

## DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, I. A. (2022). *Studi kasus bisnis model canvas Rotiboy* (No. d2f8m). Center for Open Science.
- Aprilia, L. (2019). *Pengaruh Pendapatan Jumlah Anggota Keluarga dan Pendidikan Terhadap Pola Konsumsi Rumah Tangga Miskin dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Rumah Tangga Miskin Kecamatan Anak Ratu Aji Kabupaten Lampung Tengah)* (Doctoral dissertation, UIN Raden Intan Lampung).
- Badan Pusat Statistik. 2022. *Ekonomi Indonesia 2022*. BPS
- Ermaya, K., & Darna, N. (2019). Strategi pengembangan bisnis dengan pendekatan business model canvas (studi kasus: industri kecil kerupuk). *Business Management and Entrepreneurship Journal*, 1(3).
- Fahmi I., 2013. *Manajemen Strategis*. Alfabeta. Bandung.
- Haryanto, H., Fridayanthie, E. W., & Nisaa, N. M. H. (2021). Dampak Penggunaan Internet sebagai Media Sumber Belajar Terhadap Hasil Belajar Siswa dengan Metode Slovin. *Akrab Juara: Jurnal Ilmu-ilmu Sosial*, 6(3), 152-159.
- Humaizar. 2010. *Manajemen Peluang Usaha*. Bekasi: Dian Anugerah Perkasa.
- Imelda, I. (2022). *Strategi Pengembangan Aneka Usaha Kehutanan Pada Gapoktan Hutan Kemasyarakatan Tandung Billa Di Kecamatan Wara Barat Kota Palopo* (Doctoral dissertation, Universitas Hasanuddin).
- Indah, D. P., & Wilopo, W. (2017). *Pengembangan Value Proposition dalam Pembentukan Strategi Pemasaran* (Studi Kasus pada: PT. Suryaraya Nusatama Surabaya) (Doctoral dissertation, Brawijaya University).
- Lempang, M. (2012). *Pohon aren dan manfaat produksinya*. Buletin Eboni, 9(1), 37-54.
- Lubis, N. A. (2019). *Sebaran, nilai ekonomi dan kontribusi hasil hutan bukan kayu terhadap pendapatan masyarakat di desa Marancar Godang kecamatan Marancar kabupaten Tapanuli Selatan* (Doctoral dissertation, Universitas Sumatera Utara).

- Mahendra, A. H. I. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Industri Kecil Gantra Betta Fish Tulungagung dalam Perspektif Swot Dan Bmc. Juremi: *Jurnal Riset Ekonomi*, 1(4), 322-332.
- Mandang, I. C., & Polii, B. J. (2018). Strategi Pengembangan Hasil Hutan Bukan Kayu di Kawasan Hutan Lindung Gunung Soputan KPHP Unit V Provinsi Sulawesi Utara. *AGRI-SOSIOEKONOMI*, 14(3), 1-16.
- Mansur, M., Tjoneng, A., & Saida, S. (2018). Model Pemanfaatan Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK) bagi Masyarakat Di Zona Tradisional Taman Nasional Bantimurung Bulusaraung. *AGROTEK: Jurnal Ilmiah Ilmu Pertanian*, 2(1), 28-34.
- Makkarennu, M., Rum, M. F., & Ridwan, R. (2018). Analisis Pendapatan Usaha Gula Aren Pada Masyarakat Yang Tinggal Di Dalam Dan Di Sekitar Hutan. *Perennial*, 14(2), 61-65.
- Makkarennu, M., & Rahmadani, I. (2021). Penerapan Business Model Canvas pada pengembangan Usaha Gula Aren: Studi Kasus Di Kabupaten Soppeng, Sulawesi Selatan. *JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Informatika)*, 18(1), 1-18.
- Mariati, R. (2013). Potensi produksi dan prospek pengembangan tumbuhan aren (Arenga Pinnata) di Kalimantan Timur. *Jurnal Agrifor* (12), 2-10
- Mulyanie, E., & Romdani, A. (2018). Pohon aren sebagai tanaman fungsi konservasi. *Jurnal Geografi: Media Informasi Pengembangan dan Profesi Kegeografian*, 14(2), 11-17.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2015). *Business Model Generation*. PT Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Pratami, N. W. C. A., & ADH, I. P. W. (2016). Penerapan Bisnis Model Kanvas Dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Jasa Pengiriman Dokumen Di Denpasar. *Jurnal Sistem dan Informatika (JSI)*, 11(1), 77-85.
- Priyono, F. (2015). Analisa penerapan business model canvas pada Toko Moi Collection. *Agora*, 3(2), 358-363.
- Rangkuti, F. (2016). Teknik Membedakan Kasus Bisnis Analisis SWOT. *Jakarta: PT Gramedia*.

