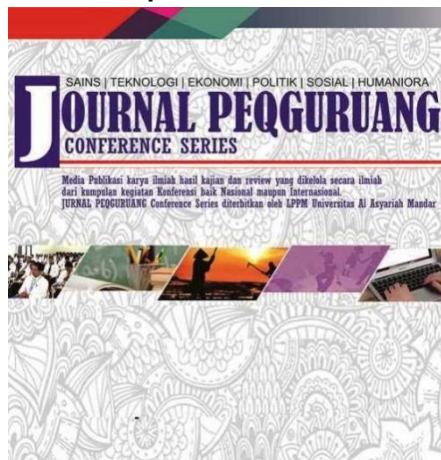


#### Graphical abstract



### STRATEGI PEMASARAN GULA SEMUT KELOMPOK WANITA TANI SIPAKARIO DESA SAMBALIWALI KECAMATAN LUYO KABUPATEN POLEWALI MANDAR

<sup>1</sup>\*Srnita Wulandari, <sup>1</sup>Hasanuddin Kandatong, <sup>2</sup>Ishak Manggabarani  
Universitas Al Asyariah Mandar

Corresponding author : [Dariw612@yahoo.com](mailto:Dariw612@yahoo.com)

#### Abstract

This study aims to determine the marketing strategy of palm sugar and alternative strategies for developing the palm sugar business with a case study in a group of rural women farmers Sipakario in Sambaliwali Village. To analyze business marketing strategies used SWOT method analysis. The result showed the marketing strategy of business of making palm sugar in the group of rural women farmers Sipakario is a strength factor with a total value of 2.055 greater than a weakness factor with a total value 0.63, this indicates that strength can support the development of business of making ant palm sugar in the group of rural women farmers Sipakario. While external factors have an opportunity factor with a total value of 0,78 greater than the threat factor with a total value of 0.72, this indicates that the business of making ant palm sugar in the group of rural women farmers Sipakario has enormous potential opportunities. The marketing strategy position of the business of making palm sugar in the group of rural women farmers Sipakario in Village Sambaliwali is in quadrant 1 supporting an aggressive/positive-positive strategy, using all the power to take advantage of opportunities.

**Keywords :** *Palm Sugar Marketing, Strategy, Analysis SWOT*

#### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran gula semut aren dan alternatif strategi pengembangan usaha gula semut aren dengan studi kasus pada "Kelompok Wanita Tani Pedesaan Sipakario" di Desa Sambaliwali. Untuk menganalisis strategi pemasaran usaha digunakan metode analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran usaha pembuatan gula semut aren pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario yaitu faktor kekuatan dengan nilai total 2,055 lebih besar dibandingkan faktor kelemahan dengan nilai total yaitu 0,63 hal ini menunjukkan bahwa kekuatan dapat mendukung pengembangan usaha pembuatan gula semut aren pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario. Sedangkan faktor eksternal memiliki faktor peluang dengan nilai total yaitu 0,78 lebih besar dari faktor ancaman dengan nilai total yaitu 0,72 hal ini menunjukkan bahwa usaha pembuatan gula semut aren pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario ini memiliki potensi peluang yang sangat besar. Posisi Strategi Pemasaran usaha pembuatan gula semut aren pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario di Desa Sambaliwali berada pada Kuadran 1 mendukung strategi Agresif/positif-positif, menggunakan strategi SO (Strength-Opportunity) dimana menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang.

**Kata Kunci :** Gula Semut Aren , Pemasaran, Strategi, Analisis SWOT

#### Article history

DOI: <https://dx.doi.org/10.35329/jp.v2i1.709>

Received : 09 Januari 2020 | Received in revised form : 14 Februari 2020 | Accepted : 11 April 2020

## 1. PENDAHULUAN

Agroindustri sebagai salah satu subsistem penting dalam sistem agribisnis sangat berpotensi mendorong pertumbuhan ekonomi karena pangsa pasar dan nilai tambah yang relatif besar. Salah satu agroindustri potensial adalah industri olahan tanaman aren (*Arenga pinnata*). Aren sendiri termasuk palma multi fungsi, karena seluruh bagian tanaman dapat dimanfaatkan.

