

**PENERAPAN MANAJEMEN STRATEGI PEMASARAN UNTUK
MENINGKATKAN DAYA JUAL PRODUK UMKM GULA MERAH DI
KABUPATEN CILACAP**

Reza Rahmadi¹, Christian Soolany², Asep Rachmat Pratama³
Fakultas Teknologi Industri
Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali, Cilacap
rezarahmadi56@yahoo.com

ABSTRAK

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah pilar kekuatan perekonomian yang kokoh, hal ini dibuktikan oleh tetap eksistensinya UMKM saat Indonesia di landa krisis moneter akibat imbas dari krisis ekonomi global. Sedangkan di sisi lain yaitu perusahaan dengan skala besar banyak mengalami gulung tikar. Sehingga terjadi pemutusan hubungan kerja yang luar biasa di tahun 1998. Pemanfaatan tanaman aren di Indonesia sudah berlangsung lama, namun belum lama ini perkembangannya meningkat menjadi komoditi agribisnis. Karena sebgaiain tanaman aren yang diusahakan adalah tumbuh secara alamiah atau belum dibudidayakan. Hasil produksi aren yang paling banyak diusahakan oleh masyarakat adalah nira, yang diolah untuk menghasilkan gula merah dan produk ini memiliki pasar yang sangat luas. Usaha pengolahan gula merah kedepannya mempunyai prospek yang baik. Tetapi harus ditopang dengan keberadaan bahan baku serta lahan yang memadai. Guna menunjang kegiatan proses produksi gula merah tersebut. Selain itu, modal yang digunakan untuk membeli berbagai alat investasi memulai suatu usaha. Kemudian tenaga kerja untuk mempermudah dalam suatu pekerjaan. Sehingga perlu diuji kelayakan usaha dan strategi pengembangan yang tepat untuk memajukan UMKM gula merah.

Kata Kunci : UMKM, Gula Merah, Uji Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) are the pillars of a strong economic power, this is evidenced by the continued existence of MSMEs when Indonesia was hit by the monetary crisis due to the effects of the global economic crisis. Whereas on the other hand, companies with large scale have experienced a lot of bankruptcy. So that an extraordinary termination of employment occurred in 1998. Utilization of palm trees in Indonesia has been going on for a long time, but recently its development has increased to become an agribusiness commodity. Because some of the cultivated palm trees are grown naturally or not yet cultivated. The most widely produced sugar palm production by the people is sap, which is processed to produce brown sugar and this product has a very broad market. Red sugar processing business in the future has good prospects. But it must be supported by the existence of adequate raw materials and land. To support the activities of the production process of the brown sugar. In addition, the capital used to buy various investment tools to start a business. Then the workforce to facilitate in a job. So that it needs to be tested the feasibility of the business and the right development strategy to advance the MSME of brown sugar.

