

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Gula Kelapa

Tanaman kelapa termasuk dalam family Palmae, tanaman ini dikenal sebagai tanaman kehidupan karena semua bagian tubuhnya bermanfaat. Yang paling terkenal dari tanaman ini khususnya bagi ibu rumah tangga adalah minyak kelapa yang dihasilkan dari daging buah kelapa yang sudah tua. Selain itu yang banyak dicari para ibu-ibu adalah gula merah yang merupakan produk turunan dari nira kelapa.

Setiap orang pasti mengenal yang namanya gula kelapa sebab panganan yang satu ini sangat diminati dan melambung tinggi harganya pada saat menjelang dan selama bulan ramadhan. Pasalnya produk ini berfungsi sebagai pemanis makanan untuk menemani berbuka puasa. Gula kelapa ada yang terbuat dari nira pohon aren, ada yang dari nira pohon kelapa dan ada juga yang terbuat dari air tebu. Pada prinsipnya proses pengolahan air nira menjadi gula merah hampir sama dari ke tiga jenis komoditas perkebunan tersebut.

Gula kelapa kebanyakan diperdagangkan dalam bentuk bongkahan padat dengan bangun geometri yang bervariasi tergantung tempat mencetak yang digunakan pada saat pembuatannya.

1. Pengambilan Nira

- a. Kelapa siap diambil nira setelah berumur 8 tahun, (umur 4 tahun untuk kelapa hybrid).
- b. Bisa disadap niranya jika telah menghasilkan 3 tandan bunga yang baru membuka dan tandan yang termuda sudah mencapai 20 cm panjangnya. Nira dapat diambil dari tandan yang seludangnya belum mekar dengan cara memukul-mukul tangkai bunga secara perlahan-lahan, lalu setelah 3-4 hari baru boleh disadap agar memudahkan keluarnya nira.
- c. Seludang dibalut dengan tali dari ujung ke bagian pangkalnya agar tidak mekar, mayang tersebut di rundukkan perlahan-lahan hingga membentuk sudut 60° dengan garis vertikal dan diikat agar tetap pada posisi tersebut.
- d. Mayang yang mau disadap dipotong ujungnya ± 10 cm dengan pisau tajam
- e. Kira-kira seminggu kemudian niranya sudah akan keluar
- f. Agar niranya tidak asam, kotorannya mengendap dan gulanya nanti berwarna kuning muda kedalam wadahnya perlu diberi 1 sendok makan kapur sirih atau larutan Na-bisulfit secukupnya (1 sendok Nabisulfit dalam 2 liter air).
- g. Penyadapan dilakukan pagi sebelum pukul 08.00 dan sore setelah pukul 16.00

- h. Sebelum wadah dipasang kembali untuk penderesan berikutnya, mayang dipotong sedikit dengan sekali sentuhan agar bisa melancarkan keluarnya nira
- i. Setiap mayang dapat diambil niranya selama \pm 40 hari, pagi dan sore hari
- j. Satu pohon kelapa normalnya menghasilkan 3-10 liter nira.
- k. Nira yang baik bercirikan masih segar, rasa manis, harum, tidak berwarna dan derajat keasaman (pH) nya antara 6,0 - 7,0
- l. Nira yang jelek pHnya $>$ 6,0 dan bila digunakan, mutu gulanya akan jelek.

2. Alat dan Bahan Pengolahan Nira

a. Peralatan :

Wajan besi/aluminium, kain saving, ember/baskom, serok, cetakan dan tungku/kompor.

b. Bahan-bahan :

Nira kelapa, irisan batangangka atau irisan buah papaya muda, kapur sirih atau larutan Na-bisulfit

3. Cara Mengolah:

Nira terlebih dahulu disaring, kemudian dimasukkan kedalam wajan, nira dimasak dengan panas yang konstan menggunakan bahan bakar kayu/seresah atau bahan bakar lainnya, lama pemasakan tergantung jumlah nira yang dimasak., \pm 15 menit sebelum gulanya masak diberi 1 cc santan (1 butir kelapa parutan dicampur 100 cc air) nira yang telah

mengental diaduk cepat dengan arah memutar, jika telah mengental dan berwarna kemerahan dituang kedalam cetakan, kira-kira 10 menit kemudian cairannya sudah padat, artinya proses pembuatan nira menjadi gula merah telah selesai.

B. Pengembangan

Pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha.

