

DAFTAR PUSTAKA

- Adicandra, A. 2017. Strategi Pengembangan Bisnis Berdasarkan *Blue Ocean Strategy* pada PT. Inti Lautan Fajar Abadi. *Agora* 5 (1). Surabaya.
- Amalia, A., Hidayat, W., Budiarmo, A. 2012. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada UKM Batik Semarang Di Kota Semarang. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis* 1(1). Semarang.
- Bank Indonesia. 2008. Gula Aren (Gula Semut dan Cetak). Pola Pembiayaan Usaha Kecil (PPUK). Jakarta.
- Caroline, A. 2018. Neraca Pemanfaatan Nira Aren di Dusun Bongki-Bongki Desa Bonto Sinala Kecamatan Sinjai Borong Kabupaten Sinjai. Skripsi. Tidak Diterbitkan. Fakultas Kehutanan. Universitas Hasanuddin : Makassar.
- David FR. 2006. Strategic Management. Manajemen Strategis, Konsep. Edisi 10. Terjemahan Strategic Management; Concepts and Cases. Tenth edition. Jakarta: PT. Salemba Empat.
- Daft, R.L. 2010. *Era Baru Manajemen Edisi 9*. Salemba Empat. Jakarta.
- Dehkordi, G. J., Rezvani, S., Behravan, N. 2012. *Blue Ocean Strategy: A Study Over A Strategy Which Help The Firm To Survive From Competitive Environment. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences* 2(6). Pakistan.
- Dinas Tanaman Pangan, Hortikultura dan Perkebunan. 2017. Potensi Aren di Kabupaten Sinjai. Pemerintah Kabupaten Sinjai.
- Evalia, Nur A. 2015. Strategi Pengembangan Agroindustri Gula Semut Aren. *Jurnal Manajemen & Agribisnis*, Vol. 12 (1) : 57 – 67.
- Fahmi, I. 2013. *Manajemen Strategis*. Alfabeta. Bandung.
- Heryani, H. 2016. *Keutamaan Gula Aren & Strategi Pengembangan Produk*. Lambung Mangkurat University Press. Banjarmasin.
- Ilham, M. N., Wilopo, Mawardi, M. K. 2016. Implementasi blue ocean strategy pada amstirdam coffee (studi kasus pada cv. Pemenang sejati kabupaten malang). *Jurnal Administrasi Bisnis* 41(1). Malang.

- Indra, S. B., Gustiana, C., Kulsum, U. 2018. Analisis Keuntungan Usaha Gula Merah Dan Kontribusinya Terhadap Rumah Tangga Di Kecamatan Karang Baru Kabupaten Aceh Tamiang. *Jurnal Penelitian Agrisamudra* 5(2). Aceh.
- Indrasari, D., Wulandari, C., Bintoro, A. 2017. Pengembangan Potensi Hasil Hutan Bukan Kayu Oleh Kelompok Sadar Hutan Lestari Wana Agung Di Register 22 Way Waya Kabupaten Lampung Tengah. *Jurnal Sylva Lestari* 5(1) PP 81-91. Lampung.
- Iqbal, M. dan Septina A. D. 2018. Pemanfaatan Hasil Hutan Bukan Kayu Oleh Masyarakat Lokal Di Kabupaten Sanggau, Kalimantan Barat. *Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Kebijakan dan Perubahan Iklim*. Bogor.
- Irawan, B., Rahmayani E, Iskandar J. 2009. Studi Variasi, Pemanfaatan, Pengolahan, dan Pengelolaan Aren di Desa Rancakalong, Kecamatan Rancakalong, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat. *Prosiding. Seminar Nasional Etnobotani IV: PP 14-16*. Cibinong.
- Iskandarsyah, M. 2013. Analisis Model Bisnis Ekowisata di Pulau Pramuka, Kepulauan Seribu dengan Pendekatan Business Model Canvas. *Tesis pada Program Studi Manajemen dan Bisnis, Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor*. Bogor.
- Karyon, E. Y., Roslinda, E., Riyono, J. N. 2016. Pendapatan Masyarakat Dari Hasil Hutan Bukan Kayu Disekitar Kawasan Cagar Alam Raya Pasi Kelurahan Nyarumkop Kecamatan Singkawang Timur. *Jurnal Hutan Lestari* 4(3) PP 314 – 321. Pontianak.
- Kim, W. C. dan Mauborgne, R. 2015. *Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant*. Boston: Harvard Business School Publishing Corporation.
- Lemgang, M. 2012. Pohon Aren dan Manfaat Produksinya. *Info Teknis EBONI* Vol.9 No.1, Oktober 2012 : 37-54. Balai Penelitian Kehutanan Makassar. Makassar.
- Murtado, Utami S. T. dan Theresia, E. M. 2014. Aren (*Arenga pinnata*): Investasi Menarik Belum Dilirik. Pusat Penyuluhan Kehutanan. Badan Penyuluhan dan Pengembangan SDM Kehutanan. Kementerian Kehutanan.

