

Info Artikel Diterima Maret 2023
Disetujui April 2023
Dipublikasikan April 2023

KELAYAKAN DAN DAYA SAING USAHA GULA SEMUT PAHANGGA LAMI DI BUMDESMA HULU PERKASA

FEASIBILITY AND COMPETITIVENESS OF PAHANGGA LAMI PALM SUGAR IN BUMDESMA HULU PERKASA

Dwi Rahmawati, Ria Indriani, Zulham Sirajuddin
Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian Universitas Negeri Gorontalo

Email: dwirhmwti00@gmail.com

Abstract

BUMDESMA Hulu Perkasa is a palm sugar producer that needs to map organizational strengths to compete in the future. The purpose of this research is to; (1) identify the competitiveness of the palm sugar business conducted by BUMDESMA Hulu Perkasa, and (2) identify the feasibility of the palm sugar business by BUMDESMA Hulu Perkasa. The results of this study are expected to be useful for mapping the competitiveness of BUMDESMA Hulu Perkasa in producing palm sugar products. Data collection in this study was carried out using observation methods and in-depth interviews. The palm sugar industry business BUMDESMA Hulu Perkasa is one of the small businesses that produces derivative agricultural products. The major agricultural product in Mongiilo Village is palm suga, making Mongiilo Village as the Central of Palm Sugar Small Industries in the District of Bulango Ulu. The results of research showed that this industry is feasible to run, considering the availability of factors in production processing, the availability of raw materials and well-available manpower. The Pahangga Lami palm sugar business can be developed and has an average competitiveness level.

Keywords: *feasibility, competitiveness, palm sugar, porter's five force*

Abstrak

BUMDESMA Hulu Perkasa sebagai produsen gula semut memerlukan pemetaan kekuatan organisasi agar dapat bertahan dan berkembang di masa depan. Tujuan penelitian ini untuk; (1) mengidentifikasi daya saing usaha gula semut yang dilakukan BUMDESMA Hulu Perkasa, dan (2) mengetahui kelayakan usaha gula semut BUMDESMA Hulu Perkasa. Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk memetakan kekuatan daya saing BUMDESMA Hulu Perkasa dalam menghasilkan produk gula semut. Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode observasi, dan wawancara mendalam (indepth interview). Usaha industri gula semut BUMDESMA Hulu Perkasa merupakan salah satu usaha industri yang menghasilkan produk dari hasil pertanian. Mayoritas hasil pertanian di Desa Mongiilo yaitu aren. Oleh karena itu, Desa Mongiilo merupakan Sentra IKM gula aren di Kecamatan Bulango Ulu. Hasil dari penelitian industri Gula semut Pahangga Lami di Desa Mongiilo Kecamatan Bulango Ulu Kabupaten

Bone Bolango merupakan industri yang layak untuk dijalankan karena dilihat dari segi ketersediaan faktor dalam pengolahan produksi, ketersediaan bahan baku dan tenaga kerja yang tersedia dengan baik. Dari hasil keseluruhan penelitian yang menjadi hal penting yaitu Desa yang memiliki hasil aren yang melimpah dapat membantu kekurangan pangan. Usaha gula semut Pahangga Lami layak untuk dikembangkan dan mempunyai daya saing.

Kata kunci: *Daya saing, gula semut, kelayakan, lima kekuatan porter*

PENDAHULUAN

Indonesia sebagai negara agraris yang memiliki potensi pertanian yang cukup tinggi dan merupakan sumber penghasilan bagi banyak masyarakat Indonesia yang bekerja sebagai petani. Jumlah masyarakat yang bergantung pada hasil pertanian dan perkebunan mencapai 655.998 jiwa (Badan Pusat Statistik, 2022). Hal tersebut menunjukkan vitalnya pembangunan pertanian untuk mengurangi tingkat pengangguran dan kemiskinan, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Di samping itu, sektor pertanian juga merupakan salah satu sektor perekonomian yang berperan penting dalam pembangunan perekonomian negara. Kontribusi sektor pertanian terhadap laju pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) pada tahun 2014 mencapai 5,06 (Badan Pusat Statistik, 2022).

Pembangunan perekonomian salah satunya bertujuan untuk meningkatkan sektor industri atau hilirisasi hasil pertanian, dimana industrialisasi pertanian yang baik dapat membantu dalam pembangunan daerah, dimana sektor pertanian menyumbangkan bahan baku bagi industri di Indonesia. Agroindustri sebagai salah satu subsistem penting dalam sistem agribisnis berperan penting dalam memajukan pertumbuhan ekonomi sebab pangsa pasar dan nilai tambah yang relatif cukup besar (Wulandari et al., 2020). Produk-produk turunan yang dihasilkan dalam industrialisasi hasil pertanian dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang mengolah dan memberikan nilai tambah pada produk pertanian tersebut, sebab melalui nilai tambah, harga jual dapat ditingkatkan. Penelitian yang dilakukan oleh (Putri, Riantika et al., 2022) menunjukkan bahwa produk turunan dapat meningkatkan omzet pada usaha kecil dan menengah di Indonesia.

