

SKRIPSI

ANALISIS USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA GULA AREN DI DESA MATAJANG KECAMATAN KAHU KABUPATEN BONE

Oleh :

NURBAITI MASDAR

M01191259



PROGRAM STUDI KEHUTANAN

FAKULTAS KEHUTANAN

UNIVERSITAS HASANUDDIN

MAKASSAR

2024

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA GULA
AREN DI DESA MATAJANG KECAMATAN KAHU KABUPATEN BONE**

Disusun dan Diajukan Oleh

NURBAITI MASDAR

M011191259

**Telah dipertahankan di hadapan Panitia Ujian yang dibentuk dalam rangka
Penyelesaian Studi Program Sarjana Program Studi Kehutanan**

Fakultas Kehutanan

Universitas Hasanuddin

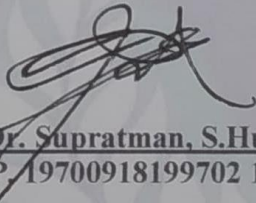
Pada Tanggal 18 Januari 2024

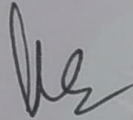
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,

Pembimbing Utama

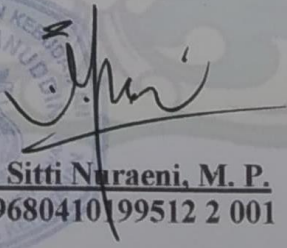
Pembimbing Pendamping


Prof. Dr. Supratman, S.Hut., M.P.
NIP. 19700918199702 1 001


Prof. Dr. Ir. Svamsu Alam, MS
NIP. 19590420198503 1 003

Mengetahui,

Ketua Progam Studi


Dr. Ir. Sitti Nuraeni, M. P.
NIP. 19680410199512 2 001

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang Bertanda Tangan Dibawah Ini :

Nama : Nurbaiti Masdar

NIM : M011191259

Program Studi : Kehutanan

Jenjang : S1

Menyatakan dengan ini bahwa karya tulisan saya berjudul

**“Analisis Usaha dan Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren di Desa
Matajang, Kecamatan Kahu, Kabupaten Bone.”**

Adalah karya tulisan saya sendiri dan bukan merupakan pengambil alihan tulisan orang lain, bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri.

Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa sebagian atau keseluruhan skripsi ini adalah hasil karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Makassar, 18 Januari 2024

Yang menyatakan


Nurbaiti Masdar

ABSTRAK

Nurbaiti Masdar (M011191259). Analisis Usaha dan Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren di Desa Matajang, Kecamatan Kahu, Kabupaten Bone.

Aren merupakan salah satu produk HHBK memiliki peran sangat penting dalam pengembangan HHBK di Indonesia serta dapat menjadi sumber penghasilan tambahan bagi masyarakat. Bila dilihat dari segi pendapatan pengolah gula aren, memproduksi gula aren sebenarnya sangat berpotensi untuk meningkatkan pendapatan petani namun hal tersebut belum dilakukan secara optimal karena adanya berbagai masalah internal baik dalam proses produksi, pengolahan, pemasaran maupun kelembagaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat pendapatan, analisis kelayakan dan strategi pengembangan usaha gula aren di Desa Matajang. Metode yang digunakan yaitu metode analisis kuantitatif untuk mengetahui tingkat pendapatan dan analisis kelayakan usaha gula aren dan analisis deskriptif untuk menjelaskan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*) untuk melihat lingkungan internal yaitu kekuatan dan kelemahan serta lingkungan eksternal yaitu peluang dan ancaman usaha gula aren. Hasil penelitian menunjukkan pendapatan sebesar Rp.17.323.123 kg/tahun dan analisis kelayakan R/C sebesar 2,75 yang artinya $R/C > 1$ maka usaha gula aren layak diusahakan. Beberapa alternatif strategi usaha gula aren dengan strategi S-O (*Strengths-Opportunities*) : 1) Memberikan pelayanan yang baik untuk menjaga loyalitas pelanggan tetap dengan menjaga kualitas produk sehingga dapat memenuhi permintaan pasar yang semakin meningkat. 2) Mengoptimalkan biaya produksi untuk meningkatkan kualitas produksi gula aren hingga dapat menjangkau pasar yang lebih besar. 3) Mengoptimalkan pengalaman tenaga kerja untuk menjaga mutu dan menciptakan inovasi gula aren sehingga semakin banyak diminati konsumen.

