

# STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS GULA MERAH UD. PRAMITA SALSABILA DI DESA LOJEJER KECAMATAN WULUHAN JEMBER

*by Kasutjaningati Kasutjaningati*

---

**Submission date:** 10-May-2021 01:49PM (UTC+0700)

**Submission ID:** 1582473102

**File name:** Juma\_2017\_6\_1.pdf (6.42M)

**Word count:** 4871

**Character count:** 30619

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS GULA MERAH  
UD. PRAMITA SALSABILA DI DESA LOJEJER  
KECAMATAN WULUHAN JEMBER**

Usken Fisdiana, Bagus Putu Yudhia Kurniawan, Kasutjaningati

Magister Terapan Agribisnis Politeknik Negeri Jember  
Jln. Mastrip Kotak Pos 164, Jember 68101

**Abstrak**

UD. Pramita Salsabila yang berada di Desa Lojejer Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember merupakan industri rumah tangga pada usaha pembuatan gula merah. Permintaan produk terus meningkat dan belum dapat dipenuhi. Oleh karena itu, diperlukan strategi pengembangan bisnis gula merah. Penelitian ini bertujuan untuk : 1) menganalisis faktor strategi internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan bisnis, 2) merumuskan alternatif strategi pengembangan bisnis dan 3) menentukan prioritas strategi pengembangan bisnis gula merah di UD. Pramita Salsabila di Desa Lojejer Kecamatan Wuluhan. Metode analisis data yang digunakan untuk mengetahui alternatif strategi pengembangan bisnis adalah analisis SWOT, sedangkan untuk mengetahui prioritas strategi pengembangan bisnis digunakan *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Hasil penelitian menunjukkan Faktor internal yang menjadi kekuatan utama yang dimiliki oleh industri adalah formula, sedangkan yang menjadi kelemahan utama dari industri adalah pengadaan gula kristal rafinasi. Faktor eksternal yang menjadi peluang utama adalah peningkatan permintaan sedangkan ancaman utama dari industri adalah regulasi pemerintah tentang distribusi gula kristal rafinasi, (2) Posisi industri berada pada sel V, dan pada posisi ini dapat dikelola melalui strategi menjaga dan mempertahankan dengan pilihan strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk dan (3) Prioritas strategi meliputi : (a) strategi WO, yaitu penambahan modal usaha melalui program KUK dari lembaga keuangan perbankan, (b) strategi SO1 yaitu penetrasi pasar dengan cara peningkatan penjualan produk yang ada di pasar yang ada melalui upaya-upaya pemasaran yang lebih intensif, (c) strategi ST yaitu pengembangan formula baru yang menghasilkan produk dengan harga yang lebih murah atau sama dengan pesaing, (d) strategi WT yaitu penggantian gula kristal rafinasi dengan gula kristal putih dalam proses pembuatan gula merah untuk mengantisipasi kelangkaan gula kristal rafinasi dan (e) strategi SO2 yaitu pengembangan produk yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan dengan memodifikasi bentuk, warna tampilan kemasan produk yang ada sesuai dengan produk pesaing.

**Kata Kunci** : *Bisnis, Gula Merah, Strategi Pengembangan*

**PENDULUAN**

Gula merah adalah salah satu jenis gula yang dibuat dengan cara mengentalkan nira yang dihasilkan oleh tanaman palma antara lain siwalan, aren, kelapa, kelapa sawit dan juga dari tanaman tebu. Nira pada tanaman kelapa, aren dan siwalan diperoleh dengan cara penderesan pada bunganya, sedangkan pada tanaman kelapa sawit penderesan dilakukan terhadap titik tumbuh/umbut di tajuk tanaman dan tanaman tebu nira didapat dengan cara pengepresan batangnya. Gula ini diperdagangkan dalam bentuk setengah lingkaran, silindris, lingkaran tipis dan bentuk kristal atau biasa

disebut dengan gula semut. Pemanfaatan dari gula merah adalah sebagai bumbu dapur, pemanis makanan dan minuman pada rumah tangga, bahan baku pada industri kecap serta industri makanan dan minuman lainnya yang biasa berskala rumah tangga (IRT).

Menurut BPS (2014), konsumsi rata-rata per kapita per minggu gula merah pada tahun 2014 adalah 0,099 ons, artinya kebutuhan gula merah adalah 0,515 kg/kapita/tahun. Apabila pada tahun 2014 perkiraan jumlah penduduk Indonesia 250 juta jiwa maka kebutuhan gula merah secara nasional berkisar antara 128750 ton. Meskipun produksi dan kebutuhan gula

merah tidak sebanyak gula kistal putih tetapi para produsen gula merah belum bisa memenuhi kebutuhan tersebut, karena industri pembuatan gula merah masih berbasis industri rumah tangga (IRT) dengan produksi secara kuantitas dan kualitas yang terbatas dan kebanyakan terdapat pada daerah sentra pertanaman kelapa, siwalan, aren, dan tebu di Jawa Barat, Jawa Tengah dan Jawa Timur. Guna memenuhi kebutuhan gula merah, banyak pengrajin yang mengembangkan produk gula merah dengan memasak kembali gula merah yang dicampur dengan gula kristal rafinasi dengan perbandingan tertentu namun permintaan gula merah belum sepenuhnya terukupi.

Salah satu pengrajin gula merah adalah UD. Pramita Salsabila yang berada di Desa Lojejer Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember. Industri rumah tangga ini mulai berproduksi tahun 2008 dan industri ini merupakan pelopor bagi industri yang sejenis di wilayahnya. Produk gula merah dihasilkan dengan cara memasak kembali gula kelapa dan gula kristal rafinasi dengan perbandingan tertentu. Kapasitas produksi awal adalah 2650 kg/hari dan hal tersebut berlangsung sampai dengan tahun 2009. Pada tahun 2010 kapasitas produksi menjadi 1000 kg/hari karena produk mulai diterima pedagang di pasar tradisional. Produksi ditingkatkan menjadi 2000 – 2200 kg/hari pada tahun 2014 dan hal ini berlangsung sampai akhir tahun 2015. Tahun 2016 kapasitas produksi ditingkatkan menjadi 3000 kg/hari. Permintaan selalu meningkat pada saat puasa atau saat perayaan hari besar lainnya namun permintaan belum bisa terpenuhi karena keterbatasan dan kemampuan produksi dari industri. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu pedagang yang berasal dari Bali diketahui bahwa pasokan gula merah dari UD Pramita Salsabila belum mencukupi karena permintaan akan produk gula merah dari pelanggan terus meningkat.

