

## **Strategi Pengembangan Agroindustri Gula Aren di Kecamatan Lingsar Kabupaten Lombok Barat**

### ***The Development Strategy for Palm Sugar Agroindustry in Lingsar District West Lombok Regency***

**Lalu Muhammad Yahya Abdirahman<sup>1</sup>, Tajidan Tajidan<sup>1\*</sup>, Nurtaji Wathoni<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>(Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Mataram, Mataram, Indonesia.

\*corresponding author, email: [abdirahmanyahya@gmail.com](mailto:abdirahmanyahya@gmail.com)

#### **ABSTRAK**

Agroindustri gula aren merupakan usaha berbasis sumber daya lokal yang berpotensi meningkatkan pendapatan masyarakat pedesaan di Kecamatan Lingsar, Kabupaten Lombok Barat. Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan agroindustri gula aren serta merumuskan strategi pengembangannya. Penelitian menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan analisis SWOT. Lokasi penelitian ditentukan secara purposive pada tiga desa sentra produksi gula aren, yaitu Desa Giri Madia, Desa Gegerung, dan Desa Dasan Geria, dengan jumlah responden sebanyak 30 pelaku usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kekuatan utama agroindustri gula aren meliputi ketersediaan bahan baku lokal, tenaga kerja, pengalaman usaha, daya simpan produk, dan proses produksi sederhana. Kelemahan utama meliputi keterbatasan modal, rendahnya diversifikasi produk, belum adanya legalitas usaha dan merek dagang, serta proses produksi yang masih tradisional. Peluang pengembangan berasal dari permintaan pasar yang stabil, potensi diversifikasi produk, dukungan pemerintah dan perguruan tinggi, akses pembiayaan UMKM, serta pemasaran digital. Ancaman utama meliputi ketergantungan bahan baku terhadap iklim, rendahnya regenerasi petani aren, persaingan produk sejenis, skala produksi kecil, dan produk substitusi. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa agroindustri gula aren berada pada Kuadran I sehingga strategi yang direkomendasikan adalah strategi agresif (S-O), yaitu memanfaatkan kekuatan internal untuk mengoptimalkan peluang eksternal melalui peningkatan produksi, diversifikasi produk, legalitas usaha, dan perluasan pemasaran.

**Kata kunci:** agroindustri; gula aren; strategi pengembangan; SWOT

#### **ABSTRACT**

*Palm sugar agroindustry is a local resource-based business with the potential to improve rural community income in Lingsar District, West Lombok Regency. This study aimed to identify internal and external factors influencing the development of the palm sugar agroindustry and to formulate appropriate development strategies. The study used a descriptive method with a SWOT analysis approach. The research locations were purposively selected in three palm sugar production centers, namely Giri Madia Village, Gegerung Village, and Dasan Geria Village, involving 30 business actors as respondents. The results showed that the main strengths of the palm sugar agroindustry include the availability of local raw materials, labor availability, business experience, product durability, and simple production processes. The main weaknesses include limited capital, low product diversification, lack of business legality and branding, and traditional production methods. Opportunities arise from stable market demand, product diversification potential, support from government and universities, access to MSME financing, and digital marketing. Meanwhile, the main threats include climate dependence of raw materials, low regeneration of palm farmers, competition from similar products, small-scale production, and substitute products. The SWOT analysis indicated that the palm sugar agroindustry is positioned in Quadrant I; therefore, the recommended strategy is an aggressive (S-O) strategy by utilizing internal strengths to maximize external opportunities through production improvement, product diversification, business legalization, and market expansion.*

**Keywords:** agroindustry; palm sugar; development strategy; SWOT

## PENDAHULUAN

Tanaman aren (*Arenga pinnata*) merupakan komoditas perkebunan yang memiliki nilai ekonomi tinggi karena hampir seluruh bagiannya dapat dimanfaatkan, terutama nira sebagai bahan baku gula aren. Produk gula aren memiliki potensi pengembangan yang besar karena permintaan pasar terhadap pemanis alami terus meningkat seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pola konsumsi sehat. Selain memberikan nilai tambah ekonomi, agroindustri gula aren juga berperan dalam meningkatkan pendapatan masyarakat pedesaan dan mendukung pengembangan ekonomi lokal.

Provinsi Nusa Tenggara Barat memiliki potensi tanaman aren yang cukup besar, khususnya di Kabupaten Lombok Barat. Salah satu sentra produksi gula aren berada di Kecamatan Lingsar, terutama di Desa Giri Madia, Desa Gegerung, dan Desa Dasan Geria. Ketersediaan bahan baku lokal dan pengalaman masyarakat dalam mengolah nira menjadi gula aren menjadi potensi penting dalam pengembangan agroindustri berbasis sumber daya lokal.

Meskipun demikian, pengembangan agroindustri gula aren di Kecamatan Lingsar masih menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan modal, penggunaan teknologi produksi yang masih sederhana, rendahnya diversifikasi produk, belum optimalnya legalitas usaha, serta terbatasnya akses pemasaran. Kondisi tersebut menyebabkan daya saing produk gula aren belum berkembang secara optimal.

Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa strategi pengembangan agroindustri gula aren perlu didukung melalui penguatan kelembagaan, diversifikasi produk, dan perluasan pemasaran. Namun, kajian mengenai strategi pengembangan agroindustri gula aren di Kecamatan Lingsar masih terbatas, khususnya yang mengkaji faktor internal dan eksternal usaha secara komprehensif menggunakan analisis SWOT.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk: (1) mengidentifikasi faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan agroindustri gula aren di Kecamatan Lingsar; (2) mengidentifikasi faktor eksternal berupa peluang dan ancaman; dan (3) merumuskan strategi pengembangan agroindustri gula aren berdasarkan analisis SWOT. Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan agroindustri gula aren di Kecamatan Lingsar serta menyusun strategi pengembangan yang dapat diimplementasikan untuk meningkatkan efektivitas dan keberlanjutan usaha tersebut. Oleh karena itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang aplikatif untuk mendukung peningkatan kesejahteraan petani dan pengrajin aren serta mendorong pembangunan pertanian berkelanjutan di Kecamatan Lingsar.

## BAHAN DAN METODE

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif, yaitu pendekatan yang digunakan untuk mempelajari kondisi suatu kelompok manusia, objek, situasi tertentu, sistem pemikiran, atau rangkaian peristiwa yang sedang berlangsung saat ini. Metode ini bertujuan untuk menyajikan penjelasan, deskripsi, atau ilustrasi secara sistematis, akurat, dan sesuai terhadap karakteristik, fakta, serta keterkaitan antar fenomena yang menjadi objek penelitian (Nazir, 2014).

Unit analisis pada penelitian ini adalah agroindustri gula aren di Kecamatan Lingsar, Kabupaten Lombok Barat. Lokasi penelitian ditentukan dengan metode *purposive sampling* karena wilayah ini merupakan sentra produksi gula aren di Kabupaten Lombok Barat, sehingga relevan dan representatif terhadap tujuan penelitian (Hikmawati, 2020). Dari total 15 desa yang ada di Kecamatan Lingsar, terpilih tiga desa sebagai lokasi penelitian, yaitu: Desa Giri Madia, Desa Gegerung, dan Desa Dasan Geria karena ketiga desa tersebut memiliki jumlah produksi aren terbesar. Penentuan responden dilakukan secara *quota sampling* (Abubakar, 2021) sebanyak 30 orang responden yang terdistribusi masing-masing 10 orang di setiap desa terpilih.

Penelitian ini menggunakan Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) sebagai instrumen utama pengolahan data. Analisis tersebut digunakan untuk melakukan evaluasi dengan membandingkan faktor internal dan eksternal usaha, di mana faktor internal terdiri atas kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*), sedangkan faktor eksternal mencakup peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*).

Dalam penerapan analisis SWOT, dilakukan pengkajian terhadap faktor internal yang mencakup kekuatan dan kelemahan, serta penilaian terhadap faktor eksternal yang meliputi peluang dan ancaman yang dihadapi. Pendekatan terstruktur ini menjadi penting karena lingkungan eksternal dapat memberikan pengaruh signifikan

terhadap kinerja dan keberlanjutan usaha. Bila digunakan secara tepat, analisis SWOT dapat mengungkap aspek-aspek penting yang sebelumnya terabaikan (Wiswasta et al., 2018).

Menurut Djazuli dan Hidayat (2024), kekuatan merupakan keunggulan atau aset internal yang dapat dimanfaatkan untuk mencapai target pemasaran, sedangkan kelemahan adalah faktor internal yang berpotensi menghambat keberhasilan strategi pemasaran. Peluang didefinisikan sebagai faktor eksternal yang positif dan dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan efektivitas pemasaran, sementara ancaman merupakan faktor eksternal yang berpotensi menimbulkan dampak negatif terhadap kelancaran dan pencapaian kinerja usaha.

Faktor-faktor internal dan eksternal yang telah diidentifikasi kemudian dihitung menggunakan analisis IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) dan EFAS (*External Strategic Factors Analysis Summary*). Hasil analisis ini menghasilkan total skor untuk masing-masing faktor, yang selanjutnya digunakan sebagai dasar dalam menentukan posisi kuadran SWOT.