Kata Kunci: Gula Aren, Pendapatan, Kelayakan Usaha, Analisis SWOT

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat dan karunia-Nyalah, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Analisis Usaha dan Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren di Desa Matajang, Kecamatan Kahu, Kabupaten Bone**”, sebagai salah satu syarat yang harus dipenuhi untuk menyelesaikan studi pada Jurusan Kehutanan, Fakultas Kehutanan, Universitas Hasanuddin.

Ucapan terima kasih yang sedalam-dalamnya penulis persembahkan kepada cinta pertama dan panutanku Ayahanda Masnawing dan kepada pintu surgaku Ibunda Darmawati yang senantiasa mendoakan, mendidik, memberikan bantuan, nasihat, semangat dan motivasi kepada penulis.

Dalam proses penyusunan dan penyelesaian skripsi ini, penulis telah banyak mendapatkan bantuan, arahan, bimbingan, dukungan, motivasi, dan doa dari berbagai pihak sehingga pada kesempatan ini penulis dengan tulus dan ikhlas mengucapkan terima kasih dan hormat yang setinggi-tingginya kepada :

1. Bapak **Prof. Dr. Supratman, S.Hut., M.P.** dan bapak **Prof. Dr. Ir Syamsu Alam, M.Si** selaku dosen pembimbing yang senantiasa memberikan ilmu, bimbingan dan arahan serta saran dari awal perancangan penelitian hingga penyelesaian tugas akhir ini
2. Bapak **Dr. Ir. M. Ridwan, MSE.** dan Ibu **Syahidah, S.Hut, M.Si, Ph.D** selaku dosen penguji yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan saran masukan dan saran perbaikan skripsi ini.
3. Ketua Program Studi Kehutanan Ibu **Dr. Ir. Sitti Nuraeni, M.P** dan seluruh **Bapak/Ibu Dosen Pengajar dan Staf Administrasi Fakultas Kehutanan Universitas Hasanuddin** atas ilmu dan bimbingan yang telah diberikan dalam mengurus administrasi selama berada di Kampus Universitas Hasanuddin.
4. **Kepala Desa Matajang** serta masyarakat atas segala bantuan dan informasi yang diberikan di lokasi penelitian hingga penyusunan skripsi ini.

5. Sahabat-sahabatku **Fitria Suryawanzah, S.Hut, Uswatun Hasanah, S.Hut, Rizki Nurhidayah, S.Hut, Sri Wahyuningsi, S.Hut, Anny Istiana Opu Mangeka, S.Hut, dan Andini Anwar** yang telah kebersamai selama proses penyusunan skripsi. Terima kasih atas bantuan tenaga, waktu, semangat dan dorongan, serta masukan yang diberikan.
6. Teman-teman **OLYMPUS** dan Keluarga Besar **Laboratorium Kebijakan dan Kewirausahaan Kehutanan** atas kebersamaan, motivasi, dan kerjasamanya.
7. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu menyelesaikan skripsi ini.
8. *Last but not least!* Nurbaiti Masdar, diri saya sendiri. Apresiasi yang sebesar-besarnya karena telah bertanggung jawab untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai, terima kasih karena terus berusaha dan tidak menyerah serta senantiasa menikmati setiap prosesnya yang bisa dibilang tidak mudah. Terima kasih sudah bertahan.

Penulis berharap skripsi ini memiliki manfaat bagi para pembaca, atas keterbatasan ilmu pengetahuan penulis maka diperlukan kritik dan saran dari pembaca untuk menyempurnakan segala kekeliruan dari penelitian ini. Semoga Allah SWT membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu.

Makassar, 18 Januari 2024

Nurbaiti Masdar

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	2
II. TINJAUAN PUSTAKA	3
2.1 Aren	3
2.2 Usaha Gula Aren Skala Rumah Tangga	3
2.3 Analisis Usaha	5
2.3.1 Biaya Produksi	5
2.3.2 Penerimaan	6
2.3.3 Pendapatan	6
2.3.4 Kelayakan Usaha	7
2.4 Strategi Pengembangan Usaha	8
2.5 Analisis SWOT	8
2.6 <i>Matriks Internal Factors Analysis Summary (IFAS) dan External Factors Analysis Summary (EFAS)</i>	10
2.6.1 <i>Matriks Internal Factors Analysis Summary (IFAS)</i>	10
2.6.2 <i>Matriks External Factors Analysis Summary (EFAS)</i>	11
III. METODE PENELITIAN	13
3.1 Waktu dan Tempat	13
3.2 Alat dan Bahan	13
3.3 Metode Pengumpulan Data	14
3.4 Populasi dan Sampel	14