Berdasarkan uraian diatas maka kajian tentang strategi pengembangan bisnis gula merah kelapa UD. Pramita Salsabila di Desa Lojejer Kecamatan Wuluhan Jember perlu dilakukan. Kajian yang sama telah dilakukan oleh Evalia (2015) pada agroindustri gula semut. Penelitian menggunakan metode analisis SWOT dan AHP. Analisis SWOT adalah salah satu jenis analisis yang dapat digunakan untuk menentukan alternatif strategi yang bisa diterapkan berlandaskan faktor-faktor strategis internal maupun eksternal yang berpengaruh terhadap pengembangan bisnis suatu perusahaan (David, 2009). Menurut Marjono dan Maghfiroh (2013), *Analytic Hierarchi Process (AHP)* adalah metode analisis yang dapat digunakan dalam proses pengambilan keputusan. AHP mempertimbangkan prioritas-prioritas relatif dari berbagai faktor sistem dan memungkinkan organisasi

memilih alternatif terbaik berdasarkan tujuan-tujuan organisasi.

Penelitian ini bertujuan untuk : (1) menganalisis faktor-faktor strategis internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan bisnis gula merah di UD. Pramita Salsabila di Desa Lojejer Kecamatan Wuluhan, (2) merumuskan alternatif strategi pengembangan bisnis gula merah di UD. Pramita Salsabila di Desa Lojejer Kecamatan Wuluhan dan (3) menentukan prioritas strategi pengembangan bisnis gula di UD. Pramita Salsabila di Desa Lojejer Kecamatan Wuluhan. Sedangkan ruang lingkup penelitian dititikberatkan pada perumusan strategi pengembangan bisnis gula merah kelapa di UD. Pramita Salsabila. Pengujian implementasi strategi yang telah direkomendasikan tidak diikutsertakan dalam penelitian ini.

#### METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di UD Pramita Salsabila Desa Lojejer Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember. Data dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder. Dengan variabel penelitian *Internal Factor Evaluation* (IFE) merupakan faktor internal yang mempengaruhi obyek penelitian meliputi kekuatan dan kelemahan, *Eksternal Factor Evaluation* (EFE) merupakan faktor eksternal yang mempengaruhi obyek penelitian meliputi peluang dan ancaman

Metode analisis data yang digunakan untuk mengetahui alternatif strategi pengembangan bisnis adalah analisis SWOT, sedangkan untuk mengetahui prioritas strategi pengembangan bisnis digunakan *Analytical Hierarchy Process* (AHP)

#### HASIL DAN PEMBAHASAN

##### Identifikasi dan Evaluasi Faktor Internal

Hasil identifikasi faktor internal yang meliputi kekuatan dan kelemahan UD. Pramita Salsabila adalah sebagai berikut:

##### 1. Kekuatan (*Strenght*)

###### a. Formula yang Dimiliki

Formula yang dimaksud adalah resep atau komposisi dari bahan yang digunakan untuk pembuatan produk gula merah yang akan dihasilkan. Industri ini mempunyai keahlian dalam membuat formula atau resep berdasarkan ketersediaan dan harga dari bahan baku yaitu gula kelapa dan gula kristal rafinasi.

###### b. Ketersediaan Bahan Baku Gula Kelapa

Ketersediaan gula kelapa yang banyak disekitar industri merupakan faktor kekuatan kedua bagi UD. Pramita Salsabila, mengingat lokasi industri berada di Desa Lojejer Kecamatan Wuluhan yang merupakan salah satu sentra industri gula kelapa di Kabupaten Jember.

###### c. Teknologi Sederhana yang Digunakan



Teknologi yang digunakan masih tergolong sederhana. Baik dalam segi alat yang dipakai, proses produksi dan cara pengemasannya. Alat-alat yang dipakai masih tradisional. Proses produksi dan pengemasan dilakukan secara manual menggunakan tenaga manusia tidak menggunakan mesin atau *mechanical*.

d. Ketersediaan Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang digunakan sebagian besar adalah ibu-ibu rumah tangga yang banyak tersedia disekitar industri. Kebijakan penggunaan ibu-ibu rumah sebagai karyawan karena dalam proses produksi terutama pencetakan dan pengemasan membutuhkan ketelitian dan ketelatenan, sedangkan karyawan laki-laki bertugas mengangkut bahan baku yang akan diproses dan produk gula merah ke alat transportasi yang akan digunakan dalam pengiriman. Selain itu, dalam proses produksi tidak memerlukan karyawan yang membutuhkan keahlian khusus, tetapi hanya berdasarkan pengalaman. Rekrutmen karyawan diawali dengan latihan-latihan cara pemasakan, pencetakan dan pengemasan yang dalam waktu satu minggu biasanya karyawan sudah dapat melakukan tugasnya dengan benar karena teknologi sederhana yang diterapkan pada proses produksi. Guna menjamin

kestabilan produksi maka ketrampilan tenaga kerja harus tetap dipertahankan.

e. Saluran Distribusi

UD. Pramita Salsabila melakukan pendistribusian/penyaluran produk gula merah dengan cara pengiriman langsung tanpa melalui perantara kepada pedagang/pelanggan yang ada di kota dalam propinsi maupun di luar propinsi.

