



**STRATEGI PEMASARAN GULA SEMUT AREN GUSETA (STUDI KASUS
KELOMPOK TANI MUTIARA KECAMATAN LAREH SAGO HALABAN
KABUPATEN LIMAPULUH KOTA)**

Mila Quinsy Calista¹

Corresponding author : milaquinsycalista@gmail.com

ABSTRACT

Mutiara Farmer's Group exist since 2015 and become the first farmer's group in Limapuluh Kota regency produced palm sugar. This product had brand called by Guseta. Becoming the first palm sugar product, it was not made this product known by public. This product need some analysis to used for make some marketing strategic. The tools are IFAS matrix, EFAS matrix, IE matrix, SWOT matrix, and QSPM matrix for make the best recommendation of marketing strategy for Guseta. The result of using the tools are had the total score of the internal key factor are 2.96, with the biggest strength are the product have "PIRT" and this product is chemical free and also sor the biggest weakness is less of distribution. For score total of the eksternal key factor are 3.18, with the biggest opportunity is technology and information development, and for the biggest threat is depends on weather. In IE matrix show that the marketing of Guseta in cell II which is in grow built. The result of SWOT analysis the farmer's group had eight alternative strategic that can be chosen by the farmer's group. Based on the results of the QSPM matrix analysis, from seven alternative strategies there is an alternative strategy that is prioritized by the farmer's group, spread the information about Guseta is the healthy lifestyle with TAS score of 5.95.

Keywords : Marketing Strategic, SWOT analysis, Palm Sugar

ABSTRAK

Kelompok tani Mutiara berdiri sejak tahun 2015 dan menjadi kelompok tani pertama di Kabupaten Limapuluh Kota yang melakukan pengolahan gula semut. Produk ini memiliki merek Guseta, walaupun menjadi merek gula semut pertama yang berasal dari Kabupaten Limapuluh Kota, tidak menjadikan produk ini dikenal oleh masyarakat, sehingga produk ini harus dilakukan strategi pemasaran. Alat yang digunakan dalam penelitian ini adalah matrik IFAS, matrik EFAS, matrik IE, matrik SWOT, dan matrik QSPM untuk mendapatkan rekomendasi terbaik dari strategi pemasaran dari produk Guseta. Hasil dari penelitian ini adalah memiliki total skor dari faktor internal sebesar 2.96, dengan kekuatan terbesar yaitu produk memiliki PIRT dan produk bebas dari bahan kimia dan untuk kelemahan terbesar yaitu kurangnya distribusi. Total skor dari faktor eksternal yaitu 3.18, dengan peluang terbesar yaitu perkembangan teknologi dan informasi, sedangkan ancaman terbesar yaitu tergantung pada cuaca. Pada matrik IE dapat dilihat bahwa pemasaran dari Guseta berada pada sel II yaitu tumbuh dan

¹ Program Studi Pengelolaan Agribisnis Politeknik Pertanian Negeri Payakumbuh

berkembang. Hasil dari analisis SWOT yaitu didapatkan delapan alternatif strategi. Hasil dari QSPM yaitu TAS sebesar 5.95 untuk strategi menyebarkan informasi mengenai produk Guseta sebagai produk sehat.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Analisis SWOT, Gula Semut

PENDAHULUAN

Agroindustri merupakan kegiatan pengolahan hasil pertanian dengan mengoptimalkan lahan pertanian sebagai sumber agribisnis. Definisi agroindustri dapat dijabarkan sebagai kegiatan industri yang memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku, merancang, dan menyediakan peralatan serta jasa untuk kegiatan tersebut, dengan demikian agroindustri meliputi industri pengolahan hasil pertanian, industri yang memproduksi peralatan dan mesin pertanian, industri input pertanian (pupuk, pestisida, herbisida dan lain-lain) dan industri jasa sektor pertanian (Udayana, 2011). Agroindustri juga dikatakan sebagai sektor kompleks yang terdiri dari hulu hingga hilir.

Peran agroindustri dari hulu hingga hilir dalam perekonomian dan distribusi pendapatan masyarakat Indonesia, agroindustri hilir memberikan output dan kesempatan kerja yang besar sedangkan agroindustri hulu memberikan kontribusi pada PDB lebih besar (Pratiwi, Harianto, & Daryanto, 2017). Selain itu, agroindustri akan memainkan peran penting dalam kegiatan pembangunan, baik pemerataan pembangunan, pertumbuhan ekonomi dan stabilitas nasional. Potensi yang dimiliki tersebut, dapat menjadi peluang yang sangat besar bagi pelaku bisnis pertanian. Potensi-potensi tersebut nantinya akan memunculkan sektor produksi yang berbasis pertanian.

Sektor produksi berbasis pertanian yang menjadi prioritas adalah sektor pertanian tanaman pangan, sektor peternakan dan hasil-hasilnya, sektor

industri makanan, minuman dan tembakau serta sektor jasa restoran (Pratiwi, Harianto, & Daryanto, 2017). Tanaman aren menjadi salah satu yang memiliki peluang agroindustri yang tinggi. Tanaman aren ini, termasuk kedalam IPHP (Industri Pengolahan Hasil Pertanian) tanaman perkebunan. Tanaman aren atau enau (*Arenga pinannta* Merr.) merupakan tanaman tropis yang sangat mudah ditemukan di seluruh kawasan Indonesia. Tanaman yang mudah dalam perawatannya dan dapat tumbuh di seluruh kawasan Indonesia menjadi salah satu faktor mengapa tanaman aren menjadi tanaman yang baik dijadikan usaha dibidang agroindustri.

Tanaman aren yang tersebar di Indonesia kebanyakan tumbuh dengan sendirinya, namun ada beberapa yang dilakukan pembudidayaannya oleh masyarakat sekitar. Pemanfaatan tanaman aren, tidak terfokus pada satu bagian tanaman saja. Namun, tanaman ini dapat dilakukan pengolahan pada seluruh bagian pada tanamannya. Mulai dari akar hingga pada hasil sadapannya berupa air nira. Air nira menjadi hasil pengolahan aren yang memiliki hasil turunan yang banyak.