Keywords: MSMEs, Brown Sugar, Business Feasibility Test and Development Strategy

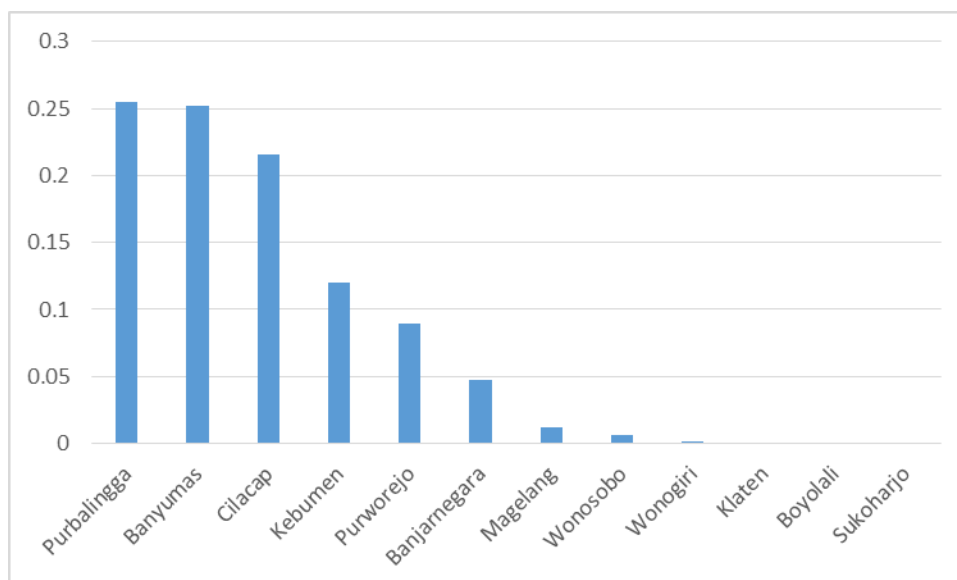
1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah adalah pilar kekuatan perekonomian yang kokoh. Hal ini dibuktikan oleh tetap eksisnya UMKM saat Indonesia dilanda krisis moneter, imbas dari krisis ekonomi global. Sedangkan disisi lain yaitu perusahaan dengan skala besar banyak mengalami gulung tikar dan sehingga terjadi pemutusan hubungan kerja yang luar biasa di tahun 1998. Hal ini menjadi bukti nyata bahwasannya UMKM bisa menjadi terobosan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat, sehingga dapat mewujudkan kesejahteraan masyarakat Indonesia.

Kondisi saat ini yang dihadapi oleh UMKM di Indonesia adalah terkait daya saing dari berbagai aspek, mulai dari kualitas sumberdaya manusia, kualitas tata kelola dan kualitas produk. Hal ini menjadi penting terlebih dalam era menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA), karena perdagangan bebas diantara negara-negara Asean telah dimulai, tidak hanya sekedar distribusi barang maupun jasa tapi juga distribusi sumberdaya manusia.

Tanaman aren adalah tanaman yang memiliki nilai guna tinggi bagi manusia, sebab hampir seluruh bagian tanaman aren dapat dimanfaatkan untuk berbagai keperluan. Pemanfaatan tanaman aren di Indonesia sudah berlangsung lama. Akan tetapi belum lama ini perkembangannya menjadi komoditi agribisnis karena sebagian tanaman aren yang diusahakan adalah tumbuh secara alamiah atau belum dibudidayakan. Produk dari tanaman aren yang paling banyak dimanfaatkan oleh masyarakat adalah nira yang diolah untuk menghasilkan gula merah.

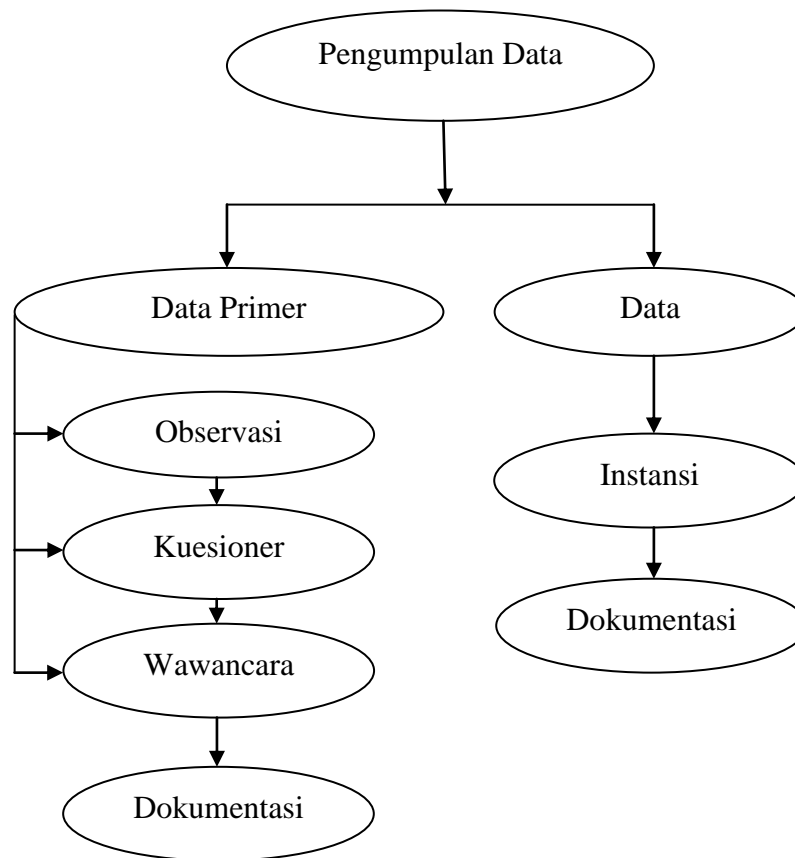
Kabupaten Cilacap adalah salah satu kabupaten di Jawa Tengah yang memiliki potensi gula kelapa terbesar ke tiga setelah Purbalingga dan Banyumas dengan rata-rata hasil pada tahun 2015 mencapai 44.996 Ton, sehingga ketersediaan bahan baku untuk memproduksi produk teknologi ini tidak ada kendala.