Gula merupakan salah satu kebutuhan pangan yang sangat penting bagi kebutuhan sehari-hari, baik dalam skala rumah tangga maupun sebagai bahan pemanis utama dalam industri makanan dan minuman baik yang berskala besar maupun kecil. Gula semut merupakan jenis gula yang dibuat dari nira dengan bentuk serbuk atau kristal dan berwarna kuning kecoklatan, berbentuk butiran kecil (granula) berdiameter antara 0,8-1,2 mm. Bahan dasar untuk membuat gula semut adalah nira dari pohon aren (enau) dan secara umum gula semut biasa disebut sebagai *palm sugar*.

Kelebihan gula semut antara lain lebih mudah larut, daya simpan lebih lama (sekitar 1 tahun) karena kadar air kurang dari 3%, lebih praktis, lebih fleksibel pengemasannya. Adapun kandungan dari gula semut aren yaitu mengandung Thiamin (Vitamin B1) yang berfungsi sebagai koenzim dalam metabolisme energi, memperkuat sistem syaraf dan otot, membantu tubuh membuat dan memakai protein, mengandung Riboflavin (Vitamin B2) yang membantu membentuk sel darah merah. Adapun kandungan gizi dari gula aren yaitu protein (%W/W, 5,95), kadar air (%W/W, 3,29), kadar lemak (%W/W, 0,23), serat (%W/W, 1,84), karbohidrat (%W/W, 89,61) Ca (mg/kg, 44,58).

Sebagai penghasil aren, posisi daya saing dari Desa Sambaliwali masih lemah dan perkembangan agroindustri aren masih sulit untuk berkembang. Hal tersebut, masih terhambat oleh berbagai tantangan dan permasalahan seperti rendahnya produktivitas plasma nutfah lokal (Ramli et al. 2020). Di samping itu pasar yang belum terbentuk, kemampuan daya saing yang masih lemah, serta kemampuan penguasaan teknologi masih menjadi kendala. Di Kabupaten Polewali Mandar, tepatnya di Desa Sambaliwali dimana produk gula semut belum banyak dikenal dan sampai saat ini pengolahan yang dilakukan masih sebatas gula cetak dan yang lainnya dijual dalam bentuk tuak, sedangkan gula semut aren diproduksi berdasarkan permintaan dan hanya satu pengrajin yaitu kelompok wanita tani pedesaan Sipakario yang telah memproduksi gula aren dalam bentuk serbuk atau disebut gula semut aren dan pemasaran gula semut ini masih terkendala dengan harga yang lebih tinggi dari gula pasir serta kebutuhan pasar dalam dan luar negeri pada kenyataannya tidak dapat dipenuhi.

Maka untuk memanfaatkan secara optimal potensi gula semut perlu dilihat strategi pemasaran yang saat ini dilakukan berikut peluang dan tantangan pengembangan gula semut. Dengan demikian, permasalahan yang akan diteliti dalam

penelitian ini adalah faktor lingkungan usaha agroindustri aren (eksternal dan internal) apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam mengkaji strategi pemasaran usaha pembuatan gula semut aren di Desa Sambaliwali. Kelompok usaha wanita tani pedesaan Sipakario dalam usaha pembuatan gula semut aren di Desa Sambaliwali harus berusaha mencari kesesuaian antara kekuatan-kekuatan internal (kekuatan dan kelemahan) dan peluang-peluang eksternal (peluang dan ancaman) pasar agar dapat bersaing dengan produk lain dan merumuskan strategi yang tepat untuk diterapkan di dalam usahannya. Adapun tujuan dari penelitian yaitu Untuk mengetahui Faktor Internal dan Eksternal Usaha Pembuatan Gula Semut Aren Pada Kelompok Wanita Tani Pedesaan Sipakario di Desa Sambaliwali Kecamatan Luyo Kabupaten Polewali Mandar, Untuk Mengetahui Strategi Pemasaran yang dilakukan Dalam Usaha Pembuatan Gula Semut Aren Pada Kelompok Wanita Tani Pedesaan Sipakario di Desa Sambaliwali Kecamatan Luyo Kabupaten Polewali Mandar.

## 2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Sambaliwali Kecamatan Luyo Kabupaten Polewali Mandar yang berlangsung pada bulan Februari 2020 sampai dengan April 2020.