Langkah selanjutnya adalah memetakan skor IFAS dan EFAS ke dalam kuadran SWOT berdasarkan total skor faktor internal dan eksternal yang telah dihitung. Pemetaan ini bertujuan untuk menentukan posisi usaha dalam salah satu dari empat kuadran strategi SWOT, yaitu: 1) Kuadran I, yang menunjukkan usaha memiliki kekuatan internal tinggi dan peluang eksternal besar; 2) Kuadran II, yang menunjukkan usaha memiliki kelemahan internal cukup besar namun memiliki peluang dari lingkungan eksternal; 3) Kuadran III, yang menunjukkan usaha memiliki kekuatan internal tetapi menghadapi ancaman dari luar; dan 4) Kuadran IV, yang menunjukkan usaha berada dalam kondisi lemah secara internal sekaligus menghadapi ancaman besar dari lingkungan eksternal. Setelah posisi usaha ditentukan, tahap berikutnya adalah mencocokkannya dengan matriks SWOT untuk merumuskan strategi yang tepat. Matriks SWOT adalah instrumen analisis yang menggabungkan faktor internal dan eksternal untuk merumuskan empat strategi utama: 1) S-O, memanfaatkan kekuatan untuk mengoptimalkan peluang; 2) W-O, mengurangi kelemahan guna memanfaatkan peluang; 3) S-T, menggunakan kekuatan untuk menghadapi ancaman; dan 4) W-T, menekan kelemahan sekaligus menghindari ancaman.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan metode sistematis untuk mengidentifikasi berbagai faktor yang berperan dalam perumusan strategi. Pendekatan ini bertujuan mengoptimalkan kekuatan dan peluang, sekaligus mengurangi kelemahan dan ancaman. Prosesnya melibatkan evaluasi serta pemilahan unsur yang mempengaruhi keempat komponen tersebut, sehingga hasilnya dapat menjadi dasar penyusunan strategi yang sesuai dengan kondisi internal dan eksternal perusahaan (Fatimah, 2016).

Berdasarkan hasil analisis SWOT, pengembangan agroindustri gula aren di Kecamatan Lingsar dipengaruhi oleh faktor internal yang meliputi kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman. Pada faktor kekuatan, terdapat lima poin utama yang menjadi keunggulan. Pertama, sumber daya lahan dan bahan baku tersedia lokal, di mana kondisi geografis yang mendukung serta keberadaan lahan yang belum dimanfaatkan secara optimal membuka peluang besar untuk budidaya pohon aren. Bahan baku berupa nira yang mudah diperoleh di sekitar lokasi produksi turut mendukung efisiensi biaya, waktu, dan tenaga kerja. Kedua, ketersediaan tenaga kerja yang sebagian besar berasal dari keluarga petani atau masyarakat sekitar, yang telah terbiasa dengan kegiatan produksi tradisional, memudahkan kelangsungan usaha tanpa harus merekrut tenaga kerja dari luar daerah. Ketiga, pelaku usaha berpengalaman dalam usaha, karena sebagian besar telah menjalankannya secara turun-temurun sehingga memiliki pengetahuan yang matang meskipun tanpa pelatihan formal. Keempat, produk tahan lama, umumnya berbentuk gula batok dengan daya simpan yang cukup panjang tanpa bahan pengawet, sehingga memudahkan distribusi dan meminimalisir kerugian akibat kerusakan. Kelima, proses produksi sederhana, masih menggunakan metode tradisional yang dapat dijalankan dengan modal terbatas tanpa ketergantungan pada teknologi tinggi.

Faktor kelemahan terdiri dari lima. Pertama, modal relatif terbatas sehingga pelaku usaha kesulitan membeli peralatan efisien, memperluas produksi, atau meningkatkan kualitas kemasan. Kedua, diversifikasi produk terbatas karena sebagian besar masih memproduksi gula batok, sehingga sulit menjangkau pasar modern. Ketiga, tidak ada merek dan izin usaha yang membatasi akses ke pasar formal serta dukungan pembinaan dari pemerintah.

Keempat, produksi terbatas memenuhi kebutuhan pasar lokal akibat keterbatasan alat dan kapasitas. Kelima, proses produksi tradisional yang memakan waktu lebih lama, membutuhkan lebih banyak tenaga kerja, dan hasilnya tidak selalu seragam, sehingga menjadi kendala jika permintaan meningkat.

Faktor peluang menunjukkan adanya lima potensi yang dapat dimanfaatkan. Pertama, permintaan tetap ada karena gula aren masih dibutuhkan untuk konsumsi rumah tangga maupun industri, dan tren hidup sehat mendorong peralihan ke pemanis alami. Kedua, potensi pengembangan produk seperti gula semut, gula cair, atau produk turunan lain dapat meningkatkan nilai jual dan memperluas pasar. Ketiga, adanya mitra perguruan tinggi, pemerintah, dan swasta yang dapat mendukung pengembangan teknologi dan pemasaran. Keempat, terdapat lembaga keuangan yang mendukung Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui program pembiayaan seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR), dan bantuan koperasi. Kelima, pemasaran dapat dilakukan secara *offline* dan *online*, memanfaatkan media sosial, *marketplace*, serta pameran UMKM untuk memperluas jangkauan pasar.

Sementara itu, faktor ancaman mencakup lima hal yang perlu diantisipasi. Pertama, kualitas bahan baku tergantung iklim, di mana musim kemarau panjang dapat menurunkan debit nira dan musim hujan dapat menurunkan kualitasnya. Kedua, regenerasi petani aren yang minim karena generasi muda kurang tertarik melanjutkan profesi ini. Ketiga, banyak pesaing produk sejenis di tingkat lokal dengan karakteristik produk yang mirip dan harga bersaing serta persaingan penggunaan bahan baku. Keempat, skala produksi relatif rendah karena sebagian besar berbentuk industri rumah tangga dengan peralatan sederhana. Kelima, terdapat produk substitusi seperti gula pasir dan pemanis buatan yang dapat menggeser posisi gula aren di pasar.