3.5 Jenis Data	14
3.6 Analisis Data	15
3.6.1 Analisis Deskriptif	15
3.6.2 Analisis SWOT	16
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	19
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	19
4.1.1 Kondisi Geografis	19
4.1.2 Iklim.....	19
4.1.3 Jumlah Penduduk.....	19
4.2 Karakteristik Sosial Ekonomi Responden	20
4.2.1 Umur Responden	20
4.2.2 Pendidikan Responden.....	21
4.2.3 Jumlah Tanggungan Keluarga Responden	22
4.2.4 Lama Melakukan Kegiatan Usaha	23
4.3 Analisis Usaha Gula Aren	24
4.3.1 Biaya Tetap	24
4.3.2 Biaya Variabel	26
4.3.3 Biaya Total.....	27
4.3.4 Penerimaan.....	28
4.3.5 Pendapatan	29
4.3.6 Kelayakan Usaha	30
4.4 Analisis SWOT.....	31
4.4.1 Faktor Internal.....	31
4.4.2 Faktor Eksternal	32
V. PENUTUP	37
5.1 Kesimpulan.....	37
5.2 Saran	38
DAFTAR PUSTAKA	39
LAMPIRAN.....	42

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Peta Lokasi Penelitian	13
Gambar 2. Matriks Kuadran SWOT	17
Gambar 3. Matriks Posisi SWOT.....	34

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Matriks IFAS	11
Tabel 2. Matriks EFAS	12
Tabel 3. SWOT <i>Strategies Issues</i>	18
Tabel 4. Karakteristik Responden Berdasarkan Umur.....	21
Tabel 5. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan	21
Tabel 6. Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga...	22
Tabel 7. Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha.....	23
Tabel 8. Biaya Tetap	24
Tabel 9. Biaya Variabel.....	26
Tabel 10. Biaya Total.....	27
Tabel 11. Penerimaan Usaha.....	28
Tabel 12. Pendapatan Usaha	29
Tabel 13. Matriks Hasil Perhitungan <i>Internal Factor Analysis Summary</i> (IFAS) Usaha Gula Aren di Desa Matajang	32
Tabel 14. Matriks Hasil Perhitungan <i>External Factors Analysis Summary</i> (EFAS) Usaha Gula Aren di Desa Matajang	33
Tabel 15. Matriks SWOT	35

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Panduan Wawancara.....	42
Lampiran 2. Identitas Responden Usaha Gula Aren Desa Matajang.....	46
Lampiran 3. Biaya Penyusutan Peralatan Usaha Gula Aren di Desa Matajang....	48
Lampiran 4. Biaya Variabel Usaha Gula Aren di Desa Matajang	50
Lampiran 5. Biaya Total Produksi Usaha Gula Aren di Desa Matajang	52
Lampiran 6. Penerimaan Usaha Gula Aren di Desa Matajang	53
Lampiran 7. Pendapatan Usaha Gula Aren di Desa Matajang.....	54
Lampiran 8. Pengujian R/C pada Usaha Gula Aren di Desa Matajang	55
Lampiran 9. Hasil Perhitungan Skor pada Faktor Strategi Internal Gula Aren	56
Lampiran 10. Hasil Perhitungan Skor pada Faktor Strategi Eksternal Gula Aren	57
Lampiran 11. Dokumentasi Penelitian.....	58

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Gula merupakan salah satu dari sembilan bahan pokok kebutuhan masyarakat. Kebutuhan ini semakin meningkat setiap tahunnya, yang tidak dapat diimbangi oleh tingkat produksi gula nasional (Sari, 2019). Menurut AGI (2020), kebutuhan konsumsi gula nasional rata-rata sebesar 5,8 juta ton sedangkan produksi dalam negeri rata-rata hanya 2,1 – 2,2 juta ton. Peningkatan tersebut terjadi seiring meningkatnya pendapatan penduduk serta semakin banyak industri pangan yang menggunakan gula aren sebagai bahan bakunya. Gula aren merupakan salah satu alternatif untuk memenuhi kebutuhan gula di pasar.