Metode penelitian yang dilakukan yaitu Proses pengamatan (Observasi), Daftar Pertanyaan (Quesioner), Wawancara (Interview). Metode analisis data yang digunakan dalam mengidentifikasi strategi pemasaran usaha pembuatan gula semut aren pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario di Desa Sambaliwali Kecamatan Luyo Kabupaten Polewali Mandar adalah dengan menggunakan Analisis SWOT.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebuah usaha untuk merumuskan suatu strategi digunakan suatu analisis yang di sebut analisis SWOT, dengan mengidentifikasi faktor-faktor secara sistematis. Analisis ini didasarkan atas logika dengan memaksimalkan kekuatan (Strength) dan peluang (Opportunity) secara bersamaan meminimalkan kelemahan (Weakness) dan ancaman (Threat). Analisis SWOT yang digunakan dengan tepat dalam suatu usaha menunjukkan berbagai peluang yang dapat dimanfaatkan dengan baik, utamanya dengan mengembangkan faktor-faktor pendukung dan memanfaatkan peluang menjadi sebuah kekuatan yang efektif yang bisa diandalkan sekaligus mengatasi suatu ancaman dan meminimalkan kelemahan dalam usaha tersebut.

Dalam upaya untuk menentukan strategi dalam pemasaran Usaha Pembuatan Gula Semut Aren Pada Kelompok Wanita Tani Pedesaan Sipakario di Desa Sambaliwali Kecamatan Luyo Kabupaten Polewali Mandar yaitu dengan melihat faktor internal dan eksternalnya sebagai berikut

### Faktor - Faktor Internal

Berdasarkan hasil analisis faktor internal yang diperoleh dari lapangan yang mempengaruhi kelangsungan Usaha Pembuatan Gula Semut Aren Pada Kelompok Wanita Tani Pedesaan Sipakario Di Desa Sambaliwali Kecamatan Luyo Kabupaten Polewali Mandar yang berupa kekuatan (Strength) dan kelemahan (Weakness) yaitu sebagai berikut :

#### 1. Kekuatan (*Strength*)

- a. Memiliki keahlian dalam mengolah gula semut aren.

Orang-orang dalam hal ini ibu-ibu rumah tangga yang bekerja dalam usaha pembuatan gula semut aren pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario ini memiliki keahlian dalam proses pembuatan gula semut sehingga mereka menjalankan dan memproduksi gula semut aren dengan kualitas bagus yang mampu bersaing dipasaran.

- b. Memiliki manfaat untuk menjaga kadar kolesterol.

Gula semut pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario memiliki rasa yang tidak terlalu manis sehingga lebih sehat dan banyak digemari oleh masyarakat yang khawatir dengan penyakit diabetes. Selain itu gula semut aren juga memiliki kandungan fitonutrien yang dapat menurunkan kadar kolesterol jahat dan penting untuk menjaga kesehatan jantung.

- c. Produk gula semut aren tahan lama. Produk gula semut aren yang diproduksi kelompok wanita tani pedesaan Sipakario ini dapat disimpan dalam waktu lama, asal kering dan tersimpan rapat. Jangka waktu penyimpanan bisa mencapai 1 sampai 2 tahun lamanya tanpa mengalami perubahan pada aroma, rasa maupun warna dengan memastikan suhu ruangan penyimpanan sekitar 20 derajat celcius.

- d. Memiliki label dan merek.

Label dan merek menjadi salah satu jati diri dari sebuah produk dan merupakan penglihatan akhir dari konsumen yang dapat dipercaya. Gula semut aren pada usaha kelompok wanita tani pedesaan Sipakario telah memiliki label dan merek yaitu Magolla yang menjadikan produk ini mampu bersaing dengan produk gula semut lainnya.

#### 2. Kelemahan (*Weakness*)

- a. Lokasi produksi kurang strategis.

Lokasi yang strategis menjadi kekuatan tersendiri bagi suatu usaha. Namun Lokasi Usaha pembuatan gula semut aren pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario lokasinya kurang strategis karena berada pada lokasi yang Jauh dari pemukiman, serta akses/kondisi jalan yang kurang bagus dan jaringan seluler yang tidak ada sama sekali pada lokasi produksi gula semut aren kelompok wanita tani pedesaan Sipakario.