Salah satu komoditas lokal pertanian di Indonesia yang memiliki peranan penting dalam industri adalah tanaman aren (*Arenga pinnat MERR*). Di Indonesia tanaman aren merupakan salah satu tanaman yang banyak tumbuh liar dan menyebar di hampir seluruh wilayah Indonesia. Aren banyak dimanfaatkan oleh masyarakat baik sebagai sumber perekonomian keluarga maupun untuk makanan lokal di Indonesia, termasuk di Provinsi Gorontalo. Penyebaran tanaman aren di Provinsi Gorontalo menyebar meliputi wilayah Kabupaten Boalemo, Gorontalo, Pohuwato, Bone Bolango, dan Gorontalo Utara. Di Kabupaten Bone Bolango, total luas tanaman aren mencapai 1.588 Ha dengan Jumlah produksi sebesar 1.691 ton sepanjang tahun 2015-2017 (Badan Pusat Statistik, 2022). Aren diolah dari air nira (tuak) palma, yaitu cairan manis yang diperoleh melalui penyadapan sari tandan bunga pohon aren. Salah satu daerah penghasil gula aren di Kabupaten Bone Bolango adalah Kecamatan Bulango Ulu. Desa Mongiilo, salah satu desa di

Bulango Ulu, merupakan desa lokasi Sentra Industri Kecil Menengah (IKM) aren yang produktif dan terbesar di Kabupaten Bone Bolango.

Gula aren merupakan produk yang dihasilkan oleh masyarakat petani aren di Desa Mongiilo dan daerah lain penghasil aren di Gorontalo. Aren dihasilkan melalui pemasakan terus-menerus dengan pembakaran yang dilakukan secara tradisional, yakni dengan menggunakan kayu bakar. Gula aren umumnya dijual ke pasar tradisional dengan harga terbatas, yakni berkisar antara Rp. 13.000 hingga Rp. 15.000 per kg. Untuk menghasilkan produk turunan aren yang lebih bernilai tinggi, aren perlu diolah dan diberikan nilai tambah. (Pomalingo et al., 2022) berpandangan bahwa pengolahan bahan baku pertanian dalam bentuk produk-produk turunan dapat meningkatkan *income* masyarakat. Bahkan, menurut (Sirajuddin & Dunggio, 2022), nilai tambah pada produk olahan hasil pertanian juga dapat membuka lapangan kerja bagi masyarakat desa, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Upaya untuk meningkatkan pendapatan petani gula aren melalui produk turunan aren, salah satunya dapat dilakukan dengan mengolah gula aren menjadi gula semut. Gula semut adalah gula aren yang diproduksi dalam bentuk bubuk yang dibuat dengan menggunakan bahan utama aren yang dimasak terus menerus, dikeringkan, dan dihancurkan. Gula semut memiliki bentuk bubuk yang mudah dilarutkan sehingga memudahkan dalam penyajian. Pengemasan gula semut yang praktis, mudah untuk dibawa dan memiliki daya simpan yang lama karena kadar airnya yang rendah. Proses dalam pembuatan gula semut yang lebih kompleks berdampak pada harga yang relatif lebih mahal dibandingkan dengan gula aren (Titik et al., 2019). Dengan cara tersebut, produk gula semut yang dihasilkan juga bernilai lebih tinggi.

Desa Mongiilo yang merupakan daerah sentra IKM aren yang juga merupakan lokasi IKM pengolahan gula semut, yaitu Badan Usaha Milik Desa Bersama (BUMDESma) Hulu Perkasa. BUMDESma ini didirikan atas kesepakatan beberapa desa di Kecamatan Bulango Ulu, yang dikelola secara profesional untuk menghasilkan produk gula semut yang dapat menjadi sumber pendapatan desa. BUMDESma Hulu Perkasa menghasilkan produk gula semut dengan pengolahan nira aren semi modern, dimana pada beberapa peralatan yang digunakan dalam usaha ini menggunakan alat dan mesin. Meski pengolahan gula semut di BUMDESma Hulu Perkasa telah dilakukan secara profesional, beberapa aspek dalam manajemen pemasaran masih dilakukan dengan skala tradisional. Sebagai pendatang baru dalam industri gula semut, BUMDESma Hulu Perkasa memerlukan pemetaan kekuatan organisasi agar dapat bertahan dan berkembang di masa depan. Hal tersebut menjadi urgensi penelitian ini dimana terdapat kebutuhan BUMDESma Hulu Perkasa dalam mengetahui potensi mereka untuk dapat bersaing di pasaran. Oleh karena itu, tujuan umum penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi daya saing dan kelayakan usaha gula semut BUMDESma Hulu Perkasa. Secara khusus, tujuan penelitian ini adalah untuk; (1) mengidentifikasi daya saing usaha gula semut yang dilakukan BUMDESma Hulu Perkasa, dan (2) mengetahui kelayakan usaha gula semut BUMDESma Hulu Perkasa. Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk memetakan kekuatan daya saing BUMDESma Hulu Perkasa dalam menghasilkan produk gula semut.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian dengan pendekatan kualitatif deskriptif secara teoritik dan empirik, dengan menggunakan lensa teori *Porter Five Forces*, serta analisis studi kelayakan usaha. Teori *Porter's Five* merupakan pendekatan teori yang digunakan untuk menganalisis kekuatan pada industri yang berdasarkan pada faktor-faktor eksternal dalam perusahaan (Prisiliko et al., 2020), dan studi kelayakan usaha merupakan alat analisis untuk menilai apakah sebuah usaha dapat dijalankan dan memberikan keuntungan atau tidak. Pemilihan kedua alat analisis tersebut adalah sebab alat tersebut dapat digunakan untuk menyusun strategi usaha terhadap UMKM sehingga dapat meramalkan dan mengantisipasi persoalan yang dapat terjadi yang berdampak pada UMKM.