Aren (*Arenga pinnata*) adalah jenis tanaman yang sudah terkenal sejak lama oleh masyarakat karena hampir semua bagian dari pohon aren ini dapat dimanfaatkan dan berkontribusi terhadap pendapatan masyarakat. Aren sebagai salah satu produk HHBK memiliki peran sangat penting dalam pengembangan HHBK di Indonesia serta dapat menunjang perekonomian masyarakat di pedesaan dan memiliki pasar yang cerah serta memiliki permintaan yang tinggi (Makkarennu dan Rahmadani, 2021).

Bila dilihat dari segi pendapatan pengolah gula aren, memproduksi gula aren sebenarnya sangat berpotensi untuk meningkatkan pendapatan petani namun hal tersebut belum dilakukan secara optimal karena adanya berbagai masalah internal baik dalam proses produksi, pengolahan, pemasaran maupun kelembagaan. Oleh karena itu, diperlukan kebijakan dari pemerintah daerah untuk mengembangkan produk gula aren sebagai upaya untuk meningkatkan kesejahteraan para petani gula aren yang merupakan bagian dari industri kecil rumah tangga untuk dapat mengembangkan produk gula aren sebagai salah satu produk unggulan (Sari, 2019).

Upaya pengembangan produk gula aren ini memerlukan suatu konsep yang terencana dengan baik sehingga menghasilkan alternatif-alternatif strategi yang

merupakan alat untuk mencapai tujuan yang memiliki kaitannya dengan tujuan jangka panjang pengembangan produk gula aren tersebut.

Desa Matajang adalah salah satu desa yang berada pada Kecamatan Kahu Kabupaten Bone yang sebagian masyarakatnya mengelola nira aren menjadi gula aren yang kemudian dijual dan menjadi sumber penghasilan tambahan. Gula aren yang bernilai ekonomis tentunya membuat pengusaha gula aren bisa melanjutkan dan bahkan mengembangkan usaha gula aren sehingga bisa memberikan pendapatan yang baik untuk masyarakat di Desa Matajang. Untuk menunjang semua itu maka harus didukung dengan ketersediaan bahan baku yang mendukung, kegiatan produksi, dan peralatan yang sudah lebih modern. Usaha gula aren di Desa Matajang yang masih tradisional, belum ada inovasi produk, dan kurangnya minat generasi penerus tentunya menimbulkan masalah ditambah tidak dibudidayakannya pohon aren menimbulkan permasalahan, karena usaha gula aren bisa mengalami kekurangan bahan baku pembuatan gula aren. Selain itu, perlu dibentuk kelembagaan dalam usaha gula aren yang diharapkan mampu menunjang pengembangan sumberdaya manusia sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan petani.

Berdasarkan faktor-faktor diatas, maka perlu dilakukan penelitian untuk menganalisis usaha gula aren yang berskala rumah tangga dan menyusun strategi pengembangan usaha gula aren tersebut.

1.2 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan :

1. Menganalisis pendapatan petani usaha gula aren skala rumah tangga di Desa Matajang, Kecamatan Kahu, Kabupaten Bone
2. Menganalisis kelayakan usaha gula aren skala rumah tangga di Desa Matajang, Kecamatan Kahu, Kabupaten Bone
3. Menyusun strategi pengembangan usaha gula aren skala rumah tangga di Desa Matajang Kecamatan Kahu Kabupaten Bone.

Kegunaan dari penelitian ini yaitu diharapkan dapat menjadi sumber informasi bagi pembaca terkait penerimaan, pendapatan, dan kelayakan usahatani gula aren skala rumah tangga dan mempertimbangkan strategi pengembangannya di Desa Matajang, Kecamatan Kahu, Kabupaten Bone.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Aren

Tanaman aren (*Arenga Pinnata, Merr*) merupakan sumber bahan pangan yang potensial sehingga sering dijuluki sebagai pohon kehidupan karena hampir seluruh bagian tanamannya dapat memberikan manfaat mulai dari akar, batang, ijuk, mayang daun/lidi, buah dan dapat diolah menjadi produk turunan (Marentek, dkk, 2017). Daun tanaman aren dapat dimanfaatkan sebagai atap, buahnya untuk bahan baku makanan seperti manisan kolang-kaling dan bunganya untuk bahan dasar gula aren (Ritabulan, dkk, 2021).