- b. Produk gula semut aren belum dikenal masyarakat lokal

Produk gula semut aren oleh kelompok wanita tani pedesaan Sipakario ini belum dikenal masyarakat lokal, termasuk daerah sekitarnya

yaitu Kecamatan Luyo. Hal ini dikarenakan masyarakat yang belum paham dengan manfaat dari gula semut aren yang mengandung Kalsium untuk melancarkan peredaran darah, menormalkan Tekanan Darah, menyeimbangkan tingkat keasaman darah, mencegah Osteoporosis (keropos tulang), mencegah Penyakit Jantung dan menurunkan resiko Kanker Usus. Dan dikarenakan lokasi usaha produksi yang jauh dari pemukiman sehingga masyarakat sekitar tidak tahu tentang adanya produk gula semut aren ini.

- c. Sarana atau alat produksi yang kurang memadai.

Karena terbatasnya sarana atau alat produksi pada usaha pembuatan gula semut aren pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario ini maka hal ini akan berpengaruh terhadap hasil produksinya yang terbilang sedikit karena alat yang digunakan masih sederhana atau manual dibandingkan dengan pengusaha gula semut aren yang lebih besar dengan menggunakan alat atau mesin pembuat gula semut aren yang lebih modern.

- d. Modal yang digunakan terbatas.

Terbatasnya modal mengakibatkan usaha pembuatan gula semut aren pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario ini belum sepenuhnya untuk berkembang menjadi usaha yang berskala besar dan masih berskala rumahan akibat daripada modal yang terbatas ini.

### Faktor - Faktor Eksternal

Berdasarkan hasil analisis faktor eksternal yang dapat diperoleh dari lapangan yang dapat berpengaruh terhadap kelangsungan Usaha Pembuatan Gula Semut Aren Pada Kelompok Wanita Tani Pedesaan Sipakario di Desa Sambaliwali Kecamatan Luyo Kabupaten Polewali Mandar yang berupa peluang (Opportunity) dan ancaman (Threat) yaitu sebagai berikut :

#### 1. Peluang (*Opportunity*)

- a. Peluang pasar gula semut aren relatif besar.

Peluang pasar gula semut aren ini sangat besar, dimana pemasarannya sampai keluar negeri, dan permintaan gula semut oleh kalangan menengah keatas pun terus naik, karena manfaat dari gula semut yang digemari masyarakat untuk kesehatan dibandingkan jenis gula lainnya.

- b. Kebutuhan gula semut aren yang terus meningkat.

Kebutuhan gula semut yang terus meningkat ini menjadi salah satu peluang besar dalam pemasaran usaha gula semut aren dimana gula semut aren ini banyak dibutuhkan sebagai bahan baku dibidang industri makanan, ataupun bagi konsumen yang memilih gula semut aren sebagai pemanis yang bebas dari penyakit diabetes dan kolesterol.

- c. Tersedianya media promosi.

Promosi merupakan bentuk upaya yang dilakukan untuk pengenalan suatu produk. Usaha pembuatan gula semut aren oleh kelompok wanita tani pedesaan Sipakario telah melakukan promosi melalui media sosial, dan mengikuti beberapa pameran yang dilaksanakan kabupaten polewali mandar.

- d. Gula semut aren sebagai pengganti gula putih/tebu. Dengan adanya produk gula semut aren mampu mengganti kebiasaan beberapa masyarakat yang biasanya mengkonsumsi gula putih namun sekarang beralih kepada gula semut aren yang lebih menyehatkan. Adapun kandungan dari gula semut aren yaitu Mengandung Thiamin (Vitamin B1) yang berfungsi sebagai koenzim dalam metabolisme energi, memperkuat sistem syaraf dan otot, membantu tubuh membuat dan memakai protein. Mengandung Riboflavin (Vitamin B2) yang membantu membentuk sel darah merah, menghasilkan antibodi bersama enzim yang menghasilkan energi yang diperlukan oleh tubuh manusia, bersama vitamin A memperbaiki selaput mukosa pada saluran pencernaan, menghambat kerusakan sel pada saat proses produksi energi, memperbaiki sistim kerja jaringan dan saluran pencernaan tubuh. Mengandung Niacin yang berfungsi sebagai koenzim dalam metabolisme Glukosa, Lemak dan Alkohol, membantu kesehatan kulit, sistem syaraf dan sistem pencernaan, dan menurunkan kadar kolesterol LDL.

**2. Ancaman (Threat)**

- a. Bahan baku berkualitas sulit didapat. Bahan baku menjadi penentu dalam peningkatan kualitas mutu produk. Namun disini bahan baku aren yang berkualitas sangat susah untuk didapatkan terlebih lagi apabila pada musim penghujan, bahan baku sangat sulit didapat karena pohon aren yang menghasilkan nira dan di proses menjadi gula merah ini menghasilkan gula merah dengan warna hitam dan kualitas yang kurang baik apabila diolah menjadi gula semut aren.