### Analisis IFAS dan EFAS

Setelah kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman teridentifikasi secara detail menggunakan analisis SWOT, dilakukan analisis IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factors Analysis Summary*). IFAS digunakan untuk menilai faktor internal yang mencakup kekuatan dan kelemahan, sedangkan EFAS digunakan untuk mengevaluasi faktor eksternal yang meliputi peluang dan ancaman yang berpengaruh terhadap kelangsungan serta pengembangan usaha.

Tabel 1. Matriks IFAS Agroindustri Gula Aren di Kecamatan Lingsar

IFAS				
Kekuatan	Bobot	Rating	Skor	
Sumber daya lahan dan bahan baku tersedia lokal (S1)	0,12	3,37	0,41	
Ketersediaan tenaga kerja (S2)	0,11	3,33	0,36	
Berpengalaman dalam usaha (S3)	0,13	3,47	0,44	
Produk tahan lama (S4)	0,11	3,63	0,39	
Proses produksi sederhana (S5)	0,12	2,40	0,30	
Subtotal	0,59		1,89	
Kelemahan	Bobot	Rating	Skor	
Modal relatif terbatas (W1)	0,11	1,93	0,21	
Diversifikasi produk terbatas (W2)	0,07	2,77	0,20	
Tidak ada merek dan izin usaha (W3)	0,06	2,83	0,17	
Proses terbatas memenuhi kebutuhan pasar lokal (W4)	0,09	3,00	0,26	
Proses produksi tradisional (W5)	0,08	2,30	0,19	
Subtotal	0,41		1,04	
Total	1,00		2,93	

Hasil perhitungan menggunakan analisis IFAS memperoleh skor sebesar 2,93 yang menunjukkan bahwa kondisi internal usaha berada pada posisi yang cukup kuat. Hal ini berarti kekuatan usaha lebih menonjol dibandingkan kelemahannya. Skor tersebut menunjukkan bahwa agroindustri gula aren di Kecamatan Lingsar memiliki modal internal yang kuat untuk dikembangkan lebih lanjut. Oleh karena itu, kunci keberhasilan ke depan terletak pada upaya mempertahankan serta mengoptimalkan kekuatan yang ada, disertai dengan langkah-langkah strategis untuk mengatasi kelemahan secara bertahap.

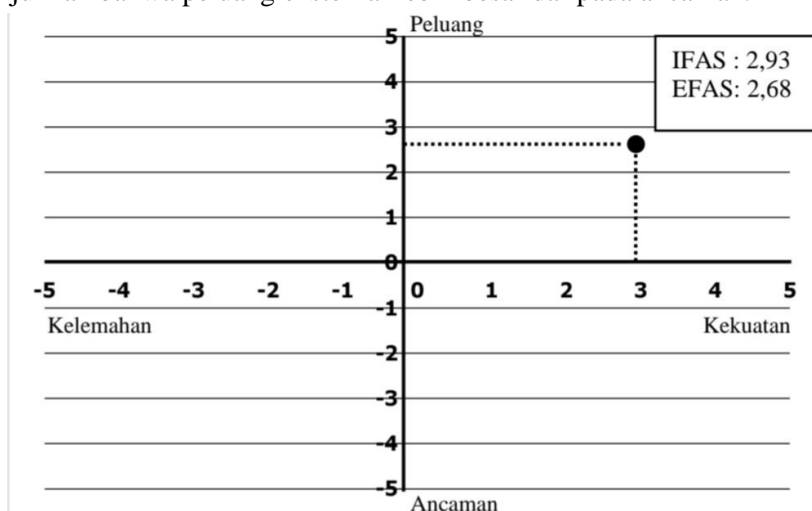
Tabel 2. Matriks EFAS Agroindustri Gula Aren di Kecamatan Lingsar.

EFAS				
Peluang	Bobot	Rating	Skor	
Permintaan tetap ada (O1)	0,12	3,33	0,41	
Potensi pengembangan produk (diversifikasi produk) (O2)	0,07	3,23	0,24	
Mitra PT, pemerintah, dan swasta dalam pengembangan teknologi (O3)	0,08	3,00	0,25	
Terdapat lembaga keuangan yang mendukung UMKM (O4)	0,09	2,07	0,18	
Pemasaran dapat dilakukan secara <i>offline</i> dan <i>online</i> (O5)	0,11	3,57	0,38	
Subtotal	0,47		1,46	
Ancaman ( <i>Threats</i> )	Bobot	Rating	Skor	
Kualitas bahan baku tergantung iklim (T1)	0,12	1,63	0,20	
Regenerasi petani aren yang minim (T2)	0,10	2,43	0,23	
Banyak saingan produk sejenis serta persaingan penggunaan bahan baku (T3)	0,11	2,47	0,28	
Skala produksi relatif rendah ( <i>home industry</i> ) (T4)	0,10	2,63	0,26	
Terdapat produk substitusi (T5)	0,09	2,60	0,24	
Subtotal	0,53		1,22	
Total	1,00		2,68	

Sementara itu, hasil analisis EFAS memperoleh skor sebesar 2,68 yang menunjukkan bahwa lingkungan eksternal memberikan peluang yang cukup besar bagi pengembangan usaha, meskipun ancaman yang ada tetap perlu diwaspadai. Artinya, usaha ini berada dalam kondisi yang relatif baik dalam memanfaatkan peluang yang tersedia, selama pelaku usaha mampu menyikapi tantangan eksternal secara bijak. Dengan demikian, skor EFAS tersebut mengindikasikan bahwa agroindustri gula aren di Kecamatan Lingsar masih memiliki prospek pengembangan yang cukup kuat.