Penelitian ini dilakukan di Desa Mongiilo yang berada di Kecamatan Bulango Ulu Kabupaten Bone Bulango, dari bulan Agustus hingga Desember 2022. Pemilihan lokasi ini berdasarkan pertimbangan bahwa Desa Mongiilo merupakan desa sentra IKM gula aren, dan di desa ini terdapat industri yang mengolah produk gula aren menjadi gula semut yaitu BUMDESma Hulu Perkasa. Penelitian ini menganalisis strategi usaha yang diterapkan oleh industri tersebut dengan menggunakan analisis lima kekuatan porter (*Porter's five forces*) dan analisis kelayakan usaha.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari informan. Dalam penelitian ini, data yang didapatkan diperoleh dari pengurus industri gula semut yang dikelola BUMDESma Hulu Perkasa yang merupakan narasumber atau informan penelitian. Hasil informasi yang diperoleh digunakan sebagai bahan penelitian. Adapun data sekunder, yakni data yang didapatkan dari pengarsipan suatu dokumen atau dari hasil perkembangan suatu usaha yang diperoleh dari narasumber. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh melalui informan BUMDESma Hulu Perkasa. Metode pemilihan informan dalam penelitian ini menggunakan metode bola salju (*snowball*), dimana informasi yang diperoleh dari narasumber pertama dan jika belum mendapatkan informasi yang cukup maka akan dilakukan wawancara lagi kepada informan yang lain, hingga mendapatkan kejenuhan informasi yang cukup untuk penelitian ini. Adapun informan dalam penelitian ini adalah pimpinan usaha dan karyawan yang bekerja dalam unit yang terkait.

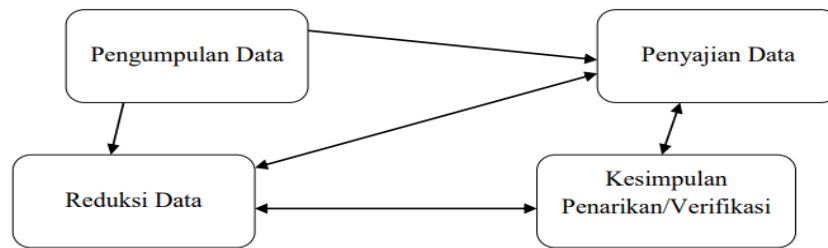
Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode observasi, dan wawancara mendalam (*indepth interview*). Metode observasi merupakan suatu pengamatan langsung yang dilakukan pada industri, dimana tujuan observasi adalah untuk mengetahui kondisi riil pada unit penelitian. Metode wawancara mendalam yaitu percakapan dan diskusi yang dilakukan terhadap narasumber untuk mendapatkan informasi yang detail dan mendalam. Hal yang diharapkan dalam wawancara mendalam yaitu informasi dari narasumber mengenai masalah penelitian dapat lebih jelas, dimana biasanya informasi seperti ini tidak didapatkan ketika menggunakan teknik kuisisioner pada wawancara dengan responden. Metode wawancara mendalam dilakukan dengan panduan wawancara yang disusun dengan menggunakan teori analisis lima kekuatan porter dan kelayakan usaha. Skema untuk analisis lima kekuatan porter terdapat pada Tabel 1.

Tabel 1. Faktor dalam Lima Kekuatan Porter

Faktor porter	Penjelasan
<i>Persaingan industri</i>	Banyaknya pesaing, beraneka ragam jenis pesaing, variasi disetiap produk, kualitas yang berbeda, konsistensi industri, perkembangan industri, komitmen konsumen pada merek yang sudah ada sebelumnya, kendala terhadap biaya yang tinggi untuk keluar dari suatu industri.
<i>Ancaman pendatang baru</i>	Perubahan peraturan pemerintah, komitmen pada merek yang sudah ada, tingginya biaya masuk, keterbatasan akses industri, membutuhkan teknologi, perbandingan terhadap ekonomi.
<i>Ancaman produk pengganti</i>	Produk pengganti yang banyak, produk pengganti yang memiliki kualitas yang cukup, harga produk pengganti, pelanggan terhadap produk, kompetisi yang mendapatkan keuntungan.
<i>Daya tawar pembeli</i>	Banyaknya jumlah konsumen, jumlah produk yang dibeli oleh setiap konsumen, hak pelanggan untuk mengganti produk, perubahan terhadap harga, adanya informasi yang beredar dari berbagai media sosial yang dapat memudahkan pelanggan untuk membandingkan kualitas terhadap produk harga.
<i>Kekuatan tawar-menawar pemasok</i>	Banyaknya pemasok, standar dalam pemasok, perusahaan dapat menemukan pemasok pengganti, pemasok yang memiliki keunikan terhadap produk, pemasok mempunyai produk yang berkualitas, distribusi yang memiliki saluran kekuatan, produk yang membutuhkan volume, beralihnya biaya, bagi bisnis pemasok yang terpenting yaitu industri.

Analisis kelayakan usaha dilakukan untuk mengetahui seberapa menguntungkan industri pengolahan gula semut. Adapun analisis tersebut meliputi (1) Biaya Produksi, Biaya Tetap, dan Biaya Variabel, (2) Penerimaan dan Keuntungan Usaha, (3) Analisis Efisiensi Usaha (*R/C ratio*), (4) Break Even Point (BEP) Produksi, dan (5) Break Even Point (BEP) Harga.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis data model interaktif (Huberman, Michael & Miles, B, 2014) yang merupakan penelitian kualitatif yang dilakukan pada saat pengumpulan data yang berlangsung. Komponen dalam analisis tersebut adalah *pengumpulan data*, *penyajian data*, *reduksi data*, dan *verifikasi* atau *penarikan kesimpulan*.



