

# **ANALISIS SWOT PADA PRODUKSI GULA AREN MENJADI GULA SEMUT DALAM RANGKA MENGEMBANGKAN UMKM DIDESA SORONGAN**

Bibah Hasanah, Afif Hakim

Teknik Industri, Fakultas Teknik

[Ti19.bibahhasanah@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:Ti19.bibahhasanah@mhs.ubpkarawang.ac.id)

[afif.hakim@ubpkarawang.ac.id](mailto:afif.hakim@ubpkarawang.ac.id)

## **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kendala dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Serta untuk mengetahui proses pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Metode penelitian yang digunakan melalui pendekatan kualitatif deskriptif dan analisis SWOT. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, teknik pengumpulan data dengan melakukan observasi wawancara dan dokumentasi. Data yang diperoleh dari hasil pengumpulan data kemudian dianalisis menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bagi pengusaha gula aren di Dusun Cikadongdong Desa Sorongan. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa di Dusun Cikadongdong Desa Sorongan pada kuadran pertumbuhan (pertumbuhan) di mana kuadran tersebut merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Produksi gula aren memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada sekaligus meminimalkan kelemahan dan mengatasi berbagai ancaman.

***Kata kunci: Analisis SWOT, Pengembangan UMKM terhadap gula aren***

## **Pendahuluan**

Ditetapkannya UU No. 6/2014 tentang Desa (Pemerintah Indonesia, 2014) memberikan pandangan baru tentang pembangunan desa yang menempatkan masyarakat desa sebagai subjek pembangunan. Pembangunan desa tersebut dilakukan melalui dua pendekatan, yaitu desa membangun dan membangun desa. Untuk menumbuhkan peran serta masyarakat dalam pembangunan desa, pendekatan desa membangun terus didorong serta diupayakan untuk mengembangkan strategi dan model implementasinya. Salah satu cara yang strategis untuk mengimplementasikannya adalah melalui penyelenggaraan program Kuliah Kerja Nyata terintegrasi dengan pembangunan desa, dengan penekanan pada pendekatan desa membangun.

Kuliah Kerja Nyata Tematik (KKN Tematik) merupakan suatu bentuk pendidikan dengan cara memberikan pengalaman belajar kepada mahasiswa untuk hidup di tengah

masyarakat di luar kampus, yang secara langsung bersama-sama masyarakat mengidentifikasi potensi dan menangani masalah sehingga diharapkan mampu mengembangkan potensi desa/daerah dan meramu solusi untuk masalah yang ada di desa.

Di abad 21 ini, dimana masing-masing Negara di dunia seolah tanpa ada sekat dan batas ruang maupun waktu, diprediksikan orientasi bisnis para pengusaha akan berubah. Jika sebelumnya orientasi bisnis yang berkembang adalah produsen dengan leluasa dapat memaksakan kehendaknya kepada konsumen dengan produk-produk hasil produksinya, yang terkadang tidak sesuai dengan keinginan konsumen, maka yang terjadi saat ini adalah kebalikannya. Pergeseran orientasi tersebut ialah para pengusaha telah menyadari sepenuhnya bahwa didalam dunia industri saat ini, konsumenlah sebagai pemegang kendali atas produk yang akan dan ada dipasar, konsumen sangat menentukan jenis dan bentuk produk seperti apa yang ada atau tidak berada dipasar, dengan demikian produsen seolah “dipaksa” untuk mengikuti dan menghasilkan produk yang sesuai dengan nilai dan keinginan konsumen jika mereka tetap ingin bertahan survive (Freddy Rangkuti :2004).