- Rusdi, R. (2014). *Strategi Pengembangan Wisata Belanja Pasar Cimol Gedebage sebagai Daya Tarik Wisata Kota Bandung* (Doctoral dissertation, Universitas Pendidikan Indonesia).
- Saputra, E., Fitriana, L., & Bahar, E. (2012). Strategi pengembangan usaha gula aren di desa rambah tengah barat Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu. *Jurnal Sungkai*, 1(1), 22-31.
- Surya, E., Ridhwan, M., Armi, A., Jailani, J., & Samsiar, S. (2018). Konservasi Pohon Aren (*Arenga Pinnata Merr*) Dalam Pemanfaatan Nira Aren Terhadap Peningkatan Ekonomi Masyarakat Di Desa Padang Kecamatan Terangun Kabupaten Gayo Lues. *Bionatural: Jurnal Ilmiah Pendidikan Biologi*, 5(2).
- Susanti, E. (2016). Pengaruh model pembelajaran discovery learning terhadap keterampilan sains dan hasil belajar siswa kelas viii tentang IPA SMP Advent Palu. *JSTT*, 5(3).
- Wiagustini, N. L. P., & Pertamawati, N. P. (2015). Pengaruh risiko bisnis dan ukuran perusahaan pada struktur modal dan nilai perusahaan pada perusahaan farmasi di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan Universitas Udayana*, 9(2), 112-122.
- Wibowo, D. H., & Zainul Arifin, S. (2015). Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing UMKM (Studi pada Batik Diajeng Solo). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 29(1).
- Winarso, B. (2014). Dinamika Ketenagakerjaan pada Wilayah Pedesaan Lahan Kering di Indonesia. *Jurnal Penelitian Pertanian Terapan*, 14(1).
- Wulandari, N. A., Utomo, T. P., Yuliandari, P., & Sartika, D. (2022). Strategi Pengembangan Usaha CV Vanana Jaya Sinergi Menggunakan Metode Business Model Canvas (BMC), Swot Dan Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM). *Jurnal Agroindustri Berkelanjutan*, 1(2), 271-282.

## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Panduan Wawancara

#### Pedoman Wawancara Responden

#### STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA GULA AREN DI DESA LABUAJA

No. Responden :

Tanggal Wawancara :

Dusun/KTH :

Nama / Umur :

Jenis Kelamin :

Agama :

Status Perkawinan :

Jumlah Tanggungan :

Pendidikan :

Pekerjaan :

- Utama :

- Sampingan :

Pendidikan terakhir:

Pengalaman bekerja:

#### A. SEGMENT PELANGGAN

1. Dimana saja produk gula aren anda dipasarkan?
2. Apakah anda memiliki pelanggan tetap?
3. Apakah anda memiliki pembeli khusus?
4. Apa kendala anda dalam mendapatkan pelanggan?

#### B. PROPORSI NILAI

1. Apa keunggulan dari produk gula aren anda?
2. Bagaimana cara anda untuk menambah nilai jual dari produk gula aren anda?
3. Berapa lama produk gula aren anda dapat dikonsumsi?
4. Apakah produk gula aren anda menggunakan bahan kimia?
5. Apakah produk gula aren anda memiliki perbedaan dengan produk yang sama yang dijual dipasaran?
6. Apa kendala anda untuk meningkatkan nilai produk gula aren anda?

#### C. SALURAN

1. Bagaimana anda menjangkau pasar?
2. Melalui saluran apa saja yang dilakukan untuk sampai ke konsumen?
3. Apa kendala dalam mencari saluran?

#### D. HUBUNGAN PELANGGAN

1. Bagaimana anda membangun hubungan dengan konsumen dari usaha gula aren anda?
2. Apakah hubungan anda baik?
3. Apakah terdapat hambatan dalam menjalin hubungan?

#### E. ARUS PENDAPATAN

1. Berapa harga satuan gula aren anda?
2. Berapa harga jual gula aren yang anda pasarkan ke industri tersebut? Apakah berbeda jika dijual langsung ke konsumen?
3. Berapa laba bersih dari usaha anda?
4. Berapa produk gula aren yang anda hasilkan dalam satu bulan?
5. Selain dari bahan baku dan alat produksi, apakah anda mengeluarkan biaya lain dalam produksi hingga pemasaran gula aren?

