

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA GULA AREN
DI DESA TAMBANGAN TONGA KECAMATAN
TAMBANGAN KABUPATEN
MANDAILING NATAL**



SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Syarat.
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh

**ALI IMRON HASIBUAN
NIM. 19 402 00036**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2023**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA GULA AREN
DI DESA TAMBANGAN TONGA KECAMATAN
TAMBANGAN KABUPATEN
MANDAILING NATAL**



SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh

**ALI IMRON HASIBUAN
NIM. 19 402 00036**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2023**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA GULA AREN
DI DESA TAMBANGAN TONGA KECAMATAN
TAMBANGAN KABUPATEN
MANDAILING NATAL**



SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh

**ALI IMRON HASIBUAN
NIM. 19 402 00036**

PEMBIMBING I



**Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd.
NIP. 19830317 201801 2 001**

PEMBIMBING II



**Rini Hayati Lubis, M.P.
NIP.19870413 201903 2 011**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2023**

Hal : Lampiran Skripsi
A.n. Ali Imron Hasibuan

Padangsidempuan, 30 November 2023

Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam UIN SYAHADA
di-
Padangsidempuan

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

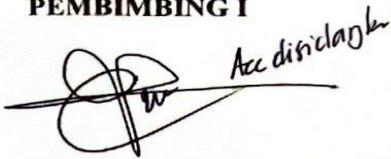
Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. *Ali Imron Hasibuan* yang berjudul *Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal*, maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SYAHADA Padangsidempuan.

Seiring dengan hal diatas, maka saudara tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggung jawabkan skripsinya ini.

Demikianlah kami sampaikan, semoga dapat dimaklumi dan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

PEMBIMBING I



Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd.
NIP. 19830317 201801 2 001

PEMBIMBING II



Rini Hayati Lubis, M.P.
NIP. 19870413 201903 2 011

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ali Imron Hasibuan
NIM : 19 402 00036
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : **Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren di
Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan
Kabupaten Mandailing Natal**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing, dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 30 November 2023

Saya yang Menyatakan,



**Ali Imron Hasibuan
NIM. 19 402 00036**

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Sebagai civitas akademik Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ali Imron Hasibuan
NIM : 19 402 00036
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal**.

Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan

Pada tanggal : November 2023



Ali Imron Hasibuan

NIM. 19 402 00036



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl.H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidempuan 22733
Tel.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

NAMA : ALI IMRON HASIBUAN
NIM : 19 402 00036
FAKULTAS/JURUSAN : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/EKONOMI SYARIAH
JUDUL SKRIPSI : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA GULA AREN DI
DESA TAMBANGAN TONGAN KECAMATAN
TAMBANGAN KABUPATEN MANDAILING NATAL

Ketua

Delima Sari Lubis, MA
NIDN. 2012058401

Sekretaris

Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd
NIDN.2017038301

Anggota

Delima Sari Lubis, MA
NIDN. 2012058401

Hamni Fadlilah nasution, M.Pd
NIDN. 2017038301

H. Ali Hardana, M.Si
NIDN. 2013018301

M. Yarham, M.H
NIDN. 2009109202

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidempuan
Hari/Tanggal : 14 Desember 2023
Pukul : 14.00 WIB
Hasil/Nilai : Lulus/ 72,25 (B)
Index Prestasi Kumulatif : 3,43
Predikat : Sangat Memuaskan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARYPADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidempuan 22733
Telepon.(0634) 22080 Faximile. (0634) 24022

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren di Desa
Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten
Mandailing Natal**

NAMA : Ali Imron Hasibuan
NIM : 19 402 00036

Telah dapat diterima untuk memenuhi
Syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah

Padangsidempuan, Januari 2024

Dekan,




Prof. Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si. |
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

Nama : Ali Imron Hasibuan
NIM : 19 402 00036
**Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren di Desa Tambangan
Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal**

Rendahnya kualitas tanaman pohon aren sehingga mengalami penurunan pendapatan dan banyaknya persaingan antara sesama pengusaha produksi gula aren. Penjualan gula aren di Desa Tambangan Tonga pada setiap tahunnya tidak mengalami perkembangan. Hal ini dapat dilihat dari menetapnya jumlah produksi setiap bulannya tanpa ada peningkatan. Pengusaha gula aren di Desa Tambangan Tonga dituntut untuk mengetahui serta menganalisis kondisi faktor-faktor internal dan eksternal usaha. Hal tersebut penting dilakukan agar dapat menciptakan strategi alternatif dalam mengembangkan usaha gula aren di Desa Tambangan Tonga. Penelitian ini memfokuskan strategi yang akan digunakan untuk pengembangan usaha gula aren dengan menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui strategi pengembangan usaha gula aren di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Adapun yang menjadi subjek penelitiannya adalah kepala desa Tambangan Tonga, 5 petani sekaligus pemilik usaha gula aren dan beberapa pelanggan gula aren di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan dengan sumber data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yaitu dengan reduksi data, *editing*, rekonstruksi data dan menarik kesimpulan serta teknik penjamin keabsahan data, ketekunan penelitian dan menambah bahan referensi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan analisis SWOT strategi pengembangan yang harus dilakukan usaha gula aren adalah strategi W-O (*Weakness-Opportunities*) yaitu memanfaatkan pemerintah setempat untuk menambah peralatan pengolahan produksi gula aren yang lebih modern sehingga produksi gula aren meningkat dan dapat dilakukan dengan waktu yang cepat. Menciptakan tampilan gula aren lebih bagus lagi dengan cara dikemas dalam kemasan yang tertera merk produk dan umur produksi agar penjualan gula aren lebih meningkat dan dikenal oleh masyarakat.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Strategi Pengembangan, Usaha Gula Aren

ABSTRACT

Name : Ali Imron Hasibuan
Reg. Number : 19 402 00036
Thesis Title : Palm Sugar Business Development Strategy in Tambangan Tonga Village, Tambangan District, Mandailing Natal Regency.

The low quality of palm tree plants has resulted in a decrease in income and a lot of competition between fellow palm sugar production entrepreneurs. Palm sugar sales in Tonga Mining Village have not developed every year. This can be seen from the settling of the amount of production every month without any increase. Palm sugar entrepreneurs in Tonga Mining Village are required to know and analyze the condition of internal and external business factors. This is important to do to create an alternative strategy in developing palm sugar business in Tonga Mining Village. This study focuses on strategies to be used for palm sugar business development using SWOT analysis to determine strengths, weaknesses, opportunities, and threats. The purpose of this study is to determine the strategy of developing palm sugar business in Tonga Mining Village, Mining District, Mandailing Natal Regency. This study used a descriptive qualitative method. The subjects of his research were the head of Tonga Mining village, 5 farmers as well as palm sugar business owners and several palm sugar customers in Tonga Mining Village, Tambangan District with primary and secondary data sources. Data collection techniques are observation, interviews, and documentation. Data analysis techniques are by data reduction, *editing*, *data* reconstruction and drawing conclusions as well as techniques to guarantee data validity, research diligence and adding reference materials. The results of this study show that based on SWOT analysis, the development strategy that must be carried out by the palm sugar business is the W-O (*Weakness-Opportunities*) strategy, which is to utilize the local government to add more modern palm sugar production processing equipment so that palm sugar production increases and can be done quickly. Creating a better appearance of palm sugar by packaging it with the product brand and production age so that palm sugar sales increase and are known by the public.

Keywords: SWOT Analysis, Development Strategy, Palm Sugar Business

ملخص البحث

| | |
|-------------|---|
| الاسم | : علي عمرون حسيبوان |
| رقم التسجيل | : ١٩٤٠٢٠٠٠٣٦ |
| عنوان البحث | : استراتيجية تنمية أعمال السكر في قرية تامبانجان تونجا، مقاطعة تامبانجان الفرعية، محافظة مانداالاينج ناتال |

وقد أدى انخفاض جودة أشجار النخيل إلى انخفاض الدخل والمنافسة بين أصحاب مشاريع سكر النخيل. لا تنمو مبيعات سكر النخيل في قرية تامبانجان تونغا كل عام. ويمكن ملاحظة ذلك من كمية الإنتاج الثابتة كل شهر دون أي زيادة. ويتعين على رواد أعمال سكر النخيل في قرية تامبانجان تونجا معرفة وتحليل حالة العوامل التجارية الداخلية والخارجية. ومن المهم القيام بذلك من أجل وضع استراتيجيات بديلة لتطوير أعمال سكر النخيل في قرية تامبانجان تونجا. يركز هذا البحث على الاستراتيجيات التي سيتم استخدامها لتطوير أعمال سكر النخيل باستخدام تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات لتحديد نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات. كان الغرض من هذه الدراسة هو تحديد استراتيجية تطوير أعمال سكر النخيل في قرية تامبانجان تونجا، مقاطعة تامبانجان، محافظة مانداالاينج ناتال. يستخدم هذا البحث الأساليب النوعية الوصفية. كانت موضوعات البحث رئيس قرية تامبانجان تونجا، و ٥ مزارعين بالإضافة إلى أصحاب أعمال سكر النخيل والعديد من عملاء سكر النخيل في قرية تامبانجان تونجا، مقاطعة تامبانجان مع مصادر البيانات الأولية والثانوية. تقنيات جمع البيانات هي الملاحظة والمقابلات والتوثيق. أما تقنيات تحليل البيانات فهي اختزال البيانات وتحريرها وإعادة بناء البيانات واستخلاص الاستنتاجات بالإضافة إلى تقنيات ضمان صحة البيانات والاجتهاد البحثي وإضافة مواد مرجعية. تشير نتائج هذه الدراسة إلى أنه بناءً على تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات، فإن استراتيجية التطوير التي يجب أن تقوم بها شركة سكر النخيل هي استراتيجية نقاط الضعف والفرص وهي الاستفادة من الحكومة المحلية لإضافة المزيد من معدات معالجة إنتاج سكر النخيل الحديثة بحيث يزيد إنتاج سكر النخيل ويمكن أن يتم ذلك في وقت سريع. خلق مظهر أفضل لسكر النخيل من خلال تعبئته في عبوة توضح العلامة التجارية للمنتج وعمر الإنتاج حتى تزداد مبيعات سكر النخيل ويتعرف عليها المجتمع.

الكلمات المفتاحية: تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات، تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات، استراتيجية التنمية، أرين سكر الأعمال

KATA PENGANTAR



Assalaamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah rabbil'alam, segala puji dan syukur kepada Allah SWT. Tuhan semesta alam yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, ilmu, dan petunjuk kepada manusia khususnya kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Shalawat serta salam atas junjungan alam, baginda Nabi Muhammad SAW sosok seorang panutan umat manusia di muka bumi ini. Berkat perjuangan beliau umat Islam saat ini bisa merasakan keindahan dan kedamaian persaudaraan antar sesama. Semoga peneliti dan semua yang membaca skripsi ini mendapat pertolongan dan cahaya agar selalu berada dalam kebaikan.

Skripsi ini berjudul "**Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal**", ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan. Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan. Sehingga tanpa bantuan, dukungan, arahan, dan bimbingan dari berbagai pihak maka sulit untuk peneliti dalam menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan ucapan terima kasih, peneliti ucapkan kepada pihak-pihak sebagai berikut:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., selaku Rektor UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan serta Bapak Dr. Erawadi, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, M.A., selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Kerjasama.
2. Bapak Prof. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Ibu Dr. Rukiah, S.E., M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Ibu Dra. Replita, M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A., Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, serta seluruh Civitas Akademika UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.
4. Ibu Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd., selaku Pembimbing I dan Ibu Rini Hayati Lubis, M.P., selaku Pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Yusri Fahmi, M.Hum., selaku Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan yang

telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Segenap Bapak/Ibu dan staff dosen UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan.
7. Teristimewa peneliti berdoa kepada Allah SWT. dan ucapan terima kasih kepada kedua orang tua, Ayahanda Salman Hasibuan dan Ibunda Siti Saroh Lubis serta ayah mertua saya Agus Salim Zega dan ibu mertua saya Afriati Zega yang tanpa pamrih memberikan cinta dan kasih sayang, yang paling berjasa dalam hidup peneliti yang telah banyak berkorban serta memberi dukungan moral dan material, serta berjuang tanpa mengenal lelah dan putus asa demi kesuksesan dan masa depan cerah putra-putrinya, semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan kasih sayangnya kepada kedua orang tua tercinta dan diberi balasan atas perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya.
8. Teristimewa kepada istri saya tercinta Mei Anjelina Zega dan putra saya Azlan Zaydan Pratama Hasibuan yang menjadi penyemangat saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Teristimewa juga kepada kakak saya Misbah Hasibuan, Mustika Damayanti Zega, Kurnia Pebriyanti Zega, adik saya Muhaimin Aditnya Zega. Yang senantiasa membantu saya dalam penyelesaian skripsi ini.
10. Begitu pula kepada teman-teman seperjuangan di Program Studi Ekonomi Syariah mahasiswa angkatan 2019 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Khususnya keluarga besar Ekonomi Syariah 1, yang telah memberikan

dukungan dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini sehingga skripsi ini selesai

11. Kepada semua pihak-pihak yang terlibat dalam proses penyelesaian skripsi ini, termasuk narasumber ketika penelitian atau pihak-pihak lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan skripsi hasil penelitian ini terdapat banyak kelemahan dan kekurangan maka, peneliti mengharapkan kritik dan saran yang membangun dalam upaya perbaikan penulisan peneliti untuk kedepannya. Peneliti berserah diri kepada Allah SWT. atas segala usaha dan doa dalam penulisan skripsi ini. Semoga tulisan skripsi ini memberikan manfaat kepada peneliti dan kepada kita semua yang membaca.

Wassalaamu'alaikum Wr.Wb.

Padangsidempuan, Desember 2023

Peneliti

Ali Imron Hasibuan
NIM. 19 402 00036

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

| Huruf Arab | Nama Huruf Latin | Huruf Latin | Nama |
|------------|------------------|--------------------|-----------------------------|
| أ | Alif | Tidak dilambangkan | Tidak dilambangkan |
| ب | Ba | B | Be |
| ت | Ta | T | Te |
| ث | Ṣa | ṣ | es (dengan titik di atas) |
| ج | Jim | J | Je |
| ح | Ḥa | ḥ | ha (dengan titik di bawah) |
| خ | Kha | Kh | ka dan ha |
| د | Dal | D | De |
| ذ | Ḍal | Ḍ | Zet (dengan titik di atas) |
| ر | Ra | R | Er |
| ز | Zai | Z | Zet |
| س | Sin | S | Es |
| ش | Syin | Sy | es dan ye |
| ص | Ṣad | ṣ | es (dengan titik di bawah) |
| ض | Ḍad | Ḍ | de (dengan titik di bawah) |
| ط | Ṭa | ṭ | te (dengan titik di bawah) |
| ظ | Ḍa | Ḍ | zet (dengan titik di bawah) |
| ع | `ain | ` | koma terbalik (di atas) |
| غ | Gain | G | Ge |
| ف | Fa | F | Ef |
| ق | Qaf | Q | Ki |
| ك | Kaf | K | Ka |
| ل | Lam | L | El |
| م | Mim | M | Em |
| ن | Nun | N | En |

| | | | |
|----|--------|---|----------|
| و | Wau | W | We |
| هـ | Ha | H | Ha |
| ء | Hamzah | ‘ | Apostrof |
| ي | Ya | Y | Ye |

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau *monoftong* dan vokal rangkap atau *diftong*.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|---------------|-------------|------|
| َ | <i>Fathah</i> | A | A |
| ِ | <i>Kasrah</i> | I | I |
| ُ | <i>Dammah</i> | U | U |

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|-----------------------|-------------|---------|
| ...يَ | <i>Fathah</i> dan ya | Ai | a dan u |
| ...وَ | <i>Fathah</i> dan wau | Au | a dan u |

c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|-----------------|--------------------------------|-------------|---------------------|
| اَ...اَ...اَ... | <i>Fathah</i> dan alif atau ya | Ā | a dan garis di atas |
| اِ...اِ...اِ... | <i>Kasrah</i> dan ya | Ī | i dan garis di atas |
| اُ...اُ...اُ... | <i>Dammah</i> dan wau | Ū | u dan garis di atas |

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua, yaitu:

a. Ta *marbutah* hidup

Ta *marbutah* hidup atau yang mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *dammah*, transliterasinya adalah /t/.

b. Ta *marbutah* mati

Ta *marbutah* mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada kata terakhir dengan ta *marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta *marbutah* itu ditransliterasikan dengan /h/.

4. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

5. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ٱ, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

a. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiyah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

b. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariyah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariyah* ditransliterasikan dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti oleh huruf *syamsiyah* maupun *qamariyah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

6. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

7. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fail*, *isim* maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

8. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

9. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin. Cetakan Kelima*. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama.