2. Kelemahan (*Weakness*)

a. Modal Terbatas

UD. Pramita Salsabila selama ini masih menggunakan modal sendiri untuk berbisnis dan dalam keadaan terbatas, sehingga industri tidak mampu memenuhi tambahan permintaan produk dari pelanggan karena keterbatasan sarana yang dimiliki, keterbatasan pembelian bahan baku dan bahan tambahan dan gaji karyawan.

b. Pengadaan Gula Kristal Rafinasi

Gula kristal rafinasi merupakan komponen bahan pokok yang mempunyai komposisi sekitar 70 %, dan pengadaannya dilakukan dengan cara membeli di sub distributor yang ada di daerah industri dengan sistem penjatahan. Penjatahan dilakukan karena selain UD. Pramita Salsabila terdapat lima industri yang sejenis di Desa Lojejer.

TABEL 1.

MATRIKS INTERNAL FACTOR EVALUATION (IFE) UD. PRAMITA SALSABILA

Faktor – Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor
<b>KEKUATAN :</b>			
Formula yang dimiliki	0,1327	4	0,5308
Ketersediaan bahan baku gula kelapa	0,1531	3	0,4593
Teknologi Sederhana	0,1224	3	0,3672
Ketersediaan tenaga Kerja	0,0918	3	0,2754
Saluran Distribusi Produk	0,1531	3	0,4593
SUB TOTAL			2,0920
<b>KELEMAHAN :</b>			
Modal Terbatas	0,1633	1	0,1633
Pengadaan Gula Rafinasi	0,1836	1	0,1836
SUB TOTAL			0,3469
TOTAL			2,4389

Berdasarkan hasil analisis matriks faktor internal (IFE) di atas maka faktor formula yang mempunyai skor 0,5308 dengan ranking 4 merupakan faktor kekuatan utama yang paling berpengaruh pada UD. Pramita Salsabila, diikuti oleh faktor pengadaan/keberadaan gula kelapa dengan skor 0,4593. Hal tersebut menunjukkan bahwa dengan formula yang dibuat dan didukung oleh ketersediaan gula kelapa serta teknologi yang sederhana dapat mempertahankan kondisi UD. Pramita Salsabila seperti sekarang ini. Matriks IFE juga menunjukkan bahwa pengadaan gula kristal rafinasi dengan skor 0,188 merupakan faktor kelemahan utama UD. Pramita Salsabila. Pengadaan/pembelian gula kristal rafinasi

yang dilakukan di subdistributor yang berada di desa Lojejer dengan sistem penjatahan ditambah dengan keterbatasan modal yang dimiliki, menyebabkan UD. Pramita Salsabila tidak mampu untuk membeli tambahan gula kristal rafinasi untuk memenuhi permintaan produk gula merah dari pelanggan yang terus meningkat.

**Identifikasi dan Evaluasi Faktor Eksternal**

Hasil identifikasi faktor eksternal yang meliputi peluang dan ancaman UD. Pramita Salsabila adalah :

1. Peluang (*Opportunity*)

a. Kemudahan Lembaga Keuangan/Perbankan

Salah satu jenis kemudahan lembaga keuangan dapat dilihat dari gencarnya pihak perbankan

menawarkan KUR/Kredit Usaha Rakyat dengan bunga yang rendah. Hal tersebut sejalan dengan paket kebijakan ekonomi tahap 3 dan tahap 4 yang dicanangkan Pemerintah. Salah satu *goal* yang diharapkan dari paket kebijakan ekonomi tahap 3 adalah mendorong bank penyalur KUR untuk melakukan upaya pro-aktif menawarkan KUR. Sedangkan salah satu *goal* pada paket kebijakan ekonomi tahap 4 adalah mendorong peningkatan dan perluasan akses UMKM sektor usaha produktif kepada pembiayaan lembaga keuangan.

b. Peningkatan Permintaan Produk

Permintaan terhadap produk gula merah UD. Pramita Salsabila dari pelanggan terus meningkat apalagi menjelang hari perayaan keagamaan atau hari besar lainnya. Meskipun sudah dilakukan sistem lembur dalam rangka memenuhi tambahan permintaan produk tetapi tetap tidak bisa terpenuhi karena keterbatasan sarana dan bahan baku.

2. Ancaman (*Threat*)

a. Pesaing Industri Sejenis

Pesaing yang menjadi ancaman dari UD. Pramita Salsabila berasal dari industri yang sejenis dari luar daerah, bukan dari industri sejenis yang berada disekitarnya. Persaingan yang utama adalah dari segi harga. Para pesaing menjual produk dengan kualitas yang sama dengan harga yang lebih murah. Hal tersebut terjadi karena kapasitas produksi dari pesaing jauh lebih besar daripada industri sehingga biaya produksi akan lebih rendah dibandingkan dengan UD. Pramita Salsabila.

b. Regulasi/Kebijakan Pemerintah

Regulasi Pemerintah perihal instruksi pendistribusian gula kristal rafinasi tertuang dalam Surat Edaran Menteri Perdagangan nomor 1.300/M-DAG/SD/12/2014 dan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia NOMOR 74/M-DG/PER9/2015 tentang perdagangan antar Pulau gula kristal rafinasi. Selama ini pengadaan gula kristal rafinasi didapat dari toko di sekitar industri, tetapi karena adanya surat edaran tersebut maka industri kesulitan dalam pembelian gula kristal rafinasi.

TABEL 2.