- b. Informasi teknologi yang terbatas. Informasi teknologi yang masih terbatas ini sangat berpengaruh terhadap kelancaran usaha pembuatan gula semut aren pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario karena pemasaran yang belum luas sehingga pemasaran belum maksimal, dibandingkan dengan usaha gula semut di Daerah lain yang memiliki informasi teknologi yang sudah modern atau cakupan pemasarannya yang sudah luas.
- c. Belum adanya peran atau bantuan dari pemerintah setempat. Kurangnya peran dari pemerintah baik itu bantuan pemerintah berupa materi maupun kebijakan-kebijakan atau pelatihan mengenai pengelolaan usaha agar mampu bertahan dan meningkat.
- d. Harga gula semut aren yang mahal yang membuat daya beli konsumen rendah. Harga gula semut yang terbilang tinggi membuat daya beli konsumen menengah ke bawah rendah. Dari harga gula merah yang belum diolah mencapai 9000/kg sedangkan harga gula semut aren mencapai 15.000 sampai 20.000/kg.

**Nilai Rating Dari Faktor Internal Dan Eksternal**

Untuk mendukung pernyataan dari strategi pemasaran usaha pembuatan gula semut aren oleh kelompok wanita tani pedesaan Sipakario di Desa Sambaliwali Kecamatan Luyo Kabupaten Polewali Mandar, maka dilakukan pembobotan dan penetapan rating dan hasil matriks SWOT. Nilai bobot dan rating dari strategi faktor internal dan strategi faktor eksternal dapat dilihat pada table 5.1. dan table 5.2. sebagai berikut :

**Tabel 5.1. Internal Strategic Factor Analysis (IFAS)**

Faktor-Faktor Internal	Jumlah	Bobot	Rating	Bobot X Rating
<b>Kekuatan</b>				
1. Memiliki keahlian dalam mengolah gula semut aren	40	0,2	4	0,8
2. Memiliki manfaat untuk menjaga kadar kolestrol	38	0,19	2	0,38
3. Produk gula semut aren tahan lama	35	0,175	3	0,525
4. Memiliki label dan merek	35	0,175	2	0,35

Sub Total	0,74		2,055	
<b>Kelemahan</b>				
1. Lokasi produksi kurang strategis	10	0,05	3	0,15
2. Produk gula semut aren belum dikenal masyarakat lokal	12	0,06	2	0,12
3. Sarana atau alat produksi yang kurang memadai	16	0,08	1	0,08
4. Modal yang digunakan terbatas	14	0,07	4	0,28
<b>Sub Total</b>	<b>0,26</b>		<b>0,63</b>	
<b>Total</b>	<b>1,00</b>		<b>2,685</b>	

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2020.

Berdasarkan tabel 5.1. di atas maka dapat dilihat nilai subtotal dari faktor kekuatan yaitu 2,055 lebih besar dari nilai subtotal faktor kelemahan yaitu 0,63. Hal ini menunjukkan bahwa faktor kekuatan lebih

berpengaruh untuk mendukung dalam pemasaran usaha pembuatan gula semut aren pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario dibandingkan dengan kelemahannya

**Tabel 5.2. Eksternal Strategic Factor Analysis (EFAS)**

Faktor-Faktor Internal	Jumlah	Bobot	Rating	Bobot X Rating
<b>Peluang</b>				
1. Peluang pasar relatif besar	40	0,05	3	0,15
2. Kebutuhan gula semut yang terus meningkat	38	0,1	4	0,4
3. Tersedianya media promosi	34	0,05	1	0,05
4. Gula semut aren sebagai pengganti gula putih/tebu.	30	0,09	2	0,18
<b>Sub Total</b>		<b>0,71</b>		<b>0,78</b>
<b>Ancaman</b>				
1. Bahan baku berkualitas sulit didapat	10	0,05	4	0,2
2. Informasi teknologi yang terbatas	20	0,1	2	0,2
3. Belum adanya peran atau bantuan dari pemerintah setempat	10	0,05	1	0,05
4. Harga gula semut aren yang mahal yang membuat daya beli konsumen rendah	18	0,09	3	0,27
<b>Sub Total</b>		<b>0,29</b>		<b>0,72</b>
<b>Total</b>		<b>1,00</b>		<b>1,5</b>

*Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2020*

Berdasarkan tabel 5.2. di atas maka dapat dilihat nilai subtotal dari faktor peluang yaitu 0,78 lebih besar dari nilai subtotal faktor ancaman yaitu 0,72. Hal ini menunjukkan bahwa faktor peluang lebih berpengaruh dalam memberikan potensi untuk mendukung pemasaran usaha pembuatan gula semut aren pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario dibandingkan dengan ancamannya.