DAFTAR ISI

| | |
|---|-----------|
| HALAMAN JUDUL | |
| HALAMAN PENGESAHAN JUDUL | |
| HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING | |
| SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI | |
| HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI | |
| ABSTRAK | i |
| KATA PENGANTAR..... | iv |
| PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN | viii |
| DAFTAR ISI..... | Xiii |
| DAFTAR TABEL..... | xv |
| | |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| B. Batasan Masalah..... | 7 |
| C. Batasan Istilah..... | 8 |
| D. Rumusan Masalah | 9 |
| E. Tujuan Penelitian | 9 |
| F. Manfaat Penelitian | 9 |
| | |
| BAB II KAJIAN PUSTAKA..... | 11 |
| A. Landasan Teori..... | 11 |
| 1. Strategi..... | 11 |
| a. Pengertian Strategi | 11 |
| b. Fungsi Strategi..... | 12 |
| 2. Pengembangan Usaha..... | 14 |
| a. Pengertian Pengembangan Usaha | 14 |
| b. Jenis-jenis Pengembangan Usaha..... | 15 |
| c. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Pengembangan Usaha. | 16 |
| d. Ukuran Pengembangan Usaha..... | 20 |
| e. Tahap-Tahap Pengembangan Usaha | 21 |
| 3. Strategi Pengembangan Usaha dalam Perspektif Islam. | 25 |
| 4. Analisis SWOT..... | 26 |
| a. Pengertian Analisis SWOT. | 26 |
| b. Komponen Analisis SWOT..... | 27 |
| 5. Gula Aren | 29 |
| B. Penelitian Terdahulu..... | 30 |
| | |
| BAB III METODE PENELITIAN. | 35 |
| A. Lokasi dan Waktu Penelitian | 35 |
| B. Jenis Penelitian | 35 |
| C. Subjek Penelitian | 35 |

| | |
|--|-----------|
| D. Sumber Data | 36 |
| 1. Data Primer..... | 36 |
| 2. Data Sekunder..... | 36 |
| E. Teknik Pengumpulan Data | 37 |
| 1. Observasi..... | 37 |
| 2. Wawancara..... | 37 |
| 3. Dokumentasi..... | 38 |
| 4. Studi Kepustakaan..... | 38 |
| F. Teknik Pengolahan Data..... | 38 |
| 1. Reduksi Data..... | 39 |
| 2. Editing..... | 39 |
| 3. Rekonstruksi Data..... | 39 |
| 4. Menarik Kesimpulan..... | 39 |
| G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data | 39 |
| 1. Ketentuan Pengamatan..... | 39 |
| 2. Menggunakan Bahan Referensi..... | 40 |
| H. Analisis SWOT..... | 40 |
| 1. Identifikasi Faktor-Faktor Internal dan Eksternal..... | 41 |
| 2. Matriks Internal dan Eksternal..... | 42 |
| | |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... | 45 |
| A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian..... | 45 |
| 1. Sejarah Singkat Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal..... | 45 |
| 2. Letak Geografis Desa Tambangan Tonga..... | 47 |
| 3. Kondisi Ekonomi dan Pendidikan di Desa Tambangan Tonga..... | 48 |
| 4. Visi dan Misi Desa Tambangan Tonga..... | 49 |
| 5. Struktur Organisasi Desa Tambangan Tonga..... | 50 |
| B. Identifikasi Lingkungan Desa Tambangan Tonga..... | 50 |
| 1. Analisis Lingkungan Internal..... | 50 |
| 2. Analisis Lingkungan Eksternal..... | 56 |
| C. Analisis Hasil Penelitian..... | 65 |
| 1. Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE)..... | 65 |
| 2. Matriks <i>Eksternal Factor Evaluation</i> (EFE)..... | 66 |
| 3. Matriks SWOT..... | 67 |
| D. Keterbatasan Penelitian..... | 72 |
| | |
| BAB V PENUTUP..... | 73 |
| A. Kesimpulan..... | 73 |
| B. Saran..... | 73 |
| DAFTAR PUSTAKA | |
| DAFTAR LAMPIRAN | |

DAFTAR TABEL

| | | |
|-------------|---|----|
| Tabel I.1 | Produksi Gula Aren di Sumatera Utara. | 4 |
| Tabel I.2 | Produksi Gula Aren di Mandailing Nata. | 5 |
| Tabel II.1 | Penelitian Terdahulu..... | 31 |
| Tabel III.1 | Analisis Faktor Internal dan Eksternal..... | 41 |
| Tabel III.2 | Alternatif Pengembangan SWOT Secara Matriks. | 42 |
| Tabel IV.1 | Jumlah Penduduk Desa Tambangan Tonga..... | 48 |
| Tabel IV.2 | Mata Pencaharian di Desa Tambangan Tonga. | 48 |
| Tabel IV.3 | Latar Belakang Pendidikan Desa Tambangan Tonga..... | 49 |
| Tabel IV.4 | Tingkat Pendidikan Pengusaha Gula Aren. | 52 |
| Tabel IV.5 | Identifikasi Faktor Internal. | 56 |
| Tabel IV.6 | Identifikasi Faktor Eksternal..... | 64 |
| Tabel IV.7 | Matriks IFE. | 65 |
| Tabel IV.8 | Matriks EFE..... | 66 |
| Tabel IV.9 | Matriks SWOT Gula Aren di Desa Tambangan Tonga..... | 67 |

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Menghadapi persaingan dalam dunia usaha yang semakin ketat, sekarang kita di tuntut untuk dapat mengembangkan usaha supaya usaha kita dapat maju dan besar serta menjadi pengusaha yang sukses, pengembangan usaha yang baik di mulai dari diri kita sendiri walaupun banyak menghadapi kendala-kendala dalam dunia usaha, maka dari itu di butuhkan staregi dalam pengembangan usaha supaya usaha dapat bertahan lama dan tidak bangkrut. Merintis usaha merupakan pekerjaan yang mudah dan dapat dilakukan oleh siapapun, yang terpenting adalah keyakinan dan nilai yang kuat untuk usaha mandiri, kemauan yang kuat untuk menjadi wirausaha saja tidak cukup. Kemampuan keberanian, dan kesempatan merupakan elemen yang lain yang harus diperkuat untuk menjadi wirausaha.¹

Menjadi seorang wirausahawan itu tidak mudah. Bukan hanya perlu modal, tetapi lebih utama memiliki tekad yang kuat disertai dengan mental yang tidak mudah menyerah serta kepandaian untuk membaca setiap peluang usaha. Prinsip yang tidak kalah penting dan harus ditanamkan dalam diri seorang pengusaha adalah keberanian dalam muncul. Persaingan dan tantangan inilah yang merupakan ujian bagi para usaha agar dapat bertahan, bahkan terus maju dan mengembangkan potensi yang ada.²

¹ Zuhri M. Nawawi, *Kewirausahaan Islam*, (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2015), hlm. 49.

² Bonafasius Aji Kuswiratmo, *Memulai Usaha itu Gampang! Langkah-langkah Hukum Mendirikan Badan Usaha Hingga Mengelolanya*, (Jakarta Selatan: Visimedia, 2016), hlm. 3.

Pengembangan usaha sebagai basis ekonomi kerakyatan merupakan salah satu strategi yang perlu ditindaklanjuti dengan langkah nyata. Pengembangan perusahaan ditentukan dengan kemampuan seorang pengusaha dalam melakukan perencanaan strategi. Karena strategi memaksa perusahaan untuk memandang masa depan dan berusaha membentuk masa depannya secara proaktif, yaitu padaantisipasi yang dilakukan perusahaan untuk mengatasi masalah yang mungkin terjadi di masa depan. Strategi membantu memberikan kesadaran tentang arah yang dituju perusahaan, menjaga kesinambungannya, serta memudahkan pendelegasian dan proses terjadinya kepemimpinan yang efektif. Setiap usaha harus menggunakan strategi untuk mengembangkan usahanya, baik itu usaha besar maupun usaha kecil. Terutama untuk usaha kecil, strategi pengembangan sangat diperlukan untuk bersaing dengan para kompetitornya.³

Sektor pertanian memegang peranan penting dalam perekonomian di Indonesia. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya penduduk maupun tenaga kerja yang bekerja pada lingkup pertanian atau produk pertanian yang diantaranya adalah petani gula aren. Gula merupakan salah satu kebutuhan pokok bagi masyarakat dan industri yang saat ini masih terus menjadi masalah karena kekurangan produksi dalam negeri, sementara kebutuhan gula masyarakat Indonesia terus meningkat.⁴ Aren (*Arenga Pinnata Merr*) adalah jenis palma yang memiliki potensi nilai ekonomi yang tinggi merupakan tanaman palma yang hampir tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Seluruh bagian dari tanaman ini dapat dimanfaatkan mulai nira

³ AB Susanto, *Manajemen Strategik Komprehensif*, (Jakarta: Erlangga, 2014), hlm. 67.

⁴ Andhy Saputra dkk, "Strategi Pengembangan Industri Kecil Gula Aren di Kecamatan Basidondo Kabupaten Tolitoli", *Economy Deposit Journal*, Vol. 2, No. 2 (2020), hlm. 120.

yang dapat diolah menjadi gula, batangnya dapat diolah menjadi tepung aren, buah yang belum matang diolah menjadi kolang-kaling, daun diolah menjadi atap dan lidinya dapat dibuat menjadi sapu, serta ijuknya dapat diolah menjadi kerajinan. Aren merupakan tumbuhan multiguna memberikan banyak manfaat bagi kehidupan masyarakat.⁵

Usaha gula aren di Indonesia memiliki prospek yang menjanjikan untuk dikembangkan. Proses pembuatan gula aren masih tradisional dan memakan waktu yang sangat lama sekitar 7 sampai 8 jam per harinya dengan menggunakan kayu bakar dan wajan. Sehingga gula aren yang dapat di produksi hanya sekitar 10-20 kg per hari jika pohon nira menghasilkan banyak air nira. Budidaya tanaman aren dapat meningkatkan produktivitas tanaman dengan penggunaan benih unggul dan pemeliharaan tanaman yang dilakukan secara berkelanjutan. Budidaya tanaman aren adalah budidaya ramah lingkungan.⁶

Aren memiliki potensi yang baik dari segi konsumsi masyarakat lokal bahkan sebagai bahan ekspor. Sumatera utara, sebagai salah satu sentra pertanaman aren, dengan area tanaman bertambah 2% per tahun dengan laju pertumbuhan produksi 1,9%. Selain itu, jumlah permintaan gula aren ekspor yang tidak dapat dipenuhi sebesar 40 ton per hari. Gula aren Indonesia tidak hanya terkenal di masyarakat lokal, bahkan sudah dilirik oleh pasar Internasional. Negara-negara dengan konsumsi gula yang tinggi adalah Amerika Serikat, Jerman, Belanda,

⁵ Ruth Dameria Haloho, dkk, "Strategi Pengembangan Agroindustri Gula Aren di Desa Buluh Awar Kecamatan Sibolangit," *Jurnal Pengembangan Penyuluhan Pertanian*, Vol. 19, No. 36 (2022), hlm. 131.

⁶ Permentan. Peraturan Menteri Pertanian, 2013. Pedoman Budidaya Aren (Arenga Pinnata Merr) yang Baik. Peraturan Menteri Pertanian Nomor 133/Permentan/OT.140/12/2013.

Irlandia, Australia, Belgia, Inggris, Austria dan Skandinavia. Sehingga tingkat produktivitas gula aren di Indonesia sangat meningkat, terutama di provinsi Sumatera Utara.⁷

Tabel I.1
Produksi Gula Aren di Sumatera Utara

| No. | Tahun | Produksi (Ton) |
|-----|-------|----------------|
| 1. | 2019 | 6.100 |
| 2. | 2020 | 6.834 |
| 3. | 2021 | 7.236 |

Sumber: Data BPS Sumatera Utara

Pada tabel I.1 diatas dijelaskan bahwa pada tiga tahun terakhir 2019-2021 produksi gula aren semakin meningkat. Pada tahun 2019 produksi gula aren sebanyak 6.100 ton. Kemudian pada tahun 2020 produksi gula aren meningkat menjadi 6.834. Selanjutnya terjadi peningkatan produksi gula aren pada tahun 2021 menjadi 7.236 ton.

Kabupaten Mandailing Natal merupakan salah satu kabupaten yang memiliki peran sentral dalam pertanian gula aren. Penduduk Kabupaten Mandailing Natal sebagian besar bermata pencaharian di bidang pertanian dengan menanam berbagai macam komoditi tanaman, baik itu tanaman musiman atau tanaman tahunan. Salah satu Kecamatan di Kabupaten Mandailing Natal yaitu Kecamatan Tambangan menghasilkan produksi gula aren. Dimana produksi gula aren di Mandailing Natal meningkat setiap tahun nya.⁸

⁷ Warta Ekspor, "Peluang Ekspor Gula Semut", (Jakarta: Kementerian Perdagangan Republik Indonesia, 2017).

⁸ www.bps.mandailingnatal.go.id, Diakses Pada Tanggal 18 Maret 2023 Pukul 15.07 WIB.

Tabel I.2
Produksi Gula Aren di Mandailing Natal

| No. | Tahun | Produksi |
|-----|-------|----------|
| 1. | 2019 | 634 Ton |
| 2. | 2020 | 687 Ton |
| 3. | 2021 | 762 Ton |

Sumber: Data BPS Mandailing Natal

Pada tabel II.2 diatas dapat dilihat bahwa produksi gula aren di Kabupaten Mandailing Natal meningkat setiap tahunnya. Pada tahun 2019 produksi gula aren sebanyak 634 ton. Kemudian pada tahun 2020 produksi gula aren sebanyak 687 ton. Selanjutnya pada tahun 2021 produksi gula aren semakin meningkat dengan jumlah 762 ton. Produksi gula aren meningkat dikarenakan banyaknya permintaan atau kebutuhan masyarakat terhadap gula aren tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Kepala Desa Tambangan Tonga menyatakan bahwa:

Desa Tambangan Tonga merupakan salah satu daerah yang penghasil gula aren yang memiliki potensi untuk dikembangkan di Mandailing Natal karena lahan di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan banyak ditumbuhi pohon aren sebagai sumber air nira bahan baku pembuatan gula aren. Gula aren yang dihasilkan dari pohon anau atau kawung ini merupakan salah satu produksi pertanian utama yang sudah di produksi secara tradisional semenjak dahulu secara turun temurun.⁹

Kemudian berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Usnan sebagai petani aren menyatakan bahwa:

Pemasaran gula aren sendiri di Kecamatan Tambangan sudah mencapai tingkat penjualan antar kota. permintaan gula aren naik ketika pada bulan ramadhan perkembangan gula aren belum bisa dikatakan optimal dikarenakan kendala teknis dan non teknis.¹⁰

⁹ Wawancara dengan Bapak Saiful Bahri, Selaku Kepala Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 04 Juli 2023 Pukul 11.27 WIB.

¹⁰ Wawancara dengan Bapak Usnan, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 04 Juli 2023 Pukul 15.09 WIB.

Hal serupa disampaikan oleh hasil wawancara dengan bapak Rojud sebagai petani aren menyatakan bahwa: “Pengelolaan usaha produksi gula aren di Desa Tambangan Tonga yang dilakukan masyarakat cenderung tidak dapat mengelola usaha ini sehingga pentingnya strategi untuk membantu pengembangan usaha gula aren”.¹¹

Berdasarkan wawancara dengan beberapa pengusaha gula aren di Desa Tambangan Tonga terdapat beberapa masalah yang mendasar yang menyebabkan usaha batu bata di daerah setempat sulit berkembang antara lain yaitu permasalahan modal. Modal yang dimiliki para pengusaha gula aren di daerah setempat masih tergolong minim. Permasalahan lain yaitu dalam bidang pemasaran, proses pemasaran yang dilakukan para pengusaha batu bata di Desa Tambangan Tonga masih tergolong sederhana yaitu masih mengandalkan para tengkulak untuk menawarkan gula aren kepada para pembeli diluaran sana. Hal ini jelas dapat merugikan pihak pengusaha karena dengan pasti pihak tengkulak akan menaikkan harga gula aren kepada para calon pembeli untuk mengambil keuntungan. Faktor lain yang menjadi masalah bagi pihak pengusaha gula aren di daerah setempat ialah seiring berkembangnya zaman menjadikan banyaknya bermunculan produk saingan sejenis.

Permasalahan yang lain dituturkan oleh pengusaha gula aren di Desa Tambangan Tonga ialah pada bagian teknologi. Pengusaha gula aren di Desa Tambangan Tonga umumnya masih memproduksi secara manual dan sederhana

¹¹ Wawancara dengan Bapak Rojud, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 04 Juli 2023 Pukul 16.18 WIB.

tanpa menggunakan mesin. Pada saat proses produksi dan pencetakan gula aren masih mengandalkan tangan manusia dan pencetakan menggunakan batok kelapa sehingga cara kerja tersebut kurang efisien.

Tetapi hambatan-hambatan itu semua dapat diatasi dengan cara mengembangkan dan menerapkan strategi pengembangan usaha gula aren yang baik. Peneliti akan memfokuskan strategi yang akan digunakan untuk pengembangan usaha gula aren yaitu strategi pengembangan usaha dengan menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

Ketertarikan peneliti untuk meneliti lebih lanjut terkait dengan kegiatan usaha yang dilakukan oleh penduduk Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan karena usaha produksi dalam gula aren ini menjadi salah satu usaha pilihan masyarakat Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan. Sehingga peneliti tertarik untuk meneliti dengan judul **“Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal.”**

B. Batasan Masalah

Peneliti akan membatasi permasalahan yang akan diteliti hanya pada masyarakat Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Mandailing Natal. Bagaimana strategi pengembangan usaha gula aren Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal. Bagaimana solusi dalam pengembangan Usaha Gula Aren di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Mandailing Natal.

C. Batasan Istilah

Guna menghindari terjadinya kesalahpahaman terhadap istilah yang dipakai dalam penelitian ini, maka dibuatlah batasan istilah. Adapun istilah yang dipakai dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Strategi pertama kali dipakai oleh pihak militer yang diartikan sebagai kiat yang digunakan untuk memenangkan suatu peperangan. Secara istilah, strategi merupakan suatu garis besar haluan dalam bertindak untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan. Strategi adalah pencarian posisi bersaing yang menguntungkan dalam suatu industri.¹²
2. Pengembangan usaha adalah tanggungjawab dari setiap perusahaan atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap pengusaha, maka besar harapan untuk dapat menjadikan usaha kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.¹³ Pengembangan usaha yang dimaksud dalam penelitian ini adalah untuk meningkatkan keuntungan perusahaan usaha gula aren di Desa Tambangan Tonga Kota Kecamatan Tambangan.
3. Gula aren merupakan salah satu pemanis makanan dan minuman yang bisa menjadi substitusi gula pasir. Gula aren merupakan produk agroindustri yang di produksi oleh industri rumah tangga yang umumnya berada di pedesaan.¹⁴

¹² Eddy Yunus, *Manajemen Strategis* (Penerbit Andi, t.t.), hlm 58.

¹³ Anoraga, *Psikis Manajemen*, (Bandung: Rineka Cipta, 2011), hlm. 10.

¹⁴ Bakri, dkk, "Analisis Manajemen Resiko dan Dampak Ekonomi pada Petani Gula Merah di Desa Mangkawani", *Jurnal Sains Manajemen Nitro*, Vol. 1, No. 1 (2022), hlm. 2.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu: Bagaimana strategi pengembangan usaha gula aren yang tepat di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal?

E. Tujuan Penelitian

Penelitian ini disusun karena adanya tujuan yang hendak dicapai. Penelitian yang ingin dicapai peneliti yaitu untuk: mengetahui strategi pengembangan usaha gula aren Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal.

F. Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Peneliti

Sebagai sarana penambah pengetahuan serta dapat juga menjadi media aplikasi teori-teori yang diperoleh semasa diperkuliahan. Manfaat lain yang peneliti dapatkan sebagai syarat menyelesaikan pendidikan jenjang sarjana S-1 pada Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.

2. Bagi Petani Gula Aren

Penelitian sebagai informasi untuk menentukan tindakan yang tepat untuk melakukan strategi pengembangan usaha gula aren di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal.

3. Bagi Pihak Universitas

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pihak Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan pada umumnya sebagai pengembangan keilmuan, khususnya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Penelitian ini diharapkan menjadi referensi tambahan bagi penelitian berikutnya, yang membahas hal yang sama dengan judul penelitian ini.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Strategi

a. Pengertian Strategi

Strategi merupakan suatu cara yang harus dilakukan untuk mewujudkan tujuan yang ingin dicapai.¹ Strategi pertama kali dipakai oleh pihak militer yang diartikan sebagai kiat yang digunakan untuk memenangkan suatu peperangan. Secara istilah, strategi merupakan suatu garis besar haluan dalam bertindak untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan. Strategi menurut Steiner dan Milner adalah penetapan misi perusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan meningkatkan kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan implementasi secara tepat sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi tercapai.² Strategi adalah pencarian posisi bersaing yang menguntungkan dalam suatu industri.³

Ada beberapa definisi strategi menurut para ahli yaitu:

- 1) Menurut Clausewitz dalam buku Eddy Yunus, strategi merupakan suatu seni menggunakan pertempuran untuk memenangkan suatu perang. Strategi merupakan rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan. Strategi terdiri dari aktivitas-aktivitas penting yang diperlukan untuk mencapai tujuan.⁴

¹ Karyoto, *Proses Pengembangan Usaha*, (Surabaya: Universitas Airlangga, 2021), hlm. 8.

² Ahmad, *Manajemen Strategis*, (Jakarta: Nas Media Pustaka, 2020), hlm. 5.

³ Efri Novianto, *Manajemen Strategis*, (Jakarta: Deepublish (Grup Penerbitan CV Budi Utama), 2019), hlm. 57.

⁴ Eddy Yunus, *Manajemen Strategis*, (Yogyakarta: Andi, 2016), hlm 11.