Gambar 1. Analisis Data Kualitatif Miles dan Huberman

Analisis data model interaktif Miles dan Huberman ini digunakan sebab peneliti dalam pengambilan data baik naratif maupun numerik, dapat mengambil data berulang kali untuk memastikan data yang diambil telah sesuai dengan tujuan penelitian hingga mencapai data jenuh. Informasi dan iterpretasi hasil penelitian disajikan dalam bentuk narasi, tabel dan bagan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Gambaran Umum Usaha

Usaha industri gula semut BUMDESma Hulu Perkasa merupakan salah satu usaha industri yang menghasilkan produk dari hasil pertanian. Mayoritas hasil pertanian di Desa Mongiilo yaitu aren. Oleh karena itu, Desa Mongiilo merupakan Sentra IKM gula aren di Kecamatan Bulango Ulu. Industri gula semut yang merupakan objek penelitian ini berada di Desa Mongiilo Kecamatan Bolango Ulu Kabupaten Bone Bolango. Gula semut tersebut diproduksi oleh sebuah Industri Kecil Menengah (IKM) yang bernama Hulu Perkasa yang dikelola oleh Badan Usaha Milik Desa Bersama (BUMDESma) yang merupakan gabungan dari beberapa Bumdes di Kecamatan Mongiilo.

IKM BUMDESma Hulu Perkasa didirikan sejak tahun 2017. Usaha ini berada di Desa Mongiilo dimana pengolahan gula semut berada di lokaso bangunan yang dibangun khusus untuk BUMDESma. IKM tersebut dijadikan tempat untuk proses produksi mulai dari pengolahan nira aren hingga proses pengemasan. Sejak awal didirikan, usaha ini diberi nama BUMDESma Hulu Perkasa, dan nama ini digunakan sampai dengan sekarang. Lahan yang digunakan untuk tempat produksi ini merupakan lahan milik Desa Mongiilo.

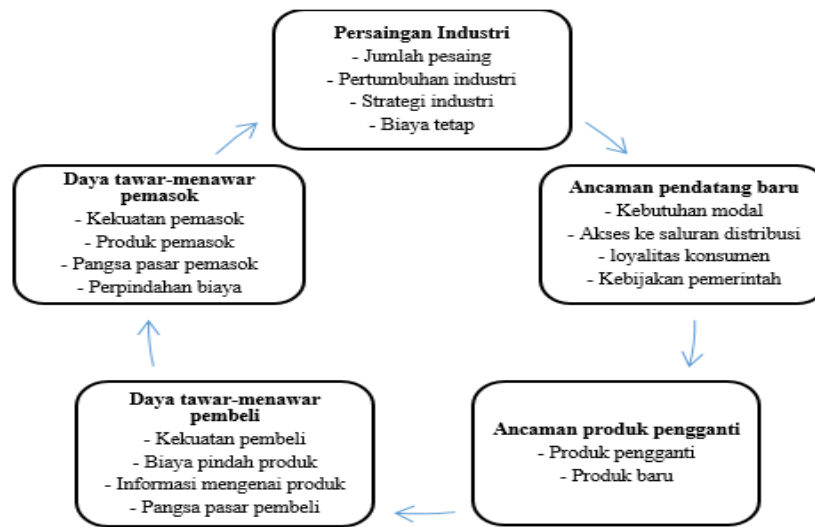
BUMDESma Hulu Perkasa memproduksi gula semut yang menggunakan nira aren, lalu diolah menjadi gula aren padat, kemudian dihancurkan ke dalam bentuk bubuk agar menjadi gula semut. Modal yang digunakan untuk proses produksi gula semut berasal dari dana yang disiapkan oleh desa untuk memulai produksi. Industri gula semut ini sudah memiliki label yaitu *Pahangga Lami*. Nama label tersebut digunakan sebab memiliki makna yang mencirikan bahasa lokal. Makna yang dimaksud dalam label yaitu “*pahangga*” yang berarti “*gula*” dan “*lami*” yang artinya “*kita*”. Oleh karena itu makna dari label *pahangga lami* pada gula semut BUMDESma Hulu Perkasa yaitu “*gula kita*”. Gula semut yang diproduksi memiliki cita rasa tersendiri dan dapat digunakan untuk campuran makanan maupun untuk minuman.

Usaha gula semut BUMDESma Hulu Perkasa ini memiliki 3 (tiga) karyawan, dimana setiap orang ditempatkan pada bagian tertentu, mulai dari proses pengolahan sampai dengan proses pengemasan dan pemasaran produk. Karyawan yang bekerja di BUMDESma Hulu Perkasa merupakan masyarakat lokal Desa Mongiilo. Berkembangnya usaha BUMDESma tidak lepas dari peran pengurus industri yang berperan penting terhadap perkembangan industri gula semut, mulai dari pemilihan bahan baku utama sampai dengan turun langsung terhadap proses pemasaran untuk melakukan pengantaran produk dengan melakukan promosi untuk produk yang dijualnya. Kegiatan ini dilakukan agar gula semut Pahangga Lami memenuhi keinginan konsumen terhadap produk yang ditawarkan. Proses dalam pengolahan produk gula semut pahangga lami membutuhkan waktu kurang lebih 2 (dua) hari untuk menyelesaikan produk.