MATRIKS EXTERNAL FACTOR EVALUATION (EFE) UD. PRAMITA SALSABILA

Faktor – Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor
<b>PELUANG :</b>			
<b>Kemudahan Lembaga Keuangan/Perbankan</b>	0,2500	2	0,5000
<b>Peningkatan Permintaan produk</b>	0,3400	4	1,3752
<b>SUB TOTAL</b>			1,8752
<b>ANCAMAN :</b>			
Pesaing Industri Sejenis	0,1875	2	0,3750
Regulasi/ Kebijakan Pemerintah	0,2188	3	0,6564
<b>SUB TOTAL</b>			1,0314
<b>TOTAL</b>			2,9066

Hasil analisis matriks faktor eksternal (EFE) menunjukkan bahwa faktor permintaan yang semakin meningkat yang mempunyai skor 1,3752 dengan ranking 4 merupakan peluang utama yang dapat dimanfaatkan dengan sangat baik oleh UD. Pramita Salsabila dalam rangka pengembangan bisnisnya. Faktor regulasi/ kebijakan pemerintah tentang gula kristal rafinasi yang mempunyai skor 0,6564 dengan ranking 3 merupakan ancaman utama bagi pengembangan bisnis UD. Pramita Salsabila. Hal ini menunjukkan bahwa respon industri dalam mengatasi ancaman tersebut kurang baik. Regulasi pemerintah yang mengatur tentang distribusi gula kristal rafinasi sangat mempengaruhi produksi gula merah yang dihasilkan industri, mengingat bahan baku utama industri ini adalah gula kristal rafinasi. Total skor hasil analisis faktor eksternal sebesar 2,9066 yang merupakan hasil penjumlahan dari skor faktor peluang sebesar dengan skor 1,8752 faktor ancaman sebesar 1,0314 dan ini menunjukkan bahwa faktor faktor peluang lebih dominan dibandingkan dengan ancaman

karena total skor di atas 2,5.

**Analisis Posisi Perusahaan/Industri**

Hasil analisis (gambar 3) menunjukkan bahwa posisi UD. Pramita Salsabila berada pada sel V. Pada posisi seperti ini maka industri dapat ditangani dengan baik melalui strategi menjaga dan mempertahankan (*hold and maintain*) serta dapat dikelola melalui strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk. Menurut David (2009), penetrasi pasar adalah strategi yang mengusahakan peningkatan penjualan untuk produk yang ada di pasar pada saat ini melalui upaya – upaya pemasaran yang lebih besar. Sedangkan pengembangan produk adalah sebuah strategi yang mengupayakan peningkatan penjualan dengan cara memperbaiki atau memodifikasi produk yang ada saat ini.

Berdasarkan hal tersebut maka penetrasi pasar dan pengembangan produk adalah strategi yang akan direkomendasikan dalam rangka pengembangan bisnis gula merah UD. Pramita Salsabila. Tahap

selanjutnya dari analisa SWOT adalah perumusan SWO. alternatif strategi atau *decision stage* dengan matriks

Total Faktor Strategi Eksternal		Total Faktor Strategi Internal		
		Kuat 4,0	Rataan 3,0	Lemah 2,0
Tinggi 3,0		I	II	III
Menengah 2,0		IV	V	VI
Rendah 1,0		VII	VIII	IX

Gambar 2. Matriks Internal Eksternal (IE)

**Perumusan Alternatif Strategi**

Perumusan alternatif strategi dilakukan berdasarkan analisis faktor internal dan faktor eksternal dari industri yang dijabarkan dalam matriks

SWOT. Dengan mempertimbangan posisi industri/perusahaan maka alternatif strategi yang dapat dirumuskan untuk UD. Pramita Salsabila dapat dilihat pada gambar matriks SWOT di bawah ini.

EFE	OPPORTUNITY (O)	THREAT (T)
IFE	Kemudahan Lembaga Keuangan/Perbankan (O1) Peningkatan Permintaan (O2)	Pesaing (Harga) (T1) Regulasi/ Kebijakan Pemerintah (T2)
<b>STRENGTH (S)</b>	<b>STRATEGI SO :</b>	<b>STRATEGI ST :</b>
Formula yang dimiliki (S1) Ketersediaan bahan baku gula kelapa (S2) Teknologi sederhana (S3) Ketersediaan tenaga kerja (S4) Saluran distribusi produk (S5)	Penetrasi Pasar (O1, O2, S1, S2, S3, S4, S5)/SO1  Pengembangan Produk (O2, S1, S2, S3, S4)/SO2	Pengembangan Formula Baru (T1, S1, S2, S3)
<b>WEAKNESS (W)</b>	<b>STRATEGI WO :</b>	<b>STRATEGI WT :</b>
Modal Terbatas (W1) Pengadaan Gula Rafinasi (W2)	Penambahan Modal Usaha dari KUR (O1, O2, W1)	Penggantian Gula Rafinasi dengan Gula Kristal Putih (T1, T2, W2)

Gambar 3. Matriks SWOT Gula Merah UD. Pramita Salsabila

**Strategi SO**

Strategi SO adalah strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Pada strategi SO diperoleh dua alternatif strategi yaitu :

a. Strategi SO1 (Penetrasi Pasar)

Penetrasi pasar adalah strategi yang digunakan untuk meningkatkan penjualan produk gula merah di pasar yang sudah ada. Strategi ini direkomendasikan kepada pihak industri untuk memanfaatkan peluang adanya permintaan produk gula merah yang semakin meningkat dari pelanggan dan adanya kemudahan lembaga keuangan dalam hal peminjaman modal. Pemanfaatan peluang ini bisa dilakukan dengan menggunakan beberapa faktor kekuatan yang dimiliki, yaitu formula/keahlian meracik resep pembuatan gula merah, ketersediaan gula kelapa, teknologi proses yang sederhana, tenaga kerja yang banyak tersedia dan

kemudahan pendistribusian/pengiriman secara langsung.

b. Strategi SO2 (Pengembangan Produk)

Strategi ini digunakan untuk meningkatkan penjualan dengan cara memperbaiki atau memodifikasi produk yang ada saat ini. Strategi ini direkomendasikan kepada pihak industri untuk memanfaatkan peluang adanya permintaan dari pedagang/pelanggan untuk membuat produk gula merah dalam bentuk, warna, ukuran dan kemasan yang sama dengan produk pesaing. Pemanfaatan peluang ini bisa dilakukan dengan menggunakan beberapa faktor kekuatan yang dimiliki oleh industri yaitu formula/keahlian meracik resep pembuatan gula merah, ketersediaan gula kelapa, teknologi proses yang sederhana dan tenaga kerja yang sudah terampil.