- 2) Menurut Morrisey, strategi adalah proses untuk menentukan arah yang harus dituju oleh perusahaan agar misinya tercapai dan sebagai daya dorong yang akan membantu perusahaan dalam menentukan produk, jasa, dan pasarnya di masa depan.⁵

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa strategi adalah alat atau proses yang digunakan untuk mencapai tujuan dengan melihat atau memperhatikan faktor eksternal dan faktor internal perusahaan.

b. Fungsi Strategi

Fungsi strategi pada dasarnya adalah upaya agar strategi yang disusun dapat terimplementasikan dengan baik dan efektif. Oleh karena itu, adapun fungsi dari strategi yaitu:

- 1) Mengkomunikasikan suatu maksud (visi) yang ingin dicapai kepada orang lain. Strategi dirumuskan sebagai tujuan yang diinginkan, dan mengkomunikasikan, tentang apa yang akan dikerjakan, oleh siapa, bagaimana pelaksanaan pengerjaannya, untuk siapa hal tersebut dilakukan, dan mengapa hasil kinerjanya dapat bernilai, untuk mengetahui, mengembangkan dan menilai alternatif strategi, maka perlu dilihat sandingan yang cocok atau sesuai antar kapabilitas tersebut akan digunakan.
- 2) Menghubungkan atau mengkaitkan kekuatan atau keunggulan organisasi dengan peluang dari lingkungannya.

⁵ M. Manullang, *Manajemen Strategi*, (OPAC Perpustakaan Nasional RI), hlm 18.

- 3) Memanfaatkan atau mengeksploitasi keberhasilan dan kesuksesan yang didapat sekarang, sekaligus menyelidiki adanya peluang-peluang baru.
- 4) Menghasilkan dan membangkitkan sumber-sumber daya yang lebih banyak dari yang digunakan sekarang. Khususnya sumber dana dan sumber- sumber daya lain yang diolah atau digunakan, yang penting dihasilkannya sumber-sumber daya yang nyata, tidak hanya pendapatan, tetapi juga reputasi, komitmen karyawan, identitas merek sumber daya yang tidak berwujud lainnya.
- 5) Mengkordinasikan dan mengarahkan kegiatan atau aktivitas perorganisasi ke depan, strategi harus menyiapkan keputusan yang sesuai dan sangat penting bagi upaya untuk mencapai maksud dan tujuan organisasi.
- 6) Menanggapi serta bereaksi atas keadaan yang baru dihadapi sepanjang waktu. Proses yang terus-menerus berjalan bagi penemuan maksud dan tujuan untuk menciptakan dan menggunakan sumber daya, serta mengarahkan aktivitas pendukungnya.⁶

⁶ Sofjan Assauri, *Strategic Management : Sustainable Competitive Advantages*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hlm. 28.

2. Pengembangan Usaha

a. Pengertian pengembangan Usaha

Strategi pengembangan adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usaha untuk merealisasikannya. Disamping itu, strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi pengembangan adalah berorientasi ke masa depan. Strategi pengembangan mempunyai fungsi perumusan dan dalam mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan. Perumusan strategi adalah pengembangan rencana jangka panjang untuk manajemen efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan, dilihat dari kekuatan dan kelemahan perusahaan. Strategi yang dirumuskan bersifat lebih spesifik tergantung kegiatan fungsional manajemen.⁷

Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai. Pengembangan lebih ditekankan pada peningkatan pengetahuan untuk melakukan pekerjaan pada masa yang akan datang, yang dilakukan melalui pendekatan yang terintegrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja.⁸ Sedangkan, Usaha adalah melakukan kegiatan secara tetap dan terus menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan,

⁷ Muhammad Afridhal, "Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen", *Jurnal Pertanian*, Vol. 2, No. 2, (2017), hlm. 224.

⁸ Marithot Tua Efendi Hariandja, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2002), hlm. 168.

baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan disuatu daerah dalam suatu negara.⁹ Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa usaha adalah suatu kegiatan yang didalamnya mencakup kegiatan produksi, dan distribusi dengan menggunakan tenaga, pikiran dan badan untuk mencapai suatu tujuan.

b. Jenis-Jenis Strategi Pengembangan Usaha

Strategi dapat dikelompokkan atas empat kelompok strategi, yaitu:¹⁰

1) Strategi Integrasi Vertikal (*Vertical Interegration Strategy*)

Strategi ini menghendaki agar perusahaan melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok, dan/atau para pesaingnya, misalnya melalui merger, akuisis atau membuat perusahaan sendiri.

2) Strategi Intensif (*Intensive Strategy*)

Strategi ini memerlukan usaha-usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada.

3) Strategi Diversifikasi (*Diservication Strategy*)

Strategi ini dimasukkan untuk produk-produk baru. Strategi ini makin kurang populer, paling tidak ditinjau dari sisi tingginya tingkat kesulitan manajemen dalam mengendalikan aktivitas perusahaan yang berbeda-beda.

⁹ Hamizar, *Menangkap Peluang Usaha*, (Bekasi: CV Anugerah Prakasa, 2003), hlm. 14.

¹⁰ Husein Umar, *Strategic Management in Action*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), hlm. 35.

4) Strategi Bertahan (*Defensife Strategy*)

Strategi ini bermaksud agar perusahaan melakukan tindakan-tindakan penyelamatan agar dari kerugian yang lebih besar, yang pada ujung-ujungnya adalah kebangkrutan.

c. Faktor Yang Memengaruhi Pengembangan Usaha

Tujuan kegiatan perusahaan pada dasarnya untuk melaksanakan pemasaran yang bertujuan untuk mempengaruhi pembeli untuk bersedia membeli barang dan jasa perusahaan pada saat mereka membutuhkan. Dengan adanya kegiatan tersebut akan memberi dampak positif bagi sebuah pengembangan usaha. Adapun faktor-faktor mempengaruhi pengembangan suatu usaha yakni antara lain:

1) Perencanaan

Perencanaan usaha (*business plan*) adalah dokumen disediakan oleh *entrepreneur* sesuai pula dengan pandangan penasehat profesionalnya yang membuat rincian tentang masa lalu, keadaan sekarang dan kecenderungan masa depan. Isinya mencakup analisis tentang manajerial, keadaan fisik bangunan (lahan), pekerja, produk, sumber permodalan. *Business plan* ini pandangan dan ide dari anggota tim manajemen, hal ini menyangkut strategi dan tujuan usaha yang hendak dicapai.

2) Sumber Daya Manusia

Salah satu aspek yang tidak kalah pentingnya dalam pengembangan usaha adalah sumber daya manusia (SDM) yang

dimilikinya. Manusia menjadi motor penggerak kegiatan usaha perlu dikelola secara profesional. Pengelolaan manusia sebagai aset paling berharga dalam mengembangkan usaha.¹¹

Keadaan sumber daya manusia pada saat ini lebih difokuskan kepada kualitas tenaga kerja, dimana tenaga kerja merupakan faktor yang turut mempengaruhi tinggi rendahnya suatu pendapatan dari usaha yang dijalankannya, keberhasilan suatu usaha juga didukung oleh faktor kemauan/motivasi, karyawan yang sangat tinggi untuk melaksanakan tugasnya dalam menghasilkan produk.

3) Kepemimpinan

Faktor kepemimpinan sangat menentukan dalam pengembangan dan kemajuan usaha. Karena kepemimpinan merupakan proses atau rangkaian kegiatan yang saling berhubungan satu dengan yang lain secara sistematis. Sebuah usaha yang dibangun tanpa kepemimpinan yang kuat hanya akan menjadi usaha kecil yang stagnant (tidak berkembang).¹² Ada bermacam-macam pengertian mengenai kepemimpinan yang diberikan oleh para ahli. Namun pada intinya, kepemimpinan adalah proses kegiatan seseorang untuk menggerakkan orang lain dengan memimpin, memimpin,

¹¹ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2011), hlm. 154.

¹² Rhenald Kasali, *Modul Kewirausahaan untuk Program Strata I*, (Jakarta: Mizan Media Utama, 2010), hlm. 83.

membimbing, mempengaruhi orang lain, untuk melakukan sesuatu agar dicapai hasil yang diharapkan.¹³

Kepemimpinan adalah proses mempengaruhi kegiatan individu dan kelompok dalam usaha untuk mencapai tujuan dalam situasi tertentu. Mengingat bahwa apa yang digerakkan oleh seorang pimpinan bukan benda mati, tetapi manusia yang mempunyai perasaan dan akal, serta beraneka ragam jenis dan sifatnya, maka masalah kepemimpinan tidak dapat dipandang mudah.

4) Permodalan

Kegiatan melaksanakan atau menjalankan suatu usaha, modal adalah salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kelangsungan usaha tersebut. Dimana modal sangat besar perannya dalam menunjang kelangsungan kegiatan usaha tersebut dalam proses pencapaian tujuan. Modal juga mencakup arti ruang yang tersedia di dalam perusahaan untuk membeli mesin-mesin serta faktor produksi lainnya.¹⁴

5) Pembinaan

Faktor pembinaan sangat mempengaruhi terhadap pengembangan usaha. Pembinaan merupakan tuntutan, bantuan dan pertolongan kepada individu atau kelompok orang agar dapat menyesuaikan dirinya sebaikbaiknya untuk mencapai tingkat

¹³ Edy Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2009), hlm. 213.

¹⁴ Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 1996), hlm. 56.

efektifitas tenaga kerja yang baik maka perlu adanya pembinaan dari seorang pemimpin perusahaan sehingga apa yang menjadi tujuan perusahaan tercapai. Dengan adanya pembinaan tenaga kerja, diharapkan setiap tenaga kerja dapat memberikan kinerja yang sebaik-baiknya sehingga berdaya guna dan berhasil guna sesuai tujuan yang ingin dicapai perusahaan.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa betapa pentingnya pembinaan kepada karyawan dalam rangka mengembangkan atau perluasan usaha.

6) Mitra Kerja

Mitra kerja merupakan suatu bentuk kerja sama dari dua atau lebih pelaku usaha yang saling menguntungkan. Terjadinya mitra kerja dikarenakan adanya keinginan dalam mencapai tujuan bersama, dengan adanya mitra kerja ini dapat dilakukan antara usaha menengah dan usaha besar. Sehingga masing-masing sector dapat bersaing untuk mendapatkan posisinya.

7) Pelanggan

Pelanggan merupakan faktor yang menentukan dalam suatu usaha dengan tetap mempertahankan pelanggan bahkan meningkatkannya. Kita akan memiliki keunggulan tersendiri sebab pelanggan merupakan konsumen utama dari suatu usaha ketimbang dengan konsumen pasar secara umum.

8) Lingkungan Lokasi

Faktor pendukung lainnya adalah lokasi usaha yang terletak ditempat strategis yakni dekat para pelanggannya. Hal ini sangat memudahkan para pelanggan untuk datang ke lokasi tempat usaha, sehingga produk yang dihasilkan akan mendapatkan perhatian dari konsumen.

9) Daya Saing

Pada saat kualitas produksi cukup dengan permintaan konsumen yang semakin meningkat dan cepat berubah. Oleh sebab itu perusahaan harus mengetahui kondisi pasar, konsumen, dan selalu melihat permintaan konsumen. Dalam persaingan pemasaran harus dapat mempengaruhi calon pembeli dengan cara promosi tidak mengetahui perkembangan pasar dan permintaan konsumen.

d. Unsur Pengembangan Usaha

Adapun unsur-unsur penting dalam pengembangan usaha ada 2 unsur yaitu:

1) Unsur Yang Berasal Dari Dalam (Pihak Internal)

- a) Adanya niat dari pengusaha/wirausaha untuk mengembangkan usahanya untuk lebih besar.
- b) Mengetahui tehnik produksi barang seperti berapa banyak barang yang harus di produksi, cara apa yang harus di gunakan untuk mengembangkan barang/produk, dan lain-lain.

- c) Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukan dan pengeluaran produk.

2) Unsur Dari Pihak Luar (Pihak Eksternal)

- a) Mengikuti perkembangan usaha dari luar usaha.
- b) Mendapatkan dana tidak hanya mengandalkan dari dalam seperti meminjam dari luar.
- c) Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik/ kondusif untuk usaha.
- d) Harga dan kualitas ialah unsur strategi yang paling umum di temui strategi ini bisa di gunakan untuk menghasilkan produk atau jasa berkualitas prima dan harga yang sesuai untuk menghasilkan barang berbiaya rendah dan menjualnya dengan harag yang murah.
- e) Cakupan jajaran produk suatu jajaran produk atau jasa yang bervariasi memungkinkan pelanggan untuk memenuhi kebutuhan mereka dalam satu tempat saja. Hal ini juga bisa mendorong perekonomian yang pada gilirannya akan memberi untung pada konsumen.

e. Tahap-Tahap Pengembangan Usaha

Didalam melakukan kegiatan pengembangan usaha (*business development*), seorang wirausahaan pada umumnya akan melakukan

pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut:¹⁵

1) Memiliki Ide Usaha

Usaha apapun yang akan dikembangkan oleh seorang wirausahawan, pada mulanya berasal dari suatu ide usaha, ide usaha yang dimiliki oleh seorang wirausahawan dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain, sebagai contoh, pengusaha bakmi langganan tergerak untuk memasuki usaha bakmi setelah pemilik usaha ini melihat keberhasilan bisnis bakmi Gajah Mada.

Selain melalui pengamatan terhadap keberhasilan bisnis orang lain, ide usaha juga dapat timbul karena adanya *sense of business* yang kuat dari wirausahawan. Sebagai contoh, ide usaha untuk mendirikan *modern market* telah mendorong seseorang untuk merealisasikan impiannya membuat supermarket matahari sebagai alternatif tempat belanja bagi keluarga Indonesia yang pada umumnya belanja dipasar tradisional (*traditional market*).

2) Penyaringan Ide/ Konsep Usaha

Ide usaha masih merupakan gambaran yang kasar mengenai bisnis yang akan dikembangkan oleh seorang wirausahawan. Pada tahap selanjutnya, wirausahawan akan menerjemahkan ide usaha tersebut kedalam konsep usaha yang merupakan penerjemahan lebih

¹⁵ Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2006), hlm. 123-125.

lanjut ide usaha kedalam matra-matra bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide usaha-usaha tersebut dapat dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal (melalui studi kelayakan) maupun yang dilakukan secara informal (misalnya melalui *focus group discussion*).

3) Pengembangan Rencana Usaha (*Business Plan*)

Wirausahawan adalah orang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi (uang, tenaga kerja, material, dan lain sebagainya) untuk memperoleh keuntungan. Dengan demikian, komponen utama dari usaha yang akan di kembangkan oleh seorang wirausahawan adalah perhitungan proyeksi rugi-laba (*proforma income statement*) dari bisnis yang akan di jalankan. Dalam menyusun rencana usaha (*business plan*), harus segera ditambahkan bahwa wirausahawan memiliki perbedaan yang menolok dalam membuat rincian rencan usaha. Ada wirausahawan membuat rencana usaha sedetail mungkin dengan mengumpulkan berbagai informasi relevan mengenai berbagai skenario usaha yang akan terjadi dimasa yang akan datang. Tetapi, ada pula wirausahawan yang hanya membuat rencana usaha secara sederhana dengan hanya memerhatikan kecenderungan pasar yang terjadi saat ini.

4) Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha

Rencana usaha yang telah dibuat, baik secara rinci maupaun secara global, tertulis maupun tidak tertulis, selanjutnya akan

diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha, rencana usaha akan menjadi panduan bagi pelaksanaan usaha yang dilakukan seorang wirausahawan. Dalam kegiatan implementasi, rencana usaha seorang wirausahawan akan mengarahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha. Berdasarkan proses evaluasi dengan membandingkan hasil pelaksanaan usaha dengan target usaha yang telah di buat dalam perencanaan usaha.

Seorang wirausahawan dapat mengetahui apakah bisnis yang dia jalankan dapat mencapai target yang diinginkan atau tidak? Apakah usaha yang dijalankan bertambah maju, atau bahkan mengalami kemunduran? Melalui kegiatan usaha, seorang pengusaha justru akan memperoleh umpan balik (*feedback*) yang dapat digunakan untuk melakukan berbagai perbaikan dalam pelaksanaan kegiatan usaha, penetapan tujuan-tujuan dan strategi-strategi usaha baru atau melakukan berbagai tindakan koreksi (*corrective action*).

Dalam bisnis atau pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pematapan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha. Sedangkan untuk usaha yang besar terutama di bidang teknologi industri pengembangan usaha adalah istilah yang sering mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain.

3. Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Islam

Sikap dan perilaku yang tergolong budaya kerja (etos kerja Islami) ini seyogyanya dimiliki/menjadi bagian dari keseharian dalam aktivitas seorang usahawan yang Islami.¹⁶ Islam mewajibkan setiap muslim, khususnya yang memiliki tanggungan untuk bekerja. Bekerja merupakan salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia memiliki harta kekayaan. Bekerja adalah bagian ibadah dan jihad jika sang pekerja bersikap konsisten terhadap peraturan Allah, suci niatnya dan tidak melupakan-Nya. Dengan bekerja, manusia dapat melaksanakan tugas kekhalfahannya, menjaga diri dari maksiat, dan meraih tujuan yang sangat besar. Demikian pula, dengan bekerja individu bisa memenuhi kebutuhan hidupnya, mencukupi kebutuhan keluarganya, dan berbuat baik dengan tetangganya. Semua bentuk yang diberkati agama ini hanya bisa terlaksana dengan memiliki harta dan mendapatkannya dengan bekerja. Allah berfirman pada QS. Al-Ahqaaf: 19:

وَلِكُلِّ دَرَجَةٌ مِمَّا عَمِلُوا وَلِيُوفِّيَهُمْ أَعْمَالَهُمْ وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ

“Dan bagi masing-masing mereka derajat menurut apa yang telah mereka kerjakan dan agar Allah mencukupkan bagi mereka pekerjaan-pekerjaan mereka sedang mereka tiada dirugikan”.¹⁷

Dalam surat tersebut, orang-orang Islam didorong untuk menggunakan hari-harinya untuk memperoleh keuntungan dan karunia Allah. Begitu pula dalam berusaha dilarang melakukan perbuatan curang dan memakan riba. Nabi

¹⁶ M. Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Berbasis Islam*, (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2013), hlm. 111.

¹⁷ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Al-Qur'an Al-Qosbah, 2020), hlm. 289.

Muhammad SAW telah memberikan contoh kepada umatnya mengenai bisnis syariah. Sebelum memulai bisnis, pebisnis harus menyusun, menetapkan dan melaksanakan strategi bisnisnya terlebih dahulu. Lima sikap utama yaitu jujur, ikhlas, profesional, silaturahmi, niat suci dan ibadah, dan menunaikan zakat, infaq, dan sadaqah. Sikap jujur melahirkan kepercayaan konsumen/pelanggan. Kepercayaan akan melahirkan kesetiaan konsumen. Jika konsumen sudah setia kepada produk yang kita jual maka keuntungan akan terus mengalir. Sikap ikhlas akan membentuk pribadi seorang pebisnis tidak lagi memandang keuntungan materi sebagai tujuan utama, tetapi juga memperhitungkan keuntungan non materiil (mendapat ridho dari Allah SWT).¹⁸

4. Analisis SWOT

a. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah suatu cara untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis dalam rangka merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).¹⁹ Analisis SWOT adalah metode penyusunan strategi perusahaan atau suatu bisnis tunggal, ruang lingkup bisnis tunggal tersebut baik berupa domestik maupun multinasional. Tahap awal penetapan strategi adalah menaksirkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan. Analisis SWOT

¹⁸ M. Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2013), hlm. 84-85.