- Narulita, R. R. 2008. Peningkatan Mutu Gula Merah Tebu Melalui Penerapan Teknologi Pemasakan Sistem Uap (Studi Kasus di Kabupaten Rembang, Jawa Tengah). *Skripsi pada Departemen Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian, Institut Pertanian Bogor*. Bogor.
- Noviantri, A. D. 2011. Kelembagaan Lokal dalam Pemanfaatan Aren dan Peranan Hasil Gula Aren Bagi Pendapatan Rumah tangga Masyarakat Kasepuhan (Desa Sirna Resmi, Kecamatan Cisolak, Kabupaten Sukabumi, Provinsi Jawa Barat). *Skripsi pada Departemen Sains Komunikasi Dan Pengembangan Masyarakat Fakultas Ekologi Manusia*. Bogor.
- Osterwalder, A. dan Pigneur Y. 2017. *Business Model Generation*. PT Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Phaichamnan M. Posri W dan Meenune M. 2010. Quality Profile of Palm Sugar Oncentrate Produced In Songkhla Provinc.,. *International Food Research Journal: PP 425-432*. Thailand.
- Pohan, RM., Purwoko A., dan Martial T. 2014. Kontribusi Hasil Hutan Bukan Kayu dari Hutan Produksi Terbatas bagi Pendapatan Rumah Tangga Masyarakat. *Peronema Forestry Science Journal 3(2)*. Medan.
- Pontoh, J. 2013. Penentuan Kandungan Sukrosa Pada Gula Aren Dengan Metode Enzimatik. *Chem. Prog. 6(1)*. Manado.
- Pontoh, J. dan Wuntu A. 2014. Perbaikan Proses Pembuatan Gula Merah Aren di Pabrik Gula Aren Masarang Tomohon. *Jurnal MIPA Universitas Sam Ratulangi Online 3(2)*. Manado.
- Priyono, S. 2006. Analisa Kondisi Usaha dan Rancang Ulang Tata Letak Industri Gula Merah Tebu (Studi Kasus di Kecamatan Kebonsari, Kabupaten Madiun). *Skripsi Pada Departemen Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian, Institut Pertanian Bogor*. Bogor
- Rangkuti, F. 2016. Analisis SWOT Balance Scorecard. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rumokoi, M. M. M. 2004. Aren, Kelapa dan Lontar Sebagai Alternatif Pemenuhan Kebutuhan Gula Nasional. Prosiding Seminar Nasional Aren. Balai Penelitian Tanaman Kelapa dan Palma Lain. Tondano.