Produk utama dari tanaman aren adalah nira yang diekstraksi dari bunga jantan, yang dijadikan sebagai gula aren dan minuman ringan, cuka dan alkohol. Tanaman aren dapat tumbuh dengan baik di dekat pantai hingga dataran tinggi pada ketinggian 1200 meter. Pertumbuhan tanaman ini memerlukan kisaran suhu 20-25°C, terutama untuk perkembangan reproduksi, pembungaan dan pembuahan. Kelembaban tanah dan ketersediaan air sangat penting selama pembentukan kanopi tanaman, membutuhkan curah hujan 1200-3500 mm/tahun untuk menjaga kelembaban tanah (Sayow, dkk, 2022). Tanaman aren dapat tumbuh pada berbagai kondisi tanah, antara lain tanah lempung, berkapur, dan berpasir. Gula aren yang dihasilkan dari nira aren merupakan komoditas lokal yang tumbuh secara alami di lahan milik masyarakat (Haris, dkk, 2020).

Tanaman aren ini memiliki peluang besar untuk dikembangkan oleh masyarakat ketika diolah menjadi produk gula aren dengan nilai ekonomis yang tinggi sehingga dapat meningkatkan perekonomian suatu wilayah. Pendapatan dari usaha pengolahan gula aren dapat berperan dalam memperbaiki distribusi pendapatan rumah tangga petani (Ritabulan, dkk, 2021). Namun pengolahan gula aren oleh masyarakat sekitar tidak memberikan pengaruh yang besar karena pengelolaannya masih dilakukan secara sederhana (Makkarennu dkk, 2018).

2.2 Usaha Gula Aren Skala Rumah Tangga

Industri rumah tangga tergolong sektor informal yang biasanya cara produksinya secara unik terkait dengan kearifan lokal sumberdaya setempat dan mengedepankan buatan tangan. Dalam industri rumah tangga hanya memerlukan

modal usaha yang tidak terlalu besar, sehingga dapat membantu masyarakat mendapatkan penghasilan tambahan (Walangita, dkk, 2021).

Salah satu sektor yang penting dalam dunia usaha yaitu sektor industri rumah tangga yang mempunyai potensi dalam sistem perekonomian perdesaan. Sektor industri yang dapat dikembangkan di daerah perdesaan adalah tanaman aren. Tanaman aren merupakan salah satu komoditas perkebunan yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi sehingga sangat prospektif dalam pengembangannya serta memiliki peluang yang cukup besar dalam peningkatan perekonomian suatu wilayah (Walangita, dkk, 2021).

Usaha gula aren merupakan bentuk usaha yang meningkatkan pendapatan penduduk dan dapat meningkatkan pendapatan daerah bagi pertumbuhan ekonomi masyarakat sekaligus menciptakan lapangan kerja dan penghasilan atau meningkatkan pendapatan rumah tangga walaupun proses pengolahannya masih dilakukan dengan menggunakan peralatan sederhana atau dengan cara tradisional. Gula aren sudah dikenal masyarakat Indonesia sebagai pemanis makanan dan minuman serta pengganti gula pasir (sukrosa). Gula aren diperoleh dari proses perasan nira aren yang kemudian direduksi hingga menjadi padat (Sayow, dkk, 2022).

Air nira tidak bisa tahan lama disuhu ruang sehingga air nira yang sudah dipanen harus segera diolah. Pohon aren disadap pada pagi dan sore hari. Cairan nira dimasak sampai coklat mengental, setelah mengeras menjadi gula aren. Gula aren merupakan gula alternatif yang paling aman, karena gula aren mempunyai khasiat, warna, rasa, aroma yang tidak dapat diganti dengan gula-gula lain. Gula aren bisa di buat kue, minumam, dodol, kuah pempek, sirup, dan lain-lain (Yulihartika, 2019).

Usaha gula aren saat ini mempunyai prospek yang cukup bagus diharapkan mampu meningkatkan pendapatan rumah tangga pembuat gula aren itu sendiri dan juga masyarakat sekitar. Dengan memanfaatkan bahan baku nira yang berasal dari pohon aren untuk dijadikan gula aren, populasi tanaman aren harus banyak sehingga menjadikan usaha ini banyak dilakukan oleh petani gula aren (Sayow, dkk, 2022).

Gula aren yang terbuat dari nira aren ini memiliki banyak keunggulan dibandingkan gula tebu antara lain gula aren dilihat dari segi kandungan gizi memiliki kadar protein, lemak, kalium dan fosfor. Jika dibandingkan dengan gula tebu kandungannya lebih tinggi. Kelebihan lainnya gula aren tidak mengandung bahan kimia dan bisa menjadi obat sehingga tidak membahayakan bagi penderita diabetes (Marentek, dkk, 2017).