Sedangkan untuk usaha yang bersekala besar dan mapan terutama dibidang teknologi industri yang terkait “pengembangan usaha” istilah yang sering mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategi dan aliansi dengan yang lain, perusahaan pihak ketiga.

Dalam hal ini perusahaan dapat memanfaatkan satu sama lain keahlian, teknologi atau kekayaan intelektual untuk memperluas kapasitas mereka untuk mengidentifikasi, meneliti, menganalisis dan membawa kepasar bisnis baru dan produk baru, pengembangan bisnis berfokus pada implementasi dari rencana bisnis strategi melalui ekuitas pembiayaan. akuisisi/divestasi teknologi, produk, dan lain-lain (Widaningsih dan Ariyanti, 2018).

Ada beberapa definisi pengembangan usaha menurut para ahli,

1. Mahmud Mach Foedz

Perkembangan usaha adalah perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisasi untuk mendapatkan laba dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

2. Brown dan Petrello

Pengembangan usaha adalah usaha suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnis pun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, disamping memperoleh laba.

3. Steinfeld

Pengembangan usaha adalah aktivitas yang menyediakan barang atau jasa yang diperlukan oleh konsumen yang memiliki badan usaha, maupun perorangan yang tidak memiliki badan hukum maupun badan usaha seperti, pedagang kaki lima yang tidak memiliki surat izin ditempat usaha.

4. Hughes dan Kapoor

Pengembangan usaha ialah kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang jasa guna mendapatkan keuntungan.

C. Strategi

Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan (Rangkuti,2004). Sedangkan menurut Hamel dan Prahalad (1995), strategi adalah tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan Richard L. Daft (2010) mendefinisikan strategi (*strategy*) secara eksplisit, yaitu rencana tindakan yang menerangkan tentang alokasi sumber daya serta berbagai aktivitas untuk menghadapi lingkungan, memperoleh keunggulan bersaing, dan mencapai tujuan perusahaan. Keunggulan bersaing (*competitive advantage*) adalah hal yang membedakan suatu perusahaan dari perusahaan lain dan member ciri khas bagi perusahaan untuk memenuhi kebutuhan pasar konsumen. Inti perumusan strategi adalah menentukan bagaimana perusahaan kita akan berbeda dengan perusahaan lain.

Menurut Rangkuti (2009) proses penyusunan perencanaan strategi dalam analisis SWOT melalui 3 tahap analisis yaitu :

1. Tahap Pengumpulan data

Tahap pengumpulan adalah kegiatan mengumpulkan data dan informasi yang akurat dengan faktor internal dan faktor eksternal dalam sebuah perusahaan. Faktor internal perusahaan berupa pemasaran, produksi, keuangan, dan sumberdaya manusia. Faktor eksternal perusahaan adalah ekonomi, politik, Sosial budaya. Dalam tahap ini model yang dipakai adalah menggunakan Matrik Faktor Strategi Internal dan Matrik Faktor Strategi Eksternal.

2. Tahap Analisis

Nilai-nilai dari faktor internal dan faktor eksternal yang telah didapat dari hasil Matrik Faktor Strategi Internal dan Matrik Faktor Strategi Eksternal dijabarkan dalam bentuk diagram SWOT dengan mengurangkan nilai kekuatan (*Strength*) dengan nilai kelemahan (*Weakness*) dan nilai peluang (*Opportunity*) dengan nilai ancaman (*Threat*).

Semua informasi disusun dalam bentuk matrik, kemudian dianalisis untuk memperoleh strategi yang tepat dalam mengoptimalkan upaya untuk mencapai kinerja yang efektif, efisien dan berkelanjutan. Dalam tahap ini digunakan matrik SWOT. agar dapat dianalisis dari 4 alternatif strategi yang ada mana yang dimungkinkan bagi organisasi untuk bergerak maju. Apakah strategi *Strengths-Opportunities* (SO). Strategi *Weaknesses-Opportunities* (WO). strategi *Strengths-Threats* (ST) atau strategi *Weaknesses-Threats* (WT).

3. Tahap Pengambilan Keputusan

Tahap yang mengkaji ulang dari empat strategi yang dirumuskan dalam tahap analisis. Efektif dan efisien bagi organisasi berdasarkan Matriks SWOT dan pada akhirnya dapat disusun suatu rencana strategis yang akan dijadikan pegangan dalam melakukan kegiatan selanjutnya.