Berdasarkan tabel 5.3 di atas maka dapat dilihat strategi alternatif yang dapat dijalankan oleh kelompok wanita tani pedesaan Sipakario di Desa Sambaliwali Kecamatan Luyo Kabupaten Polewali Mandar adalah Strategi S-O (Strength-Opportunity), strategi W-O (Weakness-Opportunity), strategi S-T (Strength-Threat) dan strategi W-T (Weakness-Threat) sebagai berikut:



Faktor Internal	<b>Kekuatan (<i>Strength</i>)</b>	<b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki keahlian dalam mengolah gula semut aren.</li> <li>2. Memiliki manfaat untuk menjaga kadar kolesterol.</li> <li>3. Produk gula semut aren tahan lama.</li> <li>4. Memiliki label dan merek.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi produksi kurang strategis.</li> <li>2. Produk gula semut aren belum dikenal masyarakat lokal.</li> <li>3. Sarana atau alat produksi yang kurang memadai.</li> <li>4. Modal yang digunakan terbatas.</li> </ol>
Faktor Eksternal		
<b>Peluang (<i>Opportunity</i>)</b>	<b>Strategi (SO)</b>	<b>Strategi(WO)</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peluang pasar relatif besar.</li> <li>2. Kebutuhan gula semut yang terus meningkat.</li> <li>3. Tersedianya media promosi.</li> <li>4. Produk gula semut aren sebagai pengganti gula putih/tebu</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan kualitas produk gula semut aren.</li> <li>2. Mempertahankan standar kesehatan.</li> <li>3. Meningkatkan promosi produk gula semut aren.</li> <li>4. Mempertahankan label dan merek sebagai ciri khas olahan gula semut dari kelompok wanita tani pedesaan Sipakario.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memperluas tempat pemasaran gula semut aren keluar daerah.</li> <li>2. Memperbanyak pemasokan bahan baku yang berkualitas dari petani aren.</li> <li>3. Perbaiki sarana atau alat produksi dan memanfaatkan media teknologi untuk promosi</li> <li>4. Menekan biaya yang dikeluarkan dalam produksi.</li> </ol>
<b>Ancaman (<i>Threat</i>)</b>	<b>Strategi (ST)</b>	<b>Strategi (WT)</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bahan baku berkualitas sulit di dapat.</li> <li>2. Informasi teknologi yang terbatas.</li> <li>3. Belum adanya peran atau bantuan dari pemerintah setempat.</li> <li>4. Harga gula semut aren yang mahal yang membuat daya beli masyarakat lokal rendah.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan promosi manfaat dari gula semut aren agar lebih diminati masyarakat lokal.</li> <li>2. Memperkuat kualitas serta standarisasi kesehatan dan memperluas informasi teknologi terhadap gula semut aren.</li> <li>3. Peningkatan kualitas daya tahan gula semut dan kerjasama antara pemerintah dalam penguatan agroindustri gula semut aren.</li> <li>4. Menentukan harga jual dengan memperhitungkan modal produksi dan mempertimbangkan daya beli konsumen.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan pelayanan, kenyamanan, dan menjalin hubungan baik dengan pelanggan.</li> <li>2. Menjalinkan hubungan baik dengan pemasok gula aren yang bisa dipercaya dalam penyediaan bahan baku berkualitas.</li> <li>3. Pemberian bantuan berupa teknologi tepat guna dalam perbaikan sarana dan prasarana produksi.</li> <li>4. Menekan harga jual dengan menyeimbangkan harga produk dipasaran.</li> </ol>

### 1. Strategi SO (*Strength - Opportunity*)

Strategi pemasaran usaha pembuatan gula semut aren pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario di Desa Sambaliwali Kecamatan Luyo Kabupaten Polewali Mandar yaitu dengan menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang diantaranya yaitu :

- 1.) Meningkatkan kualitas produk gula semut aren.
- 2.) Mempertahankan standar kesehatan.
- 3.) Meningkatkan promosi produk gula semut aren.
- 4.) Mempertahankan label dan merek sebagai ciri khas olahan gula semut dari kelompok wanita tani pedesaan Sipakario.