Di era sekarang ini, semakin banyak persaingan gula aren maka akan semakin tinggi pula tuntutan keterampilan para petani gula aren, karena hal ini akan berdampak pada perluasan wilayah pemasaran dan peningkatan jumlah konsumen. Proses produksi gula aren biasanya dilakukan oleh pengolah gula aren dalam skala kecil atau keluarga, dan pengoperasiannya sederhana. Beberapa tahapan kegiatan produksi mulai dari ekstraksi nira, pemasakan, pencetakan dan pengemasan (Haris, dkk, 2020).

2.3 Analisis Usaha

Analisis usahatani adalah ilmu yang mempelajari bagaimana seseorang mengalokasikan sumberdaya yang ada, secara efektif dan efisien untuk tujuan yang memperoleh keuntungan pada waktu tertentu. Analisis usahatani merupakan perhitungan besarnya seluruh biaya (pengeluaran) yang diperlukan dalam suatu proses produksi dan penerimaan serta pendapatan yang akan diperoleh dari produksi, serta keuntungan dan kelayakan dari usaha tersebut (Sudianto, 2023).

2.3.1 Biaya Produksi

Biaya produksi adalah jumlah biaya/beban yang dikeluarkan untuk memproduksi gula aren. Biaya produksi terbagi dua yaitu biaya tetap dan biaya tidak tetap (biaya variabel). Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan dalam usahatani yang nilainya tetap pada jangka waktu tertentu dan besar kecilnya tidak tergantung dengan ukuran hasil yang diperoleh, contoh : biaya peralatan. Sedangkan biaya variabel adalah biaya jumlah totalnya berubah secara sebanding dengan perubahan volume kegiatan atau aktivitas, contoh : biaya bahan baku (Fadhilah dan Rochdiani, 2021).

Secara sistematis, biaya produksi dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

TC (Total Cost) : Total biaya produksi gula aren (Rp)

FC (Total Fixed Cost) : Biaya tetap (Rp)

VC (Total Variable Cost) : Biaya tidak tetap (Rp)

2.3.2 Penerimaan

Penerimaan akan meningkat jika produksi yang dihasilkan bertambah dan sebaliknya akan menurun bila produksi yang dihasilkan berkurang. Disamping itu, bertambah atau berkurangnya produksi juga dipengaruhi oleh tingkat penggunaan input. Penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi dengan harga jual, biaya usahatani adalah semua pengeluaran yang dipergunakan dalam suatu usahatani (Syamita, dkk, 2021).

Secara sistematis, penerimaan dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TR = Q \cdot P$$

Keterangan:

TR (Total Revenue) : Penerimaan usaha (Rp)

Q (Quantity) : Produk gula aren (Kg)

P (Price) : Harga jual produk gula aren (Rp/Kg)

2.3.3 Pendapatan

Pendapatan merupakan jumlah yang dibebankan kepada langganan atas barang dan jasa yang dijual, dan merupakan unsur yang paling penting dalam sebuah usaha, karena pendapatan akan dapat menentukan maju-mundurnya suatu usaha. Pendapatan pada dasarnya diperoleh dari hasil penjualan produk atau jasa yang diberikan. Pendapatan usahatani adalah selisih antara penerimaan (TR) dan semua biaya (TC), dimana penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi dan harga jual (Syamita, dkk, 2021).

Secara sistematis, pendapatan dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$I = TR - TC$$

Keterangan:

I : Pendapatan usaha gula aren (Rp)

TR (Total Revenue) : Penerimaan usaha gula aren (Rp)

TC (Total *Cost*) : Total biaya produksi usaha gula aren (Rp)

2.3.4 Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan merupakan suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau usaha yang dijalankan untuk menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Kelayakan artinya pelaksanaan penelitian secara mendalam untuk menentukan apakah usaha yang dijalankan akan memberikan manfaat lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan (Rangkuti, 2020).

Studi kelayakan usaha penting untuk dilaksanakan baik pada usaha yang baru maupun kepada perluasan atau mengembangkan dari usaha yang telah ada. Hal ini berguna untuk untuk mengantisipasi dan meminimalisir kegagalan atau kerugian suatu usaha. Misalnya untuk menghindari investasi berlebihan atau pemborosan sumber daya dan sumber pendanaan. Keuntungan lainnya adalah memudahkan petani usaha untuk merencanakan, melaksanakan, memantau dan mengendalikan usaha yang benar dan tepat dijalankan (Saraswati dan Pratiwi, 2019).