#### F. SUMBERDAYA UTAMA

1. Berapa luas lahan anda?
2. Berapa pohon aren yang anda sadap?
3. Apakah anda melakukan budidaya untuk memperbanyak pohon aren atau tumbuh secara alami?
4. Apakah pernah terjadi kasus, setelah dipanen, apakah pohon aren tersebut mati?
5. Sampai umur berapa masa produktif tanaman aren?
6. Apakah pernah terjadi kasus kurangnya bahan baku sehingga mengurangi hasil produksi? Apakah ada alternative yang dilakukan agar produksi tetap merata?
7. Apakah ada pengaruh musim pada penyediaan bahan baku?
8. Apakah anda melibatkan orang lain untuk membantu pekerjaan anda dalam proses produksi gula aren?
9. Berapa banyak orang yang anda libatkan pada setiap proses tersebut?
10. Berapa biaya yang anda keluarkan untuk membayar upah tenaga kerja tersebut?
11. Apakah anda memiliki hambatan dalam penggunaan sumberdaya utama ini?

**G. AKTIVITAS UTAMA**

1. Dapatkah anda menjelaskan proses yang anda lakukan untuk menghasilkan produk?
2. Apa yang anda lakukan untuk memasarkan produk gula aren anda?
3. Apakah anda memiliki kendala dalam melakukan aktivitas dalam usaha gula aren anda?

**H. HUBUNGAN KEMITRAAN**

1. Sebagai pemasok apakah anda mempunyai industri atau perusahaan sasaran yang bergerak di bidang pengelolaan gula aren?
2. Bagaimana anda membangun hubungan dengan mitra anda?
3. Apakah hubungan anda baik?
4. Apakah terdapat hambatan dalam menjalin hubungan?

**I. STRUKTUR BIAYA**

1. Apasaja dan berapa biaya yang tidak berubah (*fixed cost*) yang digunakan dalam usaha gula aren anda?
2. Apasaja dan berapa biaya yang dapat berubah (*variable cost*) yang digunakan dalam usaha gula aren anda?

**Penilaian Pakar**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA GULA AREN DI DESA LABUAJA**

No. :

Tanggal Wawancara :

Nama / Umur :

Jenis Kelamin :

Pendidikan :

Pekerjaan :

Pendidikan terakhir:

Pengalaman bekerja:

Faktor Penentu : Keberhasilan Produksi Gula Aren

VARIABEL	SP	PN	SL	HP	AP	SU	AU	HK	SB
SP									
PN									
SL									

HP				■					
AP					■				
SU						■			
AU							■		
HK								■	
SB									■

Keterangan

- SP : Segmen Pelanggan
- PN : Proporsi Nilia
- SL : Saluran
- HP : Hubungan Pelanggan
- AP : Arus Pendapatan
- SU : Sumberdaya Utama
- AU : Aktivitas Utama
- HK : Hubungan Kemitraan
- SB : Struktur Biaya

Faktor S (STRENGHT) KEKUATAN

VARIABEL	SP	PN	SL	HP	AP	SU	AU	HK	SB
SP	■								
PN		■							
SL			■						
HP				■					
AP					■				
SU						■			
AU							■		
HK								■	
SB									■

Keterangan

SP	Terdapat pelanggan tetap
PN	Produk yang dihasilkan lebih tahan lama dan memiliki warna yang menarik
SL	Biaya pada proses penyaluran rendah
HP	Hubungan yang dibangun pada pelanggan baik
AP	Hasil produksi selalu habis dan penjualan berjalan lancar
SU	Bahan baku dapat dipanen setiap hari dan tenaga kerja tersedia
AU	Bahan yang diperlukan selalu tersedia sehingga proses produksi dilakukan secara berkelanjutan
HK	Telah terbangun kepercayaan kepada mitra
SB	Biaya tetap yang dikeluarkan sedikit

### Penilaian Intensitas Kepentingan

Intensitas Kepentingan	Definisi
1	Kedua faktor sama penting
2	Faktor yang satu kurang penting daripada yang lain
3	Faktor yang satu cukup penting dari pada faktor yang lainnya
4	Faktor yang satu penting dari pada faktor yang lainnya
5	Satu faktor sangat penting dari pada faktor yang lainnya