Potensi tanaman aren ini juga dapat terlihat di Sumatera Barat khususnya Kabupaten Limapuluh Kota. Kabupaten ini memiliki luas areal tanaman aren sebesar 391 Ha yang tersebar pada beberapa kecamatan.

Kecamatan Lareh Sago Halaban merupakan salah satu kecamatan yang memiliki luas lahan perkebunan tanaman aren terluas setelah kecamatan Bukik Barisan dengan luas 82 Ha. Meskipun memiliki luasan yang lebih

kecil jika dibandingkan kecamatan Bukik Barisan, kecamatan Lareh Sago Halaban memiliki potensi penghasil air nira yang lebih besar. Kecamatan ini mampu menghasilkan 5000 L air nira per harinya.

Air nira dapat digolongkan menjadi dua kelompok besar yaitu yang melalui fermentasi dan tanpa fermentasi. Bentuk produk yang biasa dihasilkannya berupa gula aren maupun tuak. Gula aren dapat berbentuk gula cetak, gula pasir, dan gula semut. Namun dari semua produk-produk tersebut, gula semut memiliki nilai ekonomis yang paling tinggi. Produk olahan aren menjadi gula semut ini secara perlahan popularitasnya semakin naik, seiring dengan meningkatnya masyarakat yang peduli akan kesehatan.

Meningkatnya popularitas gula semut di kalangan masyarakat, menjadikan Kecamatan Lareh Sago Halaban memiliki pabrik pengolahan gula aren yang dikelola oleh Kelompok tani Mutiara. Kelompok tani Mutiara menjadi kelompok pencetus kelompok tani yang mampu melakukan pengolahan gula semut aren. Produk gula semut yang dihasilkan oleh kelompok tani Mutiara memiliki merek yaitu Guseta. Kelompok Tani Mutiara mengumpulkan air nira dari setiap anggota kelompok tani untuk dilakukan pengolahan air nira tersebut.

Masyarakat Jorong Talaweh khususnya kelompok tani Mutiara mengetahui akan potensi yang dihasilkan dari produk gula semut. Pengetahuan tersebut, tidak berbanding lurus terhadap perilaku masyarakat yang lebih memilih melakukan pengolahan gula aren cetak dibandingkan dengan melakukan pengolahan gula semut aren, meskipun air nira yang didapatkan bisa diolah menjadi gula semut aren. Hal ini dikarenakan pengolahan gula aren cetak yang lebih mudah dilakukan serta

memiliki pasar yang lebih pasti jika dibandingkan dengan gula semut aren. Masyarakat juga lebih kenal terhadap produk gula aren cetak dibandingkan dengan gula semut aren.

Masyarakat lebih memilih gula aren cetak sebagai bahan pemanis dalam pembuatan makanan seperti kolak, klepon, cendol, dan berbagai macam jenis makanan lainnya. Permintaan akan gula aren juga akan semakin meningkat apabila telah memasuki bulan *Ramadhan*. Gula semut sendiri belum bisa dilakukan proses produksi secara tetap. Kelompok tani Mutiara masih melakukan produksi sesuai dengan permintaan, hal ini akan berakibat pada permintaan yang fluktuatif, bahkan kelompok tani Mutiara bisa tidak memproduksi gula semut aren jika permintaan pasar tidak ada. Padahal jika penjualan gula semut aren tetap akan lebih menguntungkan kelompok tani Mutiara dikarenakan harga jual dari gula semut aren yang lebih mahal.

Produksi gula semut aren juga masih berdasarkan pesanan dari masyarakat. Mereka akan memproduksi jika ada pesanan terhadap produk ini. Sehingga produksi produk ini masih kalah jika dibandingkan dengan produk olahan gula merah lainnya. Jika dibandingkan dengan produksi gula aren cetak yang juga dilakukan oleh kelompok tani ini, mereka bisa memproduksi hingga 1 ton per minggunya, sedangkan untuk produksi gula semut aren hanya bisa memproduksi rata-rata 200 kg per minggunya.

Kelompok Tani Mutiara belum bisa mengoptimalkan masalah promosi produk gula semut aren dengan merek "Guseta" contohnya adalah promosi yang dilakukan hanya mengandalkan informasi dari konsumen yang pernah mengkonsumsi produk gula semut Guseta kepada konsumen lainnya. Hal

ini dikarenakan para anggota kelompok tani yang tidak memiliki waktu luang dan keahlian dalam mempromosikan produk mereka. Waktu mereka banyak dihabiskan dalam kegiatan penyadapan air nira yang dilakukan sebanyak 2 kali dalam satu hari, yaitu pagi dan sore hari. Setelah itu mereka juga disibukkan dalam kegiatan pengolahan air nira menjadi produk gula aren.

Permasalahan mengenai gula semut yang ada di Kecamatan Lareh Sago Halaban khususnya pada kelompok tani Mutiara lebih berpusat bagaimana memperluas pasar dari gula semut aren ini sehingga dapat bersaing dengan produk pesaing. Oleh karena itu, perlu dilakukan penentuan strategi pemasaran yang baik sehingga nantinya akan mempermudah kelompok tani Mutiara dalam bersaing dengan produk sejenis. Berdasarkan alasan-alasan tersebut maka, perlu dilakukan penelitian dengan topik “Strategi Pemasaran Gula Semut Aren Guseta (Studi Kasus Kelompok Tani Mutiara Kecamatan Lareh Sago Halaban Kabupaten Limapuluh Kota)”.

