with the main problem. As a result of the situation analysis in the work unit, the causes of the problem were analyzed in a brainstorming forum (Sartono & Sutrismi, 2020). Basically the problem has a relationship with other problems or problems that arise as a result of one or the previous problem.

**MARKETING DEVELOPMENT STRATEGY FOR PALM SUGAR
(CASE STUDY OF THE BUHUNG LALI FOREST FARMER GROUP, IN
BUKIT HARAPAN VILLAGE,GANTARANG DISTRICT, BULUKUMBA REGENCY,
SOUTH SULAWESI)**

Husnul Khatima, Rusli M.Rukka, Achmad Amiruddin*

Agribusiness Study Program, Faculty of Agriculture, Hasanuddin University, Indonesia

Based on the identification of the problems that have been described earlier, the main problem faced by this ant sugar business is low sales caused by low production quantities caused by the length of the production process which is caused by the drying process which relies on sunlight and the absence of its own production room. The lack of tapping results is caused by the lack of a tapping workforce, then packaging that still uses stickers that are printed first as packaging labels is less attractive to consumers. The following is Figure 1 of a causal relationship or structuring of the problem of the Ant Sugar Business:

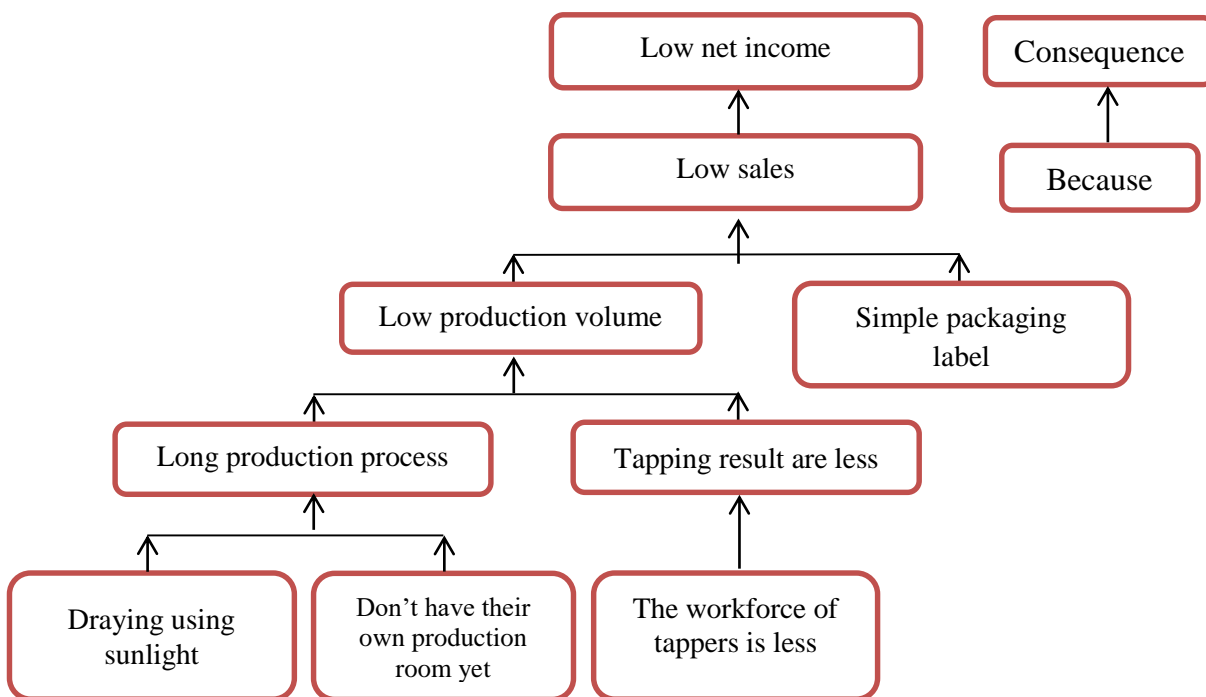


Figure 4. Problem Tree Structure

2. Analysis of Development Goals

Goals are clear measurements of the goals to be achieved, because only with clear measures can we make reasonable choices. Setting goals is done after setting the goals of the decision and agreeing on the actions to be achieved. This target analysis is carried out to solve a problem with the results to be obtained from the action.