Sumber : Saaty, 2008

### Faktor W (WEAKNESS) KELEMAHAN

VARIABEL	SP	PN	SL	HP	AP	SU	AU	HK	SB
SP									
PN									
SL									
HP									
AP									
SU									
AU									
HK									
SB									

### Keterangan

SP	Ketidakpastian jumlah kebutuhan konsumen
PN	Bahan tambahan dalam proses pembuatan menggunakan minyak kelapa hasil olahan pabrik yang tidak alami
SL	Alat distribusi kurang memadai dan cenderung mengandalkan orang lain.
HP	Hubungan yang dibangun hanya terbatas pada tetangga
AP	Pendapatan hanya bergantung dari hasil penjualan gula aren
SU	Hasil air nira dari aren tergantung pada cuaca
AU	Cuaca yang buruk akan mempersulit akses ke pondok produksi
HK	Tidak terdapat kontrak
SB	Biaya variabel yang dikeluarkan sedikit

### Penilaian Intensitas Kepentingan

Intensitas Kepentingan	Definisi
1	Kedua faktor sama penting
2	Faktor yang satu kurang penting daripada yang lain
3	Faktor yang satu cukup penting dari pada faktor yang lainnya
4	Faktor yang satu penting dari pada faktor yang lainnya

<b>5</b>	Satu faktor sangat penting dari pada faktor yang lainnya
----------	--

Sumber : Saaty, 2008

Faktor O (Opportunity) PELUANG

VARIABEL	SP	PN	SL	HP	AP	SU	AU	HK	SB
SP									
PN									
SL									
HP									
AP									
SU									
AU									
HK									
SB									

Keterangan

SP	Menjangkau pasar yang lebih besar
PN	Menghasilkan hasil produksi dengan menggunakan bahan alami
SL	Memiliki alat distribusi yang memadai
HP	Luasnya jangkauan pelanggan
AP	Luasnya lahan untuk ditanami aren sehingga memperbanyak hasil produksi
SU	Banyaknya anakan pohon aren yang siap panen dalam jangka waktu yang tidak lama lagi
AU	Perkembangan teknologi
HK	Metode promosi yang progresif
SB	Besarnya kebutuhan konsumen terhadap gula aren sebagai kebutuhan utama

**Penilaian Intensitas Kepentingan**

Intensitas Kepentingan	Definisi
<b>1</b>	Kedua faktor sama penting
<b>2</b>	Faktor yang satu kurang penting daripada yang lain
<b>3</b>	Faktor yang satu cukup penting dari pada faktor yang lainnya
<b>4</b>	Faktor yang satu penting dari pada faktor yang lainnya
<b>5</b>	Satu faktor sangat penting dari pada faktor yang lainnya

Sumber : Saaty, 2008

Faktor T (TREAT) ANCAMAN



VARIABEL	SP	PN	SL	HP	AP	SU	AU	HK	SB
SP									
PN									
SL									
HP									
AP									
SU									
AU									
HK									
SB									

#### Keterangan

SP	Terdapat pesaing dengan tampilan yang lebih menarik
PN	Kemarau yang berkepanjangan dan curah hujan yang tinggi dapat mempengaruhi hasil produksi
SL	Pedagang lain yang memiliki alat distribusi yang baik
HP	Produk lain yang lebih menarik dan dapat menarik perhatian pelanggan
AP	Lahan baru berada jauh dari pondok produksi
SU	Tidak ada peremajaan pohon aren
AU	Jumlah pesaing yang tinggi
HK	Mitra dapat menentukan harga produk secara sepihak
SB	Banyaknya pesaing yang dapat mempengaruhi harga gula aren

#### Penilaian Intensitas Kepentingan

Intensitas Kepentingan	Definisi
1	Kedua faktor sama penting
2	Faktor yang satu kurang penting daripada yang lain
3	Faktor yang satu cukup penting dari pada faktor yang lainnya
4	Faktor yang satu penting dari pada faktor yang lainnya
5	Satu faktor sangat penting dari pada faktor yang lainnya