Berdasarkan uraian masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah 1) mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) dalam proses pemasaran gula semut aren “Guseta” 2) merumuskan strategi pemasaran gula semut aren “Guseta” agar mampu bersaing sehingga mempunyai pasar yang luas.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini di kelompok tani Mutiara Jorong Talaweh Kecamatan Lareh Sago Halaban Kabupaten Limapuluh Kota. Pemilihan Kelompok Tani Mutiara sebagai tempat penelitian dikarenakan Kelompok Tani Mutiara merupakan Kelompok Tani pioner dalam pengolahan gula semut aren di

Kecamatan Lareh Sago Halaban, selain itu kelompok tani ini juga menerima bantuan pemerintah dengan dibangunnya pabrik pengolahan gula aren di Kecamatan Lareh Sago Halaban. Penelitian ini dilakukan dari bulan April hingga Mei 2021. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data yaitu wawancara, observasi, kuesioner, dan penelitian kepustakaan.

Metode pengolahan data dan analisis data menggunakan matrik IFAS (*internal Factor Analysis Summary*), matrik EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*), matrik IE (*Internal Eksternal*), matrik SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunity, Threat*), dan matrik QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Identifikasi Lingkungan Internal

Lingkungan internal suatu perusahaan atau organisasi merupakan lingkungan dimana didalamnya terdapat segala kegiatan yang dilakukan terkait keseharian dari perusahaan atau organisasi tersebut. Pada lingkungan internal perusahaan yang terkait akan hal pemasarannya terdiri dari produk, distribusi, harga, dan promosi dari perusahaan atau organisasi tersebut.

1. Produk

Pabrik pengolahan gula semut aren kelompok Tani Mutiara, mampu menghasilkan gula semut aren yang berkualitas yang telah memiliki label halal (LP. POM-MUI 13110018701018) dan label PIRT (PIRT NO. 2091308010172-24), dengan merek dagang “Guseta”. Produk yang ditawarkan terdiri dari dua jenis kemasan yaitu kemasan *standing pouch* dan kemasan plastik biasa. Gula semut aren yang memiliki fungsi sebagai bahan pemanis tambahan, jauh lebih

sehat jika dibandingkan dengan gula putih biasa. Hal ini dikarenakan gula semut aren memiliki nilai indeks glikemik yang lebih rendah jika dibandingkan dengan gula pasir. Gula semut aren memiliki indeks glikemik sebesar 35 sedangkan gula pasir sebesar 58. Sehingga gula semut aren lebih ramah terhadap penderita diabetes. Selain itu, produk Guseta ini tidak mengandung bahan pengawet dikarenakan produk ini diproduksi dengan menggunakan air nira murni.

Proses pembuatan gula semut aren berdasarkan penelitian dari Pengemanan, Nurmawan, & Lasut (2019) proses pembuatannya adalah pemilihan mayang yang siap sadap. Mayang yang sudah tua dibersihkan, kemudian bagian ujung mayang dipukul-pukul dengan potongan kayu untuk merangsangnya keluar. Kegiatan ini dilakukan pada pagi dan sore hari. Penyadapan ini menggunakan bambu yang telah dibersihkan terlebih dahulu agar nira yang didapatkan tidak asam. Proses selanjutnya adalah penampungan yang ditampung menggunakan wajan dan siap untuk dilakukan proses pemasakan. Proses pemasakan dilakukan selama kurang lebih 4-5 jam, hingga terjadi pengkristalan pada gula semut aren. Proses terakhir yaitu pengepakan sesuai dengan kemasan yang diinginkan. Pada observasi yang dilakukan proses pengolahan gula semut hampir sama dilakukan, namun pada proses pembuatan gula semut Guseta memiliki proses yang namanya penghalusan serta pengayakan agar butiran yang dihasilkan lebih halus lagi.

Proses pengolahan yang harus dilakukan secara teliti menjadikan bahan baku air nira untuk gula semut menjadi sulit didapatkan. Seringkali jika air nira yang didapatkan tidak sesuai dengan yang diinginkan untuk pembuatan gula semut, maka gula

semut tidak dapat diproduksi, karena anggota kelompok tani masih bergantung pada air nira yang didapatkan oleh anggota kelompok saja. Alasan ini juga yang menyebabkan proses produksi gula semut hanya sesuai dengan permintaan yang datang.

Proses pembuatan produk gula semut Guseta dilakukan dengan melakukan penyadapan pada mayang pohon aren. Air nira yang telah didapatkan disaring terlebih dahulu sebelum proses perebusan dilakukan. Setelah air nira yang didapatkan bebas dari kotoran-kotoran, barulah dilakukan proses perebusan. Perebusan dilakukan guna mengurangi kadar air yang ada pada air nira. Proses selanjutnya adalah melakukan penghalusan gula yang didapatkan sehingga dapat berbentuk butiran. Proses terakhir adalah dengan melakukan pengemasan.

2. Harga (*Price*)

Harga yang diberikan kelompok tani Mutiara kepada konsumen didasarkan pada harga bahan baku serta pengemasan yang dilakukan selama proses pengolahan gula semut aren. Harga jual dari produk yang diberikan baik itu terhadap pembelian produk dengan jumlah besar atau kecil yaitu sama dengan harga Rp. 35.000 per kilogramnya. Rata-rata harga jual dari produk Guseta ini dapat dilihat pada tabel 1

Tabel 1. Daftar Harga Produk "Guseta"

No	Produk	Harga (Rp)
1.	Guseta kemasan 250g	10.000
2.	Guseta Kemasan 500g	18.000
3.	Guseta Kemasan 1kg	35.000

Sumber : Data dari Ketua Kelompok Tani Mutiara (2021)

Cara pembayaran yang dilakukan dengan cara pembayaran secara tunai, baik itu pembelian

perorangan maupun pembelian dengan jumlah yang besar. Pembelian dengan jumlah yang besar dilakukan dengan cara melakukan pembayaran pada saat pemesanan produk baik itu secara tunai maupun transfer melalui bank. Hal ini dilakukan agar tidak terjadinya penipuan pembelian oleh calon pembeli. Serta untuk mengakomodasi biaya produksi dan pengiriman produk sampai kepada konsumen.