¹⁹ Marimin, *Teknik dan Aplikasi Pengambilan Keputusan Kriteria Majemuk*, (Bogor: Grasindo, 2004), hlm. 60.

merupakan prosedur sistematis untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci keberhasilan (*Critical Success Factors-CSF*) yang dimiliki oleh perusahaan: kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman eksternal.²⁰

b. Komponen Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat. Telah diketahui pula secara luas bahwa SWOT merupakan akronim dari kata-kata “*Strengths*” (Kekuatan), “*Weaknesses*” (Kelemahan), “*Opportunities*” (Peluang), “*Threats*” (Ancaman). Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat dalam tubuh suatu organisasi termasuk satuan bisnis tertentu, sedangkan peluang dan ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang dihadapi oleh organisasi atau perusahaan atau satuan bisnis yang bersangkutan. Jika dikatakan bahwa analisis SWOT dapat merupakan instrumen yang ampuh dalam melakukan analisis stratejik, kemampuan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perubahan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga sekaligus berperan sebagai alat untuk minimalisasi kelemahan yang terdapat dalam tubuh organisasi dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi. Jika para penentu strategi perusahaan mampu melakukan kedua

²⁰ Edward J. Blocher, et, al., *Manajemen Biaya*, (Jakarta: Salemba Empat, 2007), hlm. 56.

hal tersebut dengan tepat, biasanya upaya untuk memilih dan menentukan strategi yang efektif membuahkan hasil yang diharapkan.²¹

Tujuan analisis faktor internal yaitu untuk mengetahui kinerja dan kegiatan yang bersifat strategis. Kinerja dapat diketahui dengan menganalisis faktor-faktor yang bersifat *tangible* dan *intangible*. Faktor-faktor yang bersifat *tangible* adalah profitabilitas, *market share*, biaya produksi, rencana pengembangan produk baru, dan sebagainya. Sedangkan faktor yang bersifat *intangible* adalah perilaku karyawan, keahlian manajemen, budaya organisasi dan sebagainya.²²

Analisis faktor eksternal meliputi faktor-faktor yang datangnya dari luar perusahaan, yang dapat mempengaruhi jalannya perusahaan. Contohnya adalah tingkat persaingan, karakteristik konsumen, perilaku konsumen, selera konsumen, peraturan pemerintah. Analisis SWOT terdiri dari empat faktor, yaitu:

1) *Strengths* (Kekuatan)

Faktor-faktor kekuatan dalam lembaga pendidikan adalah kompetensi khusus atau keunggulan-keunggulan lain yang berakibat pada nilai plus atau keunggulan komparatif perusahaan tersebut.

2) *Weakness* (Kelemahan)

Kelemahan adalah hal yang wajar dalam segala sesuatu tapi yang terpenting adalah bagaimana sebagai penentu kebijakan dalam

²¹ Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), hlm. 172-174.

²² Freddy Rangkuti, *Creating Effective Marketing Plan: Teknik Membuat Marketing Plan Berdasarkan Customer Values dan Analisis Kasus*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2002), hlm. 142.

perusahaan bisa meminimalisasi kelemahan-kelemahan tersebut atau bahkan kelemahan tersebut menjadi satu sisi kelebihan yang tidak dimiliki oleh perusahaan lain. Kelemahan ini dapat berupa kelemahan dalam sarana dan prasarana, kualitas atau kemampuan tenaga pekerja, lemahnya kepercayaan masyarakat, dan lain-lain.

3) *Opportunities* (Peluang)

Peluang adalah suatu kondisi lingkungan eksternal yang menguntungkan bahkan menjadi formulasi dalam perusahaan tersebut.

4) *Threats* (Ancaman)

Ancaman merupakan kebalikan dari sebuah peluang, ancaman meliputi faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan bagi sebuah perusahaan. Jika sebuah ancaman tidak ditanggulangi maka akan menjadi sebuah penghalang atau penghambat bagi maju dan peranannya sebuah perusahaan itu sendiri.

5. Gula Aren

Gula merupakan salah satu kebutuhan pokok bagi masyarakat dan industri yang saat ini masih terus menjadi masalah karena kekurangan produksi dalam negeri, sementara kebutuhan gula masyarakat Indonesia terus meningkat. Ada beberapa jenis gula yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga maupun untuk kebutuhan industri salah satunya adalah gula merah. Secara umum masyarakat telah mengetahui berbagai bahan

hasil pertanian yang dapat dijadikan bahan baku gula merah antara lain kelapa, aren, siwalan, dan nipah.²³

Aren (*Arenga pinnata merr*) merupakan salah satu tanaman palma yang potensial dan dapat tumbuh dengan baik di daerah tropis, termasuk di Indonesia. dalam bahasa inggris disebut *sugar palm*, *gomuti palm*, dan *aren palm*. Tanaman aren sudah lama dikenal di Indonesia dan tingkat dunia. Di Indonesia aren diberi nama yang berbeda seperti disunda disebut kawung, di jawa dan Madura disebut aren, dan diminangkabau disebut dengan anau. Pohon aren adalah salah satu tumbuhan palma yang menghasilkan buah, nira atau pati yang terdapat pada bagian dalam batang pohon aren. Hasil produksi aren ini dapat dimanfaatkan dan memiliki nilai ekonomi. hasil pohon aren yang diusahakan masyarakat adalah nira yang bisa dioleh menjadi gula aren dan produk gula aren ini memiliki pasar yang sangat luas. Adapun negara-negara yang membutuhkan gula aren adalah Arab Saudi, Amerika Serikat, Australia, Selandia Baru, Jepang dan Kanada.²⁴

B. Penelitian Terdahulu

Untuk memperkuat penelitian ini, maka peneliti melampirkan penelitian terdahulu yang dianggap berhubungan dengan penelitian ini dapat dilihat berdasarkan tabel tersebut:

²³ Hesty Heryani, *Keutamaan Gula Aren & Strategi Pengembangan Produk*, (Banjarmasin: Lambung Mangkurat University Press, 2016), hlm 17.

²⁴ *Ibid.*, hlm 23.

Tabel II.1 Penelitian Terdahulu

| No. | Nama Peneliti | Judul Penelitian | Hasil Penelitian |
|-----|---|---|--|
| 1. | Darliah Dwi Mulyani, dkk, (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian, Vol. 7, No. 2, 2022) ²⁵ | Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren Berdasarkan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Kecamatan Lawe Bulan, Kabupaten Aceh Tenggara) | Analisis matriks SWOT yang dijalankan pada usaha gula aren ini berdasarkan strategi SO yaitu kualitas gula aren yang baik akan berpengaruh terhadap persaingan pasar, konsistensi bahan baku yang baik akan berpengaruh pada pengolahan gula aren yang semakin meningkat dan sangat berpengaruh terhadap peningkatan ekonomi keluarga dan memiliki mitra kerja yang bagus pada pengolahan gula aren. |
| 2. | Suryawati Salam, dkk, (Tarjih: Agribusiness Development Journal, Vol. 01, No. 02, 2021) ²⁶ | Strategi Pengembangan Gula Aren di Kabupaten Soppeng Sulawesi Selatan | Strategi yang tepat untuk usaha gula aren ini adalah strategi S-O (<i>Strength-Opportunities</i>) yaitu dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk meraih peluang yang ada, dimana usaha ini harus mengoptimalkan peluang pasar dengan meningkatkan nilai proporsinya dan memperluas jaringan. |
| 3. | Andhy Saputra, dkk, (Economy Deposit Jurnal, Vol. 2, No. 2, 2020) ²⁷ | Strategi Pengembangan Industri Kecil Gula Aren Di Kecamatan Basidondo Kabupaten Tolitoli | Strategi yang dapat dilakukan untuk memberdayakan industri kecil gula aren di Kecamatan Basidondo Kabupaten Tolitoli adalah dengan strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal. |

²⁵ Mulyani, dkk, "Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren Berdasarkan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Kecamatan Lawe Bulan, Kabupaten Aceh Tenggara)", Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian, Vol. 7, No. 2 (2022), hlm. 309..

²⁶ Suryawati Salam dkk., "Strategi Pengembangan Gula Aren di Kabupaten Soppeng Sulawesi Selatan," *Tarjih: Agribusiness Development Journal*, Vol. 01, No. 02 (2021), hlm. 76.

²⁷ Andhy Saputra, dkk, "Strategi Pengembangan Industri Kecil Gula Aren Di Kecamatan Basidondo Kabupaten Tolitoli," *Economy Deposit Journal (E-DJ)*, Vol. 2, No. 2 (2020), hlm. 28..

| | | | |
|----|---|---|--|
| | | | Artinya strategi yang diterapkan lebih defensif, yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan profit yang disebabkan oleh ancaman-ancaman. |
| 4. | Putu Satya Ary Narendra, I Gusti Ayu Ketut Sri Ardani, (E-Jurnal Manajemen, Vol. 9, No. 10, 2020) ²⁸ | Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Perak Dengan Metode Analisis SWOT Pada Usaha SSS Silver | Strategi yang tepat digunakan oleh usaha kerajinan perak SSS Silver adalah model strategi SO yaitu strategi yang menggunakan kekuatan (<i>Strength</i>) dan dengan memanfaatkan peluang (<i>Oppurtunies</i>). |
| 5. | Moh Roqiqul Azizi, dkk, (Set-Up: Jurnal Keilmuan Teknik, Vol. 01, No. 01, 2022) ²⁹ | Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Kacang UD Berkah Gemilang Magetan | Posisi produk kacang berapa pada kuadran I yaitu strategi agresif, artinya produk roti kacang diharuskan untuk memaksimalkan kekuatan untuk menghadapi peluang yang besar, dimana memiliki kekuatan besar dan peluang usaha yang luas untuk mengembangkan produknya. |
| 6. | Ruth Dameria Haloho, dkk, (Jurnal Pengembangan Penyuluhan Pertanian, Vol. 19, No. 36, 2022) ³⁰ | Srategi Pengembangan Agroindustri Gula Aren di Desa Buluh Awar Kecamatan Sibolangit | Agroindustri gula aren di Desa Buluh Awar memiliki kekuatan dan peluang yang ada dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki. Strategi pengembangan yang sesuai dengan posisi agroindustri gula aren di Desa Buluh Awar adalah strategi S-O.. |

²⁸ Putu Satya Ary Narendra Dan I Gusti Ayu Ketut Sri Ardani, "Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Perak Dengan Metode Analisis Swot Pada Usaha Sss Silver," *E-Jurnal Manajemen*, Vol. 9, No. 10 (2020), hlm. 3506.

²⁹ Moh Roqiqul Azzizi, dkk, "Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Roti Kacang UD Berkah Gemilang Magetan", *Set-up: Jurnal Keilmuan Teknik*, Vol. 01, No. 01 (2022), hlm. 94.

³⁰ Ruth Dameria Haloho, dkk, " Srategi Pengembangan Agroindustri Gula Aren di Desa Buluh Awar Kecamatan Sibolangit", *Jurnal Pengembangan Penyuluhan Pertanian*, Vol. 19, No. 36 (2022), hlm. 141.

Perbedaan dan persamaan penelitian ini dengan Penelitian terdahulu adalah:

1. Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Darliah Dwi Mulyani dkk dengan peneliti yaitu berbeda lokasi dan studi kasus nya. Pada penelitian terdahulu studi kasusnya di Kecamatan Lawe Bulan, Kabupaten Aceh Tenggara, sedangkan studi kasus penelitian ini di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan. Sedangkan persamaannya yaitu objek dan strategi pengembangan sebagai fokus judul penelitian.
2. Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Suryawati Salam, dkk dengan peneliti yaitu berbeda lokasi dan studi kasusnya. Pada penelitian terdahulu studi kasusnya di Kabupaten Soppeng Sulawesi Selatan, sedangkan studi kasus penelitian ini di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan. Sedangkan persamaannya yaitu objek dan strategi pengembangan sebagai fokus judul penelitian.
3. Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Andhy Saputra, dkk dengan peneliti yaitu berbeda lokasi dan studi kasus nya. Pada penelitian terdahulu studi kasusnya di Kecamatan Basidondo Kabupaten Tolitoli, sedangkan studi kasus penelitian ini di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan. Sedangkan persamaannya yaitu objek dan strategi pengembangan sebagai fokus judul penelitian.
4. Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Putu Satya Ary Narendra dan I Gusti Ayu Ketut Sri Ardani dengan peneliti yaitu berbeda lokasi dan objek penelitian. Pada penelitian terdahulu objek yang akan diteliti yaitu kerajinan perak dengan lokasi berada di Usaha SSS Silver, sedangkan pada penelitian ini objek yang

akan diteliti yaitu usaha gula aren dengan lokasi berada di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan. Sedangkan persamaannya yaitu strategi pengembangan sebagai fokus judul penelitian.

5. Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Moh Roqiqul Azizi, dkk dengan peneliti yaitu berbeda berbeda lokasi dan objek penelitian. Pada penelitian terdahulu objek yang akan diteliti yaitu usaha kacang dengan lokasi berada di UD Berkah Gemilang Magetan, sedangkan pada penelitian ini objek yang akan diteliti yaitu usaha gula aren dengan lokasi berada di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan. Sedangkan persamaannya yaitu strategi pengembangan sebagai fokus judul penelitian.
6. Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Ruth Dameria Haloho, dkk dengan peneliti yaitu berbeda berbeda lokasi dan studi kasus. Pada penelitian terdahulu studi kasusnya di Desa Buluh Awar Kecamatan Sibolangit, sedangkan studi kasus penelitian ini di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan. Sedangkan persamaannya yaitu objek dan strategi pengembangan sebagai fokus judul penelitian.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan pada usaha gula aren yang beralamat di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal. Waktu penelitian dilakukan dimulai pada Juli 2023 sampai Agustus 2023.

B. Jenis Penelitian

Berdasarkan masalah pada penelitian ini metode penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu Penelitian Kualitatif Lapangan atau *field research* merupakan penelitian yang dilakukan langsung di lapangan oleh peneliti dengan tujuan untuk memperoleh informasi deskripsi mengenai peristiwa dan data sesuai dengan fakta yang ada di lapanga.¹ Pendekatan yang digunakan yaitu pendekatan kualitatif dengan analisis deskriptif yang menjadi salah satu metode penelitian kualitatif dengan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif data secara tertulis maupun tidak tertulis melalui teknik wawancara dan observasi langsung di lapangan dengan dilengkapi data dokumentasi.²

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah subjek penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Thobby mengklaim bahwa subjek penelitian adalah sumber data. Sumber data yang digunakan oleh peneliti saat melakukan wawancara atau kuisisioner adalah responden, yang merupakan individu yang menanggapi pertanyaan peneliti, baik

¹ Rosady Ruslan, *Metode Penelitian: Publik Relation dan Komunikasi*, (Jakarta: Raja GrafindoPersada, 2004), hlm. 32.

² Lexy j moloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2013), hlm. 4.

secara lisan maupun tertulis.³ Adapun yang menjadi subjek penelitiannya adalah kepala desa Tambangan Tonga, 3 petani sekaligus pemilik usaha gula aren di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal.

D. Sumber Data

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan dua sumber data yaitu:

1. Data Primer adalah data yang diambil dari sumber pertama yang berada di lapangan baik berasal dari orang maupun tempat dan data.⁴ Data primer terdiri dari data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti, terutama dari observasi yang dilakukan selama penelitian. Ini juga mencakup hasil wawancara langsung dengan pemilik usaha gula aren, 3 petani gula aren dan beberapa pelanggan gula aren di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal.
2. Data Sekunder adalah data yang berupa referensi yang sesuai dengan masalah yang diangkat. Adapun referensi yang dimaksud dalam data sekunder ini adalah berupa buku (cetak maupun elektronik), sumber tertulis serta artikel (*online* maupun *offline*).⁵ Dalam penelitian ini data sekunder yang peneliti lakukan berupa artikel, jurnal dan buku yang berhubungan dengan penelitian.

³Thobby Wakarmamu, *Metode Penelitian Kualitatif*, Cetakan Pertama (Semarang: Eureka Media Aksara, 2022), hlm. 44.

⁴ Asfi Manzilati, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma, Metode, dan Aplikasi* (Malang: Universitas Brawijaya Press, 2017), hlm. 72.

⁵ Suryono, Mekar Dwi Anggraeni, *Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif Dalam Bidang Kesehatan*, (Yogyakarta: Nuhamedika, 2016), hlm. 61.

E. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Observasi

Observasi merupakan cara memperoleh data dengan mengamati subyek penelitian dan merekam jawabannya untuk dianalisis. Metode dalam observasi bisa dalam bentuk terstruktur dan tidak terstruktur. Dalam observasi terstruktur, peneliti merinci secara detail sesuatu yang akan di amati dan bagaimana pengukuran dapat di rekam. Dalam bentuk tidak terstruktur peneliti berupaya mengamati segala aspek fenomena yang berkaitan atau relevan dengan masalah yang sedang di tangan.⁶

2. Wawancara

Wawancara adalah suatu komunikasi yang dilakukan sedikitnya dua orang dengan dasar kesediaan, kepercayaan, dan sebelumnya telah ditetapkan arah pembicaraan yang selaras dengan tujuan yang akan dicapai.⁷ Jenis wawancara yang digunakan yaitu wawancara terstruktur. Metode ini digunakan demi mempermudah dalam pencapaian tujuan penelitian. Peneliti menggunakan metode ini sebagai metode pokok untuk mendapatkan data dari lokasi penelitian.

Dalam penelitian ini wawancara yang digunakan adalah wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur adalah wawancara yang

⁶ Tony Wijaya, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis : Teori dan Praktik*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), hlm. 23.

⁷ Wayan Suwendra, *Metodologi Penelitian Kualitatif dalam Ilmu Sosial, Pendidikan, Kebudayaan dan Keagamaan* (Jakarta: Nilacakra, 2018), hlm. 39.

dimana peneliti menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun dengan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang ditanyakan.⁸ Wawancara yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu wawancara dengan pemilik usaha gula aren, 3 petani gula aren dan beberapa pelanggan gula aren di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah kegiatan mengumpulkan data, catatan dan dokumen-dokumen tentang penelitian secara langsung.⁹ Dokumentasi pada penelitian ini berupa dokumen-dokumen, data, arsip yang berhubungan dengan penelitian. Dokumentasi pada penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan data yang berhubungan dengan kontribusi gula aren terhadap pendapatan masyarakat Desa Tambangan Tonga Kabupaten Mandailing Natal.

4. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan adalah penulis mengambil buku-buku referensi ataupun jurnal-jurnal penelitian yang ada kaitannya dengan permasalahan yang diteliti.

⁸ Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 413.

⁹ Rukin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Yayasan Ahmar Cendekia Indonesia, 2020), hlm. 73.

F. Teknik Pengolahan data

Setelah data terkumpul. Maka dilaksanakan pengolahan data dengan langkah-langkah berikut ini:¹⁰

1. Reduksi data adalah mengelompokkan data untuk mencari kembali data yang masih kurang dan mengesampingkan data yang kurang relevan.
2. Editing adalah sebelum data diolah, data tersebut perlu diedit lebih dahulu apakah data yang terkumpul sudah lengkap, benar dan sesuai dengan masalah yang peneliti teliti.
3. Rekontruksi data adalah menyusun ulang secara teratur dan berurutan sehingga logis untuk mudah dipahami.
4. Menarik kesimpulan, yaitu merangkum uraian-uraian penjelasan ke dalam susunan yang singkat dan padat.