Melakukan analisis SWOT ini Rangkuti (2009) menyatakan pembuatan suatu Matrik dimana masing-masing sel tersebut dapat diisi dengan berpedoman sebagai berikut :

1. Sel Strengths (S) dibuat 5 sampai 10 kekuatan internal yang dimiliki pada suatu usaha.
2. Sel Weaknesses (W) dibuat 5 sampai 10 kelemahan internal yang dimiliki pada suatu usaha.
3. Sel Opportunities (O) dibuat 5 sampai 10 kekuatan eksternal yang dimiliki pada suatu usaha.
4. Sel Threats (T) dibuat 5 sampai 10 kelemahan eksternal yang dimiliki pada suatu usaha.

D. Hasil Penilitaian Terdahulu

Budiningsih S, Rahayu Tri SM dan Mundjiyanti R (2017) dalam penelitiannya yang berjudul “Strategi Pengembangan Wirausaha Gula Kelapa di Pedesaan” menyatakan bahwa strategi yang perlu diterapkan berupa Strategi Agresif. Dari matrik SWOT dapat diketahui strategi pelaku wirausaha gula kelapa sebagai berikut : Pengalaman dan semangat pelaku wirausaha yang dimiliki serta didukung potensi sumberdaya local sebagai kekuatan dalam mewujudkan produksi gula kelapa berjalan secara kontinue. Peningkatan potensi produksi gula kelapa cenderung mengalami peningkatan apalagi terdapatnya hubungan kemitraan antar pelaku wirausaha gula kelapa dan peluang usaha masih terbuka secara luas serta pembinaan secara continue dari pemerintah dan instansi terkait.

Dengan hasil analisis IFAS (Internal Factors Analysis Summary) menunjukkan nilai sebesar 2,767 sedangkan EFAS (Eksternal Factors Analysis Summary) menunjukkan nilai sebesar 2,491. Matrik Space Analysis kemudian

digunakan sebagai dasar untuk menyusun Matrik SWOT $S + T = 3,00 + (-2,19) = 0,81$, $W + O = -1,96 + 2,60 = 0,64$.

Sulistiyani Budiningsuh dan Watemin (2014) dalam penelitiannya yang berjudul “Pola Pengembangan Kewirusahaan Petani Pengrajin Gula Kelapa Kristal” menyatakan bahwa Beberapa faktor yang menjadi penyebab petani pengrajin bersedia mengolah gula kristal di lokasi penelitian antara lain :

- 1) Kemauan petani perajin untuk berwirausaha gula kristal,
- 2) Memiliki keahlian khusus dalam pembuatan gula kristal,
- 3) Usaha gula kristal lebih menguntungkan dibandingkan gula cetak biasa,
- 4) Harga jual produk gula kristal lebih tinggi bila dibandingkan gula cetak,
- 5) Sistem pemasaran produk gula kristal yang mudah,
- 6) Harga produk gula kristal relatif stabil, dan
- 7) Terdapatnya kesadaran petani pengrajin mengikuti pelatihan.

2. Berdasarkan hasil analisis data primer terhadap kondisi kewirausahaan petani pengrajin gula kristal di Desa Rancamaya dapat disimpulkan beberapa hal yang mencirikan kegiatan kewirausahaan gula kristal sebagai berikut :

- 1) Jumlah kepemilikan pohon kelapa tergolong rendah dengan rata kepemilikan 29 pohon per petani,
- 2) Modal bersumber dari pribadi dan pinjam pedagang pengepul/tengkulak,
- 3) SDM sebagian besar responden secara formal rendah hanya lulus Sekolah Dasar,
- 4) Termasuk golongan usia produktif dengan rata rata pengalaman presponden lebih dari 10 tahun,
- 5) Rata rata produksi gula kristal mencapai produksi 4,69 kg per hari dan pengemasan produk masih sederhana (plastik) dan
- 6) Harga jual produk gula kristal lebih tinggi dari harga jual gula cetak.

3. Pola pengembangan kewirausahaan petani pengrajin gula kristal dilakukan

dengan cara memaksimalkan potensi atau kekuatan yang dimiliki guna meraih peluang secara optimal yaitu pengalaman dan semangat entrepreneur yang dimiliki petani pengrajin didukung potensi sumberdaya lokal sebagai kekuatan dalam mewujudkan diversifikasi produk gula kristal. Peningkatan peran organisasi /kelompok petani pengrajin gula kristal agar dapat menjalankan fungsi manajemen secara lebih baik lagi dengan dibarengi pembinaan kontinue dari pemerintah, instansi terkait dan LSM . Peningkatan kualitas sumberdaya manusia guna meningkatkan pengelolaan produksi secara optimal dan kontinue guna memenuhi permintaan pasar domestik dan luar negeri. Peningkatan kualitas bahan baku nira dan penerapan teknologi modern guna mencapai kualitas produk gula kristal yang baik sebagai salah satu usaha diversifikasi produk.