2. Daya Saing Produk Gula Semut Pahangga Lami Melalui Analisis Lima Kekuatan Porter

Analisis daya saing usaha gula semut Pahangga Lami oleh Hulu Perkasa dianalisis dengan menggunakan Lima Kekuatan Porter (*Porter's Five Forces*), yang diperkenalkan oleh Michael Porter. Model kompetitif ini digunakan untuk menjelaskan posisi industri dalam menerapkan strategi yang kompleks dalam lingkungan usahanya. Model lima kekuatan porter membantu menganalisis posisi industri yang disebut sebagai potensi yang dimiliki oleh industri (Yunna & Yisheng, 2014). Lima kekuatan yang disajikan dalam model ini di antaranya yaitu, persaingan industri, ancaman pendatang baru, ancaman produk pengganti, daya tawar-menawar pembeli, dan daya tawar-menawar pemasok.

Model Lima Kekuatan Porter digunakan untuk menganalisis daya saing usaha yang dilakukan oleh IKM BUMDESma Hulu Perkasa di Desa Mongiilo Kecamatan Bolango Ulu Kabupaten Bone Bolango. Analisis lima kekuatan porter tersebut mencakup persaingan industri, ancaman pendatang baru, ancaman produk pengganti, daya tawar pembeli, daya tawar-memawar pemasok. Gambar 2 menjelaskan beberapa hal yang menjadi kekuatan kompetitif yang digunakan untuk menciptakan strategi kompetitif. Adapun untuk interpretasi kekuatan daya saing dilakukan secara kualitatif, dimana hasil analisis dalam bentuk naratif diinterpretasikan ke dalam lima kategori yaitu *sangat kuat*, *cukup kuat*, *sedang* (*moderate*), *cukup lemah*, dan *sangat lemah*.



Gambar 2. Model Lima Kekuatan Porter

Analisis daya saing usaha yang perlu dilakukan terhadap IKM BUMDESma Hulu Perkasa di Desa Mongoiilo Kecamatan Bulango Ulu Kabupaten Bone Bulango. Analisis lima kekuatan porter yang sudah diterapkan oleh IKM BUMDESma Hulu Perkasa mencakup persaingan industri, ancaman pendatang baru, ancaman produk pengganti, daya tawar pembeli, daya tawar-menawar pemasok, sebagaimana dijelaskan berikut ini.

a. Persaingan Industri

Jumlah industri gula semut di Provinsi Gorontalo yang masih minim membuat persaingan industri gula semut juga masih cukup longgar, sehingga membuat gula semut Pahangga Lami yang diproduksi oleh IKM BUMDESma Hulu Perkasa memiliki peluang yang cukup besar untuk berkembang. Hasil observasi dalam penelitian ini menunjukkan bahwa IKM BUMDESma Hulu Perkasa merupakan satu-satunya produsen gula semut di Kabupaten Bone Bolango. Meski terdapat produsen gula semut di kabupaten lain, yaitu Aren Go yang terletak di Desa Dulamayo Selatan, Kabupaten Gorontalo, jumlah tersebut masih sangat minim sehingga kompetisi tidak begitu besar. Peluang dalam persaingan usaha yang dialami oleh industri gula semut Pahangga Lami masih sangat baik dalam pengembangan usahanya. Kurangnya persaingan gula semut di Gorontalo disebabkan oleh proses pemasaran gula semut yang cukup rumit sebab pasar utama gula semut bukan pasar lokal sehingga membutuhkan keterampilan pemasaran yang tinggi untuk didirikan. Hal inilah yang menjadi penyebab kurangnya industri gula semut di Provinsi Gorontalo, sebab proses pemasaran gula semut yang tidak mudah, dimana pangsa pasarnya berasal dari luar daerah. Oleh karena itu, dapat diinterpretasikan bahwa untuk aspek persaingan industri, Pahangga Lami memiliki daya saing yang sangat kuat. Persaingan industri yang semakin ketat dalam dunia industri menjadi salah satu hal yang dapat membuat perusahaan bisa bertahan dalam bersaing dengan industri lain yang mempunyai produk yang sama. Hal yang

menjadi pertimbangan dalam persaingan industri itu juga dapat dilihat dari segi ketersediaan bahan baku dan harga bahan baku yang murah serta dapat melakukan penyediaan produk untuk konsumen di waktu yang tepat (Pongoh, 2016).

b. Ancaman Pendetang Baru

Usaha gula semut Pahangga Lami ini menggunakan bahan baku yang tidak sulit untuk didapatkan dan mudah untuk diolah. Dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa ancaman pendatang baru jika dilihat dari sisi kemudahan memperoleh bahan baku dalam memproduksi gula semut, masih cukup lemah sebab rentan untuk diinfiltrasi pendatang baru. Di sisi lain, pengolahan gula semut tidak membutuhkan keterampilan tinggi sehingga cukup mudah direplikasi oleh industri lain. Lebih jauh, pengolahan gula semut juga tidak membutuhkan peralatan khusus sehingga dapat dilakukan oleh pendatang baru. Meski begitu, jika ditinjau dari sisi pemasaran, gula semut Pahangga Lami ini memiliki kekuatan strategi yang cukup baik sehingga dapat dikategorikan berdaya saing cukup kuat, sebab pemasaran gula semut yang terbilang rumit bagi pesaingnya. Hal ini disebabkan oleh permintaan pasar lokal masih sangat sedikit dan pasaran terbesar adalah permintaan ekspor sehingga tidak mudah bagi pesaing (pendatang baru) untuk dapat bersaing dengan Pahangga Lami. Oleh karena itu, dari sisi ancaman pendatang baru, gula semut Pahangga Lami memiliki kekuatan sedang, sebab ada beberapa aspek seperti aspek produksi yang dapat direplikasi dengan mudah oleh calon kompetitor, namun dari sisi pemasaran terhitung sulit direplikasi. Industri gula semut menjadi suatu daya tarik untuk dikembangkan, karena dalam proses pembuatan dan pengolahan gula semut yang tidak membutuhkan biaya yang mahal dan tidak harus menggunakan peralatan produksi yang tinggi serta bahan baku gula semut berlimpah sehingga harga bahan baku bisa didapatkan dengan harga yang murah (Millaty, 2018).