Harga jual yang ditetapkan pada produk “Guseta” ini memiliki harga yang lebih rendah jika dibandingkan dengan harga jual produk gula semut aren lainnya. Rata-rata produk gula semut lain dapat menjual produknya dengan harga berkisar antara Rp. 60.000-70.000 per kilogramnya, contohnya saja produk gula semut Gusereen yang dijual per kilonya seharga Rp. 70.000.

. Produk Guseta memiliki harga 50% lebih murah dibandingkan harga produk pesaingnya. Produk gula semut aren Guseta memiliki harga jual Rp. 35.000 per kilogram. Oleh sebab itu, gula semut aren “Guseta” dapat dikatakan memiliki harga yang lebih murah dengan produk substitusi lainnya dengan mempertimbangkan kualitas yang sama dan dengan harga yang jauh lebih murah.

3. Promosi (*Promotion*)

Kegiatan promosi yang dilakukan oleh Kelompok Tani Mutiara dalam memasarkan produknya hanya terbatas dari mulut ke mulut saja. Produk “Guseta” belum mampu untuk dipasarkan secara online, dikarenakan belum adanya sumber daya manusia yang mampu secara optimal menjalankan sistem penjualan secara online. Belum optimalnya kegiatan promosi dikarenakan minimnya waktu serta tenaga ahli dalam kegiatan promosi. Hal ini berkaitan dengan

tersitanya waktu dalam pengambilan air nira yang dilakukan dua kali dalam 1 hari yaitu pagi dan sore hari. Alasan lainnya adalah kualitas SDM untuk mengelola secara online dan kondisi lingkungan yang memiliki jaringan internet yang belum stabil di daerah Jorong Talaweh.

4. Tempat (*Place*)

Place atau tempat dalam bauran pemasaran memiliki arti bagaimana kegiatan distribusi dari produk “Guseta”. Tujuan dari kegiatan ini adalah bagaimana cara produk agar bisa sampai kepada konsumen tepat pada waktunya serta tempatnya. Hingga saat ini, pendistribusian produk “Guseta” mencakup wilayah Sumatera Barat, hingga Riau.

Pengiriman ini juga tidak menutup kemungkinan pengiriman barang dalam bentuk lain seperti air nira yang masih fresh. Bahkan pengiriman produk gula semut aren ini telah memiliki jadwal hari tersendiri yaitu setiap hari Kamis dan Minggu melakukan pengiriman ke Bengkalis. Walaupun sudah dilakukan pengiriman ke beberapa kota di luar Sumatera Barat, namun pengiriman ini hanya sebatas perorangan saja, Guseta belum memiliki agen yang tetap dalam hal distribusi keluar Kota.

Kelompok tani Mutiara menyalurkan langsung produknya kepada konsumen. Konsumen dapat mendapatkan produk “Guseta” dengan mendatangi secara langsung pabrik pengolahan gula semut aren yang berada di Jorong Talaweh Kecamatan Lareh Sago Halaban Kabupaten Limapuluh Kota atau dapat melakukan pemesanan melalui via telepon. Kelompok Tani Mutiara menyalurkan produknya kepada konsumen yang mengkonsumsi produk tersebut secara langsung maupun kepada konsumen

yang membeli produk gula semut “Guseta” lalu menjualnya dengan merek dagang mereka sendiri. Konsumen menginginkan produk Guseta harus menghubungi kelompok tani Mutiara, karena Guseta hanya ada di Jorong Talaweh. Kelompok Tani Mutiara belum memiliki toko atau outlet untuk memasarkannya.

B. Identifikasi Lingkungan Eksternal

1. Faktor Ekonomi

Keadaan ekonomi suatu daerah merupakan faktor eksternal yang mempunyai pengaruh ialah pendapatan domestik bruto (PDRB) terhadap perkembangan usaha gula semut baik secara langsung maupun tidak langsung. Penggunaan data PDRB memiliki tujuan untuk membantu dalam pembuatan kebijakan, perencanaan, evaluasi hasil pembangunan, serta memberikan informasi yang menggambarkan kinerja perekonomian. Maka, dengan melihat perkembangan PDRB dari suatu daerah akan menggambarkan bagaimana pertumbuhan ekonomi dari suatu daerah tersebut. Pendapatan domestik bruto (PDRB) ini sendiri merupakan suatu bentuk tampilan data ekonomi suatu wilayah, disamping bentuk tampilan lain seperti PDRB menurut lapangan usaha, tabel input-output, Sistem Neraca Sosial Ekonomi, dan Neraca Arus Dana (BPS Kabupaten Dharmasraya). PDRB yang digunakan merupakan PDRB dengan harga konstan, agar menunjukkan nilai tambah barang dan jasa tersebut berdasarkan harga yang berlaku pada saat itu. PDRB harga konstan digunakan untuk mengetahui pertumbuhan ekonomi dari tahun ketahun.

Tabel 2. Pertumbuhan Ekonomi Provinsi Sumatera Barat

Pertumbuhan ekonomi	2018-2020 berdasarkan PDRB (Lapangan Usaha)		
	Pertumbuhan ekonomi provinsi Sumatera Barat (%)		
Pertumbuhan Ekonomi	2018	2019	2020
Pertumbuhan Ekonomi	5,14	5,05	-1,60

Sumber Data : BPS Sumatera Barat 2020

Berdasarkan tabel 2 dapat dilihat bahwa dari tahun 2018 hingga tahun 2019, Provinsi Sumatera Barat mengalami peningkatan pertumbuhan ekonomi dengan masing-masing persentase setiap tahunnya yaitu 5,14% untuk tahun 2018 dan 5,05% untuk tahun 2019. Namun, pada tahun 2020 mengalami penurunan pertumbuhan ekonomi hingga 1,60%. Penurunan pertumbuhan ekonomi pada tahun 2020, disebabkan oleh serangan *Covid 19* yang menyebabkan terganggunya kegiatan perekonomian di Sumatera Barat. Penurunan pertumbuhan ekonomi atau pertumbuhan ekonomi negatif dapatkan pendapatan masyarakat yang tetap, bahkan menurun. Penurunan pendapatan masyarakat, akan mengakibatkan penurunan akan standar kehidupan masyarakat. Hal ini menyebabkan daya beli masyarakat yang rendah.