### 2. Strategi WO (*Weakness - Opportunity*)

Strategi pemasaran usaha pembuatan gula semut aren pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario di Desa Sambaliwali Kecamatan Luyo Kabupaten Polewali Mandar yaitu dengan meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang diantaranya yaitu :

- 1.) Memperluas tempat pemasaran gula semut aren keluar daerah.
- 2.) Memperbanyak pemasokan bahan baku yang berkualitas dari petani aren.
- 3.) Perbaiki sarana atau alat produksi dan memanfaatkan media teknologi untuk promosi.
- 4.) Menekan biaya yang dikeluarkan dalam produksi.

### 3. Strategi ST (*Strength - Threat*)

Strategi pemasaran usaha pembuatan gula semut aren pada

#### 5.1.5 Diagram Analisis SWOT

Selanjutnya nilai total skor masing-masing dari faktor internal dan eksternal dapat dirinci dengan melihat nilai Strength = 2,055, Weaknesses = 0,63, Opportunity = 0,78, Threats = 0,72.

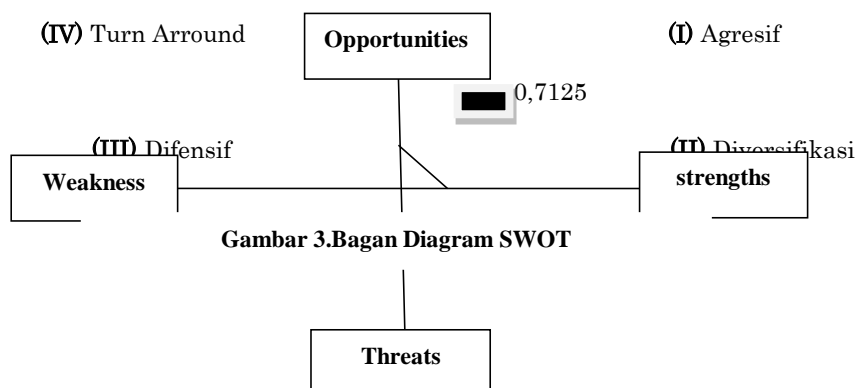
kelompok wanita tani pedesaan Sipakario di Desa Sambaliwali Kecamatan Luyo Kabupaten Polewali Mandar yaitu mengatasi ancaman dengan mengubah seluruh kekuatan diantaranya yaitu :

- 1.) Melakukan promosi manfaat dari gula semut aren agar lebih diminati masyarakat lokal.
- 2.) Memperkuat kualitas serta standarisasi kesehatan dan memperluas informasi teknologi terhadap gula semut aren.
- 3.) Peningkatan kualitas daya tahan gula semut dan kerjasama antara pemerintah dalam penguatan agroindustri gula semut aren.
- 4.) Menentukan harga jual dengan memperhitungkan modal produksi dan mempertimbangkan daya beli konsumen.

### 4. Strategi WT (*Weakness - Threat*)

Berdasarkan tabel matriks analisis SWOT maka diketahui strategi yang sangat dibutuhkan dalam meminimalisir kelemahan dan ancaman yang dihadapi usaha pembuatan gula semut aren pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario diantaranya yaitu :

- 1.) Meningkatkan pelayanan, kenyamanan, dan menjalin hubungan baik dengan pelanggan.
- 2.) Menjalinkan hubungan baik dengan pemasok gula aren yang bisa dipercaya dalam penyediaan bahan baku berkualitas.
- 3.) Pemberian bantuan berupa teknologi tepat guna dalam perbaikan sarana dan prasarana produksi.
- 4.) Menekan harga jual dengan menyeimbangkan harga produk dipasaran.