Maka, fungsi dari analisis SWOT adalah untuk menganalisa mengenai kekuatan,kelemahan serta keunggulan kompetitif yang dimiliki petani/pengolah gula aren yang dilakukan melalui analisa terhadap kondisi internal, serta analisa mengenai peluang dan ancaman yang dihadapi pengolah yang dilakukan melalui analisa terhadap kondisi eksternal. Sorongan merupakan sebuah desa di Kecamatan Cibaliung, Kabupaten Pandeglang, Banten. Desa Sorongan menjadi salah satu desa yang tercatat sebagai desa tertinggal di Provinsi Banten yang dipilih menjadi desa tujuan dalam pelaksanaan program KKN Tematik. Desa sorongan merupakan salah satu desa yang sebagian besar penduduknya berprofesi sebagai petani aren yang melakukan penyadapan air nira langsung dari pohonnya, sebagian besar penduduk desa sorongan hanya dapat mengolah air nira menjadi gula batok atau yang sering disebut dengan gula aren dan langsung diperjual-belikan dengan harga yang terbilang murah. Maka dari itu kami melakukan penelitian dengan menggunakan metode analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) untuk menentukan strategi pemasaran dan pengembangan produk gula aren menjadi gula semut di desa sorongan.

## **Metode**

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif dan sebagai alat analisisnya, dipergunakanlah Analisis SWOT guna mengolah dan menghasilkan suatu rumusan strategi. Dalam penelitian ini meneliti melakukan observasi Nonpartisipan, yakni peneliti tidak terlibat dan hanya sebagai pengamat independen. Dalam penelitian ini

pengamatan yang dilakukan di UMKM Gula Aren, penelitian ini merupakan implementasi dari analisis SWOT yang akan dilaksanakan pada UMKM Gula Aren dusun cikadongdong, yang beralamat di dusun cikadongdong, desa sorongan, kecamatan cibaliung, kabupaten pandeglang, provinsi banten. Analisis dalam penelitian ini adalah UMKM Gula Aren, sedangkan unit pengamatan adalah petani air nira, pengerajin/pembuat gula aren dan juga pemborong/pembeli gula aren dari UMKM Gula Aren itu sendiri, sebagai sumber informasi yang dapat digali informasinya mengenai hal-hal yang dibutuhkan oleh peneliti. Untuk menguji apakah data yang di dapat valid atau tidak maka perlu dilakukan pengujian, pengujian yang digunakan adalah Triangulasi.

### **Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Hasil penelitian ini merupakan suatu proses yang dilalui oleh peneliti yang telah dilakukan selama 3 hari di UMKM Gula Aren cikadongdong. Peneliti melakukan penelitian kualitatif dalam bidang analisis SWOT guna merumuskan strategi pemasaran mana yang dapat diterapkan pada UMKM Gula Aren. Pengambilan data dalam penelitian ini melalui triangulasi data yakni dengan cara, wawancara, pengamatan atau observasi, dan dilakukan pula kajian data atau dokumen guna memperkuat data yang dibutuhkan oleh peneliti. Dari wawancara awal peneliti dan pembuat/pengerajin gula aren ini, maka terjadilah sebuah rumusan masalah yakni alternatif strategi pemasaran mana yang paling tepat digunakan oleh UMKM Gula Aren di dusun cikadongdong melalui Analisis SWOT.

Dari analisis SWOT yang dilakukan pada UMKM Gula Aren adalah pada kuadran dua, yakni pada strategi defersifikasi, yaitu UMKM Gula Aren memanfaatkan kekuatan untuk menghadapi ancaman dari luar perusahaan, sehingga dapat menjaga eksistensi dan juga kelangsungan hidup serta mampu bersaing dengan kompetitor yang ada. Dalam menjalankan strategi ini perlu pula diperhatikan mengenai bauran pemasaran yang sudah diterapkan oleh UMKM Gula Aren agar tetap ada didalam pasar persaingan, hal ini selaras dengan teori yang dikemukakan Ebert (2015 : 363) bahwa strategi pemasaran mengidentifikasi program pemasaran terencana, yaitu seluruh kegiatan pemasaran yang akan digunakan bisnis dalam rangka mencapai tujuan pemasarannya dan kapan kegiatan-kegiatan ini akan dilaksanakan. Dalam hal ini UMKM Gula Aren juga senantiasa menjaga mutu produknya guna mampu bersaing dengan kompetitor. Berinovasi dan selalu melihat pesaing pada sektor produk apa yang bisa dimasuki. Serta memproduksi berbagai macam produk adalah salah satu cara menjaga konsistensi produk buatan UMKM Gula Aren ini.