Suatu usahatani yang akan dilaksanakan dinilai dapat memberikan keuntungan atau layak diterima jika dilakukan analisis kelayakan usaha, kelayakan usaha dapat diketahui dengan pendekatan R/C. R/C adalah singkatan dari *Revenue Cosh Ratio* atau dikenal dengan perbandingan (nisbah) antara total biaya (TR) dan total penerimaan (TC), dengan rumus (Fikry, dkk, 2019) :

$$a = TR/TC$$

Keterangan :

a : Kriteria Kelayakan

TR : Total *Revenue* (Total Penerimaan)

TC : Total *Cost* (Total Biaya)

Apabila $a = 1$, berarti usahatani tidak untung tidak rugi atau tidak layak, selanjutnya bila $a < 1$, menunjukkan bahwa usaha tersebut tidak layak diusahakan, dan jika $a > 1$, maka usahatani tersebut layak untuk diusahakan.

2.4 Strategi Pengembangan Usaha

Strategi pengembangan merupakan penentuan tujuan dan sasaran jangka panjang perusahaan, usaha atau industri, diterapkan aksi dan alokasi sumber daya yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Strategi pengembangan adalah pola, sasaran, dan kebijakan atau rencana umum untuk meraih tujuan yang telah ditetapkan, yang dinyatakan dengan mendefinisikan apa usaha yang dijalankan oleh perusahaan, industri atau usaha, atau yang seharusnya dijalankan oleh perusahaan (Arnold, dkk, 2020).

Strategi pengembangan yaitu menentukan kerangka kerja dari aktivitas usaha perusahaan, industri atau usaha dan memberikan pedoman untuk mengkoordinasikan aktivitas, sehingga dapat menyesuaikan dan mempengaruhi lingkungan yang selalu berubah. Strategi mengatakan dengan jelas lingkungan yang diinginkan oleh perusahaan, industri atau usaha dan jenis organisasi seperti apa yang hendak dijalankan (Arnold, dkk, 2020).

Strategi pengembangan yang diterapkan pada setiap perusahaan memiliki perbedaan karena dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal yang memengaruhi usaha itu sendiri. Setelah mengetahui faktor-faktor kunci yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bagi suatu usaha, kemudian dilakukan analisis dengan menggunakan alat analisis Matriks *Internal Factors Analysis Summary* (IFAS) dan *External Factors Analysis Summary* (EFAS), dan memasukkan skor yang dihasilkan ke dalam analisis SWOT untuk merumuskan strategi.

2.5 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui faktor internal (kekuatan dan kelemahan) yang dimiliki perusahaan serta faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang tengah dihadapi perusahaan. Analisis SWOT adalah analisis yang berguna untuk memperoleh formulasi strategi yang tepat. Analisis SWOT memiliki beberapa kelebihan, diantaranya model analisis ini mampu mendeteksi setiap kelemahan dan kelebihan sebuah institusi sehingga bermanfaat dalam meminimalisasikan dampak atau konsekuensi yang akan terjadi dimasa akan datang (Subaktilah, dkk, 2018).

Terdapat dua faktor dalam SWOT yang sangat penting untuk menganalisis secara mendalam terkait analisis SWOT yaitu (Salam, dkk, 2021) :

a) Faktor Internal

Faktor internal ini mempengaruhi terbentuknya *strenghts and weakness* (S dan W). Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi yang terjadi dalam usaha gula aren yaitu turut mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan (*decision maker*). Faktor internal ini meliputi semua aspek manajemen fungsional : pemasaran, keuangan, operasi, sumberdaya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen dan budaya perusahaan (*corporate culture*).

b) Faktor Eksternal

Faktor eksternal ini mempengaruhi terbentuknya *opportunities and threath* (O dan T). Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi-kondisi yang terjadi di luar perusahaan, yang mempengaruhi dalam pembuatan keputusan perusahaan. Faktor ini mencakup lingkungan industri dan lingkungan usaha makro, ekonomi, politik, hukum, teknologi, kepedudukan dan sosial budaya.

Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threaths*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*). Analisis SWOT yang dapat dijabarkan sebagai berikut (Saputra, dkk, 2020) :

1) Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan adalah sumberdaya, keterampilan atau keunggulan-keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing perusahaan dan kebutuhan pasar yang dilayani oleh perusahaan yang diharapkan dapat dilayani. Kekuatan adalah kompetensi khusus yang memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan.

2) Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan adalah faktor keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya keterampilan dan kapabilitas yang secara serius menghambat kinerja efektif. Keterbatasan tersebut dapat berupa fasilitas, sumber daya keuangan, kemampuan manajemen dan keterampilan pemasaran dapat merupakan sumber dari kelemahan perusahaan.

3) Peluang (*Opportunities*)

Peluang adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Kecenderungan-kecenderungan penting merupakan salah satu sumber peluang, seperti perubahan teknologi dan meningkatnya hubungan antara perusahaan dengan pembeli atau pemasok merupakan gambaran peluang bagi perusahaan.

4) Ancaman (*Threats*)

Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi potensi sekarang atau yang diinginkan perusahaan. Adanya peraturan-peraturan pemerintah yang baru atau yang direvisi dapat merupakan ancaman bagi kesuksesan perusahaan.

2.6 Matriks *Internal Factors Analysis Summary* (IFAS) dan *External Factors Analysis Summary* (EFAS)

2.6.1 Matriks *Internal Factors Analysis Summary* (IFAS)

Untuk menentukan posisi dalam kuadran SWOT, diperlukan untuk mengumpulkan informasi terkait faktor internal yang berguna untuk mengerahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki sebuah perusahaan. Tahapan dalam pembentukan Matriks IFAS (Rangkuti, 2016) adalah :

1. Tentukan faktor apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan pada kolom satu.
2. Pada kolom 2 beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategi perusahaan. Jumlah dari keseluruhan bobot tersebut tidak boleh melebihi skor total 1,00.
3. Pada kolom 3, berikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi bersangkutan pada masing-masing faktor. Variabel yang bernilai positif (variabel dalam kategori kekuatan) diberi nilai dari +1 sampai dengan +4 (Sangat baik) dengan membandingkan dengan rata-rata industri lainnya. Pemberian nilai pada variabel yang bersifat negatif adalah kebalikannya. Misalnya, ketika nilai kelemahan besar, maka nilai ratingnya adalah 1. Sebaliknya, jika nilai pada

kelemahan sedikit, maka nilai ratingnya 4.

4. Kalikan Kolom 2 (bobot) dengan kolom 3 (rating) untuk mendapatkan faktor pembobotan skor dalam kolom 4.
5. Jumlahkan skor pembobotan skor dalam kolom 4, untuk memperoleh total skor keseluruhan dalam perusahaan yang bersangkutan. Jumlah nilai total keseluruhan yang didapatkan dapat terlihat bagaimana suatu perusahaan bereaksi terhadap faktor-faktor strategi dalam internal perusahaan. Total skor ini dapat menjadi perbandingan antara perusahaan satu dengan perusahaan lainya dalam kelompok industri yang sama.

Tabel 1. Matriks IFAS

Faktor-faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
Kelemahan			
Total			

2.6.2 Matriks *External Factors Analysis Summary* (EFAS)

Untuk mendapatkan hasil dari EFAS, dilakukan identifikasi terhadap factor faktor eksternal pada perusahaan yang meliputi peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan terkait seperti pada Tabel 2. Adapaun cara-cara penentuan faktor strategi eksternal adalah (Rangkuti, 2016) :

1. Tentukan faktor-faktor dari kondisi eksternal suatu perusahaan yaitu dari peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan.
2. Pada kolom 2, berikan bobot pada masing-masing faktor, mulai dari 0,0 (tidak penting) sampai 1,0 (sangat penting).
3. Pada kolom 3, berikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi bersangkutan untuk masing-masing faktor. Nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif, apabila peluang semakin besar maka diberi rating 4 tetapi jika peluangnya kecil maka diberi rating 1. Pemberian nilai ancaman adalah kebalikannya. Apabila faktor ancaman sangat besar maka ratingnya adalah 1, tetapi jika ancamannya sedikit nilainya 4.
4. Untuk memperoleh faktor pembobotan skor dalam kolom 4, kalikan bobot pada

kolom 2 dengan rating pada kolom 3.

5. Jumlah skor pembobotan pada kolom 4 untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan. Nilai total yang didapatkan dapat menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap faktor-faktor strategi eksternalnya. Total skor ini dapat menjadi perbandingan antara perusahaan satu dengan perusahaan lainya pada kelompok industri yang sama.

Tabel 2. Matriks EFAS

Faktor-faktor strategi eskternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
Ancaman			
Total			