c. Ancaman Produk Pengganti

Ancaman produk pengganti dalam analisis Porter yaitu seberapa rentan sebuah produk dalam usaha dapat tergantikan oleh produk yang serupa apabila produk utama tersebut tidak tersedia. Dalam hal ini, ancaman produk pengganti yang dialami oleh industri gula semut Pahangga Lami tidak begitu besar, sebab konsumen utama mereka yaitu PT Info Mulia Group, hanya membutuhkan gula semut sehingga ketergantungan terhadap produk yang dihasilkan cukup tinggi. Ancaman produk pengganti juga biasanya ditemukan apabila produk dijual pada pasar umum dimana konsumen memiliki banyak pilihan. Dalam hal ini, IKM BUMDESma Hulu Perkasa tidak memiliki pasar di tingkat lokal sehingga tidak memiliki pesaing. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa posisi IKM BUMDESma Hulu Perkasa pada aspek ancaman produk pengganti, memiliki daya saing yang cukup kuat sebab ancaman produk pengganti pada pasar mereka rendah. Ancaman produk pengganti seringkali dialami oleh industri, sehingga industri perlu mengenali produk pengganti dimana produk pengganti tersebut merupakan salah satu alternatif konsumen ketika tidak mendapatkan produk yang dibutuhkan. Dalam hal produk pengganti, konsumen juga akan meninjau bagaimana harga dan kualitas yang ditawarkan oleh industri lain, dimana hal itu juga dapat membuat konsumen

pindah ke produk pengganti. Dalam menghadapi ancaman produk pengganti, industri mesti menyiapkan tindakan secara kolektif (Foris & Mustamu, 2015).

d. Daya Tawar-Menawar Pembeli

Pada umumnya konsumen memiliki kekuatan dalam menentukan harga untuk sebuah produk. Penentuan harga jual sebuah produk dapat ditentukan oleh industri produsen, meski juga tidak menutup kemungkinan bahwa konsumen turut menentukan harga jual. Gula semut yang diproduksi oleh Pahangga Lami sebagian besar diperuntukkan untuk konsumen tunggal yaitu PT Info Mulia Group. Hal ini menunjukkan bahwa IKM BUMDESma Hulu Perkasa sebagai produsen Pahangga Lami tidak memiliki bargaining yang cukup kuat sebab sangat bergantung terhadap pembeli tunggal. Oleh karena itu, pada posisi daya saing untuk aspek daya tawar pembeli, dapat diinterpretasikan Pahangga Lami masih sangat lemah sebab harga ditentukan oleh konsumen tunggal yaitu PT Info Mulia Group.

e. Daya Tawar-Menawar Pemasok

Nira aren merupakan bahan baku yang digunakan oleh IKM BUMDESma Hulu Perkasa dalam produk gula semut Pahangga Lami. Air nira cukup mudah untuk diperoleh sebagai bahan baku. IKM BUMDESma sebagai industri gula semut tidak merasa kesulitan untuk mendapatkan bahan baku tersebut dari pemasok atau petani aren, sebab mereka menawarkan harga beli yang cukup bersaing dibandingkan jika petani mengolah nira tersebut menjadi gula aren. Gula semut Pahangga Lami memiliki cukup banyak pemasok atau petani langganan sebagai tempat membeli air nira, sehingga ketika air nira sulit diperoleh dari satu petani, dapat diperoleh dari petani lainnya, dengan kualitas yang diinginkan oleh IKM BUMDESma sebagai industri. Meski begitu, Pahangga Lami tidak memiliki kebun aren sendiri sebagai tempat mengambil bahan baku sebab hanya mengandalkan petani-petani aren yang ada di desa. Oleh karena itu, industri gula semut Pahangga Lami memiliki daya tawar menawar yang cukup kuat dalam posisinya sebagai *buyer* dalam menentukan harga untuk bahan baku dari petani.

Analisis Lima kekuatan Porter dalam usaha industri gula semut Pahangga Lami menunjukkan bahwa terdapat beberapa aspek dimana Pahangga Lami memiliki kekuatan untuk bertahan dan bersaing dalam produksi dan pemasaran sehingga dapat bersaing dengan produk lain atau industri lain yang sama dan produk yang sama.

3. Analisis Kelayakan Usaha

Penelitian ini juga menganalisis kelayakan usaha gula semut BUMDESma Hulu Perkasa dalam memproduksi gula semut Pahangga Lami melalui analisis keuntungan, Revenue Cost (R/C) ratio, dan *Break Even Point*.