2. Faktor Sosial, Budaya, Demografi dan Lingkungan

Peningkatan pendidikan dan status sosial akan mendorong terjadinya perubahan gaya hidup masyarakat. Peningkatan pendidikan dan status sosial masyarakat dapat dilihat pada tabel 3

Tabel 3. Peningkatan Pendidikan Masyarakat

Tingkat Pendidikan	Angka partisipasi murni (%)		
	2018	2019	2020
SD	98,66	98,67	98,80
SMP	77,08	78,10	78,41
SMA	67,48	68,53	68,90

Sumber Data : BPS Angka Partisipasi Murni (APM) menurut Kabupaten Kota dan Jenjang Pendidikan 2018-2019

Berdasarkan tabel 3. dapat dilihat bahwa pada provinsi Sumatera Barat terjadi peningkatan angka pendidikan masyarakat dari tahun 2018 hingga tahun 2020 pada setiap jenjang pendidikannya. Peningkatan tingkat pendidikan pada masyarakat membuktikan bahwa masyarakat menjadi lebih peduli terhadap tingkat kesehatan. Masyarakat yang memiliki tingkat sosial dan pendidikan yang tinggi cenderung akan lebih peduli terhadap kesehatan.

Berkembangnya gaya hidup sehat pada masyarakat ini lah yang menjadi salah satu peluang yang dapat diambil dalam melakukan pemasaran terhadap produk gula semut aren "Guseta". Potensi pasar gula semut aren cukup besar jika melihat tingkat pendidikan dari suatu masyarakat disuatu daerah. Peningkatan pendidikan tersebut menyebabkan konsumen yang lebih mudah teredukasi terkait pentingnya penggunaan gula semut aren "Guseta" sebagai pemanis untuk menerapkan pola hidup yang sehat. Meskipun adanya peningkatan terhadap gaya hidup sehat. Permintaan akan produk Guseta masih terjadi naik turunnya. Hal ini juga berkaitan kembali akan bagaimana sebuah trend dari makanan di pasaran.

Selain adanya perkembangan hidup sehat, faktor eksternal juga dipengaruhi oleh adanya faktor budaya masyarakat sekitar. Rata-rata masyarakat yang memiliki pekerjaan sebagai penyadap air nira lebih memilih untuk melakukan penjualan air nira kepada pengepul tuak. Budaya ini telah ada di Jorong Talaweh sejak lama.

Sehingga jorong ini juga memiliki julukan sebagai "Nagari Tuak".

3. Faktor Politik, Pemerintah dan Hukum

Kebijakan pemerintah menjadi hal utama yang harus diperhatikan terkait dalam menjalankan suatu usaha. Setiap kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah harus diperhatikan dengan baik oleh seorang pelaku usaha agar nantinya kebijakan tersebut dapat disesuaikan dengan kondisi usaha dan tidak menyulitkan usaha nantinya. Salah satu peran pemerintah dalam kelompok tani Mutiara adalah dibantunya kelompok tani dalam melakukan pengurusan P-IRT dan label halal dari produk gula semut Guseta. Selain itu, dengan adanya pemerintah, juga dapat memberikan pelatihan-pelatihan bagi para anggota kelompok tani.

4. Faktor Teknologi

Teknologi merupakan salah satu perkembangan yang harus ada demi berkembangnya suatu usaha. Perkembangan teknologi nantinya akan menjadikan setiap kegiatan yang dilakukan di sebuah perusahaan tersebut menjadi lebih efektif dan efisien. Teknologi yang berkembang saat ini yang sangat mempengaruhi perkembangan produk "Guseta" seperti teknologi informasi, teknologi mesin, dan teknologi transportasi. Teknologi informasi dapat dilihat dengan berkembangnya jaringan internet di seluruh daerah. Hal ini berkaitan dengan lebih semakin berkembangnya *e-commerce* di kalangan masyarakat. *E-commerce* merupakan model bisnis yang memungkinkan perusahaan dan individu membeli dan menjual barang melalui internet. Penggunaan *e-commerce* memungkinkan terjadinya perluasan wilayah pemasaran. Namun, Kelompok Tani Mutiara belum mampu memanfaatkan peluang tersebut dikarenakan belum memiliki

kemampuan dalam pemasaran secara online.

Teknologi mesin atau produksi juga dilakukan agar dapat meningkatkan hasil produksi dari produk “Guseta”. Pada pabrik pengolahan gula semut aren ini telah memiliki alat yang memiliki fungsi untuk memasak dan menghaluskan gula aren secara otomatis. Namun, alat atau mesin tersebut belum bisa dioperasikan dikarenakan masih ada beberapa bagian dari mesin yang belum lengkap dan tenaga ahli dalam pengoperasian alat tersebut belum ada.

5. Faktor Alam

Kegiatan agroindustri sangat bergantung pada keadaan alam sekitarnya. Hal ini dikarenakan dalam kegiatan agroindustri mengambil hasil dari alam untuk dilakukan pengolahan menjadi suatu produk. Terlebih lagi dalam hal kegiatan pengolahan gula aren semut. Pengolahan gula aren semut sangat bergantung pada kualitas dari air nira yang didapatkan. Air nira yang didapatkan harus memiliki kualitas yang baik dengan ciri-cirinya yaitu memiliki kadar gula sebesar 12% dan memiliki pH 6. Syarat tersebut haruslah terpenuhi dalam pengolahan gula semut, dikarenakan jika kadar gula yang didapatkan kurang dari 12%, maka gula akan menggumpal dan sulit untuk dibekukan agar bisa dijadikan bubuk. Kadar gula kurang dari 12% akan menjadikan air nira yang didapatkan menjadi gula aren cetak maupun gula cair. Hal ini sesuai dengan yang telah disampaikan responden terhadap karakteristik air nira yang bisa dijadikan bahan baku dalam pembuatan gula semut aren.