**Analisis Strategi Pengembangan**

Hasil analisis IFAS dan EFAS menunjukkan skor masing-masing sebesar 2,93 dan 2,68. Nilai IFAS yang tinggi menunjukkan bahwa kekuatan internal usaha lebih dominan daripada kelemahan. Sementara itu, nilai EFAS yang juga tinggi menunjukkan bahwa peluang eksternal lebih besar daripada ancaman.



Gambar 1. Kuadran SWOT Agroindustri Gula Aren di Kecamatan Lingsar

Skor IFAS dan EFAS yang diperoleh dipetakan ke dalam kuadran SWOT, dan hasilnya menunjukkan bahwa agroindustri gula aren di Kecamatan Lingsar berada pada Kuadran I, yang merupakan posisi paling ideal karena menandakan usaha berada pada posisi dengan kekuatan internal yang tinggi serta peluang eksternal yang besar., sehingga memiliki potensi untuk tumbuh dan berkembang secara aktif.

Kirana dan Nugraheni (2022) mengungkapkan bahwa posisi di Kuadran I mencerminkan kondisi yang positif karena organisasi dapat mengoptimalkan kombinasi kekuatan dan peluang sambil meminimalkan pengaruh kelemahan dan ancaman. Haruna et. al. (2025) juga menegaskan bahwa kondisi ini menguntungkan, di mana kekuatan internal memungkinkan perusahaan memanfaatkan peluang eksternal secara maksimal melalui strategi agresif berorientasi pertumbuhan. Menurut Widiastomo dan Achsa (2021), perusahaan di Kuadran I memiliki posisi

kuat dan berada di jalur yang tepat, sehingga langkah selanjutnya adalah melakukan ekspansi dan peningkatan penjualan demi pertumbuhan berkelanjutan.

Dalam penelitiannya, Subrata (2022) menemukan bahwa usaha gula aren di Desa Mekarsari, Kecamatan Gunungsari, juga berada di Kuadran I dengan skor internal dan eksternal 1,25, menunjukkan kekuatan dan peluang besar sehingga dapat menerapkan strategi pertumbuhan agresif. Dengan demikian, strategi yang paling tepat adalah *Strengths–Opportunities* (S-O), yang mengutamakan pemanfaatan potensi usaha seperti ketersediaan bahan baku dan pengalaman, guna meraih peluang yang ada. Pangestu et al. (2024) menegaskan bahwa usaha dalam Kuadran I sebaiknya mengadopsi kebijakan pertumbuhan agresif melalui strategi S-O, yaitu dengan mengoptimalkan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal.

Namun demikian, untuk menghadapi dinamika dan risiko pengembangan usaha, strategi dari kuadran lain yakni *Weaknesses-Opportunities* (W-O), *Strengths-Threats* (S-T), dan *Weaknesses-Threats* (W-T) juga disiapkan sebagai alternatif. Strategi ini bukan sekadar cadangan, melainkan dapat diterapkan bersamaan dalam kondisi tertentu untuk memastikan keberlanjutan usaha. Dengan penerapan kombinasi strategi yang tepat, pelaku usaha dapat memaksimalkan peluang, meminimalkan ancaman, dan mengatasi kelemahan, sehingga daya saing dan kelangsungan agroindustri gula aren di Kecamatan Lingsar terjaga.

Seluruh rumusan strategi ini sangat penting sebagai dasar dalam pengambilan keputusan, perencanaan, dan pelaksanaan kebijakan dalam pengembangan agroindustri gula aren di Kecamatan Lingsar. Selain itu, pelaksanaan strategi yang fleksibel dan berkelanjutan akan meningkatkan kesejahteraan masyarakat serta memperkuat ekonomi lokal. Berikut adalah strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan agroindustri gula aren di Kecamatan Lingsar:

#### a. Strategi S-O:

- 1) Memanfaatkan ketersediaan sumber daya (lahan, bahan baku, dan tenaga kerja) dengan memanfaatkan mitra PT, pemerintah, dan swasta dalam pengembangan usaha untuk memperluas pangsa pasar (S1, S2, S3, S4, S5, O1, O2, O3, dan O5).