Gambar 3. Bagan Diagram SWOT

$$\frac{S-W}{2} = \frac{2,055-0,63}{2} = 0,7125$$

$$\frac{O-T}{2} = \frac{0,78-0,72}{2} = 0,03$$

Dari hasil Diagram SWOT diatas menunjukkan bahwa posisi pemasaran usaha pembuatan gula semut aren pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario berada pada Kuadran I mendukung strategi Agresif/positif-positif pada posisi strategi kekuatan-peluang (SO). Posisi ini sangat menguntungkan dan memberikan indikasi bahwa kekuatan yang ada dapat didukung oleh peluang yang dapat dilaksanakan untuk pengembangan usaha, serta memiliki posisi yang kuat untuk berkembang. Tindakan yang diambil adalah meningkatkan kualitas produk dan memperluas media promosi.

#### 4. SIMPULAN

Dari faktor internal dapat disimpulkan bahwa faktor kekuatan dengan nilai total yaitu 2,055 lebih besar dibandingkan dengan faktor kelemahan dengan nilai total yaitu 0,63 hal ini menunjukkan bahwa kekuatan dapat mendukung pengembangan usaha pembuatan gula semut aren pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario. Dari faktor eksternal dapat disimpulkan bahwa faktor peluang dengan nilai total yaitu 0,78 lebih besar dari faktor ancaman dengan nilai total 0,72 yang menunjukkan bahwa usaha pembuatan gula semut aren pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario ini memiliki potensi peluang yang sangat besar.

Posisi Strategi Pemasaran usaha pembuatan gula semut aren pada kelompok wanita tani pedesaan Sipakario di Desa Sambaliwali berada pada Kuadran 1 mendukung strategi Agresif/positif-positif, menggunakan strategi SO (Strength-Opportunity) dimana menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Tindakan yang diambil adalah meningkatkan kualitas produk dan memperluas media promosi.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. (2017). "pengertian manajemen-pemasaran-menurut-para-ahli". [www.dosenpendidikan.com](http://www.dosenpendidikan.com) diakses pada tanggal 03 maret 2017.
- Fandy Tjiptono. 2015. Strategi Pemasaran. Edisi 4: Andi
- Freddy Rangkuti. (2015) Analisis SWOT. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Harli, H., & Rasma, R. (2018). Pengaruh Pemberian Ekstrak Taoge dan Suplemen Organik Nitrogen Aromatik Terhadap Pertumbuhan dan Perkembangan Setek Tanaman Mawar (*Rosa L.*). *AGROVITAL: Jurnal Ilmu Pertanian*, 2(2), 57-61.
- Hartono, Hendry, dkk. 2015. Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Perusahaan" Dengan

Menetapkan Alumni dan Mahasiswa Universitas Bina Nusantara Sebagai Objek Penelitian. Jurusan Manajemen. Universitas Bina Nusantara. Jakarta Barat. Jurnal (Online)

- Kotler, P. 2015. *Manajemen Pemasaran*. Cetakan Ke-2. Penerbit PT. Macanan Jaya Cemerlang, Jakarta.
- Kotler, P. 2015. Prinsip-Prinsip Pemasaran. Erlangga, Jakarta.
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, (2016): *Marketing Management*, 15th Edition New Jersey: Pearson Prentice Hall, Inc.
- Kristianingrum, Susila. 2016. *Analisis Nutrisi Dalam Gula Semut*. Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam. Universitas Negeri Yogyakarta
- Paudi F. 2016. <http://www.ryanisra.net/kandungan-nutrisi-gula-merah-kelapa/>. Diakses pada 18 Mei 2014.
- Ramlah, R., Pabendon, M. B., & Daryono, B. S. (2020). Local food diversification of foxtail millet (*Setaria italica*) cultivars in West Sulawesi, Indonesia: A case study of diversity and local culture. *Biodiversitas Journal of Biological Diversity*, 21(1).
- Sinar Tani. 2015. Peluang Pasar Gula Semut dari Nipah. Edisi 30 Juni – 6 Juli 2004.
- Sudaryono, dkk. 2016. Manajemen Pemasaran. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Sugiyanto, C. 2015. Permintaan Gula Di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan* 8 (2) : 113-127
- Sugiyono. 2017. Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Swastha, Basu dan Sukotjo, Ibnu. 2015. Pengantar Bisnis Modern edisi 3. Liberty Yogyakarta. Yogyakarta. 375 hal.
- Tambajong, Gerald. 2015. Bauran Pemasaran Pengaruhnya Terhadap Penjualan Sepeda Motor Yamaha Di PT. Sarana Niaga Megah Kerta Manado. Vol. 1, No. 3: 129. Diakses pada tanggal 11 Mei 2017.