6. Faktor Persaingan

a. Persaingan dengan perusahaan sejenis

Persaingan tidak dapat dihindari oleh suatu perusahaan. Adanya

persaingan dalam kegiatan bisnis dapat membantu suatu perusahaan untuk terus berinovasi dan berkembang lebih baik. Kondisi persaingan dengan produk sejenis terjadi dalam pemasaran gula semut aren “Guseta”. Hal ini dapat dilihat ada beberapa produk gula semut lainnya dengan merek berbeda yang beredar dipasaran. Namun, produk tersebut memiliki harga yang berada jauh diatas harga produk “Guseta”.

b. Ancaman Produk Pengganti

Gula semut aren merupakan pemanis yang terbuat dari olahan air nira, sehingga produk ini memiliki indeks glikemik yang rendah dan baik dikonsumsi oleh para penderita diabetes. Produk pengganti dalam hal pemanis yang sehat bagi gula semut aren ini bisa dikatakan tidak ada. Namun, satu-satunya yang menjadi ancaman bagi produk ini adalah pemanis yang terbuat dari gula pasir. Kebanyakan masyarakat masih senang mengkonsumsi produk tersebut ketimbang produk olahan air nira berupa gula semut aren “Guseta” yang jauh lebih sehat jika dibandingkan gula pasir.

Matrik IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

Pembuatan matrik IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) perlu diketahui terlebih dahulu Faktor Strategi Internal (IFAS). Keunggulan perusahaan yang tidak dimiliki oleh perusahaan pesaing harus diintegrasikan ke dalam budaya organisasi sedemikian rupa sehingga perusahaan lain tidak mudah menirunya (Rangkuti, 1997). Matrik IFAS ini didapatkan dari internal kelompok tani dalam bidang manajemen, produk, harga, distribusi, dan promosi. Perhutingan matrik IFAS dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Matrik IFAS pemasaran gula semut aren Guseta

No	Faktor Kunci Internal	Bobot	Rating	Skor Total
Kekuatan				
1.	Produk yang telah bersertifikat halal	0,13	3,5	0,47
2.	Produk telah memiliki merek dagang	0,13	3,5	0,47
3.	Produk telah memiliki PIRT	0,15	4,0	0,62
4.	Harga yang kompetitif	0,14	3,5	0,47
5.	Produk tanpa bahan pengawet	0,15	4,0	0,62
Total Skor Kekuatan		0,71	18,5	2,65
Kelemahan				
1.	Tim pemasaran belum terbentuk	0,04	1,0	0,04
2.	Pengendalian bahan baku yang masih kurang	0,08	2,0	0,15
3.	Memproduksi sesuai pesanan	0,06	1,5	0,09
4.	Kurangnya jaringan distribusi	0,04	1,0	0,04
5.	Promosi belum dilakukan secara online	0,04	1,0	0,04
6.	Belum memiliki toko atau outlet	0,04	1,0	0,04
Total Skor Kelemahan		0,29	7,5	0,39
Total Skor Faktor Kunci Internal		1		2,96

Pada tabel 4. dapat lihat bahwa matrik IFAS memiliki total skor faktor kunci internal sebesar 2.96. Total skor sebesar 2.96 ini mengartikan bahwa kelompok tani Mutiara memiliki performa internal yang diatas rata-rata. Kekuatan utama dari kelompok tani mutiara berada pada pemasaran gula semut aren Guseta ini adalah produk

yang memiliki PIRT dan produk yang bebas dari bahan pengawet. Kedua faktor tersebut memiliki bobot sebesar 0.15

Kelemahan utama dari kelompok tani Mutiara meningkatkan pemasaran produk gula semut aren Guseta adalah “pengendalian bahan baku yang kurang”. Dengan skor bobot yaitu 0,08. Kelemahan utama dari pemasaran produk gula semut aren ini adalah pengendalian bahan baku yang masih kurang

Matrik EFAS (EKSTERNAL FACTOR ANALYSIS SUMMARY)

Pembuatan matrik EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*) perlu mengetahui terlebih dahulu Faktor Strategi Eksternal (EFAS). Matrik EFAS merupakan salah satu matrik yang membantu perusahaan dalam menganalisis faktor lingkungan eksternal (Nilasari, 2014). Matrik EFAS dapat dilihat dari faktor eksternal kelompok tani Mutiara dalam bidang Ekonomi, Sosial, Budaya, Demografis, dan Lingkungan Alam, Politik, Pemerintah, dan Hukum, Teknologi (David, 2009). Perhitungan matrik EFAS dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. Matrik EFAS pemasaran gula semut aren Guseta

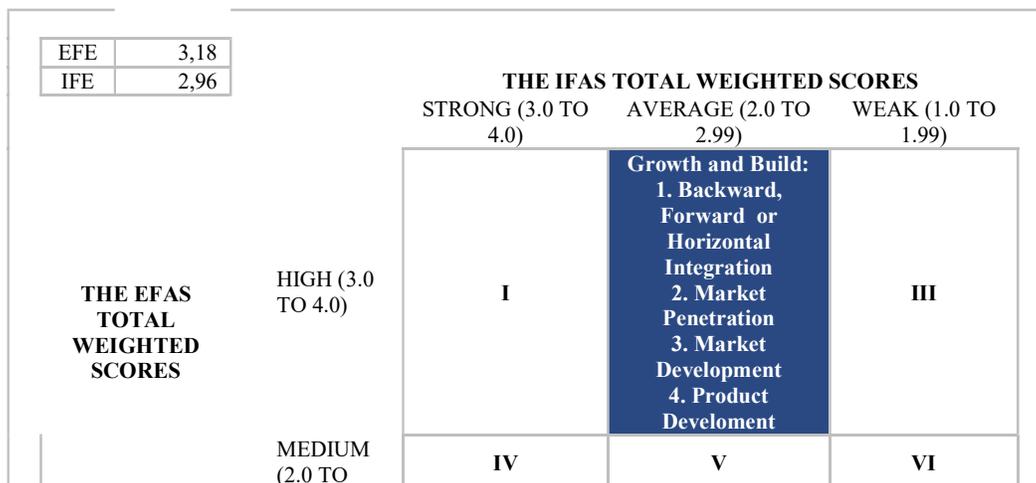
No	Faktor Kunci Eksternal	Bobot	Rating	Skor Total
Peluang				
1.	Perkembangan teknologi dan informasi	0,12	3,5	0,41
2.	Pola hidup sehat	0,10	3	0,30
3.	Adanya dukungan pemerintah	0,12	3,5	0,41
4.	Produk	0,13	4	0,53