Sumber : Saaty, 2008

## Lampiran 2. Penilaian Bobot Faktor Internal dan Eksternal

### Kekuatan (S)

Faktor Internal	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	TOTAL	BOBOT
S1	1.00	1.00	0.50	1.00	0.60	0.38	0.43	1.00	0.43	6.33	0.06
S2	1.00	1.00	0.50	0.50	0.50	0.30	0.43	0.75	0.60	5.58	0.05
S3	2.00	2.00	1.00	0.30	0.30	0.38	0.33	0.30	0.60	7.21	0.07
S4	1.00	2.00	3.33	1.00	0.60	0.43	0.33	1.00	0.38	10.07	0.10
S5	1.67	2.00	3.33	1.67	1.00	1.00	0.50	0.75	0.50	12.42	0.12
S6	2.67	3.33	2.67	2.33	1.00	1.00	0.75	0.75	0.60	15.10	0.15
S7	2.33	2.33	3.00	3.00	2.00	1.33	1.00	0.50	0.50	16.00	0.16
S8	1.00	1.33	3.33	1.00	1.33	1.33	2.00	1.00	0.60	12.93	0.13
S9	2.33	1.67	1.67	2.67	2.00	1.67	2.00	1.67	1.00	16.67	0.16
Total	15.00	16.67	19.33	13.47	9.33	7.81	7.77	7.72	5.20	102.31	1.00

### Kelemahan (W)

Faktor Internal	W1	W2	W3	W4	W5	W6	W7	W8	W9	TOTAL	BOBOT
W1	1.00	0.43	0.43	0.43	0.75	0.60	0.43	0.38	0.75	5.19	0.05
W2	2.33	1.00	0.38	0.27	0.25	0.33	0.43	0.33	0.30	5.63	0.05
W3	2.33	2.67	1.00	0.43	0.33	0.38	0.50	0.50	0.30	8.44	0.08
W4	2.33	3.67	2.33	1.00	0.60	0.33	0.38	1.00	0.60	12.24	0.11
W5	1.33	4.00	3.00	1.67	1.00	0.43	0.43	0.60	0.75	13.21	0.12
W6	1.67	3.00	2.67	3.00	2.33	1.00	0.43	0.38	0.50	14.97	0.14
W7	2.33	2.33	2.00	2.67	2.33	2.33	1.00	0.33	0.50	15.83	0.14
W8	2.67	3.00	2.00	1.00	1.67	2.67	3.00	1.00	0.75	17.75	0.16
W9	1.33	3.33	3.33	1.67	1.33	2.00	2.00	1.33	1.00	17.33	0.16
Total	17.33	23.43	17.14	12.13	10.60	10.07	8.59	5.85	5.45	110.59	1.00

### Peluang (O)

Faktor Eksternal	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	TOTAL	BOBOT
O1	1.00	0.60	0.50	1.00	1.00	0.75	0.50	0.60	0.75	6.70	0.07
O2	1.67	1.00	0.43	0.38	0.43	0.43	0.60	0.30	0.43	5.66	0.16
O3	2.00	2.33	1.00	0.38	0.60	0.38	0.38	1.00	0.33	8.39	0.09
O4	1.00	2.67	2.67	1.00	0.60	0.75	0.60	0.60	0.75	10.63	0.11
O5	1.00	2.33	1.67	1.67	1.00	0.75	0.50	0.50	0.75	10.17	0.10
O6	1.33	2.33	2.67	1.33	1.33	1.00	0.60	0.43	0.75	11.78	0.12
O7	2.00	1.67	2.67	1.67	2.00	1.67	1.00	0.60	0.75	14.02	0.14
O8	1.67	3.33	1.00	1.67	2.00	2.33	1.67	1.00	0.50	15.17	0.06
O9	1.33	2.33	3.00	1.33	1.33	1.33	1.33	2.00	1.00	15.00	0.15
Total	13.00	18.60	15.60	10.42	10.30	9.39	7.18	7.03	6.01	97.51	1.00

### Ancaman (T)

Faktor Eksternal	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	TOTAL	BOBOT
T1	1.00	0.43	0.43	1.00	0.38	0.33	1.00	0.75	0.75	6.07	0.06
T2	2.33	1.00	0.33	0.75	0.43	0.60	0.75	0.75	0.50	7.45	0.07
T3	2.33	3.00	1.00	0.43	0.38	0.30	0.43	0.33	0.30	8.50	0.08
T4	1.00	1.33	2.33	1.00	0.43	0.60	0.75	0.43	0.60	8.47	0.15
T5	2.67	2.33	2.67	2.33	1.00	0.30	0.33	0.30	0.30	12.23	0.12
T6	3.00	1.67	3.33	1.67	3.33	1.00	0.75	0.75	0.60	16.10	0.15
T7	1.00	1.33	2.33	1.33	3.00	1.33	1.00	0.60	0.60	12.53	0.12
T8	1.33	1.33	3.00	2.33	3.33	1.33	1.67	1.00	0.60	15.93	0.08
T9	1.33	2.00	3.33	1.67	3.33	1.67	1.67	1.67	1.00	17.67	0.17
Total	16.00	14.43	18.76	12.51	15.61	7.47	8.35	6.58	5.25	104.95	1.00