- Ruslan, S. M., Baharuddin, Taskirawati, I. 2018. Potensi Dan Pemanfaatan Tanaman Aren (*Arenga Pinnata*) Dengan Pola Agroforestri Di Desa Palakka, Kecamatan Barru, Kabupaten Barru. *Jurnal Perennial* 14(1) PP 24-27. Makassar.
- Samrin dan Irawan. 2019. Analisis *Blue Ocean Strategy* Bagi Industri Kerajinan Di Kota Tanjung Balai. *Jurnal Manajemen Tools* 11(1). Medan.
- Soekarto, Soewarno, Hanny W., Agus S., dan Soesarsono W. 2010. Kajian Beberapa Jenis Penggunaan Gula Merah untuk Industri dan Pengolahan Pangan Di Indonesia. *Repository IPB. Bul. Pen. Ilmu dan Tek. Pangan* 1(53). Bogor.
- Sulisto, A.S. 2015. Kebijakan Pengembangan Industri Kecil Gula Kelapa dan Aren. Workshop Nasional Pengembangan Gula Kelapa dan Aren 16-17 Desember 2015. Purwokerto.
- Tang, M., Malik, A., Hapid, A. 2019. Pemanfaatan Hasil Hutan Bukan Kayu (Hhbk) Bambu Oleh Masyarakat Terasing (Suku Lauje) Di Desa Anggasan Kecamatan Dondo Kabupaten Tolitoli. *Jurnal Warta Rimba* 7(2). Palu.
- Tim Inovasi Gula Aren Unhas. 2019. Laporan Akhir Kegiatan Pengembangan Klaster Inovasi Gula Aren di Kabupaten Sinjai. Kemenristekdikti-Universitas Hasanuddin. Makassar
- Wibowo, G. D. H. 2013. Analisis Kebijakan Pengelolaan Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK) di NTB dan NTT. *Jurnal Hukum dan Pembangunan Tahun ke-43 No.2*. Mataram.
- Zulfikar. 2013. Penerapan *Blue Ocean Strategy Adapted* (Bosa) Dan Pendekatan *Community Development Approach* (Cda) Dalam Manajemen Pendidikan Tinggi Islam. *Jurnal Sains dan Teknologi* 6(1). Jombang.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Penilaian Bobot Faktor Internal dan Eksternal

Kekuatan (S)

Faktor Internal	SP	PN	SL	HP	AP	SU	AU	HK	SB	TOTAL	BOBOT
SP		4.00	3.00	2.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00	16.00	0.19
PN	0.25		1.00	1.00	1.00	0.50	1.00	1.00	1.00	6.75	0.08
SL	0.33	1.00		1.00	1.00	0.50	1.00	1.00	1.00	6.83	0.08
HP	0.50	1.00	1.00		2.00	1.00	2.00	1.00	2.00	10.50	0.12
AP	1.00	1.00	1.00	0.50		1.00	1.00	1.00	1.00	7.50	0.09
SU	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00		3.00	3.00	3.00	16.00	0.19
AU	1.00	1.00	1.00	0.50	1.00	0.33		2.00	2.00	8.83	0.10
HK	0.50	1.00	1.00	1.00	1.00	0.33	0.50		2.00	7.33	0.09
SB	0.50	1.00	1.00	0.50	1.00	0.33	0.50	0.50		5.33	0.06
Total	5.08	12.00	11.00	7.50	9.00	5.00	10.00	11.50	14.00	85.08	1.00

Kelemahan (W)

Faktor Internal	SP	PN	SL	HP	AP	SU	AU	HK	SB	TOTAL	BOBOT
SP		3.00	2.00	1.00	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	13.00	0.16
PN	0.33		1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	9.33	0.12
SL	0.50	1.00		2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	9.50	0.12
HP	1.00	0.50	0.50		1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	7.00	0.09
AP	1.00	1.00	1.00	1.00		2.00	1.00	1.00	1.00	9.00	0.11
SU	0.50	1.00	1.00	1.00	0.50		1.00	1.00	1.00	7.00	0.09
AU	0.50	0.50	1.00	1.00	1.00	1.00		1.00	1.00	7.00	0.09
HK	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00		4.00	11.00	0.14
SB	1.00	1.00	0.50	1.00	1.00	1.00	1.00	0.25		6.75	0.08
Total	5.83	9.00	8.00	10.00	7.50	10.00	10.00	7.25	12.00	79.58	1.00

Peluang (O)