To overcome the main problem that this ant sugar business has is to increase sales of products that can be realized with the basic target of increasing the tapping workforce, having their own

**MARKETING DEVELOPMENT STRATEGY FOR PALM SUGAR
(CASE STUDY OF THE BUHUNG LALI FOREST FARMER GROUP, IN
BUKIT HARAPAN VILLAGE,GANTARANG DISTRICT, BULUKUMBA REGENCY,
SOUTH SULAWESI)**

Husnul Khatima, Rusli M.Rukka, Achmad Amiruddin*

Agribusiness Study Program, Faculty of Agriculture, Hasanuddin University, Indonesia

production space and using drying machines which save more time, so that the intermediate targets achieved by tapping yields increase and the production process is relatively faster which can increase the amount of production, and new packaging with new designs. with the achievement of the main target it will affect the target impact. For more details on the structuring of targets in the ant sugar business, it can be seen in Figure 2 :

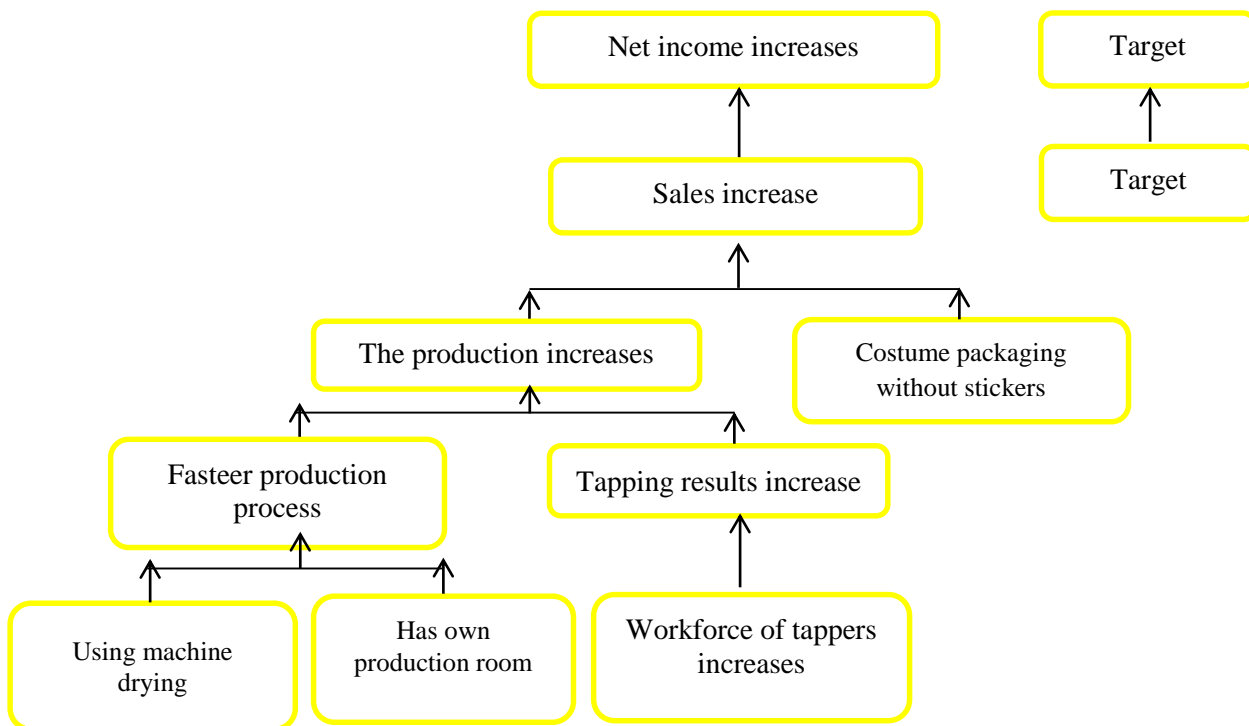


Figure 2. Target Tree Structure

3. Selected Actions

The results of the decision analysis of several alternative actions, the best action decision has been selected, namely with the highest value compared to other alternatives in each agrosystem problem. The selected action decision is expected to assist the company in business development. The selected alternative actions include:

1. Apply for investment capital assistance to the Office of Cooperatives and SMEs
2. Provision of production space for own production in unused buildings

**MARKETING DEVELOPMENT STRATEGY FOR PALM SUGAR
(CASE STUDY OF THE BUHUNG LALI FOREST FARMER GROUP, IN
BUKIT HARAPAN VILLAGE, GANTARANG DISTRICT, BULUKUMBA REGENCY,
SOUTH SULAWESI)**

Husnul Khatima, Rusli M.Rukka, Achmad Amiruddin*

Agribusiness Study Program, Faculty of Agriculture, Hasanuddin University, Indonesia

- 3. Buying a dryer
- 4. Increase the workforce of tappers
- 5. Design a new packaging for the costume

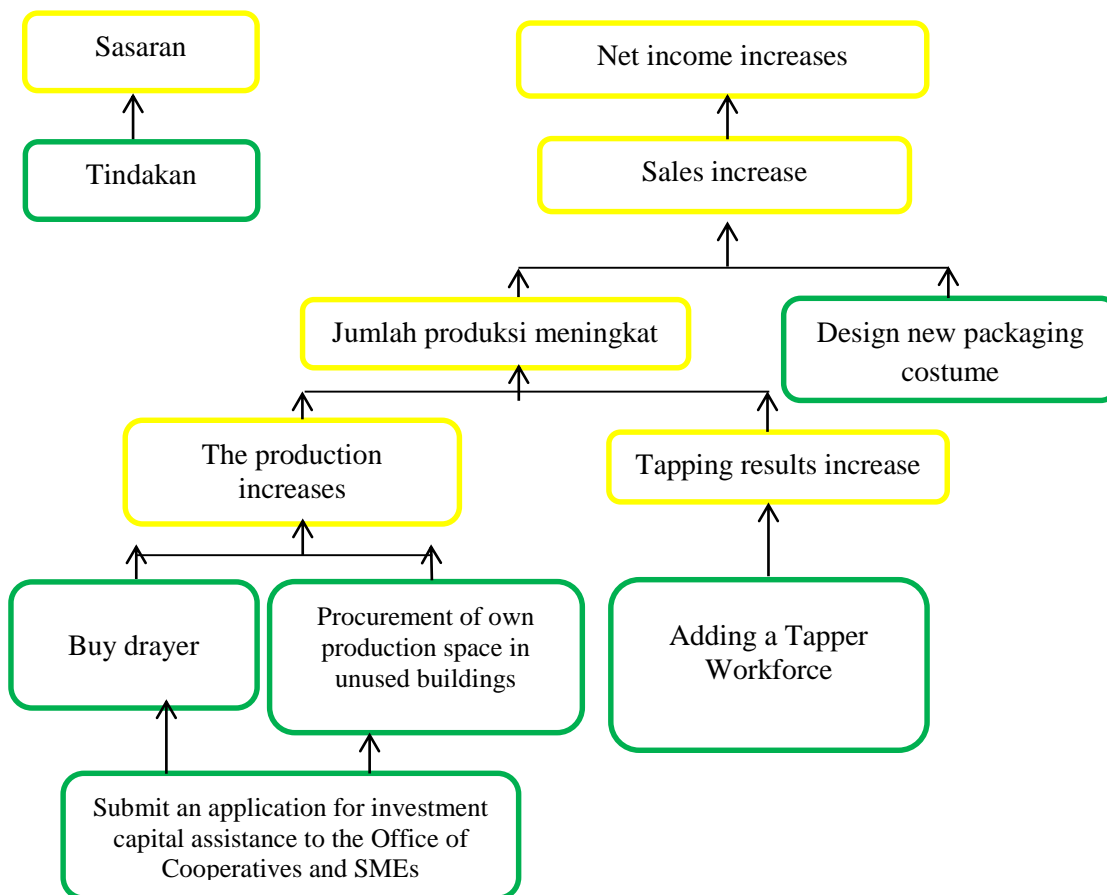


Figure 3. Action Tree Structure

4. Development Planning Matrix

The case agrosystem development planning matrix is an attempt to develop the project design in the form of a matrix. The matrix will describe how the actions taken to meet the intermediate goals and

**MARKETING DEVELOPMENT STRATEGY FOR PALM SUGAR
(CASE STUDY OF THE BUHUNG LALI FOREST FARMER GROUP, IN
BUKIT HARAPAN VILLAGE, GANTARANG DISTRICT, BULUKUMBA REGENCY,
SOUTH SULAWESI)**

Husnul Khatima, Rusli M.Rukka, Achmad Amiruddin*

Agribusiness Study Program, Faculty of Agriculture, Hasanuddin University, Indonesia

main goals as well as the targets and costs required to realize these actions. The planning matrix for the ant sugar business is in Table 2:

Table 2. Ant Sugar Business Development Project Planning Matrix, 2022, 2022

Description of Goals According to Action	Goal Attainment Measures	Information Control System
Impact Net income increases	Net income/profit increased from Rp. 4,000,000. up to Rp. 6,000,000/month	Financial reports
Main Target Sales increases	Product sales increased from 1300 kg/month to 1800 kg/month	Monthly sales report