**Lampiran 3. Penilaian Rating Faktor Internal dan Eksternal**

Kode	Indikator	Kode																							Rata-rata	Rating	
		R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	R15	R16	R17	R18	R19	R20	R21	R22	R23			
		Faktor Internal																									
S	SP	4	3	3	4	4	3	4	3	2	3	4	3	3	3	3	2	4	3	4	3	2	3	2	3.13	4	
	PN	2	3	2	4	4	3	3	4	4	2	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3.09	5	
	SL	4	4	3	4	4	2	2	3	3	3	4	3	3	2	2	4	3	2	3	2	3	3	4	3.04	6	
	HP	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	2	4	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3.57	1	
	AP	3	2	3	4	4	2	3	3	4	2	4	2	2	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	2.96	8	
	SU	3	2	4	3	4	1	3	3	3	3	4	1	2	3	4	3	4	2	3	4	4	3	3	3.00	7	
	AU	3	2	3	4	3	2	3	3	2	4	4	1	1	3	3	3	4	2	3	3	3	4	4	2.91	9	
	HK	4	3	4	4	4	2	3	4	4	4	4	4	3	3	2	2	3	3	3	3	2	4	3	3.26	2	
	SB	4	2	4	4	4	2	3	4	2	2	4	3	3	4	3	4	3	3	3	2	3	3	4	3.17	3	
W	SP	4	3	1	3	3	2	3	3	2	2	4	4	1	2	2	1	2	3	3	2	3	3	1	2.48	4	
	PN	3	3	4	4	3	2	2	3	4	3	1	3	2	2	2	1	3	4	2	3	2	3	1	2.61	3	
	SL	4	3	2	3	3	2	3	3	3	2	4	3	2	2	3	4	3	3	3	2	4	4	2.96	2		
	HP	4	2	3	3	2	3	3	1	4	1	4	1	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2.61	3	
	AP	4	2	2	2	2	3	4	2	2	2	1	3	2	3	2	2	1	3	4	3	2	3	2	2.43	5	
	SU	3	4	2	4	4	2	3	2	3	4	1	3	1	3	4	4	3	3	3	4	2	4	2	2.96	2	
	AU	4	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	2	2	4	3	3	3	2	4	3	1	4	3	3.09	1	
	HK	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	4	1	2	4	2	2	3	3	3	2	3	3	4	2.61	3	
	SB	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	3	2	1	3	3	3	2	3	4	3	2.61	3	
		Faktor Eksternal																									
0	SP	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	2	4	3	3	4	3	4	4	3.22	2	
	PN	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	2	3	4	4	2	3	4	4	3	4	3.57	6	
	SL	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	2	3	3	4	4	3	2	3	2.96	3	
	HP	3	2	3	2	3	3	3	3	4	3	1	4	3	3	3	2	2	3	3	4	3	2	2	4	2.83	5
	AP	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	1	4	3	3	2	3	2	4	3	2	4	2	2.83	5

Kode	Indikator	Kode																							Rata-rata	Rating
		R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	R15	R16	R17	R18	R19	R20	R21	R22	R23		
	SU	2	2	4	3	4	3	2	4	3	3	4	1	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2.87	4
	AU	2	2	2	3	3	3	3	3	3	2	4	2	3	3	2	2	3	3	4	3	3	3	3	2.78	6
	HK	3	2	1	3	3	3	3	4	3	1	4	3	3	2	2	2	3	2	4	3	3	3	4	2.78	1
	SB	4	2	1	2	4	3	3	4	3	3	4	2	3	3	2	3	2	3	4	3	2	2	3	2.83	5
T	SP	4	2	4	4	3	3	3	3	3	2	1	3	2	3	2	3	3	3	2	2	2	4	4	2.83	4
	PN	3	3	2	4	4	4	4	3	4	4	3	2	1	2	3	4	3	2	3	3	3	4	3	3.09	2
	SL	4	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3	2	4	4	2.78	5
	HP	4	4	3	3	4	3	3	3	2	2	4	3	3	3	2	3	3	4	4	3	2	3	4	3.13	9
	AP	3	2	2	3	3	3	2	2	3	3	4	3	1	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2.61	7
	SU	3	3	1	3	3	3	2	2	4	2	3	3	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	1	2.48	8
	AU	4	3	1	3	3	2	3	2	3	3	2	2	1	3	2	3	3	3	4	3	2	3	4	2.70	6
	HK	3	2	1	4	3	2	4	3	2	2	3	2	1	2	2	1	3	3	3	3	2	2	1	2.35	1
SB	4	3	3	4	3	2	3	3	3	3	3	2	1	3	3	4	3	2	3	2	3	4	4	2.96	3	