G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Pemeriksaan terhadap keabsahan data pada dasarnya digunakan untuk menyanggah balik yang dituduhkan kepada penelitian kualitatif yang mengatakan tidak ilmiah, juga merupakan sebagai unsur yang tidak terpisahkan dari tubuh pengetahuan penelitian kualitatif. Ada beberapa metode yang digunakan untuk menguji validitas data, yaitu:

1. Ketekunan Pengamatan

Teknik validasi data yang dikenal sebagai ketekunan pengamatan bergantung pada seberapa rajin peneliti melakukan observasi. Adhi

¹⁰ Sugiyono, *Sugiyono, Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 431.

mengatakan bahwa ketekunan pengamatan adalah proses untuk menemukan aspek dan karakteristik situasi yang sangat penting *from* masalah atau yang dicari oleh peneliti dan kemudian berkonsentrasi pada hal-hal ini secara menyeluruh.¹¹

2. Menggunakan Bahan Referensi

Peneliti dapat mendukung temuan mereka dengan using bahan referensi. Foto-foto harus mendukung data seperti gambaran situasi, hasil wawancara, atau interaksi manusia.¹²

H. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan faktor-faktor pendorong dan penghambat pertumbuhan dan perkembangan sektor industri kecil gula aren. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*treats*). Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT. Analisis SWOT membandingkan faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*treats*) dengan faktor internal kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*), untuk menghasilkan analisis yang tepat.¹³

¹¹ Adhi Kusumastuti dan Ahmad Mustamil Khoiron, *Metode Penelitian Kualitatif* (Semarang: Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo (LPSP), 2019), hlm. 75.

¹² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm. 467.

¹³ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, cetakan kedua*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1998), hlm. 19.

Berikut ini langkah-langkah selanjutnya setelah diperoleh analisis mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada usaha gula aren:

1. Identifikasi Faktor-Faktor Internal dan Eksternal

Identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal ini diperoleh dengan memanfaatkan seluruh hasil analisis. Selanjutnya informasi yang diperoleh diklasifikasikan. Hal ini dilihat pada format tabel berikut ini:

Tabel III.1 Analisis Faktor Internal dan Eksternal

| Faktor-Faktor Strategi Internal dan Eksternal | Bobot | Rating | Bobot x Rating |
|--|--------------|---------------|-----------------------|
| Kekuatan | | | |
| Kelemahan | | | |
| Peluang | | | |
| Ancaman | | | |

Sumber: Freddy Rangkuti, 2006 hal 24-25

Keterangan:

Pemberian bobot masing-masing skala mulai 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (paling tidak penting), berdasarkan pengaruh tersebut. Semua bobot tersebut tidak boleh melebihi skor total 1,00. Pemberian rating untuk masing-masing faktor- faktor dengan skala mulai dari empat sampai dengan satu, berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi usaha gula aren. Pemberian nilai rating untuk faktor kekuatan dan peluang yang bersifat positif semakin besar diberi rating 4. Tetapi bila kecil diberi rating 1. Pemberian nilai rating kelemahan dan ancaman yang bersifat negatif semakin besar diberi rating 1, tetapi bila kecil diberi rating 4.

2. Matrik Internal Eksternal

Setelah mengumpulkan informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan usaha industri gula aren, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan informasi tersebut kedalam rumusan strategi. Matrik ini menggambarkan secara jelas bagian peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matrik ini dapat menghasilkan 4 sel kemungkinan alternatif strategi sebagai berikut:

Tabel III.2 Alternatif Pengembangan SWOT Secara Matrik

| Faktor Internal Faktor Eksternal | Kekuatan (S) | Kelemahan (W) |
|---|---|---|
| Peluang (O) | Kekuatan yang ada digunakan untuk mengisi peluang yang tersedia (SO). | Memanfaatkan peluang yang ada dengan menanggulangi kelemahannya (WO). |
| Ancaman (T) | Kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang dihadapi (ST). | Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman (WT). |

Keterangan:

Strengths (S) = Kekuatan, yaitu faktor-faktor kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan termasuk satuan bisnis di dalamnya adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha di pasaran.

Weakness (W) = Kelemahan, yaitu keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan.

Opportunity (O) = Peluang, yaitu berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis.

Threats (T) = Ancaman, faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis.¹⁴

a. Strategi SO (*Comparative Advantage*)

Apabila didalam kajian terlihat peluang- peluang yang tersedia ternyata juga memiliki posisi internal yang kuat, maka sektor tersebut juga memiliki posisi internal yang kuat, maka sektor tersebut dianggap memiliki keunggulan komparatif. Dua elemen eksternal dan internal yang baik ini tidak boleh dilepaskan begitu saja, tetapi akan menjadi isu utama pemberdayaan meskipun demikian proses pengkajiannya tidak boleh dilupakan adanya berbagai kendala dan ancaman perubahan. Kondisi lingkungan yang terdapat di sekitarnya untuk digunakan sebagai usaha dalam mempertahankan keunggulan komparatif tersebut. (Strategi SO: menggunakan kekuatan memanfaatkan peluang).

b. Strategi ST (*Mobilization*)

Kotak ini merupakan kajian yang mempetumukan interaksi antara ancaman atau tantangan dari luar yang diidentifikasi untuk memperlunak ancaman atau tantangan tersebut, dan sedapat mungkin merubahnya menjadi sebuah peluang bagi pemberdayaan selanjutnya. (Strategi ST: menggunakan kekuatan untuk mengusir hambatan).

¹⁴ Sondang P. Siagian, *Fungsi-Fungsi Manajerial*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), hlm. 172.

c. Strategi WO (*Investment Divestment*)

Kotak ini merupakan kajian yang menuntut adanya kepastian dari berbagai peluang dan kekurangan yang ada. Peluang yang besar disini akan dihadapi oleh kurangnya kemampuan sektor untuk mengungkapnya. Pertumbuhan harus dilakukan dengan hati-hati untuk memilih dan untuk menerima peluang tersebut, khususnya dikaitkan dengan potensi kawasan. (Strategi WO: menggunakan peluang untuk menghindari kelemahan).

d. Strategi WT (*Damage Control*)

Merupakan tempat untuk menggali berbagai kelemahan yang akan dihadapi oleh sector dalam perkembangannya. Hal ini dapat dilihat dari pertemuan antara ancaman dan tantangan dari luar dengan kelemahan yang terdapat didalam kawasan. Strategi yang harus ditempuh adalah mengambil keputusan untuk mengendalikan kerugian yang akan dialami dengan sedikit membenahi sumberdaya internal yang ada. (Strategi WT : meminimalkan kelemahan dan mengusir hambatan).

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Desa Tambangan Tonga

1. Sejarah Singkat Desa Tambangan Tonga

Desa Tambangan Tonga terletak di Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal Provinsi Sumatera Utara. Desa Tambangan Tonga dipercaya sebagai bagian jejak peradaban leluhur marga lubis yakni silangkitang dan sibaitang apalagi dikawasan ini juga ditemukan berbagai situs peradaban kuno yang usianya sudah berabad-abad misalnya dengan penemuan patung-patung kuno yang diyakini erat kaitannya dengan peradaban kerajaan lubis di kawasan mandailing julu. Selain itu juga legenda tentang Huta Lobu yang erat kaitannya dengan peradaban awal sebelum huta dalam kebudayaan Mandailing. Bahkan dikawasan Tor Sihite juga dipercaya adanya jejak peradaban klasik termasuk peta-peta lokasi penambangan emas dimasa kolonial. Nama Tambangan pun diyakini berasal dari kata tombang yakni tempat menggali sumber emas. Usia peradaban di Desa Tambangan Tonga diyakini sudah berabad-abad muali dari masa sebelum adanya marga lebih dari sepuluh abad yang lalu hingga munculnya kerajaan-kerajaan tradisional. Tambangan Tonga menjadi termasuk kerajaan penting dibawah kekuasaan Tambangan bermarga lubis.¹

Setelah kemerdekaan yang menandai berakhirnya pemerintahan kerajaan tradisional. Tambangan Tonga berubah menjadi pemerintahan desa dibawah Republik Indonesia sebagai Kepala Desa pertama adalah Jagunung

¹ Wawancara dengan Bapak Samsul Bahri Selaku Kepala Desa Tambangan Tonga Pada Tanggal 20 Juli 2023 Pukul 10.11 WIB.

tahun 1953 sampai 1958. Tahun 1958 sampai 1969 beliau digantikan oleh Suta Guru tahun 1969 sampai 1974 dipimpin oleh Bangun Batang tahun 1974 sampai 1979 digantikan oleh Abdul Wasik tahun 1979 sampai dengan 1984 digantikan oleh Bakhtiar tahun 1984 sampai dengan 1994 dipimpin oleh Nurdin Nasution berikutnya tahun 2000 sampai dengan 2007 dipimpin oleh Ibrahim Nasution tahun 2007 sampai 2018 dipimpin oleh Hamdan Lubis.

Berada sekitar 450 meter diatas permukaan laut Desa Tambangan Tonga secara geografis berbatasan dengan Desa Tambangan Pasoman disebelah timur, Desa Tambangan Jae disebelah barat Desa Gunung Barani disebelah utara dan Desa Lumban Pasir di sebelah selatan. Dengan luas wilayah 542 hektar 308 hektar diantaranya merupakan lahan datar sisanya merupakan lahan perbukitan dengan kemiringan yang masih mudah dikelola untuk pengembangan lahan. Suhu rata-rata antara 25 sampai 35 derajat celcius. Curah hujan antara 2000 sampai 3000 mm membuat kawasan ini menjadi lahan pertanian yang subur karena itu terdapat sawah irigasi seluas 17 hektar dan sawah tadah hujan 80 hektar.²

Sejarah pembangunan di Desa Tambangan Tonga sduah dimulai masa sebeum merdeka yakni pembangunan Madrasah Al-Falah 1940 pembangunan itu dilakukan secara swadaya oleh masyarakat. Tahun 1982 melalui Dana Pamdes dimulai pembangunan parit jalan keliling tahun 1985 dibangun SD Inpres yang dananya bersumber dari APBN tahun 1992 dengan swadaya

² Wawancara dengan Bapak Samsul Bahri Selaku Kepala Desa Tambangan Tonga Pada Tanggal 20 Juli 2023 Pukul 10.11 WIB.

masyarakat dibangun Masjid Riyadussholihin tahun 2001 melalui dana APBD berdiri Puskesmas Tambangan tahun 2003 Madrasah Al-Falah kembali direnovasi melalui swadaya masyarakat. Sarana dan Prasana di Desa Tambangan Tonga terus berkembang terutama setelah bergulirnya Dana Desa tahun 2015 baik pembangunan jalan lingkar desa dengan rabat beton, jalan sentra produksi dan lainnya. Selain sarana dan prasana diatas di Desa Tambangan Tonga juga terdapat 7 unit surau, 1 polindes, 2 musholla, 1 lapangan bola dan pasar tradisional selain itu tentu sarana dan prasana lain tentu amat dibutuhkan termasuk PAUD, SLTA dan prasana yang mendukung potensi desa.³

Dengan luas wilayah 542 hektar yang sebagian besar kawasan pertanian dan kehutanan seharusnya menjadi potensi yang memadai untuk peningkatan kesejahteraan penduduk. Berbagai tanaman perkebunan tentu menjadi komoditas andalan yang luar biasa jika semua luas lahan yang ada dapat dimanfaatkan tanaman seperti aren, kopi, coklat, durian, cengkeh, dan lain-lain amat cocok sebagai tempat penegmbangan usaha dikawasan.

2. Letak Geografis Desa Tambangan Tonga

- a. Di sebelah timur berbatasan dengan Desa Tambangan Pasoman
- b. Di sebelah barat berbatasan dengan Desa Tambangan Jae
- c. Di sebelah utara berbatasan dengan Desa Gunung Baringin
- d. Di sebelah selatan berbatasan dengan Desa Lumban Pasir

³https://p2k.stekom.ac.id/ensiklopedia/Tambangan_Tonga,_Tambangan,_Mandailing_Natal, Diakses Pada Tanggal 13 Agustus 2023 Pukul 19.54 WIB.

Desa Tambangan Tonga terdiri dari Banjar Saba Jae, Banjar Saba Julu, Banjar Godang, Banjar Tonga dan Banjar Silango. Luas permukiman kira-kira 6 hektar. Jumlah penduduk Tambangan Tonga 1.109 jiwa dengan jumlah KK sebanyak 309. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel IV.1 Jumlah Penduduk Desa Tambangan Tonga

| No. | Jenis Kelamin | Jumlah | Presentase |
|--------------|---------------|--------------|-------------|
| 1. | Laki-laki | 504 | 45% |
| 2. | Perempuan | 605 | 55% |
| Total | | 1.109 | 100% |

Sumber: Sekretaris Desa Tambangan Tonga

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa mayoritas penduduk Desa Pasar Batahan berjenis kelamin perempuan, yaitu sebanyak 605 orang atau sebesar 55%, dan selebihnya berjenis kelamin laki-laki, yaitu sebanyak 504 orang atau sebesar 45 %.⁴

3. Kondisi Ekonomi dan Pendidikan di Desa Tambangan Tonga

a. Kondisi Ekonomi

Tabel IV.2 Mata Pencaharian di Desa Tambangan Tonga

| No. | Mata Pencaharian | Jumlah | Presentase |
|--------------|------------------|--------------|-------------|
| 1. | Pegawai | 30 | 3% |
| 2. | Petani | 593 | 53% |
| 3. | Pedagang | 18 | 2% |
| 4. | Pensiun | 10 | 1% |
| 5. | Lainnya | 458 | 41% |
| Total | | 1.109 | 100% |

Sumber: Sekretaris Desa Tambangan Tonga

⁴ Wawancara dengan Bapak Sahrin Lubis selaku Sekretaris Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 20 Juli 2023, Pukul 11.05 WIB.

b. Kondisi Pendidikan

Tabel IV.3 Latar Belakang Pendidikan Desa Tambangan Tonga

| No. | Jenis Pendidikan | Jumlah | Persentase (%) |
|--------------|------------------|--------------|----------------|
| 1. | SD | 230 | 20% |
| 2. | SMP | 150 | 14% |
| 3. | SMA | 450 | 41% |
| 4. | Sarjana | 29 | 2% |
| 5. | Lainnya | 250 | 23% |
| Total | | 1.109 | 100% |

Sumber: Sekretaris Desa Tambangan Tonga

3. Visi dan Misi Desa Tambangan Tonga

Visi:

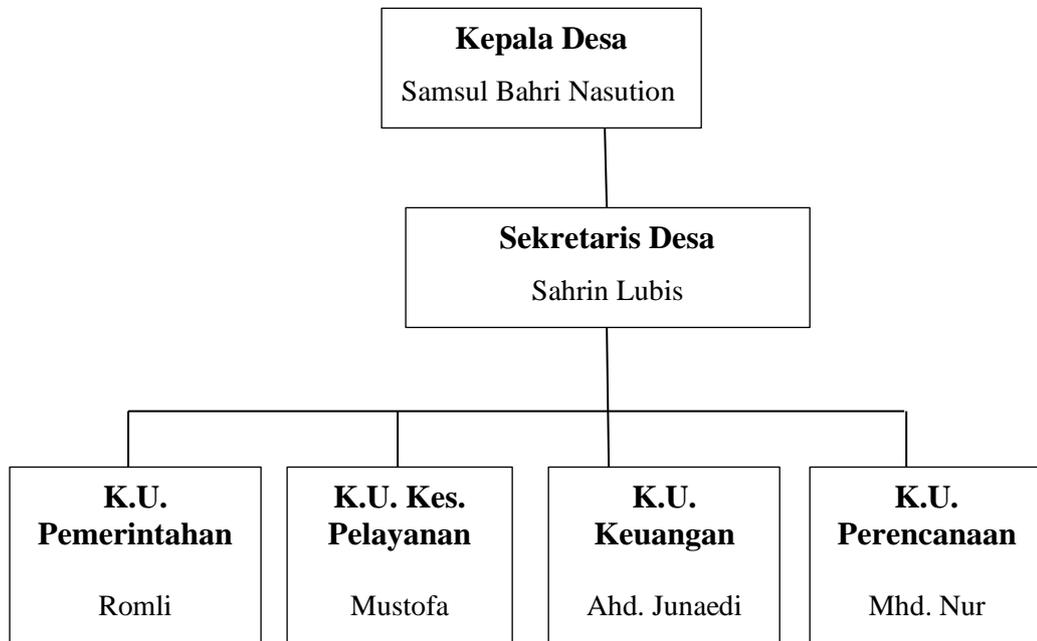
“Mengupayakan tata kelola desa yang baik dan tertib, guna mewujudkan desa yang bermartabat, berkah dan sejahtera.”

Misi:

- a. Terwujudnya pelayanan yang baik bagi masyarakat.
- b. Optimalisasi potensi sumber daya ekonomi untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
- c. Meningkatkan kualitas kehidupan beragama dan harmonisasi seluruh unsur lapisan masyarakat.
- d. Meningkatkan pembinaan generasi muda.
- e. Terwujudnya desa yang bersih, indah dan nyaman.

4. Struktur Organisasi Desa Tambangan Tonga

Gambar IV.1 Struktur Organisasi Desa Tambangan Tonga



B. Identifikasi Lingkungan Desa Tambangan Tonga

Lingkungan perusahaan meliputi semua faktor yang berpengaruh terhadap kondisi suatu perusahaan. Mengetahui kondisi lingkungan internal dan eksternal perusahaan merupakan langkah awal untuk mengidentifikasi kondisi suatu perusahaan. Hasil identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal, selanjutnya dilakukan analisis terhadap kekuatan dan kelemahan, serta peluang dan ancaman yang dapat memengaruhi strategi yang diterapkan oleh pengusaha gula aren di Desa Tambangan Tonga.

1. Analisis Lingkungan Internal

Analisis faktor internal merupakan alat untuk mengetahui faktor-faktor internal yang berpengaruh terhadap strategi yang akan dijalankan perusahaan. Berdasarkan hasil identifikasi lingkungan internal usaha gula aren di Desa

Tambangan Tonga terdapat tiga kekuatan dan delapan kelemahan. Berikut faktor-faktor internal yang memengaruhi usaha gula aren di Desa Tambangan Tonga.

a. Tenaga Kerja

Kunci keberhasilan sebuah perusahaan dalam menjalankan bisnisnya karena ditunjang oleh kualitas sumber daya manusia yang dimiliki. Oleh karena itu, pentingnya bagi setiap perusahaan untuk menjaga loyalitas tenaga kerja sebab secara tidak langsung tenaga kerja juga berperan serta dalam menentukan pertumbuhan perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Siti Aisyah mengatakan bahwa: “Dalam mengelola gula aren, saya biasanya dibantu oleh suami dan anak saya saja. Saya tidak mempekerjakan orang lain”.⁵

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Rojud, mengatakan bahwa: “Dalam proses pembuatan gula aren saya melakukannya sendiri, saya sebagai pemilik lahan pohon aren dan kemudian saya juga mengelolanya menjadi gula aren”.⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Aswan mengatakan bahwa: “Saya memiliki kebun pohon aren, saya melakukan pengambilan air nira dan saya juga mengolahnya menjadi gula aren”.⁷

⁵ Wawancara dengan Ibu Siti Aisyah, Selaku Pengusaha Gula Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 20 Juli 2023, Pukul 10.15 WIB.