Ketersediaan lahan, bahan baku nira melimpah, dan tenaga kerja berpengalaman menjadi modal utama pengembangan gula aren. Potensi ini dapat dioptimalkan melalui kemitraan dengan perguruan tinggi, pemerintah, dan swasta untuk meningkatkan kapasitas produksi, mutu produk, serta memperluas pasar offline maupun online hingga ekspor. Produk gula aren memiliki permintaan stabil, daya simpan lama, proses produksi sederhana, dan peluang diversifikasi menjadi berbagai produk turunan, sehingga mampu meningkatkan nilai tambah dan memperluas pangsa pasar secara berkelanjutan. Produk turunan dimaksud meliputi berbagai makanan dan minuman bernuansa khas keramel, kopi susu gula aren, cendol dan berbagai penganan atau kue tradisional seperti kue celorot, bolu gula aren, singkong saur gula aren.

- 2) Memanfaatkan sumber daya lahan secara optimal dengan membentuk sentra produksi bahan baku dengan memanfaatkan mitra PT, pemerintah, dan lembaga keuangan sehingga dapat meningkatkan kapasitas dan efisiensi produksi (S1, S2, S3, O3, dan O4).

Pemanfaatan lahan dapat dioptimalkan dengan membentuk sentra produksi nira aren yang terstruktur dan berkelanjutan, didukung tenaga kerja lokal berpengalaman dan proses produksi sederhana sehingga mudah diadopsi usaha kecil-menengah. Kemitraan dengan perguruan tinggi memberikan dukungan teknologi dan peningkatan kualitas, sedangkan lembaga keuangan menyediakan akses pendanaan. Kolaborasi ini diharapkan meningkatkan kapasitas, efisiensi, dan daya saing produksi secara berkelanjutan.

- 3) Memanfaatkan keunggulan komparatif produk dan mengoptimalkan kemudahan proses produksi untuk memperluas jangkauan pasar *offline* dan *online*. (S1, S2, S3, S4, S5, dan O5).

Strategi ini memanfaatkan keunggulan komparatif gula aren di Kecamatan Lingsar, yaitu biaya produksi rendah, ketersediaan bahan baku lokal, dan tenaga kerja berpengalaman, serta kemudahan proses produksi untuk memperluas pemasaran baik offline maupun online. Kondisi geografis, kepemilikan kebun aren oleh petani, dan masa simpan produk yang lama mendukung distribusi jarak jauh, sementara penerapan teknologi tepat guna dapat meningkatkan efisiensi dan daya saing di pasar yang lebih luas.

**b. Strategi S-T:**

- 1) Menjaga kualitas produk dengan memanfaatkan lebih optimal keunggulan sumber daya yang ada untuk mengatasi ketergantungan bahan baku terhadap iklim (S1, S2, S3, dan T1).  
Kecamatan Lingsar memiliki keunggulan sumber daya seperti lahan subur dan tenaga kerja keluarga yang mendukung budidaya pohon aren secara mandiri. Meski menghadapi tantangan iklim, terutama musim hujan yang meningkatkan kadar air nira, para pengrajin dapat menjaga kualitas gula aren dengan menyesuaikan teknik pengolahan, seperti memperpanjang waktu perebusan. Pemanfaatan optimal sumber daya lokal dan pengetahuan turun-temurun memungkinkan pengrajin mengatasi ketergantungan bahan baku terhadap kondisi cuaca sekaligus menjaga mutu produk.
- 2) Memanfaatkan keunggulan sumber daya yang ada secara optimal sehingga dapat melakukan regenerasi petani dan pengrajin aren serta mengatasi pesaing produk sejenis (S1, S2, S3, S5, T2, dan T3).  
Kecamatan Lingsar memiliki sumber daya unggul seperti lahan subur, bahan baku nira alami, dan tenaga kerja keluarga berpengalaman. Proses produksi sederhana memudahkan pelaku usaha kecil dan keluarga. Pemanfaatan optimal membuka peluang regenerasi petani dan pengrajin, khususnya generasi muda, sehingga keberlanjutan agroindustri gula aren terjaga. Untuk menghadapi persaingan produk sejenis, diperlukan strategi diferensiasi berbasis kualitas, keaslian, identitas lokal, serta inovasi produk, pengemasan menarik, dan pemasaran digital guna meningkatkan daya saing.
- 3) Memanfaatkan bahan baku lokal dan tenaga kerja keluarga secara optimal dalam proses produksi sehingga dapat meningkatkan skala produksi, mengatasi pesaing dan produk substitusi. (S1, S2, S3, S5, T4, dan T5).  
Di Kecamatan Lingsar, nira aren diperoleh langsung dari lahan milik sendiri tanpa biaya tambahan, dan tenaga kerja keluarga yang berpengalaman menjalankan proses produksi yang sederhana dan efisien. Efisiensi ini menekan biaya sekaligus memungkinkan peningkatan skala produksi untuk memenuhi permintaan pasar. Dengan harga kompetitif dan kualitas terjaga, produk gula aren mampu bersaing dengan produk sejenis dan substitusi seperti pemanis buatan.