**Strategi WO**

Strategi WO strategi ini dilakukan untuk memperbaiki kelemahan dengan memanfaatkan peluang yang ada. Alternatif strategi yang direkomendasikan kepada pihak industri adalah penambahan modal usaha dengan cara mengambil kredit usaha kecil pada lembaga keuangan/perbankan. Strategi ini dilakukan untuk mengatasi kelemahan yang ada di industri yaitu keterbatasan modal usaha yang dimiliki dengan memanfaatkan peluang yang ada yaitu kemudahan dalam hal proses peminjaman uang melalui kredit usaha kecil (KUK) pada lembaga keuangan khususnya Bank milik Pemerintah.

**Strategi ST**

Strategi ST adalah strategi yang menggunakan kekuatan untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman. Alternatif strategi yang direkomendasikan kepada pihak industri adalah pengembangan formula baru. Strategi ini untuk menanggulangi ancaman yaitu adanya pesaing industri dalam hal harga dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki industri yaitu formula/keahlian meracik resep pembuatan gula merah. teknologi sederhana dan tersedianya gula kelapa/tebu.

**Strategi WT**

Strategi WT adalah strategi yang meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

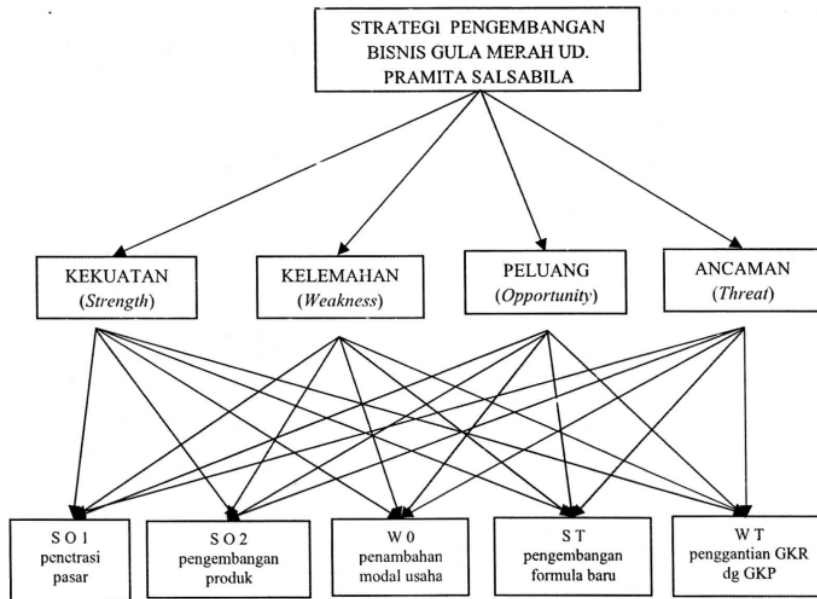
Alternatif strategi yang direkomendasikan adalah penggantian gula kristal rafinasi dengan gula kristal putih dan strategi ini dilakukan untuk meminimalkan kelemahan yaitu pengadaan gula rafinasi yang terbatas dan menghindari ancaman yaitu tentang adanya persaingan harga dan regulasi pemerintah tentang distribusi gula kristal rafinasi.

**Penentuan Prioritas Strategi Menggunakan Analytical Hierarchy Process**

Berdasarkan prinsip kerja AHP maka yang menjadi fokus/goal pada penelitian ini adalah strategi pengembangan bisnis gula merah UD. Pramita Salsabila, sedangkan kriteria/faktor yang berpengaruh adalah *strengths, weakness, opportunities* dan *threats*. Kemudian tingkat alternatif meliputi lima alternatif strategi yang diusulkan yaitu :

1. Strategi SO1 adalah penetrasi pasar
2. Strategi SO2 adalah pengembangan produk
3. Strategi WO adalah penambahan modal usaha
4. Strategi ST adalah pengembangan formula baru
5. Strategi WT adalah penggantian gula kristal rafinasi dengan gula kristal putih

Struktur *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dalam penentuan prioritas strategi di atas dapat dilihat pada gambar 5 di bawah ini

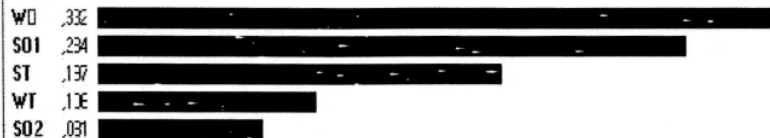


Gambar 4. Struktur *Analytical Hierarchy Process* (AHP)

Hasil analisis dari AHP untuk prioritas Pramita Salsabila dijelaskan pada gambar 5.4 di bawah alternatif strategi yang direkomendasikan kepada UD. ini

### Synthesis with respect to: Goal: Strategi Pengembangan Gula Merah

Overall Inconsistency = .17



Gambar 5. Prioritas Strategi Pengembangan Bisnis Gula Merah UD. Pramita Salsabila

Berdasarkan gambar 5 di atas maka prioritas alternatif strategi pengembangan bisnis gula merah UD. Pramita Salsabila meliputi:

1. Prioritas pertama alternatif strategi dalam rangka pengembangan bisnis gula merah UD. Pramita Salsabila adalah strategi WO yaitu penambahan modal usaha dengan bobot 0,332. Strategi WO ini adalah strategi yang memanfaatkan peluang yaitu kemudahan lembaga keuangan dalam pemberian kredit usaha untuk mengatasi kelemahan yaitu keterbatasan modal usaha yang dilakukan dengan cara penambahan modal usaha melalui program KUR dari lembaga keuangan/perbankan. Pengajuan KUK tersebut memungkinkan karena industri sudah mempunyai nomor pokok wajib pajak (NPWP), surat ijin usaha perusahaan (SIUP) serta produktifitas industri 3000 kg / hari, dan ketiga hal tersebut merupakan syarat yang harus dipenuhi apabila dalam pengajuan KUK. Penambahan modal kerja merupakan strategi yang harus diprioritaskan oleh UD. Pramita Salsabila. Hal ini serupa dengan penelitian yang dilakukan oleh Noer, T.A (2002) dalam strategi pengembangan agribisnis sapi potong yang menghasilkan 3 prioritas strategi, yang terkuat adalah penguatan modal kelompok peternak, kemudian jaminan ketersediaan bibit sapi (IB) yang diinginkan peternak dan terakhir perbaikan pemasaran ternak sapi yang terjamin. Pemilihan alternatif strategi WO sebagai prioritas pertama sesuai dengan pendapat dari David (2009 : 327) yang menyatakan bahwa secara umum organisasi akan menjalankan strategi WO, ST atau WT untuk mencapai situasi dimana mereka dapat melaksanakan strategi SO. Jika sebuah perusahaan memiliki kelemahan besar, maka perusahaan akan berjuang untuk mengatasinya dan mengubahnya menjadi penguatan. Tatkala sebuah organisasi dihadapkan pada ancaman yang besar, maka perusahaan akan berusaha untuk menghindarinya untuk berkonsentrasi pada peluang.