⁶ Wawancara dengan Bapak Rojud, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 04 Juli 2023 Pukul 16.18 WIB.

⁷ Wawancara dengan Bapak Aswan, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 06 Juli 2023 Pukul 19.55 WIB.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Mahlil mengatakan bahwa: “Saya sebagai petani sekaligus pengelola gula aren nya juga. Dengan alat yang masih sederhana dan tradisional jadi saya lakukan sendiri”.⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Usman mengatakan bahwa: “Saya mengelola gula aren biasanya dibantu oleh dua saudara saya. Cara pengelolaannya juga masih tradisional”.⁹

Adapun tingkat pendidikan pengusaha gula aren di Desa Tambangan Tonga yaitu sebagai berikut:

Tabel IV.4 Tingkat Pendidikan Pengusaha Gula Aren

| No. | Tingkat Pendidikan | Jumlah |
|-----|--------------------|--------|
| 1. | SMA | 3 |
| 2. | SMP | 2 |

Pada umumnya kebun aren di Desa Tambangan Tonga merupakan milik individu/pribadi. Tenaga kerja dalam produksi gula aren di Desa Tambangan Tonga yaitu pemilik kebun pohon aren itu sendiri dan dibantu oleh keluarga serta saudara mereka sendiri. Semua kegiatan produksi gula aren masih dilakukan secara sederhana/tradisional sehingga tidak membutuhkan banyak tenaga kerja dalam prosesnya.

b. Produksi

Produksi merupakan suatu kegiatan yang dikerjakan untuk menambah nilai guna suatu benda atau menciptakan benda baru sehingga

⁸ Wawancara dengan Bapak Mahlil, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 06 Juli 2023 Pukul 15.15 WIB.

⁹ Wawancara dengan Bapak Usman, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 04 Juli 2023 Pukul 15.09 WIB.

lebih bermamfaat dalam memenuhi kebutuhan. Setiap pelaku usaha tentu saja menginginkan hasil produksi yang maksimal. Dengan hasil produksi yang maksimal, tentu saja pendapatan usaha akan semakin bertambah.¹⁰

Fungsi produksi dan operasi dari usaha terdiri atas semua aktivitas yang mengubah input menjadi suatu barang maupun jasa. Pengusaha gula aren tidak memiliki perencanaan yang cukup baik dalam manajemen persediaan bahan baku. Bahan baku yang diperoleh berasal dari berbagai sumber terkait dengan bahan yang dipakai.¹¹ Bahan baku utama yang digunakan adalah air nira yang berasal dari pohon aren, ara mambu (seperti akar tumbuhan), dan kemiri. Manajemen bahan baku sangat berkaitan dengan tingkat permintaan dari konsumen.

Kepemilikan peralatan yang digunakan dalam kegiatan produksi merupakan milik pribadi dan masih sederhana. Dalam melakukan kegiatan produksinya, pengusaha gula aren di Desa Tambangan Tonga menggunakan wajan, sendok, penyaring wadah plastik atau batok kelapa sebagai cetakan gula aren. Semua peralatan masih sederhana sehingga proses kegiatan produksi gula aren membutuhkan waktu 6-7 jam.

c. Lokasi

Lokasi usaha gula aren ini berada di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal. Lokasi usaha gula aren ini cukup strategis dikarenakan dekat dengan pasar. Desa Tambangan

¹⁰ Nugroho J. Setiadi, *Business Economics And Managerial Decision Making*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008), hlm. 115.

¹¹ Hery Prasetya, Fitri Lukiasuti, *Manajemen Operasi*, (Yogyakarta, 2009), hlm. 1

Tonga merupakan salah satu tempat produksi gula aren tradisional di Kabupaten Mandailing Natal. Lokasi ini mudah di jangkau oleh masyarakat sehingga memudahkan para konsumen untuk datang langsung ke tempat usaha.

d. Bahan Baku

Seorang pengusaha dalam menjalankan usahanya sangat penting untuk memperhatikan produk yang ditawarkan. Terutama untuk para pengusaha bahan makanan seperti pengusaha gula aren. Salah satu strategi yang ditawarkan oleh usaha gula aren di Desa Tambangan Tonga adalah menjaga kualitas produk. Usaha gula aren di Desa Tambangan Tonga selalu mengutamakan kualitas produk yang dihasilkan, baik dari segi rasa maupun bentuk. Seperti yang dikatakan oleh Ibu Siti Aisyah:

Dari segi produk, saya sangat memperhatikan bahan baku yang digunakan dalam proses produksi, apalagi dalam penggunaan air nira dari pohon aren yang menjadi bahan utama, saya menggunakan bahan yang bagus agar gula aren yang dihasilkan rasanya enak. Kami juga menjamin bahan produksi yang digunakan yaitu dari bahan yang halal dan sehat. Karena produksi gula aren masih dilakukan secara tradisional untuk menjaga kualitas gula aren tersebut.¹²

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Rojud mengatakan bahwa: “Untuk produk itu, bahan baku untuk membuat gula aren itu adalah air nira. Jadi kualitas air nira ini harus bagus dan dijaga kebersihannya. Agar gula aren yang diolah pun juga bagus”.¹³

¹² Wawancara dengan Ibu Siti Aisyah, Selaku Pengusaha Gula Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 20 Juli 2023, Pukul 10.15 WIB.

¹³ Wawancara dengan Bapak Rojud, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 04 Juli 2023 Pukul 16.18 WIB.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Usman mengatakan bahwa:

Gula aren mempunyai bahan dasar yaitu air nira. Air nira yang saya gunakan dalam pembuatan gula aren adalah air nira yang bagus. Bahan dan alat yang saya gunakan dalam pembuatan gula aren saya jamin halal dan bersih. Karena proses pembuatannya juga masih tradisional, jadi kebersihan hal yang utama untuk diperhatikan.¹⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Aswan mengatakan bahwa: “Jika ditanya tentang produk, sudah jelas untuk membuat gula aren, bahan baku yang digunakan adalah air nira yang berasal dari pohon aren. Air nira yang saya gunakan juga bagus dan bersih”.¹⁵

Kemudian berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Mahlil mengatakan bahwa: “Bahan baku untuk membuat gula aren adalah air nira. Dalam produksi gula aren, saya sangat menjaga kualitas produk gula aren ini. Proses pembuatannya juga masih dilakukan secara tradisional”.¹⁶

Jadi pengusaha gula aren di Desa Tambangan Tonga dalam mengembangkan bisnisnya menjaga kualitas produk terutama dalam bahan baku pembuatan gula aren yaitu air nira. Karena bahan baku yang digunakan 100% halal dan sehat, Islam memandang penting terhadap produk karena produk adalah sesuatu yang ditawarkan kepada pembeli sehingga memerlukan produk yang berkualitas. Produk yang berkualitas dalam Islam adalah produk yang halal dan baik.

¹⁴ Wawancara dengan Bapak Usman, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 04 Juli 2023 Pukul 15.09 WIB.

¹⁵ Wawancara dengan Bapak Aswan, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 06 Juli 2023 Pukul 19.55 WIB.

¹⁶ Wawancara dengan Bapak Mahlil, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 06 Juli 2023 Pukul 15.15 WIB.

Berdasarkan hasil identifikasi lingkungan internal usaha gula aren di Desa Tambangan Tonga, maka dapat disimpulkan terdapat 10 faktor internal yang disajikan tabel dibawah ini:

Tabel IV.5 Identifikasi Faktor Internal

| Faktor Internal | Kekuatan | Kelemahan |
|------------------------|--|--|
| Tenaga Kerja | | - Tenaga kerja gula aren hanya pemilik lahan aren dan dibantu oleh keluarga. |
| Produksi | - Kualitas produk dan layanan konsumen baik. - Harga jual produk yang ditawarkan bersaing. | - Peralatan produksi masih sederhana. - Waktu kegiatan produksi lama. |
| Lokasi | - Lokasi usaha gula aren ini dekat dengan pasar. - Lokasi mudah di jangkau oleh masyarakat. | |
| Bahan Baku | - Bahan baku diperoleh dari kebun aren milik pengusaha gula aren sendiri. | - Tidak memiliki variasi warna produk. - Tidak memiliki label/merk. |

2. Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal merupakan alat untuk mengetahui faktor-faktor eksternal yang berpengaruh terhadap strategi yang akan dijalankan perusahaan. Berdasarkan hasil identifikasi lingkungan eksternal usaha gula aren di Desa Tambangan Tonga terdapat. Berikut faktor-faktor eksternal yang memengaruhi usaha gula aren di Desa Tambangan Tonga:

a. Pelanggan Tetap

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Rojud mengatakan bahwa: “Promosi yang saya lakukan dalam memasarkan gula aren hanya menjual ke pasar dan saya bilang ke tetangga jika mau beli gula aren bisa langsung ke rumah saja”.¹⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Aswan mengatakan bahwa: “Promosi nya hanya langsung menjualkan ke pasar tradisional saja atau dari mulut ke mulut saja seperti ke tetangga atau saudara-saudara saya”.¹⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Mahlil mengatakan bahwa: “Tidak ada promosi khusus, saya hanya menjualnya ke pasar saja. Dan bagi tetangga, saudara tau teman saya mau mesan dan beli langsung mereka tinggal datang ke rumah saya saja”.¹⁹

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Usman mengatakan bahwa: “Saya hanya memasarkannya ke pasar sekitar Desa Tambangan Tonga saja”.²⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Siti Aisyah mengatakan bahwa: “Jika ditanya promosi apa yang dilakukan, menurut saya hanya dari mulut ke mulut saja, menyampaikan ke tetangga sekitar, saudara saya,

¹⁷ Wawancara dengan Bapak Rojud, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 04 Juli 2023 Pukul 16.18 WIB.

¹⁸ Wawancara dengan Bapak Aswan, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 06 Juli 2023 Pukul 19.55 WIB.

¹⁹ Wawancara dengan Bapak Mahlil, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 06 Juli 2023 Pukul 15.15 WIB.

²⁰ Wawancara dengan Bapak Usman, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 04 Juli 2023 Pukul 15.09 WIB.

dan pelanggan yang sudah sering beli ke saya untuk di promosikan ke orang-orang lainnya”²¹

Kesimpulan yang didapat pengusaha gula aren di Desa Tambangan Tonga memiliki pelanggan tetap, hal ini dapat dilihat dari promosi yang mereka lakukan. Kegiatan promosi yang telah dilakukan pengusaha gula aren di Desa Tambangan Tonga yaitu dengan penjualan personal yang dilakukan di sekitar pasar tradisional Desa Tambangan Tonga dan menjualnya kepada tengkulak. Serta melakukan promosi dengan mempromosikan dari mulut ke mulut saja.

b. Pesaing

Besarnya ancaman untuk masuknya pendatang baru tergantung pada rintangan yang dimiliki untuk memproduksi produk tersebut dan bagaimana para pesaing memiliki kemampuan untuk mempertahankan keadaannya. Pendatang baru yang dimaksud disini adalah pengusaha gula aren juga. Pendatang baru memiliki kualifikasi serta rintangan untuk masuk kedalam bisnis. Rintangan yang dilalui oleh pendatang baru adalah rintangan ekonomi, diferensiasi produk, modal, saluran pemasaran, akses distribusi dan sebagainya.

Berdasarkan hasil penelitian pada usaha gula aren di Desa Tambangan Tonga bahwa pesaing mereka merupakan pesaing sejenis yaitu sesama pengusaha gula aren yang berada di Desa Tambangan Tonga.

²¹ Wawancara dengan Ibu Siti Aisyah, Selaku Pengusaha Gula Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 20 Juli 2023, Pukul 10.15 WIB.

c. Agen Tetap

Usaha gula aren di Desa Tambangan Tonga merupakan usaha bahan baku makanan yang memasarkan produknya ke beberapa pasar tradisional di Desa Tambangan Tonga dan kepada tengkulak.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Usman mengatakan bahwa: “Dalam distribusi produk gula aren, saya melakukan pemasaran gula aren ke beberapa pasar tradisional di Desa Tambangan Tonga ini saja”.²²

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Siti Aisyah mengatakan bahwa: “Untuk distribusi gula aren, saya memasarkannya ke beberapa pasar tradisional di Desa Tambangan Tonga dan menjualkannya ke tengkulak juga”.²³

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Mahlil mengatakan bahwa: “Distribusi gula aren saya lakukan dengan menjual ke pasar di Desa Tambangan Tonga, menitipkan ke beberapa toko oleh-oleh di sekitar Desa Tambangan Tonga dan menjualnya ke tengkulak”.²⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Rojud mengatakan bahwa: “Cara saya mendistribusikan gula aren yaitu menjualnya ke

²² Wawancara dengan Bapak Usman, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 04 Juli 2023 Pukul 15.09 WIB.

²³ Wawancara dengan Ibu Siti Aisyah, Selaku Pengusaha Gula Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 20 Juli 2023, Pukul 10.15 WIB.

²⁴ Wawancara dengan Bapak Mahlil, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 06 Juli 2023 Pukul 15.15 WIB.

beberapa pasar di Desa Tambangan Tonga. Dan bekerja sama dengan tengkulak”.²⁵

Kemudian berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Aswan mengatakan bahwa: “Gula aren saya distribusikan ke pasar tradisional Desa Tambangan Tonga dan bekerja sama dengan tengkulak”.²⁶

Dapat disimpulkan bahwa pengusaha gula aren di Desa Tambangan Tonga mendistribusikan produknya di beberapa pasar tradisional Desa Tambangan Tonga, menitipkan ke beberapa toko oleh-oleh di sekitar Desa Tambangan Tonga dan bekerja sama dengan beberapa tengkulak. Pengusaha gula aren di Desa Tambangan Tonga sudah memiliki agen tetap dalam memasarkan produknya.

d. Teknologi

Perkembangan teknologi dan komunikasi merupakan salah satu faktor yang mendorong perusahaan untuk lebih maju serta berdaya saing dan menciptakan beragam inovasi baru demi mendapatkan perhatian dari para konsumen. Teknologi memudahkan perusahaan dalam berbagai bidang seperti produksi hingga proses pemasaran. Kemajuan teknologi dan komunikasi pada era ini tidak terlepas dari perkembangan yang terjadi di dalam kehidupan manusia. Kemudahan akses untuk mendapatkan informasi sangat membantu perusahaan dalam memasarkan produknya.

²⁵ Wawancara dengan Bapak Rojud, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 04 Juli 2023 Pukul 16.18 WIB.

²⁶ Wawancara dengan Bapak Aswan, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 06 Juli 2023 Pukul 19.55 WIB.

Selain mempermudah proses pemasaran dan penjualan, teknologi juga mempermudah proses produksi.

Tetapi alat-alat yang digunakan dalam poses produksi masih sederhana. Kemudian perkembangan teknologi dan komunikasi tidak dimanfaatkan dengan baik oleh para pengusaha gula aren di Desa Tambangan Tonga. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Rojud mengatakan bahwa:

Saya menggunakan alat-alat sederhana dalam proses pembuatan gula aren tersebut, seperti menggunakan wajan, sendok, penyaring wadah plastik atau batok kelapa sebagai cetakan gula aren. Promosi yang saya lakukan dalam memasarkan gula aren hanya menjual ke pasar dan saya bilang ke tetangga jika mau beli gula aren bisa langsung ke rumah saja.²⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Aswan mengatakan bahwa:

Saya menggunakan wajan, sendok, penyaring wadah plastik atau batok kelapa sebagai cetakan gula aren. Promosi nya hanya langsung menjualkan ke pasar tradisional saja atau dari mulut ke mulut saja seperti ke tetangga atau saudara-saudara saya.²⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Mahlil mengatakan bahwa:

Saya menggunakan alat-alat sederhana dalam proses pembuatan gula aren tersebut, seperti batok kelapa sebagai cetakan gula aren. Tidak ada promosi khusus, saya hanya menjualnya ke pasar saja. Dan bagi tetangga, saudara tau teman saya mau mesan dan beli langsung mereka tinggal datang ke rumah saya saja.²⁹

²⁷ Wawancara dengan Bapak Rojud, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 04 Juli 2023 Pukul 16.18 WIB.

²⁸ Wawancara dengan Bapak Aswan, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 06 Juli 2023 Pukul 19.55 WIB.

²⁹ Wawancara dengan Bapak Mahlil, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 06 Juli 2023 Pukul 15.15 WIB.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Usman mengatakan bahwa: “Saya menggunakan wajan, sendok, penyaring wadah plastik atau batok kelapa sebagai cetakan gula aren. Saya hanya memasarkannya ke pasar sekitar Desa Tambangan Tonga saja”.³⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Siti Aisyah mengatakan bahwa:

Saya menggunakan alat-alat sederhana dalam proses pembuatannya tidak ada mesin apapun semua masih sederhana. Alatnya seperti wajan, sendok, penyaring wadah plastik atau batok kelapa sebagai cetakan gula aren. Jika ditanya promosi apa yang dilakukan, menurut saya hanya dari mulut ke mulut saja, menyampaikan ke tetangga sekitar, saudara saya, dan pelanggan yang sudah sering beli ke saya untuk di promosikan ke orang-orang lainnya.³¹

Teknologi yang dilakukan pengusaha gula aren dalam proses produksi masih sederhana. Sedangkan teknologi dalam memasarkan produknya, kegiatan promosi yang telah dilakukan pengusaha gula aren di Desa Tambangan Tonga yaitu dengan penjualan personal yang dilakukan di sekitar pasar tradisional Desa Tambangan Tonga dan menjualnya kepada tengkulak. Serta melakukan promosi dengan mempromosikan dari mulut ke mulut saja. Para pengusaha gula aren tidak memanfaatkan sosial media sebagai alat promosi.

³⁰ Wawancara dengan Bapak Usman, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 04 Juli 2023 Pukul 15.09 WIB.

³¹ Wawancara dengan Ibu Siti Aisyah, Selaku Pengusaha Gula Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 20 Juli 2023, Pukul 10.15 WIB.

e. Pemerintah

Keadaan politik serta kebijakan oleh pemerintah dapat memengaruhi iklim usaha suatu wilayah. Kebijakan yang diambil oleh pemerintah dapat bersifat menguntungkan atau justru merugikan suatu usaha. Pada dasarnya, kebijakan pemerintah bertujuan untuk meningkatkan gairah iklim usaha menjadi lebih berkembang, baik skala besar maupun skala UMKM. Hal tersebut menjadi peluang bagi suatu usaha untuk meningkatkan kapasitas usahanya dengan bantuan yang diberikan pemerintah.

Pemerintah daerah Mandailing Natal belum mendukung pengembangan usaha gula aren di Desa Tambangan Tonga. Berdasarkan hasil wawancara dengan 5 pengusaha gula aren di Desa Tambangan Tonga menyatakan bahwa mereka belum pernah menerima bantuan apapun untuk mengembangkan usaha gula aren ini, baik itu akses permodalan, pemberian peralatan modern, pelatihan terkait usaha, pemberian bibit unggul dan lainnya.

f. Daya Tawar Konsumen

Keadaan dimana konsumen memiliki kemampuan untuk membeli dalam jumlah/volume yang banyak, kekuatan daya tawar mereka menunjukkan bahwa kemampuan daya beli konsumen memengaruhi intensitas bersaing dalam bisnis/industri. Kualitas produk, harga, kemudahan untuk beralih ke produk bersaing, dan pelayanan menjadi tolak ukur dalam peningkatan daya tawar konsumen terhadap suatu produk.