Gambar 1 Potensi Gula Jawa Tengah.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini bersifat deskriptif kuantitatif dengan menggunakan data primer dan data sekunder. Menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:



Gambar 2. Metode Pengumpulan Data

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Perhitungan Analisis Kelayakan Usaha

1. Biaya Total

BTT = Rp.600.000,-
 BVT = Rp.6.000.000,-
 BT = BTT + BVT
 BT = Rp.6.600.000,-

2. Biaya Produksi

PT = 23.400 Unit / tahun
 BP = BT / PT
 BP = Rp.282,- /Unit

3. Titik Impas Produksi

Harga Jual = Rp.850,- /unit
 BVR = Rp.270,- /unit
 TIP = BTT/(HJ-BVR)
 TIP = 11.379,31

4. Internal Rate of Returns

NPV1 = Rp.6.341.624,- $i_1 = 30\%$
 NPV2 = Rp.-468.295,- $i_2 = 40\%$
 IRR = $i_1 + ((NPV1/(NPV1-NPV2))*(i_2-i_1))$
 IRR = 39,31%

Dalam penelitian ini nilai IRR (39,31%) > bunga pinjaman (5%) sehingga dikatakan bahwa UMKM Gula Merah di Kecamatan Kesugihan Kabupaten Cilacap layak untuk melakukan investasi dan menjalankan operasional.

Strategi Pengembangan dengan metode SWOT

UMKM Gula Merah Di Kecamatan Kesugihan pada matrik SWOT adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Matriks SWOT.

	STRENGTH (S) 1. Mata pencaharian masyarakat 2. Pangsa pasar lebih besar 3. Tenaga kerja yang memadai 4. Tersedia bahan baku	WEAKNESS (W) 1. Kurang kreatif 2. Teknologi sederhana 3. Pendidikan rendah 4. Manajemen kurang profesional 5. Modal terbatas
OPPORTUNITIES (O) 1. Perhatian pemerintah 2. Bahan baku utama 3. Permintaan tinggi 4. Pertumbuhan penduduk 5. Sentra industry	Strategi SO 1. Mempertahankan tradisi untuk bahan baku utama makanan dan kesehatan 2. Meningkatkan pemasaran	Strategi WO 1. Menggunakan teknologi tepat guna dalam proses pembuatan gula
THREATS (T) 1. Dana bantuan terbatas 2. Produk pesaing 3. Kualitas nira rendah 4. Terbatasnya akses pasar 5. Iklim usaha belum kondusif	Strategi ST 1. Kerjasama dengan pemerintah dengan mengadakan pelatihan 2. Kompetisi dengan pesaing untuk meningkatkan kualitas produk	Strategi WT 1. Menjaga kualitas produk 2. Penambahan modal kerja