Faktor Eksternal	SP	PN	SL	HP	AP	SU	AU	HK	SB	TOTAL	BOBOT
SP		3.00	4.00	2.00	2.00	2.00	3.00	3.00	2.00	21.00	0.21
PN	0.33		3.00	1.00	1.00	2.00	3.00	2.00	2.00	14.33	0.15
SL	0.25	0.33		1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	6.58	0.07
HP	0.50	1.00	1.00		2.00	4.00	3.00	2.00	2.00	15.50	0.16
AP	0.50	1.00	1.00	0.50		4.00	3.00	2.00	4.00	16.00	0.16
SU	0.50	0.50	1.00	0.25	0.25		3.00	1.00	2.00	8.50	0.09
AU	0.33	0.33	1.00	0.33	0.33	0.33		1.00	1.00	4.67	0.05
HK	0.33	0.50	1.00	0.50	0.50	1.00	1.00		2.00	6.83	0.07
SB	0.50	0.50	1.00	0.50	0.25	0.50	1.00	0.50		4.75	0.05
Total	3.25	7.17	13.00	6.08	7.33	14.83	18.00	12.50	16.00	98.17	1.00

Ancaman (T)

Faktor Eksternal	SP	PN	SL	HP	AP	SU	AU	HK	SB	TOTAL	BOBOT
SP		2.00	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	11.00	0.12
PN	0.50		1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	3.00	10.50	0.11
SL	1.00	1.00		2.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	11.00	0.12
HP	0.50	1.00	0.50		2.00	2.00	4.00	3.00	2.00	15.00	0.16
AP	0.50	1.00	0.50	0.50		2.00	2.00	2.00	3.00	11.50	0.12
SU	1.00	1.00	1.00	0.50	0.50		4.00	3.00	4.00	15.00	0.16
AU	1.00	1.00	0.50	0.25	0.50	0.25		2.00	2.00	7.50	0.08
HK	1.00	0.50	1.00	0.33	0.50	0.33	0.50		2.00	6.17	0.07
SB	1.00	0.33	1.00	0.50	0.33	0.25	0.50	0.50		4.42	0.05
Total	6.50	7.83	6.50	7.08	8.83	7.83	15.00	14.50	18.00	92.08	1.00

Lampiran 2. Penilaian Rating Faktor Internal dan Eksternal

No.	Elemen BMC	Faktor Internal	Rating (+)				Nilai Rating
		Kekuatan (S)	1	2	3	4	
1	SP	Memiliki pelanggan tetap	0	0	√	0	3.00
2	PN	Produk tidak menggunakan bahan pengawet kimia dan bahan tambahan lainnya	0	0	0	√	4
3	SL	Biaya pemasaran rendah	0	0	√	0	3
4	HP	Hubungan dengan pelanggan sudah terjalin dengan baik	0	0	√	0	3
5	AP	Pendapatan dapat diproyeksikan karena adanya pelanggan tetap	0	0	√	0	3
6	SU	Ketersediaan bahan baku dan tenaga kerja	0	0	√	0	3
7	AU	Penyadapan, pengolahan/pemasakan, pencetakan, pengemasan dan pemasaran	0	0	√	0	3
8	HK	Hubungan saling percaya antara pengrajin aren dengan mitranya	0	0	√	0	3
9	SB	Biaya produksi yang dikeluarkan relative murah	0	0	√	0	3.00

No.	Elemen BMC	Faktor Internal	Rating (-)				Nilai Rating
		Kelemahan (W)	1	2	3	4	
1	SP	Volume pembelian pelanggan belum menentu, baik waktu pembelian maupun harga	0	√	0	0	2
2	PN	Produk belum bermutu, packaging masih seadanya, diversifikasi produk masih sangat terbatas pada gula cetak dan gula semut	0	√	0	0	2
3	SL	Akses pasar terbatas	0	√	0	0	2
4	HP	Belum ada upaya ekspansi pasar, hanya bergantung pada pelanggan tradisional	√	0	0	0	1
5	AP	Arus pendapatan sangat tidak stabil karena bergantung pada pelanggan	0	√	0	0	2
6	SU	Peralatan, cara pengolahan dan tenaga kerja yang mengelola masih tradisional, sehingga berpengaruh terhadap kualitas produk	0	√	0	0	2
7	AU	Prosedur di setiap tahapan belum terstandar secara baku sehingga kualitas produk juga bervariasi	0	√	0	0	2
8	HK	Tidak ada perjanjian formal kemitraan	√	0	0	0	1
9	SB	Struktur biaya masih fluktuatif mengikuti tahapan kegiatan yang juga belum baku	√	0	0	0	1.00