Penjualan gula aren oleh pengusaha gula aren di Desa Tambangan Tonga tersebar di sekitar Desa Tambangan Tonga dan sebagian ke luar daerah. Konsumen yang dimiliki oleh pengusaha gula aren di Desa Tambangan Tonga beragam, baik yang membeli perorangan maupun yang membeli dalam jumlah banyak. Harga yang ditawarkan terhadap setiap konsumen berbeda sesuai dengan jumlah produk yang dibeli. Daya tawar konsumen untuk permintaan produk gula aren dalam jumlah banyak meningkat ketika hari-hari besar seperti bulan Ramadhan.

Berdasarkan hasil identifikasi lingkungan eksternal, maka didapatkan 8 faktor eksternal yang memengaruhi usaha gula aren di Desa Tambangan Tonga. Berikut merupakan 8 faktor eksternal yang dijelaskan pada tabel dibawah ini:

Tabel IV.6 Identifikasi Faktor Eksternal

| Faktor Eksternal | Kekuatan | Kelemahan |
|-------------------------|--|--|
| Pelanggan tetap | <ul style="list-style-type: none"> - Memiliki pelanggan tetap. - Bekerjasama dengan beberapa pengusaha makanan atau oleh-oleh khas daerah. | |
| Pesaing | | - Pesaing produk sejenis. |
| Agen Tetap | - Bekerjasama dengan tengkulak. | |
| Teknologi | | <ul style="list-style-type: none"> - Peralatan produksi masih sederhana. - Tidak memanfaatkan kemajuan teknologi informasi seperti media sosial. |

| | | |
|---------------------|---|---|
| Pemerintah | | - Tidak ada menerima bantuan dari pemerintah. |
| Daya tawar konsumen | - Permintaan pasar yang tinggi saat waktu tertentu. | |

C. Analisis Hasil Penelitian

1. Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada sebuah perusahaan maka dilakukan analisis yaitu melalui analisis matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE), matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE) dan analisis SWOT yaitu sebagai berikut:

Tabel IV.7 Matriks IFE

| Faktor-Faktor | Bobot | Rating | Bobot x Rating |
|---|--------------|---------------|-----------------------|
| Kekuatan: | | | |
| 1. Kualitas produk dan layanan konsumen baik. | 0,17 | 3,8 | 0,64 |
| 2. Harga jual produk yang ditawarkan bersaing. | 0,11 | 2,6 | 0,28 |
| 3. Lokasi usaha yang strategis. | 0,14 | 3,2 | 0,44 |
| 4. Bahan baku diperoleh dari kebun aren sendiri. | 0,18 | 4 | 0,72 |
| Jumlah | 0,6 | 13,6 | 2,08 |
| Kelemahan | | | |
| 1. Tenaga kerja hanya pemilik lahan aren dan keluarga | 0,09 | 2 | 0,18 |
| 2. Peralatan produksi masih sederhana | 0,04 | 1 | 0,04 |
| 3. Waktu kegiatan produksi lama. | 0,10 | 2,4 | 0,24 |
| 4. Inovasi warna produk gula aren tidak ada | 0,08 | 1,8 | 0,14 |
| 5. Belum memiliki label (merk) | 0,06 | 1,4 | 0,08 |

| | | | |
|---|-------------|------------|-------------|
| Jumlah | 0,37 | 8,6 | 0,68 |
| Selisih Total Kekuatan-Total Kelemahan = 2,08-0,68 = 1,4 | | | |

Sumber: Data Primer Diolah dengan Ms. Excel 2010

Berdasarkan tabel IV.7 dapat diketahui bahwa faktor kekuatan yang memiliki rating tertinggi berada pada bahan baku diperoleh dari kebun aren sendiri dan kualitas produk dan layanan konsumen baik bahwa kedua indikator tersebut merupakan faktor kekuatan yang sangat menonjol pada usaha gula aren. Dengan begitu dapat menjadi kelancaran dari penjualan gula aren, karena dengan memiliki bahan baku diperoleh dari kebun aren sendiri dan kualitas produk dan layanan konsumen baik sehingga dapat menjaga kualitas asli dari gula aren akan semakin banyak konsumen yang membeli gula aren. Sedangkan pada faktor kelemahan rating paling tertinggi pada indikator waktu kegiatan produksi lama sehingga hal ini dapat mempengaruhi produksi bagi para pelaku usaha gula aren.

2. Matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE)

Tabel IV.8 Matriks EFE

| Faktor-Faktor | Bobot | Rating | Bobot x Rating |
|--|--------------|---------------|-----------------------|
| Peluang: | | | |
| 1. Memiliki pelanggan tetap | 0,21 | 4 | 0,84 |
| 2. Memiliki agen tetap | 0,20 | 3,8 | 0,76 |
| 3. Permintaan pasar yang cukup tinggi waktu tertentu | 0,21 | 4 | 0,84 |
| Jumlah | 0,62 | 11,8 | 2,44 |
| Ancaman | | | |
| 1. Pesaing produk sejenis | 0,13 | 2,6 | 0,33 |
| 2. Peralatan produksi masih sedehana | 0,07 | 1,4 | 0,09 |
| | 0,09 | 1,8 | 0,16 |

| | | | |
|--|-------------|------------|-------------|
| 3. Tidak memanfaatkan kemajuan teknologi informasi | 0,05 | 1 | 0,05 |
| 4. Tidak ada bantuan pemerintah | | | |
| Jumlah | 0,34 | 6,8 | 0,63 |
| Selisih Total Peluang-Total Ancaman = 2,44-0,63 = 1,81 | | | |

Sumber: Data Primer Diolah dengan Ms. Excel 2010

Berdasarkan tabel IV.8 dapat diketahui bahwa faktor peluang yang memiliki rating tertinggi berada pada memiliki pelanggan dan permintaan pasar yang cukup tinggi waktu tertentu. Dengan proses pemasarannya yang lancar produk gula aren sudah mempunyai pelanggan dan permintaan pasar cukup tinggi, sehingga dapat menjadi peluang yang dimiliki industri gula aren dalam proses pemasarannya. Sedangkan pada faktor ancaman yang memiliki rating tertinggi berada pada persaingan produk sejenis.

3. Matriks SWOT

Tabel IV.9 Matriks SWOT Gula Aren di Desa Tambangan Tonga

| | | |
|--------------|---|--|
| IFAS EFAS | <i>Strength (S)</i> 1. Kualitas produk dan layanan konsumen baik. 2. Harga jual produk yang ditawarkan bersaing. 3. Lokasi usaha yang strategis. 4. Bahan baku diperoleh dari kebun aren sendiri. | <i>Weaknesses (W)</i> 1. Tenaga kerja hanya pemilik lahan aren dan keluarga 2. Peralatan produksi masih sederhana 3. Waktu kegiatan produksi lama. 4. Inovasi warna produk gula aren tidak ada 5. Belum memiliki label (merk) |
| | <i>Opportunities (O)</i> 1. Memiliki pelanggan tetap | STRATEGI S-O 1. Harga yang lebih murah untuk memperluas pasar (S1 dan O1) |

| | | |
|--|--|--|
| <p>2. Memiliki agen tetap</p> <p>3. Permintaan pasar yang cukup tinggi waktu tertentu</p> | <p>2. Memanfaatkan proses produksi yang sederhana dengan menciptakan inovasi warna produk baru sehingga menjadi produk unggulan (S3, S4 dan O2)</p> <p>3. Mempetahankan agen dan pelanggan tetap untuk meningkatkan permintaan pasar (S2 dan O1)</p> | <p>2. Melakukan perbaikan kemasan dan pemberian label produk untuk menambah daya tarik konsumen (W2 dan O2)</p> <p>3. Menambah informasi untuk menghindari kurangnya ketersediaan bahan baku sehingga permintaan terpenuhi dan memperluas pasar agar usaha lebih berkembang (W3, W4, O1 dan O3)</p> |
| <p><i>Treaths</i> (T)</p> <p>1. Pesaing produk sejenis</p> <p>2. Peralatan produksi masih sederhana</p> <p>3. Tidak memanfaatkan kemajuan teknologi informasi</p> <p>4. Tidak ada bantuan pemerintah</p> | <p>STRATEGI S-T</p> <p>1. Menciptakan harga yang terjangkau dan memiliki agen serta pelanggan yang tetap untuk menghindari kurangnya bahan baku (S1, S2 dan T2)</p> <p>2. Menambah inovasi warna produk untuk mendapatkan harga yang terjangkau dari agen (S4 dan T1)</p> <p>3. Memanfaatkan inovasi produk dengan mengikuti bazar atau pameran untuk lebih dikenal dan mendapat perhatian dari pemerintah (S4 dan T3)</p> | <p>STRATEGI W-T</p> <p>1. Perbaikan kemasan produk dan pengoptimalan peralatan untuk meningkatkan produksi dalam memenuhi permintaan agen (W1, W2 dan T1)</p> <p>2. Mencari informasi sebanyak-banyaknya tentang jadwal <i>replanting</i> perkebunan untuk menghindari kurangnya bahan baku (W3, W4 dan T2)</p> <p>3. Memanfaatkan pemerintah setempat dalam mendapatkan sarana produksi (W1, W2 dan T3)</p> |

Sumber: Analisis Data Primer

Tahap terakhir yaitu tahap “pengambilan keputusan” yaitu tahap yang bertujuan untuk menyusun strategi yang telah digambarkan oleh matrik SWOT, sehingga strategi yang muncul dapat dijadikan acuan untuk dapat meningkatkan strategi pengembangan usaha gula aren di daerah penelitian. Adapun strategi yang dimaksud adalah:

a. Strategi S-O

- 1) Harga gula aren yang bersaing dan memiliki agen serta pelanggan yang tetap untuk meningkatkan permintaan pasar (S1, S2 dan O1).

Strategi : Mempertahankan jumlah produksi serta menjaga kualitas gula aren agar keinginan agen dan konsumen terpenuhi serta meningkatkan penjualan.

- 2) Memanfaatkan proses produksi yang sederhana dengan mempertahankan inovasi warna produk sehingga diminati oleh konsumen (S3, S4 dan O2).

Strategi : Mempertahankan inovasi warna produk gula aren dengan menambah variasi produk seperti membuat permen jenang dari olahan gula aren kemudian menjualnya tanpa melalui agen. Kemudian bekerja sama dengan industri seperti pedagang pasar bengkel yang menjual dodol, penjual es dawet, pecal dan olahan makanan tradisional yang berbahan baku gula aren dengan ini dapat menambah pendapatan dan penjualan gula aren sehingga gula aren dapat masuk ke pasar-pasar modern dan memperluas perkembangan usaha.

b. Strategi W-O

- 1) Pengoptimalan peralatan produksi untuk meningkatkan permintaan pasar (W1, dan O1).

Strategi: Memanfaatkan pemerintah setempat untuk menambah peralatan pengolahan produksi gula aren yang lebih modern sehingga dalam memproduksi gula aren dapat dilakukan dengan waktu yang lebih cepat dengan ini dapat meningkatkan produksi serta penjualan gula aren.

- 2) Melakukan perbaikan kemasan dan pemberian label produk untuk menambah daya tarik konsumen (W2 dan O2).

Strategi: Menciptakan tampilan gula aren lebih bagus lagi dengan cara dikemas dalam kemasan yang tertera merk produk dan umur produksi agar penjualan gula aren lebih meningkat dan dikenal oleh masyarakat.

- 3) Menambah informasi untuk menghindari kurangnya ketersediaan bahan baku sehingga permintaan konsumen terpenuhi dan memperluas pasar agar usaha lebih berkembang (W3, W4,O1 dan O3).

Strategi: Memanfaatkan perkebunan setempat dalam mendapatkan bahan baku agar perkebunan yang di *replanting* diberikan dengan gratis dan memanfaatkan teknologi yang ada untuk mencari informasi dimana ada *replanting* perkebunan agar menghindari kurangnya bahan baku dengan ini permintaan pasar akan selalu terpenuhi dan tetap menjadi produk unggulan.

c. Strategi S-T

- 1) Menciptakan harga yang lebih murah dan memiliki agen serta pelanggan yang tetap untuk pengoptimalan bahan baku (S1, S2 dan T2).

Strategi: Meningkatkan produksi gula aren untuk mempertahankan agen dan pelanggan tetap seperti melayani pelanggan dan memenuhi permintaan konsumen dengan baik.

- 2) Menambah inovasi warna produk untuk mendapatkan harga yang terjangkau dari agen dan mendapat bantuan dari pemerintah (S4, T1 dan T3).

Strategi: Dengan harga yang lebih murah gula aren ini juga memiliki inovasi warna untuk menarik perhatian konsumennya. Dengan demikian dapat dimanfaatkan untuk melakukan promosi di media sosial dan mengikuti bazar atau pameran supaya lebih dikenal oleh masyarakat luas.

d. Strategi W-T

- 1) Perbaiki kemasan produk dan pengoptimalan peralatan untuk meningkatkan produksi dalam memenuhi permintaan agen (W1, W2 dan T1).

Strategi: Menciptakan kemasan yang bagus dan pemberian merk dapat menambah nilai harga dalam suatu produk, dengan begitu agen tidak semena-mena dalam menentukan harga gula aren dan meningkatkan jumlah produksi dengan menambah variasi produk gula aren dengan

cara membuat olahan dari gula aren seperti permen jenang, dengan demikian bisa dipasarkan tanpa melalui agen.

- 2) Mencari informasi sebanyak-banyaknya jadwal replanting perkebunan untuk menghindari kurangnya bahan baku (W3, T2 dan T3).

Strategi: Memanfaatkan perkebunan untuk mendapatkan bahan baku dengan mudah dan memanfaatkan teknologi (*handphone*) untuk mencari informasi yang sebanyak-banyaknya mengenai jadwal *replanting* perkebunan di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal maupun diluar daerah, dengan begitu dapat menghindari kurangnya bahan baku.

D. Keterbatasan Penelitian

Pelaksanaan penelitian ini dilakukan dengan langkah-langkah yang disusun sedemikian rupa agar hasil yang diperoleh sebaik mungkin. Namun dalam prosesnya, untuk mendapatkan hasil yang sempurna sangatlah sulit, sebab dalam pelaksanaan dalam penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan. Diantara keterbatasan yang dihadapi penelitian selama melaksanakan penelitian dan menyusun skripsi ini yaitu: Keterbatasan teori-teori terhadap masalah yang dibahas, sehingga dimungkinkan indikator-indikator instrumen kurang valid dan rinci.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis SWOT strategi pengembangan yang harus dilakukan usaha gula aren adalah strategi W-O (*Weakness-Opportunities*) yaitu memanfaatkan pemerintah setempat untuk menambah peralatan pengolahan produksi gula aren yang lebih modern sehingga dalam memproduksi gula aren dapat dilakukan dengan waktu yang lebih cepat dengan ini dapat meningkatkan produksi serta penjualan gula aren (W1 dan O1). Menciptakan tampilan gula aren lebih bagus lagi dengan cara dikemas dalam kemasan yang tertera merk produk dan umur produksi agar penjualan gula aren lebih meningkat dan dikenal oleh masyarakat (W2 dan O2). Memanfaatkan perkebunan setempat dalam mendapatkan bahan baku agar perkebunan yang di *replanting* diberikan secara gratis serta memanfaatkan teknologi yang ada untuk mencari informasi dimana ada *replanting* perkebunan agar menghindari kurangnya bahan baku dengan ini permintaan pasar akan selalu terpenuhi dan tetap menjadi produk unggulan (W3, W4, O1 dan O3).

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti memberikan saran ialah sebagai berikut:

1. Peneliti Selanjutnya

Memperbanyak jumlah responden serta mendalami fokus pada pengembangan usaha guna untuk mendapatkan hasil penelitian yaitu strategi pengembangan usaha yang tepat dan cocok untuk pihak-pihak pengelola gula aren.

2. Pihak Pengusaha Gula Aren

Kepada pengelola gula aren agar tetap memproduksi gula aren serta tetap menjaga kualitas produk dan menciptakan kemasan yang lebih baik dan menarik dengan membuat merk produk, umur produksi gula aren agar harga produk lebih tinggi serta bekerja sama dengan industri seperti pedagang yang menjual dodol, penjual es dawet, penjual pecal dan makanan tradisional yang berbahan baku gula merah untuk menambah pendapatan pelaku usaha.

3. Pemerintah Kabupaten Mandailing Natal

Pemerintahan Kabupaten Mandailing Natal khususnya pada bagian perindustrian dan perdagangan agar lebih memperhatikan pelaku usaha yang terdapat di kota ini. Salah satu pelaku usaha yang dimaksud pelaku usaha gula aren di Kabupaten Mandailing Natal lebih tepatnya yang terdapat di Desa Tambangan Tonga. Salah satu upaya yang dapat dilakukan Pemerintah adalah memperkenalkan serta memberikan bantuan alat tepat guna untuk melangsungkan proses pengelolaan gula aren yang ramah lingkungan bagi pihak pengelola gula aren di Kabupaten Mandailing Natal.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku:

- Abdullah, M., M., (2013). *Manajemen Bisnis Islam*. Yogyakarta: Aswaja Pressindo.
- Ahmad, (2020). *Manajemen Strategis*. Jakarta: Nas Media Pustaka.
- Anoraga, (2011). *Psikis Manajemen*. Bandung: Rineka Cipta.
- Aristriyana, E., Kurnia, Y., (2022). *Strategi Distribusi Produk Pisang Sale*. Tasikmalaya: Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia.
- Assauri, A., (2013). *Strategic Management : Sustainable Competitive Advantages*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Effendie, (2017). *Keuangan Negara Suatu Tinjauan Komprehensif dan Terpadu*. Surabaya: Airlangga University Press.
- Haryoko, S., et.al., (2020). *Analisis Data Penelitian Kualitatif (Konsep, Teknik & Prosedur Analisis)*. Cetakan Pertama. Makassar: Badan Penerbit Universitas Negeri Makassar.
- Heryani, H., (2016). *keutamaan Gula aren & Strategi Pengembangan Produk*. Banjarmasin: Lambung Mangkurat University Press.
- Karyoto. (2021). *Proses Pengembangan Usaha*. Surabaya: Universitas Airlangga.
- Kementerian Agama RI, (2020). *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Bandung: Al-Qur'an Al-Qosbah.
- Kusumastuti A., Khoiron A., M., (2019). *Metode Penelitian Kualitatif*. Semarang: Lembaga Pendidikan Sukarno Pressindo (LPSP).
- Kuswiratmo, B., A., (2016). *Memulai Usaha itu Gampang! Langkah-langkah Hukum Mendirikan Badan Usaha Hingga Mengelolanya*. Jakarta Selatan: Visimedia.
- Manullang, M. *Manajemen Strategi*. OPAC Perpustakaan Nasional RI.
- Manzilati A., (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif: Paradigma, Metode, dan Aplikasi*. Malang: Universitas Brawijaya Press.
- Mardia, et.al., (2021). *Strategi Pemasaran*. Jakarta: Yayasan Kita Menulis.

Moloeng, L., J., (2013). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Nawawi, Z., M., (2015). *Kewirausahaan Islam*. Medan: FEBI UIN-SU Press.

Novianto, E., (2019). *Manajemen Strategis*. Jakarta: Deepublish. Grup Penerbitan CV Budi Utama.

_____. (2022). *Creating Effective Marketing Plan: Teknik Membuat Marketing Plan Berdasarkan Customer Values dan Analisis Kasus*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Rukin. (2020). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Yayasan Ahmar Cendekia Indonesia.