Siti Maemonah (2015) dalam penelitiannya yang berjudul “Strategi Pengembangan Industri Kecil Gula Aren di Kecamatan Limbangan Kabupaten Kendal” menyatakan bahwa berdasarkan analisis matrik SWOT, strategi yang dapat dilakukan untuk memberdayakan industri kecil gula aren di Kecamatan Limbangan adalah dengan strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal. Artinya strategi yang diterapkan lebih defensif, yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan profit yang disebabkan oleh ancaman-ancaman.

Agus Paryanto, Istiko Agus Wicaksono dan Isna Windani (2017) dalam penelitiannya yang berjudul “ Strategi Pengembangan Industri Rumah Tangga Gula Kelapa di Kecamatan Grabag Kabupaten Purworejo” menyatakan bahwa Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal dan

faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan industri rumah tangga gula kelapa di desa Sumberagung kecamatan Grabag kabupaten Purworejo terbagi menjadi empat yaitu: kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Kekuatan meliputi: 1) status industri milik sendiri, 2) kualitas gula kelapa baik, 3) harga produk gula kelapa terjangkau, 4) produsen gula kelapa berpengalaman, dan 5) bahan baku masih sekitar desa Sumberagung. Kelemahan antara lain: 1) tingkat pendidikan produsen gula kelapa masih rendah, 2) peralatan produksi sederhana, 3) belum adanya label kemasan, 4) peralatan produksi kurang bersih, dan 5) proses produksi lama. Peluang meliputi: 1) inovasi bentuk produk gula kelapa, 2) pinjaman modal usaha, 3) pangsa pasar meningkat, 4) pengembangan teknologi peralatan produksi, dan 5) peran pemerintah. Ancaman antara lain: 1) cuaca tidak menentu, 2) alih fungsi lahan, 3) hama tanaman kelapa, 4) alih profesi pekerjaan, dan 5) daya saing produk.. Alternatif strategi yang tepat diterapkan dalam pengembangan industri rumah tangga gula kelapa di kecamatan Grabag kabupaten Purworejo yaitu : 1) Meningkatkan mutu dan jumlah produk untuk meningkatkan penjualan atas produk dan pasar yang telah tersedia, 2) Proses produksi yang lama akan mempengaruhi pendapatan gula kelapa desa Sumberagung kecamatan Grabag, dan 3) Pemberian label atau merek pada kemasan produk yang akan menambah dan meningkatkan produk dari segi kualitas pada produk gula kelapa.

Lili Purnama Sari (2019) dalam penelitiannya yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Gula Merah Nira Kelapa Sawit

(Elaeisguineensisjacq)(Dtudi Kasus : Desa Melati II Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai)” menyatakan bahwa Hasil penelitian menunjukkan tingkat pendapatan sebesar Rp. 1.014.758 dan analisis kelayakan R/C sebesar Rp. 1,29 dan B/C sebesar Rp. 0,29 bahwa usaha gula merah nira kelapa sawit layak diusahakan tetapi tidak untuk investasi.

Beberapa alternatif strategi usaha gula merah nira kelapa sawit S-O (StrengthsOpportunities) : Mempertahankan jumlah produksi dan kualitas produk agar keinginan konsumen selalu terpenuhi serta bekerja sama dengan industri pangan yang memakai bahan baku gula merah. Strategi S-T (Strengths-Threats) : Meningkatkan produksi dengan menambah inovasi produk kemudian melakukan promosi ke media sosial atau mengikuti bazar untuk memperluas pasar. Strategi W-O (Weaknesses-Opportunities) : Menciptakan tampilan gula merah lebih menarik dan memanfaatkan perkebunan setempat untuk lebih mudah dalam mendapatkan bahan baku. Strategi W-T (Weaknesses-Threats) : Menambah informasi jadwal replanting untuk menghindari kurangnya bahan baku. Strategi yang menjadi strategi prioritas untuk diterapkan adalah strategi W-O (Weaknesses-Opportunities) : Menciptakan tampilan gula merah lebih menarik dan memanfaatkan perkebunan setempat untuk lebih mudah dalam mendapatkan bahan baku.