4. KESIMPULAN

Dari penelitian yang sudah dilaksanakan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. UMKM Gula Merah di Kecamatan Kesugihan Kabupaten Cilacap layak dijalankan karena memiliki nilai NPV positif, nilai BCR > 1 dan nilai IRR adalah sebesar 39,31% > bunga pinjaman (5%) sehingga dikatakan bahwa UMKM Gula Merah di Kecamatan Kesugihan Kabupaten Cilacap layak untuk dilakukan investasi dan menjalankan operasional perusahaan.
2. Matrik internal dan eksternal menunjukkan pada 2,33 pada faktor internal dan 2,18 pada faktor eksternal. Hal ini berarti UMKM Gula Merah di Kecamatan Kesugihan Kabupaten Cilacap berada pada posisi V dengan strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal atau stabilitas (tidak ada perubahan dalam pendapatan). Karena kekuatan

yang dimiliki lebih sedikit dan adanya kelemahan membuat UMKM Gula Merah di Kecamatan Kesugihan Kabupaten Cilacap harus memanfaatkan peluang yang dimiliki. Strategi yang dipakai adalah SO (*Strength Opportunities*) yaitu mengatasi kelemahan-kelemahan yang ada dengan memanfaatkan peluang yang muncul.

DAFTAR PUSTAKA

Paper dalam jurnal

- Basuki, A. T., & Gayatri, U. (2009). Penentu Sektor Unggulan Dalam Pembangunan Daerah: Studi Kasus Di Kabupaten Ogan Komering Ilir. *JESP: Jurnal Ekonomi & Studi Pembangunan*, 10(1), 34-50
- Dinas Perindag, Koperasi dan Penanaman Modal. (2007). *Kabupaten Cilacap*. [Depperin] Departemen Perindustrian Jakarta. (2009). *Roadmap Industri Gula*. Jakarta (ID): Departemen Perindustrian.
- Hafsah, M. J. (2015). Upaya pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM). *INFOKOP*, 12(25).
- Kuncoro, M. (2014). *Otonomi daerah menuju era baru pembangunan daerah*. Penerbit Erlangga.
- Noviadji, B. R. (2015). Desain Kemasan Tradisional Dalam Konteks Kekinian. *Artika*, 1(1), 10-21
- Rangkuti, F. (2009). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sari, N. M. W., Suwarsinah, H. K., & Baga, L. M. (2016). Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Gula Aren di Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Penyuluhan*, 12(1).
- Sudaryanto, R., & Wijayanti, R. R. (2013). Strategi pemberdayaan UMKM menghadapi pasar bebas Asean. *Pusat Kebijakan Ekonomi Makro. Badan Kebijakan Fiskal. Kementerian Keuangan, Jakarta*.
- Tambunan, T. (2012). *Usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia: isu-isu penting*. LP3ES.
- Utama, D. D. T., & Darwanto, D. (2013). *Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif di Kota Semarang* (Doctoral dissertation, Fakultas Ekonomika dan Bisnis).
- Wicaksono, I.B., H. Susanto, & S., Agustina. (2011). "Analisis Usaha dan Strategi Pengembangan Agroindustri Keripik Pisang Agung (Studi Kasus Pada Kabupaten Lumajang)". Laporan Penelitian. Malang: Fakultas Pertanian Jurusan Sosial Ekonomi, Agribisnis, Universitas Brawijaya.

Artikel dari internet:

Badan Pusat Statistik. (2015a). *Kabupaten Cilacap Dalam Angka*.

Bank Indonesia. (2011). *Five Finger Philosophy: Upaya Memberdayakan UMKM*, (online), (<http://www.bi.go.id/web/id/UMKMBI/Koordinasi/Filosofi+Lima+Jari/>), diakses 3 oktober 2011).