Sidiq, U., Choiri, M., M., (2019). *Metode Penelitian Kualitatif Di Bidang Pendidikan*, Cetakan Pertama. Ponorogo: CV. Nata Karya.

Sugiyono, (2012). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.

_____. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Suryono, Anggraeni, M., D., (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif Dalam Bidang Kesehatan*. Yogyakarta: Nuhamedika.

Susanto, A., B., (2014). *Manajemen Strategik Komprehensif*. Jakarta: Erlangga.

Suwendra, W., (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif dalam Ilmu Sosial, Pendidikan, Kebudayaan dan Keagamaan*. Jakarta: Nilacakra.

Wakarmamu, T., (2022). *Metode Penelitian Kualitatif*, Cetakan Pertama. Semarang: Eureka Media Aksara.

Yunus, E., (2016). *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: Andi.

Sumber Jurnal:

Azzizi, M., R., et. al., (2022). "Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Roti Kacang UD Berkah Gemilang Magetan". *Set-up: Jurnal Keilmuan Teknik*, Volume 01 (01).

Bakri, et. al., (2022). "Analisis Manajemen Resiko dan Dampak Ekonomi pada Petani Gula Merah di Desa Mangkawani". *Jurnal Sains Manajemen Nitro*. Volume 1 (1).

Haloho, R., D., et. al., (2022). “Strategi Pengembangan Agroindustri Gula Aren di Desa Buluh Awar Kecamatan Sibolangit”. *Jurnal Pengembangan Penyuluhan Pertanian*. Volume 19 (36).

Mulyani, et. al., (2022). "Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren Berdasarkan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Kecamatan Lawe Bulan, Kabupaten Aceh Tenggara)". *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian*. Volume 7 (2).

Narendra A., P., S., Sri A., I., G., A., K., (2020). “Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Perak Dengan Metode Analisis SWOT pada Usaha Sss Silver”. *E-Jurnal Manajemen*. Volume 9 (10).

Salam, S., et. al., (2021). “Strategi Pengembangan Gula Aren di Kabupaten Soppeng Sulawesi Selatan”. *Tarjih: Agribusiness Development Journal*. Volume 01 (02).

Saputra, A., et. al., (2020). “Strategi Pengembangan Industri Kecil Gula Aren di Kecamatan Basidondo Kabupaten Tolitoli”. *Economy Deposit Journal*. Volume 2 (2).

Sumber Lainnya:

https://p2k.stekom.ac.id/ensiklopedia/Tambangan_Tonga,_Tambangan,_Mandailing_Natal, Diakses Pada Tanggal 13 Agustus 2023 Pukul 19.54 WIB.

Permentan. Peraturan Menteri Pertanian, 2013. Pedoman Budidaya Aren (Arenga Pinnata Merr) yang Baik. Peraturan Menteri Pertanian Nomor 133/Permentan/OT.140/12/2013.

Warta Ekspor, “Peluang Ekspor Gula Semut”, (Jakarta: Kementrian Perdagangan Republik Indonesia, 2017).

www.bps.mandailingnatal.go.id, Diakses Pada Tanggal 18 Maret 2023 Pukul 15.07 WIB.

Sumber Wawancara:

Wawancara dengan Bapak Aswan, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 06 Juli 2023 Pukul 19.55 WIB.

Wawancara dengan Bapak Mahlil, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 06 Juli 2023 Pukul 15.15 WIB.

Wawancara dengan Bapak Rojud, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan Tonga, Pada Tanggal 04 Juli 2023 Pukul 16.18 WIB.

Wawancara dengan Bapak Saiful Bahri, Selaku Kepala Desa Tambangan Tonga,
Pada Tanggal 04 Juli 2023 Pukul 11.27 WIB.

Wawancara dengan Bapak Samsul Bahri Selaku Sekretaris Desa Tambangan Tonga
Pada Tanggal 20 Juli 2023 Pukul 10.11 WIB.

Wawancara dengan Bapak Usman, Sebagai Petani Aren di Desa Tambangan
Tonga, Pada Tanggal 04 Juli 2023 Pukul 15.09 WIB.

Wawancara dengan Ibu Siti Aisyah, Selaku Pengusaha Gula Aren di Desa
Tambangan Tonga, Pada Tanggal 20 Juli 2023, Pukul 10.15 WIB.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. IDENTITAS PRIBADI

Nama Lengkap : Ali Imron Hasibuan
NIM : 1940200036
Tempat/Tanggal lahir : pasar laru/ 30 Juni 2000
Jenis Kelamin : Laki Laki
Anak Ke : 2 (Dua)
Alamat : Sihitang
E-mail/No. HP : aliimron0630@gmail.com/085765871254

B. LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

Tahun 2007-2012 : SD Negeri 178 Laru
Tahun 2012-2015 : SMP Negeri 1 Tambangan
Tahun 2015-2018 : SMA Negeri 1 Tambangan
Tahun 2018-2022 : Program Sarjana (Strata-1) Ekonomi Syariah UIN
SYAHADA Padangsidempuan

C. DATA ORANG TUA/WALI

Nama Ayah : Salman Hasibuan
Pekerjaan : Petani
Nama Ibu : Siti Saroh Lubis
Pekerjaan : Petani
Alamat : Pasar Laru

D. MOTTO HIDUP : Hidup sekali Hidup Berarti

DAFTAR INFORMAN PENELITIAN

1. Nama : Aswan
Alamat : Desa Tambangan Tonga
Usia : 43 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Pekerjaan : Petani dan Pemilik Usaha Gula Aren

2. Nama : Mahlil
Alamat : Desa Tambangan Tonga
Usia : 57 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Pekerjaan : Petani dan Pemilik Usaha Gula Aren

3. Nama : Rojud
Alamat : Desa Tambangan Tonga
Usia : 41 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Pekerjaan : Petani dan Pemilik Usaha Gula Aren

4. Nama : Aisyah
Alamat : Desa Tambangan Tonga
Usia : 43 Tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pekerjaan : Petani dan Pemilik Usaha Gula Aren

5. Nama : Usman
Alamat : Desa Tambangan Tonga
Usia : 54 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Pekerjaan : Petani dan Pemilik Usaha Gula Aren

PEDOMAN WAWANCARA

**Judul Penelitian : Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren di Desa
Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten
Mandailing Natal**

Nama Peneliti : Ali Imron Hasibuan

A. Identitas Informan

No. Informan :
Hari/Tanggal :
Nama :
Usia :
Alamat :
Jenis Kelamin :
Pendidikan Terakhir :
Pekerjaan :
Tanggungjawab Keluarga :

B. Daftar Pertanyaan

1. Apakah usaha produksi gula aren sebagai pekerjaan utama bapak/ibu?
2. Mengapa bapak/ibu memilih produksi gula aren sebagai usaha?
3. Sudah berapa lama bapak/ibu menjadi pengusaha produksi gula aren?
4. Berapa banyak tempat usaha produksi gula aren yang bapak/ibu miliki?
5. Apa sajakah bahan baku yang digunakan untuk pembuatan gula aren?
6. Apa sajakah peralatan yang digunakan untuk pembuatan gula aren bapak/ibu?
7. Berapa lama waktu yang dibutuhkan dari pembuatan gula aren dari awal sampai produk siap jual?
8. Berapakah rata-rata jumlah gula aren yang terjual per bulannya?
9. Berapa harga jual gula aren yang dipasarkan?
10. Daerah mana saja yang menjadi sasaran tempat untuk memasarkan gula aren bapak/ibu?
11. Adakah bapak/ibu memiliki kendala dalam pemasaran produk gula aren?
12. Bagaimana tingkat persaingan dalam usaha gula aren?

13. Selama ini adakah bantuan dari pemerintah dalam hal permodalan?
14. Apa harapan bapak/ibu dari pemerintah terhadap usaha produksi gula aren?
15. Bagaimana penerapan aspek teknis dan teknologi yang bapak/ibu lakukan untuk produksi gula aren?
16. Upaya atau promosi apa yang sudah bapak/ibu lakukan untuk menarik pembeli?
17. Apakah bapak/ibu melakukan pembukuan keuangan menyangkut modal, biaya, produksi dan penjualan?
18. Bagaimana sistem administrasi keuangan usaha bapak/ibu?
19. Apakah ada jalinan kerja sama atau kemitraan dengan pemerintah dalam rangka pengembangan produk?
20. Apakah ada jalinan kerja sama atau kemitraan dengan pihak swasta?

ANGKET PENELITIAN
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA GULA AREN DI DESA
TAMBANGAN TONGA KECAMATAN TAMBANGAN
KABUPATEN MANDAILING NATAL

A. Petunjuk Pengisian

1. Identitas Responden

Petunjuk: isilah titik-titik yang tersedia dan berilah tanda pada salah satu kolom yang tersedia

Nama :

Jenis Kelamin :

Umur :

Jabatan :

2. Pernyataan yang ada, **mohon dibaca dan dipahami Bapak/ Ibu dengan sebaik baiknya, sehingga tidak ada pernyataan yang tidak terisi atau terlewati.**

3. Berilah tanda ceklist pada jawaban yang Bapak/Ibu pilih dilembar jawaban yang telah disediakan. **Pilihlah jawaban yang sesuai dengan Perasaan, Pendapat, dan Keadaan yang sebenarnya.** Dengan keterangan di bawah ini:

4. Petunjuk pengisian Angket Analisis Faktor Internal Peringkat yang dapat di isi dengan angka yang tertera dibawah ini :

4 Sangat Kuat

3 Kuat

2 Lemah

1 Sangat Lemah

Pembobotan berkisar antara **0,0 (tidak penting)** sampai **1,0 (sangat penting)**. Dengan syarat total bobot kekuatan dan kelemahan harus sama dengan 1.0.

0,0 Tidak Penting / 1,0 Sangat Penting

N/B: faktor internal (**kekuatan**) yang dapat di isi hanya peringkat 4 dan 3, Sedangkan (**kelemahan**) yang dapat di isi hanya peringkat 2 dan 1.

B. Angket Analisis Faktor Internal Usaha Gula Aren Desa Tambangan Tonga (Kekuatan)

| No. | Pernyataan | Bobot | Peringkat | | | |
|-----|---|-------|-----------|---|---|---|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. | Kualitas produk dan layanan konsumen baik. | | | | | |
| 2. | Harga jual produk yang ditawarkan bersaing. | | | | | |
| 3. | Lokasi usaha yang strategis. | | | | | |
| 4. | Bahan baku diperoleh dari kebun aren sendiri. | | | | | |

C. Angket Analisis Faktor Internal Usaha Gula Aren Desa Tambangan Tonga (Kelemahan)

| No. | Pernyataan | Bobot | Peringkat | | | |
|-----|---|-------|-----------|---|---|---|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. | Tenaga kerja hanya pemilik lahan aren dan keluarga. | | | | | |
| 2. | Peralatan produksi masih sederhana. | | | | | |
| 3. | Waktu kegiatan produksi lama. | | | | | |
| 4. | Inovasi warna produk gula aren tidak ada. | | | | | |
| 5. | Belum memiliki label (merk). | | | | | |

5. Petunjuk pengisian Angket Analisis Faktor Eksternal

Peringkat yang dapat di isi dengan angka yang tertera dibawah ini:

4 Sangat Kuat

3 Kuat

2 Lemah

1 Sangat Lemah

Pembobotan berkisar antara **0,0 (tidak penting)** sampai **1,0 (sangat penting)**. Dengan syarat total bobot peluang dan acaman sama dengan 1,0.
0,0 Tidak Penting/1,0 Sangat Penting

D. Angket Analisis Faktor Eksternal (Peluang)

| No. | Pernyataan | Bobot | Peringkat | | | |
|-----|--|-------|-----------|---|---|---|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. | Memiliki pelanggan tetap. | | | | | |
| 2. | Memiliki agen tetap. | | | | | |
| 3. | Permintaan pasar yang cukup tinggi waktu tertentu. | | | | | |

E. Angket Analisis Faktor Eksternal (Ancaman)

| No. | Pernyataan | Bobot | Peringkat | | | |
|-----|--|-------|-----------|---|---|---|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. | Pesaing produk sejenis. | | | | | |
| 2. | Peralatan produksi masih sederhana. | | | | | |
| 3. | Tidak memanfaatkan kemajuan teknologi informasi. | | | | | |
| 4. | Tidak ada bantuan pemerintah. | | | | | |

CONTOH PERHITUNGAN NILAI BOBOT DAN RATING DARI WAWANCARA MATRIKS IFE,EFE DAN IE

1. Contoh Perhitungan Untuk Matriks IFE

- a. Perhitungan jumlah untuk faktor kekuatan pada No 1 di dapat dari total jawaban 5 responden yaitu $4+4+4+4+3 = 19$
- b. Total IFE didapat dari total jumlah jawaban 5 responden dari faktor kekuatan dan kelemahan. Perhitungannya adalah $19+13+16+20+10+5+12+9+7 = 111$
- c. Perhitungan total bobot untuk faktor kekuatan No 1 didapat dari total jawaban 5 responden dibagi dengan total IFE. Perhitungannya adalah sebagai berikut: $\text{bobot} = 19 : 111 = 0,17$
- d. Perhitungan rating untuk faktor kekuatan pada No 1 didapat dari total jumlah 5 responden dibagi dengan jumlah responden. Perhitungannya adalah: $\text{rating} = 19 : 5 = 3,8$
- e. Perhitungan bobot x rating untuk faktor kekuatan No 1 didapat dari perkalian bobot dan rating. Perhitungannya adalah: $\text{bobot} \times \text{rating} = 0,17 \times 3,8 = 0,64$
- f. Total penjumlahan bobot x rating untuk matriks IFE didapat dari penjumlahan bobot x rating pada faktor-faktor kekuatan dan kelemahan. Perhitungannya adalah: $0,64 + 0,28 + 0,44 + 0,72 + 0,18 + 0,04 + 0,24 + 0,14 + 0,08 = 2,63$

2. Contoh Perhitungan Untuk Matriks EFE

- a. Perhitungan jumlah untuk faktor peluang pada No 1 di dapat dari total jawaban 5 responden yaitu : $4+4+4+4+4= 20$
- b. Total EFE didapat dari total jumlah jawaban 5 responden dari faktor peluang dan ancaman. Perhitungannya adalah: $20+19+20+13+7+9+5= 93$
- c. Perhitungan total bobot untuk faktor peluang No 1 didapat dari total jawaban 5 responden dibagi dengan total EFE. Perhitungannya adalah sebagai berikut: $\text{bobot} = 20 : 93 = 0,21$

- d. Perhitungan rating untuk faktor peluang pada No 1 didapat dari total jumlah 5 responden dibagi dengan jumlah responden. Perhitungannya adalah: $\text{rating} = 20 : 5 = 4$
- e. Perhitungan bobot x rating untuk faktor peluang No 1 didapat dari perkalian bobot dan rating. Perhitungannya adalah: $\text{bobot} \times \text{rating} = 0,21 \times 4 = 0,84$
- f. Total penjumlahan bobot x rating untuk matriks EFE didapat dari penjumlahan bobot x rating pada faktor-faktor peluang dan ancaman.

Perhitungannya adalah: $0,84 + 0,76 + 0,84 + 0,52 + 0,09 + 0,16 + 0,05 = 3,26$

Jawaban Responden

1. Faktor Kekuatan dan Kelemahan

| Kekuatan | Aswan | Mahlil | Rojud | Siti Aisyah | Usman | Jumlah |
|---|--------------|---------------|--------------|------------------------|--------------|---------------|
| Kualitas produk dan layanan konsumen baik. | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 19 |
| Harga jual produk yang ditawarkan bersaing. | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 13 |
| Lokasi usaha yang strategis. | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 16 |
| Bahan baku diperoleh dari kebun aren sendiri. | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| Kelemahan | | | | | | |
| Tenaga kerja hanya pemilik lahan aren dan keluarga. | 1 | 3 | 3 | 1 | 2 | 10 |
| Peralatan produksi masih sederhana. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 |
| Waktu kegiatan produksi lama. | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 12 |
| Inovasi warna produk gula aren tidak ada. | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 9 |
| Belum memiliki label (merk). | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 7 |
| Total | | | | | | 111 |

2. Faktor Peluang dan Ancaman

| Peluang | Aswan | Mahlil | Rojud | Siti Aisyah | Usman | Jumlah |
|--|--------------|---------------|--------------|------------------------|--------------|---------------|
| Memiliki pelanggan tetap. | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| Memiliki agen tetap. | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 19 |
| Permintaan pasar yang cukup tinggi waktu tertentu. | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| Ancaman | | | | | | |
| Pesaing produk sejenis. | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 13 |
| Peralatan produksi masih sederhana. | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 7 |
| Tidak memanfaatkan kemajuan teknologi informasi. | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 9 |
| Tidak ada bantuan pemerintah. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 |
| Total | | | | | | 93 |

LAMPIRAN DOKUMENTASI







KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Kota Padang Sidempuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximili (0634) 24022
Website: uinsyahada.ac.id

Nomor : 3687 /Un.28/G.1/G.4c/PP.00.9/06/2023 09 Juni 2023
Lampiran : -
Hal : Penunjukan Pembimbing Skripsi

Yth. Bapak/Ibu;

1. HAMNI FADLILAH NASUTION, M.Pd. : Pembimbing I
2. RINI HAYATI LUBIS, M.P : Pembimbing II

Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : ALI IMRON HASIBUAN
NIM : 1940200036
Program Studi : EKONOMI SYARIAH
Judul Skripsi : STRATEGI PENGEMBANGAN GULA AREN DI DESA
TAMBANGAN TONGA KECAMATAN TAMBANGAN
KABUPATEN MANDAILING NATAL

Untuk itu, diharapkan kepada Bapak/Ibu bersedia sebagai pembimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian skripsi dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.



an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Kota Padang Sidempuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximili (0634) 24022
Website: uinsyahada.ac.id

Nomor : 4063 /Un.28/G.1/G.4c/TL.00/07/2023
Hal : Mohon Izin Riset

18 Juli 2023

Yth. Kepala Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan menerangkan bahwa:

Nama : Ali Imron Hasibuan
NIM : 1940200036
Semester : VIII (Delapan)
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal".

Sehubungan dengan itu, kami mohon bantuan Bapak/Ibu dalam memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

a.n Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kelembagaan



Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



**PEMERINTAH KABUPATEN MANDAILING NATAL
KECAMATAN TAMBANGAN
DESA TAMBANGAN TONGA**

SURAT IZIN PENELITIAN

NOMOR:400/01/10.2028/2023

Menindaklanjuti surat permohonan riset penelitian dalam menyelesaikan skripsi nomor 4063/Un.28/G.4c/TL.00/07/2023, dengan judul "Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal"
Dengan ini Kepala Desa dan atau Pemerintah Desa Tambangan Tonga Memberikan izin kepada:

NAMA : ALI IMRON HASIBUAN
NIM : 1940200036
SEMESTER : VIII (DELAPAN)
PROGRAM STUDI : EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Mahasiswa yang bersangkutan dapat melakukan penelitian di desa Tambangan Tonga untuk memperoleh data/informasi dalam penyusunan skripsi dengan data-data sebagai berikut:

JUDUL PENELITIAN : Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren di Desa Tambangan Tonga Kecamatan Tambangan Kabupaten Mandailing Natal.

TEMPAT PENELITIAN : DESA TAMBANGAN TONGA

Demikian surat izin ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Tambangan Tonga, 01 September 2023

DIKETAHUI
KEPALA DESA
DESA TAMBANGAN TONGA