2. Prioritas yang kedua adalah strategi SO1 yaitu penetrasi pasar dengan bobot 0,284. Strategi ini dijalankan melalui peningkatan penjualan produk yang ada di pasar yang ada. Strategi penetrasi pasar ini menjawab permasalahan dari UD. Pramita Salsabila yaitu adanya permintaan produk gula merah yang meningkat dari pedagang/pelanggan. Cara yang dilakukan adalah dengan meningkatkan kapasitas produksi gula merah serta meningkatkan pemasaran melalui penambahan sarana transportasi guna menunjang distribusi produk gula merah yang dihasilkan.

3. Prioritas ketiga adalah strategi ST yaitu pengembangan formula baru dengan bobot 0,197. Strategi ini memanfaatkan kekuatan dari industri yaitu keahlian meracik formula, ketersediaan gula kelapa/gula tebu dan teknologi proses yang sederhana untuk mengatasi ancaman yaitu persaingan harga dengan industri sejenis dari luar kota/daerah. Dengan keahlian meracik /formula resep pembuatan gula merah maka pihak industri sebaiknya membuat formula dengan menggunakan komposisi tertentu dari bahan baku yang digunakan sehingga didapat produk gula merah dengan harga yang sama atau lebih rendah dari harga yang ditawarkan pesaing

4. Prioritas keempat adalah strategi WT yaitu penggantian gula rafinasi dengan gula kristal putih dengan bobot 0,106. Strategi ini bisa dijalankan apabila gula kristal rafinasi sangat terbatas. Hal ini karena regulasi/kebijakan pemerintah tentang distribusi dan pengadaan gula rafinasi yang dijalankan secara ketat. Gula kristal rafinasi yang digunakan dalam pembuatan gula merah bisa digantikan gula kristal putih yang dihasilkan oleh pabrik gula dalam negeri tetapi resikonya harga jual lebih tinggi karena harga gula kristal rafinasi lebih murah dari gula kristal putih atau keuntungan lebih sedikit apabila diterapkan harga jual yang sama.



5. Prioritas kelima adalah strategi SO2 yaitu strategi pengembangan produk dengan bobot 0,081. Strategi pengembangan produk tidak menjadi prioritas utama dalam pengembangan bisnis di UD. Pramita Salsabila. Strategi ini memanfaatkan kekuatan keahlian membuat formula, ketersediaan gula kelapa, teknologi sederhana dan ketersediaan tenaga kerja untuk meraih peluang yaitu memenuhi permintaan atau saran dari pedagang/pelanggan untuk membuat gula merah dengan bentuk, warna, model kemasan sesuai produk yang dihasilkan pesaing industri terutama pesaing yang berada di luar kota.

#### Implikasi Manajerial

Berdasarkan penelitian ini maka didapat beberapa alternatif strategi yang dapat direkomendasikan untuk diimplementasikan dalam upaya pengembangan bisnis gula merah pada UD. Pramita Salsabila, yaitu :

##### 1. Penambahan Modal Usaha

Penambahan modal usaha dapat dilakukan melalui pengajuan kredit usaha rakyat (KUR) kepada pihak perbankan berdasarkan nomor pokok wajib pajak (NPWP), surat ijin usaha perusahaan (SIUP) serta produktivitas 3000 kg / hari yang dimiliki industri.

##### 2. Penetrasi Pasar

Setelah penambahan modal usaha dilakukan maka UD. Pramita Salsabila baru bisa menjalankan strategi penetrasi pasar dengan cara meningkatkan produksi dan pemasaran yang lebih intensif. Peningkatan produksi dilakukan dengan menambah sarana produksi, menambah pembelian bahan baku antara lain gula kelapa, gula kristal rafinasi dan gula tebu serta menambah tenaga kerja sedangkan peningkatan pemasaran dilakukan dengan menambah armada/sarana transportasi.

##### 3. Pembuatan Formula Baru

Pembuatan formula baru adalah alternatif ketiga yang direkomendasikan. Strategi ini dipilih karena adanya persaingan dalam harga dengan industri yang sejenis terutama pesaing dari luar kota.

##### 4. Penggantian Gula Kristal Rafinasi (GKR) dengan Gula Kristal Putih (GKP)

Adanya keterbatasan pengadaan gula kristal rafinasi karena regulasi/kebijakan pemerintah tentang distribusi gula kristal rafinasi maka pihak industri disarankan untuk membuat gula merah dengan cara mengganti gula kristal rafinasi dengan gula kristal putih produksi pabrik gula yang ada di dalam negeri.

##### 5. Pengembangan Produk

Pengembangan produk dilakukan dengan membuat gula merah sesuai dengan produk pesaing dengan cara memodifikasi bentuk, warna atau kemasan terhadap produk gula merah yang selama ini dihasilkan.