**c. Strategi W-O:**

- 1) Memanfaatkan mitra PT, pemerintah, dan swasta serta dukungan lembaga keuangan untuk mengatasi keterbatasan modal dan kurangnya diversifikasi produk (W1, W2, O2, O3, dan O4).  
Kerjasama dengan mitra seperti perusahaan swasta, pemerintah, dan lembaga keuangan penting untuk mengatasi keterbatasan modal dan rendahnya diversifikasi produk gula aren. Dukungan berupa pembiayaan, pelatihan, dan pendampingan meningkatkan kapasitas produksi dan mutu. Inovasi produk dan pengemasan, serta diversifikasi produk seperti gula semut, gula briket, dan permen aren. Mengembangkan produk turunan seperti aneka makanan dan minuman beraroma khas keramel, kopi susu gula aren, cendol, kue tradisional seperti kue celorot, bolu gula aren, singkong saur gula aren. Strategi ini tentu akan mendorong peningkatan nilai tambah dan kemampuan bersaing di pasar.
- 2) Mengurus legalitas usaha dan membuat merek bertema produk unggul lokal sehingga dapat memanfaatkan potensi pangsa pasar lebih luas (W3, W4, dan O5).  
Pengurusan legalitas usaha seperti izin, sertifikat Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) atau Badan Pengawasan Obat dan Makanan (BPOM), dan label halal penting untuk meningkatkan kredibilitas dan memperluas akses pasar gula aren. *Branding* berbasis keunggulan dan identitas lokal memperkuat daya tarik produk, membedakan dari pesaing, dan membuka peluang pasar nasional hingga internasional. Legalitas dan merek lokal menjadi kunci pengembangan pasar yang berkelanjutan.
- 3) Memanfaatkan mitra PT, pemerintah, dan swasta untuk mengatasi kelemahan alat produksi manual dengan teknologi yang lebih efisien (W5, dan O5).  
Kerjasama dengan PT, pemerintah, dan swasta penting untuk mengatasi keterbatasan alat produksi manual melalui bantuan teknologi tepat guna dan pelatihan. Teknologi modern meningkatkan kapasitas, kecepatan, dan konsistensi mutu gula aren, sekaligus mengurangi beban tenaga kerja dan mempercepat diversifikasi produk, sehingga daya saing usaha meningkat.

**d. Strategi W-T:**

- 1) Membentuk kelompok usaha bersama untuk mengatasi keterbatasan modal sehingga dapat mengatasi pesaing produk sejenis dan produk substitusi (W1, W4, W5, T1, T3, T4, dan T5).

Kelompok Usaha Bersama (KUB) menjadi solusi mengatasi keterbatasan modal bagi pelaku usaha gula aren skala kecil dengan menghimpun sumber daya secara terpadu. KUB memungkinkan peningkatan kapasitas produksi, perluasan pasar, penggunaan alat bersama, dan pelatihan teknis. Melalui kerja sama, anggota dapat menjaga kualitas produk, menghadapi pesaing dan produk substitusi, serta mengakses pendanaan lebih mudah. KUB juga memperkuat jaringan informasi pasar dan inovasi produk untuk meningkatkan daya saing usaha.

2) Mengutamakan penyelesaian legalitas usaha dan regenerasi petani/pengrajin aren melalui pelatihan generasi muda untuk menjamin keberlangsungan produksi jangka panjang (W3, dan T2).

Penyelesaian legalitas usaha seperti izin, PIRT, dan sertifikasi halal penting untuk meningkatkan kepercayaan pasar dan membuka akses pemasaran yang lebih luas. Regenerasi petani dan pengrajin aren didorong melalui pelatihan generasi muda agar keberlangsungan produksi gula aren terjamin. Legalitas dan regenerasi menjadi kunci utama dalam menjaga kelangsungan usaha secara berkelanjutan.

3) Melakukan diversifikasi produk sehingga lebih unggul dari pesaing (W2, T3, T4, dan T5).

Diversifikasi produk gula aren, seperti gula semut, sirup, dan permen, penting untuk memperluas pasar dan meningkatkan daya saing. Langkah ini mengurangi ketergantungan pada produk tunggal, menyesuaikan dengan trend pasar, serta membantu usaha bertahan dan berkembang meski dengan keterbatasan sumber daya dan teknologi.

Berdasarkan strategi-strategi yang telah disusun, strategi utama pengembangan agroindustri gula aren di Kecamatan Lingsar difokuskan pada optimalisasi sumber daya lokal, seperti lahan, bahan baku, dan tenaga kerja, untuk meningkatkan daya saing melalui perbaikan kualitas dan diversifikasi produk. Penerapannya mencakup pengembangan sentra produksi terpadu dengan teknologi tepat guna, penguatan merek lokal, diversifikasi produk, peningkatan kapasitas SDM melalui pelatihan, serta penguatan kelembagaan dan akses pembiayaan. Upaya ini dapat diperkuat dengan legalitas dan sertifikasi produk guna memperluas pemasaran hingga skala modern dan ekspor. Dengan demikian, pengembangan agroindustri gula aren diharapkan berlangsung terarah, berdaya saing, berkelanjutan, serta memberi nilai tambah ekonomi bagi masyarakat.