Intermediate Target ➤ The production Increase ➤ Fasteer production procees ➤ Tapping result increase	➤ Production increased from 1500 kg/month to 2000 kg/month ➤ Faster production process from ± 6 hours to ± 4 hours ➤ Production of tapping increased from 1500 kg/month to 2000 kg/month	➤ Production report ➤ Production report ➤ Production report
Special measures	Required Means	Cost (Rp)
➤ Apply for investment capital assistance to the Office of Cooperatives and SMEs ➤ Provision of production space for own production in unused buildings ➤ Buying a dryer ➤ Increase the workforce of tappers ➤ Design a new packaging for the costume	➤ Solicitation proposals ➤ Fund ➤ Fund ➤ Fund ➤ Administration	➤ Rp.200.000 ➤ Rp.5.000.000 ➤ Rp. 15.000.000 ➤ Rp. 200.000 ➤ Rp. 500.000
Total Cost		Rp. 20.900.000

Source: Primary Data After being processed, 2022

CONCLUSION AND SUGGESTION

Based on the results of the analysis of the problems identified and the goals to be achieved, the following actions are formulated in the context of developing ant sugar business in Bukit Harapan

**MARKETING DEVELOPMENT STRATEGY FOR PALM SUGAR
(CASE STUDY OF THE BUHUNG LALI FOREST FARMER GROUP, IN
BUKIT HARAPAN VILLAGE, GANTARANG DISTRICT, BULUKUMBA REGENCY,
SOUTH SULAWESI)**

Husnul Khatima, Rusli M. Rukka, Achmad Amiruddin*

Agribusiness Study Program, Faculty of Agriculture, Hasanuddin University, Indonesia

Village, namely: Submitting an application for investment capital assistance to the Cooperatives and UMKM Office, Procurement of production space for self-production in unused buildings, buy dryers, add tappers' workforce, design new packaging for costumes and provide funds to be allocated for business development.

The problem agrosystem pays attention to and uses the action analysis that we have designed and recommended so that it will have an impact on improving performance which will maximize business production volume and increase business income.