1. Biaya Produksi, Biaya Tetap, dan Biaya Variabel

Menurut Putri, Adi, & Khomah (2019) biaya usaha dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variabel cost*). Biaya tetap merupakan biaya yang tidak selalu digunakan atau biaya yang tidak habis untuk satu kali pakai dan mempunyai jangka waktu yang cukup lama. Produsen

mengeluarkan biaya tetap sebesar Rp 6.010.202 untuk satu kali produksi. Biaya variabel merupakan biaya yang selalu terpakai dan biaya yang biasanya selalu habis dalam satu kali pakai. Biaya variabel yang di pengaruhi dengan volume produksi dan bahan-bahan yang digunakan dalam produksi yaitu air nira, minyak kelapa, kemasan, gas, tas plastik, serta ada beberapa biaya lain seperti biaya penyusutan alat produksi dan biaya tenaga kerja. Jumlah biaya variabel dalam proses produksi sudah termasuk didalamnya, untuk biaya variabel yang dikeluarkan untuk proses produksi yaitu sebesar Rp 720.000. Tabel 1 menunjukkan besarnya biaya yang dikeluarkan oleh produsen untuk satu kali produksi gula semut. Total biaya produksi yang dikeluarkan oleh IKM BUMDESma untuk produksi gula semut Pahangga Lami adalah sebesar Rp 6.730.202.

Table 1. Total Biaya Produksi Industri Gula Semut Pahangga Lami

Jenis Biaya	Biaya Untuk Satu Siklus Produksi (Rp)
<i>Biaya Variabel</i>	
a. Air Nira (liter)	200,000
b. Minyak Kelapa (ml)	20,000
c. Kemasan (pcs)	150,000
d. Gas	250,000
e. Tas Plastik (pcs)	100,000
<i>Jumlah</i>	720,000
<i>Biaya Tetap</i>	
a. Biaya Penyusutan Alat Produksi	10,202
b. Biaya Tenaga Kerja (hari)	6,000,000
<i>Jumlah</i>	6,010,202
Total	6,730,202

Sumber: Data Primer, 2022

2. Penerimaan dan Keuntungan Usaha

Keuntungan merupakan tujuan utama dalam industri, sebab dengan adanya keuntungan, operasional industri untuk ke depannya akan berjalan dengan baik atau dapat mendorong kelangsungan berjalannya industri (Putri, 2020). Keuntungan industri gula semut Pahangga Lami yang berbahan baku dari nira kelapa diperoleh melalui selisih antara penerimaan dengan biaya total. Tabel 2 menunjukkan penerimaan gula semut adalah sebesar Rp.400.000, dimana angka ini diperoleh dari hasil penjualan 20 bungkus dalam 1 kali produksi gula semut dengan harga Rp. 20.000 per bungkus untuk setiap hari. Untuk meningkatkan penerimaan dalam proses produksi gula semut, industri mampu mengoptimalkan produksinya dengan cara menambah biaya untuk produksi seperti menambah bahan utama dari produk gula semut yaitu air nira. Banyak sedikitnya air nira yang didapatkan menjadi salah satu faktor yang penting dalam pengolahan produk gula semut (Millaty & Pratiwi, 2020). Hasil analisis sebagaimana ditunjukkan pada Tabel 2 memperlihatkan bahwa keuntungan per siklus (harian) yang diperoleh IKM BUMDESma dalam produksi gula semut Pahangga Lami yaitu sebesar Rp. 180.798.

Table 2. Analisis Keuntungan dan Kelayakan Penerimaan dan Pendapatan Industri Gula Semut Pahangga Lami dalam satu siklus produksi (hari)

No	Uraian	Per Satu Siklus Produksi
1	Biaya Total (Rp)	219.602
2	Penerimaan (Rp)	400.000
3	Keuntungan (Rp)	180.798
4	<i>R/C Ratio</i>	1,82
5	BEP Produksi (bks)	11
6	BEP Harga (Rp)	10.980

Sumber: Data Primer (2022)

Hasil analisis pada Tabel 2 menunjukkan bahwa keuntungan yang diperoleh dalam satu siklus produksi adalah Rp. 180.798 per hari. Informasi yang diperoleh dari IKM BUMDESma menunjukkan bahwa dalam satu bulan, IKM BUMDESma melakukan produksi selama 20 hari, atau 5 hari per minggu, sehingga jika dikonversi, keuntungan bulanan mencapai Rp. 3.615.960.

3. Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usaha (*R/C ratio*)

Analisis pendapatan dan kelayakan usaha merupakan salah satu alat ukur untuk menilai suatu kinerja industri dan untuk mengetahui seberapa besar pendapatan yang diterima oleh industri dalam satu siklus produksi. Analisis *R/C ratio* merupakan analisis yang digunakan dalam mengukur suatu kelayakan usaha dengan menggunakan perbandingan penerimaan (*revenue*) dengan biaya (*cost*). Jika $R/C > 1$, maka usaha gula semut efisien atau usaha ini layak untuk dijalankan (Prihtanto, Nugraheni, Putri et al., 2015). Analisis kelayakan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa $R/C > 1$. Oleh karena itu, usaha gula semut ini layak untuk dijalankan. Adapun nilai *R/C ratio* pada industri gula semut IKM BUMDESma Hulu Perkasa yaitu sebesar 1,82 yang bermakna bahwa setiap Rp 1,00 yang dikeluarkan dalam pengolahan produk gula semut ini akan memperoleh pengembalian sebesar Rp. 1,82.

4. Break Even Point (BEP) Produksi dan BEP Harga

Break Even Point (BEP) merupakan sebuah tingkatan dimana produksi dalam suatu industri dinilai impas pada jumlah unit produksi maupun harga per unit produksi. BEP digunakan untuk menentukan pada posisi produksi dan harga mana industri tersebut dapat memberikan keuntungan. BEP dalam penelitian ini dianalisis pada satuan jumlah produksi (BEP produksi) dan pada satuan harga (BEP harga). BEP produksi gula semut Pahangga Lami yaitu sebesar 11 bungkus untuk setiap satu kali produksi. Hal ini berarti titik impas produksi berada pada 11 bungkus dengan harga yang ditentukan yaitu Rp. 20.000, sehingga IKM BUMDESma Hulu Perkasa perlu menghasilkan di atas 11 bungkus agar bisa untung. Berdasarkan hasil yang didapatkan, diperoleh bahwa jumlah produksi rata-rata BUMDESma Hulu

Perkasa untuk gula semut Pahangga Lami yaitu 11 bungkus sehingga usaha ini dianggap layak.