No.	Elemen BMC	Faktor Eksternal	Rating (+)				Nilai Rating
		Peluang (O)	1	2	3	4	
1	SP	Kebutuhan akan gula aren meningkat	0	0	0	√	4
2	PN	Kesadaran masyarakat meningkat akan pola hidup sehat dengan mengkonsumsi produk gula merah berbahan alami	0	0	0	√	4
3	SL	Perkembangan teknologi komunikasi dapat memudahkan pengrajin gula aren dan mitranya untuk berkomunikasi	0	0	√	0	3
4	HP	Kualitas produk akan menentukan kepuasan pelanggan sehingga dapat memberikan lebih banyak pelanggan baru (dapat menciptakan pelanggan loyal)	0	0	√	0	3
5	AP	Permintaan gula aren yang meningkat akan menambah potensi pendapatan pengrajin gula aren	0	0	0	√	4
6	SU	Kebijakan pemerintah dalam program pemberdayaan masyarakat dapat meningkatkan pengetahuan pengrajin gula aren	0	0	√	0	3
7	AU	Pengolahan nira aren dapat menggunakan teknologi yang lebih modern	0	0	√	0	3
8	HK	Dukungan dari pemerintah setempat untuk menjadikan komoditi gula aren sebagai produk unggulan daerahnya	0	0	0	√	4
9	SB	Dengan menggunakan teknologi modern akan mengefisienkan	0	0	√	0	3.00

	waktu pengolahan gula aren					
--	----------------------------	--	--	--	--	--

No.	Elemen BMC	Faktor Eksternal	Rating (-)				Nilai Rating
		Ancaman (T)	1	2	3	4	
1	SP	Adanya persaingan antara pengrajin gula aren di wilayah lainnya	√	0	0	0	1
2	PN	Produk pesaing yang lebih dahulu dikenal dan memiliki produk yang terstandar	√	0	0	0	1
3	SL	Berkembangnya teknologi informasi dan komunikasi dapat membuat mitra beralih ke pengrajin gula aren yang lain	√	0	0	0	1
4	HP	Ketidakpuasan pelanggan terhadap kualitas produk akan menyebabkan pelanggan beralih	√	0	0	0	1
5	AP	Banyaknya pengrajin gula aren yang menjadi saingan	0	√	0	0	2
6	SU	Kontinuitas produksi gula aren tidak berjalan lancar tanpa mempersiapkan stok/cadangan bahan baku	0	√	0	0	2
7	AU	Kurangnya keterampilan pengrajin gula aren dalam menggunakan teknologi yang lebih modern	0	√	0	0	2
8	HK	Belum adanya kejelasan mengenai dukungan apa saja yang dapat di berikan pemerintah setempat	√	0	0	0	1
9	SB	Penggunaan teknologi akan menambah biaya produksi yang dikeluarkan pengrajin gula aren	0	√	0	0	2.00