### **Keterbatasan penelitian**

Penelitian ini didasarkan pada analisis SWOT, yaitu nilai IFAS dan EFAS. Nilai IFAS hanya menunjukkan mana yang lebih dominan antara kekuatan internal dibandingkan kelemahan. Sementara itu, nilai EFAS hanya menunjukkan mana yang lebih dominan antara peluang eksternal dibandingkan ancaman. Oleh karena itu diharapkan ada penelitian lanjutan yang mengaplikasikan analisis lebih lanjut menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) yang dapat mengevaluasi berbagai alternatif strategi secara obyektif berdasarkan faktor internal dan eksternal, sehingga diperoleh prioritas strategis paling layak diterapkan.

### **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian, agroindustri gula aren di Kecamatan Lingsar memiliki kekuatan utama berupa ketersediaan bahan baku lokal, tenaga kerja, pengalaman usaha, dan daya simpan produk, namun masih menghadapi kelemahan seperti keterbatasan modal, rendahnya diversifikasi produk, belum adanya legalitas usaha, dan proses produksi yang masih tradisional. Peluang pengembangan usaha didukung oleh permintaan pasar yang stabil, potensi diversifikasi produk, dukungan pemerintah dan perguruan tinggi, akses pembiayaan UMKM, serta pemasaran digital, sedangkan ancaman utama meliputi ketergantungan bahan baku terhadap iklim, rendahnya regenerasi petani aren, persaingan produk sejenis, dan produk substitusi. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa agroindustri gula aren berada pada Kuadran I sehingga strategi yang direkomendasikan adalah strategi agresif (S-O), yaitu memanfaatkan kekuatan internal untuk mengoptimalkan peluang eksternal melalui peningkatan produksi, diversifikasi produk, legalitas usaha, dan perluasan pemasaran.

Pengembangan agroindustri gula aren di Kecamatan Lingsar perlu didukung melalui penguatan kerja sama dengan pemerintah, perguruan tinggi, swasta, dan lembaga keuangan untuk mengatasi keterbatasan modal dan meningkatkan diversifikasi produk. Selain itu, pelaku usaha perlu mengurus legalitas usaha dan memperkuat merek produk lokal guna memperluas akses pasar dan meningkatkan daya saing usaha.

---

**DAFTAR PUSTAKA**

- Abubakar, R. (2021). *Pengantar Metodologi Penelitian* (Cetakan Pertama). SUKA-Press UIN Sunan Kalijaga.
- Djazuli, A., & Hidayat, S. I. (2024). *Manajemen Agribisnis Modern* (Cetakan Pertama). UMG Press.
- Fatimah, F. N. D. (2016). *Teknik Analisis SWOT*. QUADRANT.
- Haruna, H., Syam, A., Sudarmi, Tahir, S., & Asmayanti. (2025). Strategi Pengembangan Usaha Gula Merah di Desa Tungke Kecamatan Bengo Kabupaten Bonge. *Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)*, 4(3), 646–658. <https://10.31004/riggs.v4i3.2045>
- Hikmawati, F. (2020). *Metodologi Penelitian* (Cetakan Keempat). Rajawali Pers.
- Kirana, G. R., & Nugraheni, R. (2022). Perencanaan Strategis Berdasarkan Analisis SWOT Puskesmas Ngletih Kediri. *Jurnal Manajemen Kesehatan Yayasan RS. Dr. Soetomo*, 8(2), 343–351. <https://doi.org/10.29241/jmk.v8i2.1070>
- Lempang, M. (2012). Pohon Aren dan Manfaat Produksinya. *Info Teknis EBONI*, 9(1), 38–54. <https://doi.org/10.20886/buleboni.4993>
- Nazir, Moh. (2014). *Metode Penelitian* (Cetakan Kesepuluh). Penerbit Ghalia Indonesia.
- Pangestu, A. A., Prabowo, R., Ganestyani, I. A., & Sasongko, L. A. (2024). Strategi Pengembangan Usaha Kecil Gula Aren di Kelompok Tani Argomulyo Desa Tegaron Kecamatan Banyubiru Kabupaten Semarang. *Prosiding Seminar Nasional Pembangunan Dan Pendidikan Vokasi Pertanian*, 5(1), 167–186. <https://doi.org/10.47687/snppvp.v5i1.1104>
- Rahman, A. M., Markum, & Setiawan, B. (2024). Diversifikasi Produk, Nilai Tambah, dan Pemasaran Aren di HKM Giri Madia Kabupaten Lombok Barat. *Wahana Forestra: Jurnal Kehutanan*, 19(1), 37–52. <https://doi.org/10.31849/forestra.v19i1.11890>
- Subrata, I. G. M. (2022). Strategi Pemasaran Produk Gula Aren Di Desa Mekarsari Kecamatan Gunungsari Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Ganec Swara*, 16(1), 1470–1475. <http://dx.doi.org/10.35327/gara.v16i1.290>
- Widiastomo, H. E. H., & Achsa, A. (2021). Strategi Pemasaran Terhadap Tingkat Penjualan. *KINERJA: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 18(1), 15–23. <https://doi.org/10.30872/jkin.v18i1.7523>
- Wiswasta, I. G. N. A., Agung, I. G. A. A., & Tamba, I. M. (2018). *Analisis SWOT (Kajian Perencanaan Model, Strategi dan Pengembangan Usaha* (Cetakan Pertama). Universitas Mahasaraswati Press.