substitusi pengganti gula putih			
Total Skor Peluang	0,47	14	1,65
Ancaman			
1. Menurunnya perkembangan ekonomi	0,07	2	0,14
2. Air nira yang dijadikan tuak	0,10	3	0,30
3. Permintaan yang fluktuatif	0,10	3	0,30
4. Ketersediaan nira yang tidak menentu	0,07	2	0,13
5. Tergantung pada cuaca	0,13	4	0,53
6. Adanya produk pesaing dari Guseta	0,07	2	0,13
Total Skor Ancaman	0,53	14	1,54
Total Skor Faktor Kunci Eksternal	1		3,18

Pada tabel 5 dapat dilihat bahwa skor total dari faktor kunci eksternal dari pemasaran produk gula semut Guseta ini adalah 3,18 sehingga skor tersebut berada di skor tinggi. Jika dibandingkan antara total skor peluang dengan ancaman, maka skor peluang lebih besar dibandingkan dengan skor ancaman. Faktor peluang terpenting pada pemasaran produk gula semut Guseta adalah “produk substitusi pengganti gula putih” dengan skor bobot sebesar 0.13. Faktor ancaman dapat dilihat bahwa faktor ancaman terpenting adalah adanya “tergantung pada cuaca” yaitu dengan skor bobotnya sebesar 0.13. faktor ancaman penting pada pemasaran gula semut Guseta ini adalah “tergantung pada cuaca” yaitu dengan skor bobotnya sebesar 0.13

Matrik IE (Internal Eksternal)

Matrik IE ini terdiri dari 9 sel strategi perusahaan, dimana setiap sel tersebut terdiri dari *Growth strategy*, *Stability strategy*, dan *Retrenchment strategy*. Pada kesembilan sel tersebut, terdapat beberapa tindakan yang dapat dilakukan pada masing-masing sel strategi tersebut (Rangkuti, 1997)





Gambar 1. Matrik IE pemasaran gula semut aren Guseta

Matrik SWOT

Strategi yang cocok untuk pemasaran gula semut aren Guseta ini adalah strategi integrasi, penetrasi pasar, serta pengembangan produk. Strategi integrasi dapat dilakukan dengan cara lebih menguatkan fungsi dari kelompok tani Mutiara sebagai tempat pengumpulan nira. Hal ini menunjukkan dengan adanya integrasi antara pemasok bahan baku pembuatan gula semut aren, maka akan mengatasi permasalahan kelompok tani Mutiara terkait bahan baku.

Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan strategi harus menganalisis faktor-faktor strategi perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang saat ini, (Nisak, 2013). Hasil dari matrik IE maka akan didapatkan matrik SWOT yang dapat dilihat pada tabel 6.

Tabel 6. Matrik SWOT Pemasaran Gula Semut Aren Guseta

IFAS	<i>STRENGTHS (S)</i>	<i>WEAKNESSES (W)</i>
EFAS	1. Produk telah bersertifikat halal (S1) 2. Produk telah memiliki merek (S2) 3. Produk memiliki PIRT (S3) 4. Harga yang kompetitif (S4) 5. Produk tanpa bahan pengawet (S5)	1. Tim pemasaran belum terbentuk (W1) 2. Pengendalian bahan baku yang masih kurang (W2) 3. Produksi yang masih sesuai dengan permintaan (W3) 4. Kurangnya distribusi (W4) 5. Promosi yang dilakukan belum online (W5) 6. Belum memiliki toko atau outlet (W6)
<i>OPPORTUNITY (O)</i> 1. Perkembangan teknologi dan informasi (O1) 2. Pola hidup sehat (O2) 3. Adanya dukung pemerintah (O3) 4. Produk substitusi pengganti gula putih (O4)	STRATEGI SO 1. Menyebarluaskan informasi mengenai produk Guseta sebagai produk yang baik untuk kesehatan (S1,S2, S3, S5, O1, O2, O3, O4)	STRATEGI WO 1. Melakukan pelatihan tentang pemasaran terhadap anggota kelompok (W1, O3) 2. Memperluas wilayah distribusi (W4,W5,O1,O2,O3) 3. Merampungkan pengadaan teknologi mekanik dalam produksi Guseta (W3, O1, O3) 4. Melakukan promosi secara online (W5, O1)
<i>TREATHS (T)</i> 1. Menurunnya perkembangan ekonomi (T1) 2. Air nira yang dijadikan tuak (T2) 3. Permintaan fluktuatif (T3) 4. Ketersediaan nira yang tidak menentu (T4)	STRATEGI ST 1. Mempertahankan kualitas serta harga dari produk Guseta (S1,S2,S3,S4,S5,T3, T6)	STRATEGI WT 1. Membangun outlet sendiri dengan cara bekerja sama dengan pemerintah (W4,W6,T6) 2. Meningkatkan fungsi kelompok tani sebagai pengumpul air nira untuk pengolahan gula semut aren (W2, W3,T2,T4)

5. Tergantung pada cuaca (T5)		
6. Adanya produk gula semut lain yang menjadi pesat (T6)		

Dari matrik SWOT, maka akan didapatkan delapan alternative strategi yang dapat diterapkan pada pemasaran gula semut Guseta. Alternative strategi tersebut :