Lampiran 3. Matriks Perumusan Strategi

		<i>Strength (S)</i>		<i>Weaknesses (W)</i>					
		SP	PN	SL	HP	AP	SU	AU	HK
Faktor Internal		Adanya pembeli tetap (pedagang pengumpul dan langganan)		Pembelian yang dilakukan tidak menentu setiap harinya					
		Bahan pengawet alami didalam pembuatan gula aren		Bentuk dari gula aren yang dihasilkan baik gula batok maupun gula semut kurang menarik, Kemasan yang kurang menarik					
		Biaya pemasaran rendah		Akses pasar terbatas					
		Hubungan personal saling percaya yang terjalin antara pengrajin gula dan pedagang pengumpul serta langganan		Ketergantungan pada pedagang pengumpul dan langganan yang berdampak pada perolehan pembeli yang terbatas (Ketergantungan akan pedagang pengumpul menyebabkan pengrajin gula aren malas cari pasar lain)					
		Produk gula aren yang dijual kepada pedagang pengumpul maupun langganan yang ada (dengan adanya pelanggan tetap, arus pendapatan dapat diproyeksikan)		Pendapatan hanya bergantung pada hasil penjualan gula aren (Penentuan harga bergantung pada pedagang pengumpul)					
		(ketersediaan bahan baku, tenaga kerja)		Peralatan yang digunakan masih seadanya, sehingga berpengaruh terhadap kualitas produk					
		Pengolahan nira aren menjadi gula batok dan gula semut (proses produksi berjalan secara terus menerus)		Kemasan produk yang masih tradisional					
		Hubungan saling percaya antara pengrajin aren dengan mitranya		Tidak adanya ikatan tertulis yang menjadi tolak ukur kemitraan					
		Biaya yang dikeluarkan relative murah		Penambahan biaya pada saat proses produksi dikarenakan ketersediaan bahan bakar berkurang					
Treat (T)		S-T				W-T			
SP	Adanya persaingan antara pengrajin gula aren di wilayah lainnya	Menambah produk hasil olahan tanaman aren agar dapat bersaing di pasaran				Mengumpulkan produk dalam jangka waktu tertentu, sehingga akan dibeli secara kolektif oleh pedagang pengumpul			
PN	Produk sejenis dari berbagai wilayah memiliki kualitas lebih baik, dan bermutu tinggi	Meningkatkan kualitas produk dan mempertahankan penggunaan bahan pengawet alami				Merubah bentuk gula menjadi lebih menarik dan mengemasnya dengan menggunakan kemasan yang lebih menarik			
SL	Berkembangnya teknologi informasi dan komunikasi dapat membuat mitra beralih ke pengrajin gula aren yang lain	Melakukan penjualan berbasis online dengan memanfaatkan perkembangan teknologi yang ada				Memperluas komunikasi kepada para mitra dan meningkatkan jaringan pasar baik menggunakan sosial media ataupun melalui pedagang pengumpul dari berbagai wilayah			
HP	Ketidakpuasan pelanggan terhadap kualitas produk akan menyebabkan pelanggan beralih	Meningkatkan ikatan antara penjual dengan pembeli menggunakan ikatan tertulis				Meningkatkan kualitas produk sehingga dapat bersaing dipasaran			