**Lampiran 4. Rincian Biaya Pembelian Peralatan Usaha Gula Aren**

Nomor Responden	Biaya Tetap (Rp)						
	Wajan (Rp)	Parang (Rp)	Saringan (Rp)	Baskom (Rp)	Jerigen (Rp)	Tali (Rp)	Tungku (Rp)
1	2,400,000	400,000	20,000	50,000	160,000	65,000	75,000
2	2,400,000	400,000	20,000	50,000	160,000	70,000	75,000
3	400,000	100,000	20,000	50,000	40,000	65,000	75,000
4	400,000	100,000	20,000	50,000	160,000	65,000	75,000
5	400,000	100,000	20,000	50,000	40,000	70,000	75,000
6	400,000	100,000	20,000	100,000	40,000	65,000	75,000
7	400,000	400,000	20,000	50,000	40,000	65,000	75,000
8	400,000	100,000	20,000	100,000	40,000	70,000	75,000
9	2,000,000	100,000	20,000	100,000	40,000	140,000	75,000
10	200,000	100,000	20,000	50,000	40,000	65,000	75,000
11	200,000	100,000	20,000	50,000	160,000	65,000	75,000
12	400,000	150,000	20,000	100,000	160,000	140,000	75,000
13	2,400,000	150,000	20,000	100,000	160,000	65,000	75,000
14	800,000	150,000	20,000	100,000	160,000	65,000	75,000
15	2,400,000	150,000	20,000	100,000	160,000	70,000	75,000
16	2,400,000	400,000	20,000	100,000	160,000	65,000	75,000
17	2,400,000	400,000	20,000	50,000	40,000	70,000	75,000
18	400,000	400,000	20,000	50,000	40,000	65,000	75,000
19	400,000	100,000	20,000	100,000	160,000	65,000	75,000
20	400,000	100,000	20,000	100,000	40,000	70,000	75,000
21	1,200,000	100,000	20,000	50,000	40,000	65,000	75,000
22	400,000	400,000	20,000	50,000	40,000	70,000	75,000
23	400,000	100,000	20,000	50,000	40,000	140,000	75,000
Total	23,600,000	4,600,000	460,000	1,650,000	2,120,000	1,755,000	1,725,000
Rata-rata	1,026,087	200,000	20,000	71,739	92,174	76,304	75,000