## 13 SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan dari penelitian yang berjudul Strategi Pengembangan Bisnis Gula Merah UD. Pramita Salsabila maka dapat ditarik kesimpulan, yaitu:

1. Faktor internal yang menjadi kekuatan utama yang dimiliki oleh industri adalah formula, sedangkan yang menjadi kelemahan utama dari industri adalah pengadaan gula kristal rafinasi. Faktor eksternal yang menjadi peluang utama adalah peningkatan permintaan sedangkan ancaman utama dari industri adalah regulasi pemerintah tentang distribusi gula kristal rafinasi.
2. Posisi industri berada pada sel V, dan pada posisi ini dapat dikelola melalui strategi menajaga dan mempertahankan dengan pilihan strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk.
3. Prioritas strategi meliputi : (1) strategi WO, yaitu penambahan modal usaha melalui program KUR dari lembaga keuangan/perbankan, (2) strategi SO1 yaitu penetrasi pasar dengan cara peningkatan penjualan produk yang ada di pasar yang ada melalui upaya-upaya pemasaran yang lebih intensif, (3) strategi ST yaitu pengembangan formula baru yang menghasilkan produk dengan harga yang lebih murah atau sama dengan pesaing, (4) strategi WT yaitu penggantian gula kristal rafinasi dengan gula kristal putih dalam proses pembuatan gula merah untuk mengantisipasi kelangkaan gula kristal rafinasi dan (5) strategi SO2 yaitu pengembangan produk yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan dengan memodifikasi bentuk, warna tampilan kemasan produk yang ada sesuai dengan produk pesaing.

### Saran

1. Diperlukan penelitian lanjutan untuk menentukan alternatif strategi yang dirumuskan dalam rangka pengembangan bisnis gula merah UD. Pramita di masa datang (satu tahun ke depan). Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi perubahan yang terjadi terhadap faktor internal maupun situasi dari lingkungan eksternal industri.
2. UD. Pramita Salsabila sebaiknya melakukan pembelian gula kristal rafinasi melalui distributor resmi sehingga pengadaan gula kristal rafinasi dapat dilakukan secara kontinyu dengan jumlah sesuai dengan keinginan industri.
3. Penerimaan tenaga kerja di UD. Pramita Salsabila sebaiknya dilakukan melalui proses seleksi ketrampilan

## 18 DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik (BPS). 2015. 'Konsumsi Rata-Rata per Kapita Seminggu Beberapa

- Macam Bahan Makanan Penting, 2007-2014'. Hasil Survei Sosial Ekonomi Nasional (Susenas) Triwulan I-2013 dan Triwulan I-2014. <https://www.bps.go.id/LinkTabelStatis/view/id/951125> (September 2016).
- Baga, L.M. dan Agnes A. D. Puspita. 2013. Analisis Daya Saing Dan Strategi Pengembangan Agribisnis Gandum Lokal Di Indonesia. Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen - Institut Pertanian Bogor. (Diakses 29 Februari 2016)
- David, F.R. 2009. Manajemen Strategis Edisi 10. Penerbit Salemba Empat, Jakarta. 560 p.
- Darmawan, H., A. Daryanto dan Sukardi. 2014. Strategi Pengembangan PT. XYZ Dalam Agribisnis Teh Hijau. Jurnal Manajemen 14(1) : 85-100. (Diakses 20 Februari 2016)
- Deny, Septian. 2016. 'Produksi Gula Nasional 2015 Meleset dari Target'. Liputan 6. <http://bisnis.liputan6.com/read/2410780/produksi-gula-nasional-2015-meleset-dari-target>. [05 Agustus 2016]
- Evalia NA. 2015. Strategi Pengembangan Agroindustri Gula Semut Aren. Jurnal Manajemen & Agribisnis 12 (1): 57-67. (Diakses 29 Februari 2016)
- Fitri, M. Erlinda, Ydan Eva Dolorosa dkk. 2013. Strategi Pengembangan Agribisnis Nenas Di Kabupaten Kubu Raya Kalimantan Barat. Jurnal *Social Economic of Agriculture* 3(2) :37-53. (Diakses 23 Februari 2016).
- Glienmourinsie Disfiyant. 2015. 'Kebutuhan Gula Nasional Capai 5,7 Juta Ton'. SINDOnews. <https://ekbis.sindonews.com/read/985768/34/kebutuhan-gula-nasional-capai-57-juta-ton-1428310340>. [15 September 2016].
- Jatmiko, R.D. 2003. Manajemen Strategik. Penerbitan Universitas Muhammadiyah Malang. 280 p.
- Junardi, 2012. Strategi Pengembangan Agroindustri Serat Sabut Kelapa Berkaret (Sebutret) (Studi Kasus Di Kabupaten Sambas) [tesis]. Bogor (ID). Institut Pertanian Bogor. (Diakses 23 Februari 2016)
- Kahana, B.P. 2008. Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Merah Di Kawasan Agropolitan Kabupaten Magelang [tesis]. Semarang (ID). Universitas Diponegoro. (Diakses 20 Februari 2016)
- Kurniasanti, S.A. 2014. Analisis Dan Strategi Peningkatan Daya Saing Produk Edamame Beku [tesis]. Bogor (ID). Institut Pertanian Bogor.
- Leni S, Kardi dan Titik Ekowati. 2014. Strategi Pengembangan Agroindustri Gula Aren Di Kabupaten Kendal [tesis]. Semarang (ID). Universitas Diponegoro (Diakses 29 Februari 2016)
- Marimin, 2003. Teknik dan Aplikasi Pengambilan Keputusan Kriteria Majemuk. Penerbit PT Gramedia Widiasarana Indonesia. Jakarta. 197 p.
- Marimin dan Maghfiroh. 2013. Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan dalam Manajemen Rantai Pasok. Penerbit IPB Press, Bogor. 281 p.
- Noer TA, 2002. Strategi Pengembangan Budidaya Agribisnis Sapi Potong di Kawasan Sentra Produksi Koto Hilalang, Kabupaten Agam, Propinsi Sumatera Barat [tesis], Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- Narulita, S. Ratna, WA dan Siti Jahroh. 2013. Analisis Daya Saing dan Strategi Pengembangan Agribisnis Kopi Indonesia. Jurnal Agribisnis Indonesia 2(1):63-75. (Diakses 23 Februari 2016)
- Pearce II, J.A. dan R.B. Robinson, 2003. Manajemen Strategik, Formulasi, Implementasi Dan Pengendalian Jilid I. Binarupa Aksara Publisher, Jakarta.
- Rangkuti, F. 2015. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta. 246 p.
- Saaty, T.L. 1993. Pengambilan Keputusan Bagi Para Pemimpin. PT Pustaka Binaman Pressindo. Jakarta. 270 p.
- Sarpintono, 2013. Strategi Pengembangan Sistem Agribisnis Peternakan Sapi Perah Di Provinsi Bengkulu [tesis]. Bengkulu (ID). Universitas Bengkulu. (Diakses 23 Februari 2016)
- Savitri, D.A. 2014. Analisis Daya Saing dan Model Pemasaran Sentra Industri Usaha Kerajinan Sangkar Burung Perhutut [tesis] Bogor (ID). Institut Pertanian Bogor.
- Siagian, S.P. 2008. Manajemen Strategik. Penerbit PT Bumi Aksara. Jakarta.
- Sukesti F dan Nurhayati, 2015. Strategi Pengembangan UKM Melalui Peningkatan Modal Kerja Dengan Variabel Intervening Pengembangan Bisnis Pada UKM Makanan Kecil Di Kota Semarang. The 2nd University Research Coloquium.
- Umar, H. 2013. Desain Penelitian Manajemen Strategik : Cara Mudah Meneliti Masalah-

# STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS GULA MERAH UD. PRAMITA SALSABILA DI DESA LOJEJER KECAMATAN WULUHAN JEMBER

## ORIGINALITY REPORT

15%

SIMILARITY INDEX

12%

INTERNET SOURCES

9%

PUBLICATIONS

%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1	Fatmawati Fatmawati, Bagus Putu Yudhia Kurniawan, Ujang Suryadi. "COMPETITIVENESS ANALYSIS AND MARKETING STRATEGIES JAVA COFFEE GROUND COFFEE (EMPIRICAL STUDY IN UD. NURI SUMBERWRINGIN, BONDOWOSO)", JURNAL PERTANIAN, 2019 Publication	4%
2	www.scribd.com Internet Source	1%
3	id.123dok.com Internet Source	1%
4	journal.ipb.ac.id Internet Source	1%
5	123dok.com Internet Source	1%
6	publikasi.polije.ac.id Internet Source	1%



7	<a href="http://neo-bis.trunojoyo.ac.id">neo-bis.trunojoyo.ac.id</a> Internet Source	<1 %
8	<a href="http://repository.sb.ipb.ac.id">repository.sb.ipb.ac.id</a> Internet Source	<1 %
9	<a href="http://vdocuments.site">vdocuments.site</a> Internet Source	<1 %
10	<a href="http://media.neliti.com">media.neliti.com</a> Internet Source	<1 %
11	<a href="http://widuri.raharjo.info">widuri.raharjo.info</a> Internet Source	<1 %
12	<a href="http://jurnal.fp.umi.ac.id">jurnal.fp.umi.ac.id</a> Internet Source	<1 %
13	<a href="http://fr.scribd.com">fr.scribd.com</a> Internet Source	<1 %
14	<a href="http://jurnal.unigal.ac.id">jurnal.unigal.ac.id</a> Internet Source	<1 %
15	<a href="http://eprints.walisongo.ac.id">eprints.walisongo.ac.id</a> Internet Source	<1 %
16	Mujito, Basuki Hari Prasetyo, Subandi, Dian Anubhakti, Ady Widjaja. "Selection of Prospective Employees Using Analytical Hierarchy Process (AHP) and ISO 9126", 2018 International Conference on Applied Information Technology and Innovation (ICAITI), 2018	<1 %

---

17	<a href="http://journal.uwks.ac.id">journal.uwks.ac.id</a> Internet Source	<1 %
18	<a href="http://ocs.unud.ac.id">ocs.unud.ac.id</a> Internet Source	<1 %
19	<a href="http://pt.scribd.com">pt.scribd.com</a> Internet Source	<1 %
20	<a href="http://docshare.tips">docshare.tips</a> Internet Source	<1 %
21	<a href="http://docobook.com">docobook.com</a> Internet Source	<1 %
22	<a href="http://naynaedelweis.blogspot.com">naynaedelweis.blogspot.com</a> Internet Source	<1 %
23	Abel Gandhy, Shinta Dewi Kurniawati. "Analisis Strategi Pengembangan Usaha Koperasi Produksi Susu Bogor, Jawa Barat", Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, dan Entrepreneurship, 2018 Publication	<1 %
24	<a href="http://ejurnal.mercubuana-yogya.ac.id">ejurnal.mercubuana-yogya.ac.id</a> Internet Source	<1 %
25	<a href="http://crystalxaslikewanitaan.wordpress.com">crystalxaslikewanitaan.wordpress.com</a> Internet Source	<1 %
26	<a href="http://dokumen.tips">dokumen.tips</a> Internet Source	<1 %

---

27	<a href="https://dspace.uii.ac.id">dspace.uii.ac.id</a> Internet Source	<1 %
28	<a href="https://repository.ipb.ac.id">repository.ipb.ac.id</a> Internet Source	<1 %
29	<a href="https://tequila-orendain.com">tequila-orendain.com</a> Internet Source	<1 %
30	<a href="https://text-id.123dok.com">text-id.123dok.com</a> Internet Source	<1 %
31	Hanan Nur Hasnah, Kusnandar Kusnandar, Setyowati Setyowati. "Strategi Pemasaran Keripik Tempe Di Kecamatan Pedan Kabupaten Klaten", Jurnal AGRISEP Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis, 2020 Publication	<1 %
32	<a href="https://e-journal.unair.ac.id">e-journal.unair.ac.id</a> Internet Source	<1 %
33	<a href="https://id.scribd.com">id.scribd.com</a> Internet Source	<1 %

Exclude quotes  On

Exclude matches  Off

Exclude bibliography  On