AP	Banyaknya pengrajin gula aren yang menjadi saingan	Membuat aneka produk hasil olahan tanaman aren	Membuat produk turunan aren lainnya, sehingga tidak memanfaatkan niranya saja
SU	Kontinuitas produksi gula aren tidak berjalan lancar tanpa mempersiapkan stok/cadangan bahan baku	Melakukan penanaman atau budidaya tanaman aren disetiap tahunnya agar ketersediaan bahan baku terpenuhi	Penggunaan teknologi produksi dan peningkatan budidaya tanaman aren agar kontinuitas produksi terjaga
AU	Kurangnya keterampilan pengrajin gula aren dalam menggunakan teknologi yang lebih modern	Melaksanakan pelatihan peningkatan kapasitas pengrajin gula aren	Pelatihan mengenai pengemasan dan teknologi pengolahan gula aren
HK	Belum adanya kejelasan mengenai dukungan apa saja yang dapat di berikan pemerintah setempat	Pemerintah dapat memberikan dukungan berupa pelatihan, pengadaan peralatan yang lebih modern dan inovatif	Pemerintah menerbitkan suatu kebijakan mengenai dokumen tertulis antara pengrajin gula aren dan pemerintah setempat
SB	Penggunaan teknologi akan menambah biaya produksi yang dikeluarkan pengrajin gula aren	Mengganti beberapa peralatan dengan menggunakan teknologi yang ramah lingkungan	Penggunaan tungku hemat energi, sehingga dapat lebih efisien dalam pengolahan nira aren
Opportunities (O)		S-O	W-O
SP	Kebutuhan akan gula aren meningkat	Meningkatkan produksi dengan memaksimalkan potensi yang ada	Penjualan dilakukan dengan waktu tertentu sehingga jumlah penjualan dapat berkala/continue setiap minggunya
PN	Kesadaran masyarakat meningkat akan pola hidup sehat dengan mengkonsumsi produk gula merah berbahan alami	Menjaga kualitas produk dengan menjaga mutu sesuai standar mutu gula palma	Mengganti kemasan yang digunakan dari semulanya plastik menjadi kemasan yang lebih modern dan menarik
SL	Perkembangan teknologi komunikasi dapat memudahkan pengrajin gula aren dan mitranya untuk berkomunikasi	Meningkatkan teknologi pemasaran dengan memanfaatkan sosial media	Memperluas jaringan pasar dengan memanfaatkan teknologi komunikasi yang ada
HP	Kualitas produk akan menentukan kepuasan pelanggan sehingga dapat memberikan lebih banyak pelanggan baru (dapat menciptakan pelanggan loyal)	Meningkatkan kualitas dan menjalin hubungan dengan mitra	Memperluas jaringan pemasaran dan meningkatkan kualitas produk
AP	Permintaan gula aren yang meningkat akan menambah potensi pendapatan pengrajin gula aren	Meningkatkan kuantitas dan kualitas produk sehingga dapat meningkatkan value produk dan melakukan ekspansi pasar	Memaksimalkan produksi dan menciptakan produk turunan tanaman aren lainnya
SU	Kebijakan pemerintah dalam program pemberdayaan masyarakat dapat meningkatkan pengetahuan pengrajin gula aren	Melaksanakan program-program peningkatan kapasitas pengelola/pengrajin dan marketing	Pemerintah memfasilitasi penerapan teknologi dalam proses produksi gula aren
AU	Pengolahan nira aren dapat menggunakan teknologi yang lebih modern	Efisiensi dan modernisasi di setiap tahapan aktivitas utama pengolahan gula aren akan menghasilkan produk yang bermutu dan dengan kuantitas yang semakin meningkat	Penggunaan teknologi packaging yang lebih modern dan higienis

HK	Dukungan dari pemerintah setempat untuk menjadikan komoditi gula aren sebagai produk unggulan daerahnya	Perlunya mitra baik dari pengrajin maupun dengan pemerintah setempat	Pemerintah dapat memasukkan produk gula aren sebagai produk komoditi unggulan daerah
SB	Dengan menggunakan teknologi modern akan mengefisienkan waktu pengolahan gula aren	Peran pemerintah dalam mengatur kebijakan atau regulasi lainnya yang dapat mendukung struktur biaya usaha gula aren	Penggunaan teknologi modern seperti tungku hemat energi

Lampiran 4. Kerangka Kerja Empat Tindakan

Kerangka Kerja Empat Tindakan	Eliminate Mengeliminasi	Raise Meningkatkan	Reduce Mengurangi	Create Menciptakan
Alternatif Strategi S-O				
Meningkatkan produksi dengan memaksimalkan potensi yang ada		√		
Menjaga kualitas produk dengan menjaga mutu sesuai standar mutu gula palma	√			
Meningkatkan teknologi pemasaran dengan memanfaatkan sosial media				√
Meningkatkan kualitas dan menjalin hubungan dengan mitra		√		
Meningkatkan kuantitas dan kualitas produk sehingga dapat meningkatkan value produk dan melakukan ekspansi pasar		√		
Melaksanakan program-program peningkatan kapasitas pengelola/pengrajin dan marketing			√	
Efisiensi dan modernisasi di setiap tahapan aktivitas utama pengolahan gula aren akan menghasilkan produk yang bermutu dan dengan kuantitas yang semakin meningkat				√
Perlunya mitra baik dari pengrajin maupun dengan pemerintah setempat		√		
Peran pemerintah dalam mengatur kebijakan atau regulasi lainnya yang dapat mendukung struktur biaya usaha gula aren				√

Lampiran 5. Dokumentasi Penelitian

a. Tanaman aren, tempat penyimpanan nira dan perjalanan menuju salah satu pengrajin



b. Tempat produksi gula aren serta wawancara kepada pengrajin gula aren



c. Wawancara kepada para narasumber