Adapun usulan dari peneliti yaitu mengenai pengembangan produk gula aren menjadi gula semut agar omset penjualan lebih berkembang dan tingkat persaingan yang terbilang lebih rendah dibandingkan dengan omset penjualan gula aren yang masih rendah dan tingkat persaingan yang masing tinggi dikarenakan masih banyaknya pengerajin gula aren didesa sorongan dan akses jalan yang lumayan jauh dan kurang memadai yang mengakibatkan susahny proses pemasaran.

### **Kesimpulan dan Rekomendasi**

Berdasarkan hasil penelitian kualitatif diskriptif dengan penggunaan metode analisis SWOT yang telah dilaksanakan di UMKM Gula Aren tentang strategi untuk menghadapi persaingan produk industri kreatif di cikadongdong desa sorongan . Dapat diambil beberapa kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan, kesimpulan tersebut antara lain :

1. Dengan alat analisi SWOT maka didapatkan skor kekuatan (S) sebesar 1,87 dan kelemahan (W) sebesar 1,48 sehingga bila S-W merupakan sumbu X adalah 0,39. Skor peluang (O) sebesar 1,46 sedangkan ancaman (T) sebesar 1,9, sehingga O – T merupakan sumbu Y adalah -0,44 maka berada pada kuadran II.
2. Pada kuadran II adalah pemanfaatan strategi diversifikasi, yaitu memanfaatkan kekuatan yang dimiliki dalam menghadapi ancaman guna mampu bersaing dengan kompetitornya, strategi ini di nilai lebih tepat diaplikasikan, dikarenakan lebih sesuai dengan kondisi di UMKM Gula Aren saat ini.
3. Ditemukan bahwa, strategi bauran pemasaran yang telah dijabarkan harus tetap dilaksanakan, untuk melengkapi strategi diversifikasi agar lebih efektif dan efisien dalam proses pelaksanaanya. Ini berguna sebagai penentu segmentasi, targeting dan posisi dalam pemasaran yang akan dilakukan UMKM Gula Aren untuk bersaing dengan kompetitor-kompetitornya.

Saran yang diberikan oleh peneliti dari hasil penelitian ini adalah:

1. Pihak UMKM Gula Aren

Dengan dilakukanya penelitian ini diharapkan hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan oleh pihak UMKM Gula Aren guna meningkatkan daya saing dan juga memperbaiki serta menyempurnakan strategi pemasaran yang telah dilakukan, sehingga dapat menambah kekuatan yang dimiliki untuk menghadapi ancaman yang ada.

2. Penelitian selanjutnya

Penelitian ini dapat digunakan sebagai rujukan maupun acuan bagi peneliti selanjutnya, serta disarankan untuk melakukan penelitian lebih mendalam dan

memperhitungkan waktu dalam pelaksanaan penelitian untuk meneliti dari segi keunggulan ataupun keunikan produk yang dimiliki oleh UMKM Gula Aren.

### **Daftar Pustaka**

- ✓ Ebert Ronald J. 2015. Pengantar Bisnis. Jakarta:Penerbit Erlangga
- ✓ Krisdiartiwi Mamik. 2008. Pembukuan Sederhana untuk UKM. Yogyakarta: Media Pressindo
- ✓ Rangkuti Freddy. 2013. Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- ✓ Sangadji Etta Mamang. 2010. Metodologi Penelitian. Yogyakarta:ANDI
- ✓ Satori djam'ah. 2010. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung:Alfabeta
- ✓ Sugiyono. 2015. Metode Penelitian Pendidikan. Bandung:Alfabeta
- ✓ Suparyanto. 2012. Kewirausahaan Konsep dan Realita pada Usaha Kecil. Bandung: Alfabeta
- ✓ Tambunan Tulus. 2016. Pembangunan Ekonomi Inklusif Sudah Sejauh Mana Indonesia. Jakarta: LP3ES