REFERENCES

- Budiyanto, B. (2019). Strategi Pengembangan Industri Gula Semut Kopwan Srikandi Di Desa Keseneng Kecamatan Loano Kabupaten Purworejo. *Incontecss/ Isbn: 978-623-92318-1-1*, (16 November), 204–209.
- Efendi, A., Budiningsih, S., & Putri, R. H. (2018). Pengembangan Kewirausahaan Gula Semut Di Kecamatan Wadaslintang Kabupaten Wonosobo. *Agritech: Jurnal Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Purwokerto*, 19(2), 89–98.
- Herlina, N., Husin, A., & Nurfahasdi, M. (2021). Strategi Peningkatan Mutu Gula Merah Aren Menjadi Gula Semut Di Lingkungan Lomban Lobu, Kecamatan Arse, Kabupaten Tapanuli Selatan. In *Talenta Conference Series: Local Wisdom, Social, And Arts (Lwsa)* (Vol. 4).
- Irmawati, I., & Syam, H. (2018). Analisis Kelayakan Finansial Dan Strategi Pengembangan Usaha Industri Rumahan Gula Semut (Palm Sugar) Dari Nira Nipah Di Kelurahan Pallantikang. *Jurnal Pendidikan Teknologi Pertanian*, 1(1), 76–94.
- Kaskoyo, H., Mohammed, A. J., & Inoue, M. (2014). Present State Of Community Forestry (Hutan Kemasyarakatan/Hkm) Program In A Protection Forest And Its Challenges: Case Study In Lampung Province, Indonesia. *Journal Of Forest And Environmental Science*, 30(1), 15–29.
- Mokuna, A. C., Makkarenu, M., & Ridwan, R. (2017). Sistem Pemasaran Gula Semut Kelompok Tani Hutan (Kth) Buhung Lali Pada Hutan Kemasyarakatan (Hkm) Bangkeng Bukit Di Desa Bukit Harapan Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba. *Jurnal Hutan Dan Masyarakat*, 83–92.
- Putri, D. D. P. D. D. (2016). Potensi Pengembangan Agroindustri Gula Semut Di Kabupaten Kulon Progo. In *Seminar Nasional" Kearifan Lokal Nilai Adiluhung Batik Indonesia Untuk Daya Saing Internasional"*. Universitas Islam Batik Surakarta.
- Rahim, A., & Lamusa, A. (n.d.). Peningkatan Produktivitas dan Kualitas Palm Sugar dari Nira Aren di Kecamatan Nokilalaki Kabupaten Sigi. Tadulako University.
- Saputra, H. (2021). Pembelajaran berbasis masalah (problem based learning). *Jurnal Pendidikan*

**MARKETING DEVELOPMENT STRATEGY FOR PALM SUGAR
(CASE STUDY OF THE BUHUNG LALI FOREST FARMER GROUP, IN
BUKIT HARAPAN VILLAGE, GANTARANG DISTRICT, BULUKUMBA REGENCY,
SOUTH SULAWESI)**

Husnul Khatima, Rusli M. Rukka, Achmad Amiruddin*

Agribusiness Study Program, Faculty of Agriculture, Hasanuddin University, Indonesia

Inovatif, 5, 1–7.

- Sonya, N. T., & Lydia, S. H. R. (2021). Analisis Kandungan Gula Reduksi Pada Gula Semut Dari Nira Aren Yang Dipengaruhi Ph Dan Kadar Air. *Bioedukasi (Jurnal Pendidikan Biologi)*, 12(1), 101–108.
- Surya, L. P., & Scabra, A. R. (2020). Optimalisasi Aren Menjadi Produk Olahan Gula Semut Guna Meningkatkan Nilai Jual Dan Pendapatan Masyarakat Desa Pusuk LestarI. *Jurnal PEPADU*, 1(4), 515–522.
- Tangngareng, T., & Ridha, M. (2016). Pelaksanaan Pengelolaan Hutan Kemasyarakatan (HKM) di Desa Bukit Indah, Bulukumba: Batasan dan Kemungkinan. *BHUMI: Jurnal Agraria Dan Pertanian*, 2(2), 194–208.