1. Menyebarluaskan informasi mengenai produk Guseta sebagai produk yang baik untuk kesehatan
2. Melakukan pelatihan tentang pemasaran terhadap anggota kelompok
3. Memperluas wilayah distribusi
4. Merampungkan pengadaan teknologi mekanik dalam produksi Guseta
5. Melakukan promosi secara online
6. Mempertahankan kualitas serta harga dari produk Guseta
7. Membangun outlet sendiri dengan cara bekerja sama dengan pemerintah
8. Meningkatkan fungsi kelompok tani sebagai pengumpul air nira

untuk pengolahan gula semut aren

Matrik QSPM

Tahapan QSPM atau (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) merupakan tahapan akhir dari menentukan strategi mana yang menjadi prioritas bagi suatu perusahaan untuk melakukan pemasaran produk mereka. Delapan strategi yang didapatkan merupakan strategi yang mungkin dapat dilaksanakan oleh kelompok tani Mutiara dalam melakukan pemasaran produk gula semut aren Guseta. Pemakaian matrik QSPM dalam menentukan strategi yang dapat digunakan oleh suatu usaha didasari oleh evaluasi dari setiap alternatif yang ada serta melihat kemenarikan dari tiap alternatif strategi.

Strategi yang disarankan untuk kelompok tani Mutiara dalam melakukan kegiatan pemasaran dapat dilihat pada tabel 7.

Tabel 7. Alternatif Strategi kelompok tani Mutiara

No.	Alternatif Strategi	Jumlah TAS	Peringkat
1.	Menyebarluaskan informasi mengenai produk Guseta sebagai produk yang baik untuk kesehatan	5,92	1
2.	Meningkatkan fungsi kelompok tani sebagai pengumpul air nira untuk pengolahan gula semut aren	5,65	3
3.	Memperluas wilayah distribusi	4,84	7
4.	Merampungkan pengadaan teknologi mekanik dalam produksi Guseta	4,14	8
5.	Melakukan promosi secara online	5,57	4
6.	Mempertahankan kualitas serta harga dari produk Guseta	5,77	2
7.	Membangun outlet sendiri dengan cara bekerja sama dengan pemerintah	5,19	5
8.	Meningkatkan fungsi kelompok tani sebagai tempat pengumpul air nira untuk pengolahan gula semut aren	4,98	6

Kesimpulan

1. Hasil analisis IFAS menunjukkan kekuatan utama dari kelompok tani Mutiara ini adalah produk yang memiliki PIRT serta produk yang tanpa bahan pengawet. Kedua faktor tersebut memiliki skor bobot sebesar 0.15. Sedangkan untuk kelemahan utama dari kelompok tani Mutiara dalam memasarkan produk gula semut aren Guseta ini adalah pengendalian bahan baku yang masih kurang dengan skor bobot sebesar 0.08. Total skor dari kelompok tani Mutiara sebesar 2.96 yang dapat diartikan sebagai kelompok tani ini telah bisa mengatasi kelemahannya.
2. Hasil analisis EFAS menunjukkan bahwa peluang terbesar yang dapat diraih oleh kelompok tani Mutiara adalah produk substitusi pengganti gula putih dengan skor bobot sebesar 0.13, sedangkan untuk ancaman terbesar yang harus dihindari oleh kelompok tani Mutiara adalah tergantung pada cuaca dengan skor bobot sebesar 0.13. Total skor dari kelompok tani mutiara ini sebesar 3.18 dengan kondisi peluang lebih besar dari ancaman
3. Analisis matrik IE menunjukkan kelompok tani Mutiara berada pada kuadran II yaitu *growth and built* atau tumbuh dan berkembang.
4. Hasil dari analisis menggunakan matrik SWOT didapatkan bahwa 8 strategi yang dapat direkomendasikan kepada kelompok tani Mutiara. Rumusan strategi dari matrik SWOT, diurutkan berdasarkan skala prioritas dari strategi yang didapatkan pada matrik QSPM dengan urutan strategi yaitu 1) menyebarluaskan informasi

mengenai produk Guseta sebagai produk yang baik untuk kesehatan, 2) mempertahankan kualitas serta harga dari produk Guseta, 3) Meningkatkan fungsi kelompok tani sebagai pengumpul air nira untuk pengolahan gula semut aren, 4) melakukan promosi secara online, 5) membangun outlet sendiri dengan cara bekerja sama dengan pemerintah, 6) meningkatkan fungsi kelompok tani sebagai tempat pengumpul air nira, 7) memperluas wilayah distribusi, 8) merampungkan pengadaan teknologi mekanik dalam produksi Guseta.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia . 2013. *Bahan Tambahan Pangan*. Jakarta: BPOM.
- BPS Kabupaten Limapuluh Kota 2018. Kecamatan Penghasil Aren
- BPS Kabupaten Dhamasraya 2018. Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) 2013-2017.
- David, F. R. 2009. *Manajemen Strategis* . Jakarta: Salemba Empat.
- Nilasari, S. 2014. *Manajemen Strategi itu Gampang*. Jakarta: Dunia Cerdas.
- Nisak, Z. 2013. Analisis Swot untuk Menentukan Strategi Kompetitif. *Ekonomi Bisnis Volume 9 Nomor 2*, 468-476.
- Pengemanan, E. F., Nurmawan, W., & Lasut, M. T. 2019. Pembuatan Gula Semut dari Aren di Kelurahan Kayawu, Tomohon, Sulawesi Utara. *Pros Sem Nas*

*Masy Biodiv Indon Volume 5
Nomor 2, 276-279.*

- Pratiwi, N. A., Harianto, & Daryanto, A. 2017. Peran Agroindustri Hulu dan Hilir dalam Perekonomian dan Distribusi Pendapatan di Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Agribisnis Volume 14 Nomor 2*, 127-137.
- Rangkuti, F. 1997. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Udayana, G. B. 2011. Peran Agroindustri dalam Pembangunan Pertanian. *Singhadwala Edisi 44*, 3-8.