BEP harga dikalkulasi melalui patokan jumlah produksi gula semut yang dihasilkan, yaitu 20 bungkus. Hasil analisis menunjukkan bahwa BEP harga pada industri gula semut Pahangga Lami yaitu sebesar Rp. 10.980, sehingga dengan jumlah produksi 20 bungkus, harga penjualan mesti berada di atas Rp. 10.980 agar menguntungkan. Berdasarkan hasil yang didapatkan, diperoleh bahwa harga jual untuk gula semut Pahangga Lami adalah Rp. 20.000 sehingga dapat disimpulkan bahwa industri gula semut ini layak untuk dijalankan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil penelitian mengenai gula semut Pahangga Lami oleh IKM BUMDESma Hulu Perkasa di Desa Mongiilo Kecamatan Bulango Ulu Kabupaten Bone Bolango menunjukkan bahwa daya saing Pahangga Lami sangat kuat di aspek persaingan industri, cukup kuat pada aspek ancaman pendatang baru, ancaman produk pengganti, dan daya tawar menawar pemasok, serta lemah pada aspek daya tawar-menawar pembeli. Secara umum, gula semut Pahangga Lami cukup kuat dalam analisis daya saing. Pahangga Lami dari segi kelayakan usaha juga merupakan industri yang layak untuk dijalankan karena selain dapat memberikan keuntungan, kelayakan R/C ratio juga cukup tinggi dengan nilai yang diperoleh sebesar 1,82. Nilai R/C diperoleh dari hasil perhitungan penerimaan dengan hasil dari biaya total, sehingga mendapatkan nilai R/C sebesar 1,82.

DAFTAR PUSTAKA

- Foris, P., & Mustamu, R. (2015). Analisis strategi pada perusahaan plastik dengan porter five forces. *Agora*, 3(1), 736–741.
- Huberman, Michael, A., & Miles, B. M. (2014). *Qualitative Data Analysis A Methods Sourcebook*.
- Millaty, M. (2018). Potensi pengembangan industri gula semut di Desa Trenten Kecamatan Candimulyo Kabupaten Magelang. *Berkala Ilmiah Agribisnis AGRIDEVINA*, 7(1), 51–61. <https://doi.org/10.33005/adv.v7i1.1130>
- Millaty, M., & Pratiwi, L. F. L. (2020). Analisis studi kelayakan industri gula semut (studi kasus di Desa Kebonrejo Kecamatan Candimulyo Kabupaten Magelang). *Jurnal Dinamika Sosial Ekonomi*, 21(1), 92. <https://doi.org/10.31315/jdse.v21i1.4189>
- Pomalingo, N., Rantelinggi, D., & Sirajuddin, Z. (2022). Potensi ekonomi kelapa melalui pemanfaatan produk turunan kelapa di Kabupaten Gorontalo. *Buletin Poltanesa*, 23(2), 792–798.

- Pongoh, M. (2016). Analisis penerapan manajemen rantai pasokan pabrik gula aren masarang. *Jurnal Emba*, 4(3), 651–781.
- Prihtanto, Nugraheni, Putri, F., Irham, & Suryantini, A. (2015). *Analisis industri rumah tangga gula semut untuk ekspor di Kabupaten Kulon Progo dan Purworejo*. 26(Juni), 22–33.
- Prisiliko, O., Yunus, F., & Stiawan, E. (2020). Potensi wisata halal di Desa Rindu Hati Kabupaten Bengkulu Tengah menggunakan pendekatan porter five forces. *Al-Intaj: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 2(2).
- Putri, Riantika, A., Kumalasari, Ika, D., & Utama, B. (2022). Implementasi Program Diversifikasi Produk Pangan Lokal Di Dinas Ketahanan Pangan Provinsi Jawa Tengah. *MEDIAGRO: Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian*, 18(1), 10–22.
- Putri, D. D. (2020). Studi komparatif pendapatan, biaya dan kelayakan usaha agroindustri gula semut pada setiap pelaku rantai pemasaran. *SEPA: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 17(1), 65–71. <https://doi.org/10.20961/sepa.v17i1.42878>
- Sirajuddin, Z., & Dunggio, I. (2022). Dampak Covid-19 terhadap perubahan Provinsi Gorontalo the Impact of Covid 19 on Changes in the Livelihood Structure of Farmers in Gorontalo Province. *Mahatani Jurnal Agribisnis*, 5(2), 451–465.
- Titik, A., Usaha, I., Gula, P., & Millaty, M. (2019). Analisis titikimpas usaha pembuatan gula semut di Kecamatan Candimulyo Kabupaten Magelang. *Surya Agritama*, 8(September), 237–247.
- Wulandari, S., Kandatong, H., & Manggabarani, I. (2020). *Strategi pemasaran gula semut kelompok wanita tani sipakario Desa Sambaliwali Kecamatan Luyo Kabupaten Polewali Mandar*. 2(Mei).
- Yunna, W., & Yisheng, Y. (2014). The competition situation analysis of shale gas industry in China: Applying Porter's five forces and scenario model. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 40, 798–805. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2014.08.015>