**Lampiran 5. Rincian Biaya Pengeluaran Usaha Gula Aren**

Nomor Responden	Biaya Tetap (Rp)							Biaya Variabel					Total Biaya Peralatan Pertahun (Rp)
	Wajan (Rp)	Parang (Rp)	Saringan (Rp)	Baskom (Rp)	Jerigen (Rp)	Tali (Rp)	Tungku (Rp)	Minyak Kelapa (Rp)	Kantong Plastik (Rp)	Korek Gas (Rp)	Pengantaran (Rp)	Sewa Lahan (Rp)	
1	160,000	200,000	20,000	50,000	160,000	32,500	15,000	100,000	360,000	72,000	576,000	4,642,470	6,387,970
2	160,000	200,000	20,000	50,000	160,000	35,000	15,000	100,000	360,000	72,000	576,000	4,642,119	6,390,119
3	40,000	100,000	20,000	10,000	40,000	65,000	15,000	100,000	360,000	72,000	0	4,745,438	5,567,438
4	40,000	100,000	20,000	10,000	160,000	65,000	15,000	100,000	360,000	72,000	0	4,880,118	5,822,118
5	40,000	100,000	20,000	10,000	40,000	70,000	15,000	100,000	360,000	72,000	0	4,744,037	5,571,037
6	40,000	100,000	20,000	20,000	40,000	65,000	15,000	100,000	360,000	72,000	0	4,742,637	5,574,637
7	40,000	400,000	20,000	10,000	40,000	65,000	15,000	100,000	360,000	72,000	0	4,827,916	5,949,916
8	40,000	100,000	20,000	20,000	40,000	70,000	15,000	100,000	360,000	72,000	0	4,741,236	5,578,236
9	200,000	100,000	10,000	10,000	20,000	70,000	15,000	100,000	360,000	72,000	576,000	4,802,596	6,335,596
10	50,000	100,000	10,000	25,000	20,000	32,500	15,000	100,000	240,000	72,000	0	4,836,663	5,501,163
11	50,000	100,000	10,000	25,000	80,000	32,500	15,000	100,000	240,000	72,000	0	4,734,389	5,458,889
12	40,000	75,000	20,000	50,000	80,000	70,000	15,000	100,000	360,000	72,000	576,000	4,783,517	6,241,517
13	160,000	75,000	20,000	10,000	80,000	32,500	15,000	100,000	360,000	72,000	576,000	4,751,369	6,251,869
14	80,000	75,000	20,000	50,000	80,000	32,500	15,000	100,000	360,000	72,000	576,000	4,704,657	6,165,157
15	160,000	75,000	20,000	10,000	80,000	70,000	15,000	100,000	360,000	72,000	576,000	4,938,155	6,476,155
16	160,000	200,000	10,000	10,000	160,000	65,000	15,000	100,000	240,000	72,000	0	4,850,289	5,882,289
17	160,000	200,000	10,000	25,000	40,000	70,000	15,000	100,000	360,000	72,000	576,000	4,922,854	6,550,854
18	40,000	200,000	10,000	25,000	40,000	65,000	15,000	100,000	240,000	72,000	0	4,788,208	5,595,208
19	40,000	100,000	10,000	50,000	160,000	65,000	15,000	100,000	360,000	72,000	576,000	4,708,433	6,256,433
20	40,000	100,000	10,000	50,000	40,000	70,000	15,000	100,000	360,000	72,000	0	4,771,770	5,628,770
21	80,000	100,000	10,000	25,000	20,000	65,000	15,000	100,000	360,000	72,000	576,000	4,831,851	6,254,851
22	40,000	200,000	10,000	25,000	20,000	70,000	15,000	100,000	360,000	72,000	576,000	4,718,734	6,206,734
23	40,000	100,000	10,000	25,000	20,000	140,000	15,000	100,000	360,000	72,000	576,000	4,682,714	6,140,714
Total	1,900,000	3,100,000	350,000	595,000	1,620,000	1,417,500	345,000	2,300,000	7,800,000	1,656,000	6,912,000	109,792,168	137,787,668
Rata-rata	82,609	134,783	15,217	25,870	70,435	61,630	15,000	100,000	339,130	72,000	300,522	4,773,573	5,990,768

**Lampiran 6. Rincian Total Penerimaan Usaha Gula Aren**

<b>Nomor Responden</b>	<b>Total Penerimaan Tahun (Rp)</b>	<b>Total Pengeluaran Tahun (Rp)</b>	<b>Total Penerimaan Bersih Tahun (Rp)</b>
1	34,560,000	6,387,970	28,172,030
2	34,560,000	6,390,119	28,169,881
3	18,000,000	5,567,438	12,432,562
4	18,000,000	5,822,118	12,177,882
5	18,000,000	5,571,037	12,428,963
6	18,000,000	5,574,637	12,425,363
7	18,000,000	5,949,916	12,050,084
8	18,000,000	5,578,236	12,421,764
9	25,200,000	6,335,596	18,864,404
10	15,120,000	5,501,163	9,618,837
11	17,280,000	5,458,889	11,821,111
12	35,280,000	6,241,517	29,038,483
13	20,160,000	6,251,869	13,908,131
14	40,320,000	6,165,157	34,154,843
15	30,240,000	6,476,155	23,763,845
16	15,120,000	5,882,289	9,237,711
17	30,240,000	6,550,854	23,689,146
18	15,120,000	5,595,208	9,524,792
19	27,360,000	6,256,433	21,103,567
20	19,440,000	5,628,770	13,811,230
21	23,040,000	6,254,851	16,785,149
22	37,440,000	6,206,734	31,233,266
23	34,560,000	6,140,714	28,419,286
Rata-rata	24,480,000	5,990,768	18,489,232

## Lampiran 7. Dokumentasi Penelitian



Wawancara kepada narasumber