

ANALISIS RANTAI NILAI GULA AREN (STUDI KASUS PADA PETANI NIRA DI TOMOHON)*VALUE CHAIN ANALYSIS OF BROWN SUGAR (CASE STUDY OF NIRA FARMERS IN TOMOHON)*

Oleh:

Maria M.I. Sampit¹**Paulus Kindangen²****Magdalena Wullur³**^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Manajemen

Universitas Sam Ratulangi Manado

e-mail: [1maria.irene133@yahoo.co.id](mailto:maria.irene133@yahoo.co.id)[2kindangen_p@yahoo.co.id](mailto:kindangen_p@yahoo.co.id)[3wullurmagdalen@yahoo.com](mailto:wullurmagdalen@yahoo.com)

Abstrak: Aren atau enau (*Arrenga pinnata Merr*) adalah salah satu keluarga palma yang memiliki potensi nilai ekonomi yang tinggi dan tumbuh subur di wilayah-wilayah tropis seperti Indonesia, Thailand, Filipina dan daerah-daerah tropis lainnya. Aren banyak diusahakan dari nira yang diolah untuk menghasilkan gula Aren yang memiliki pasar internasional yang sangat luas. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengidentifikasi rantai nilai gula Aren di Kota Tomohon dengan mengambil studi kasus pada Petani Nira. Hasil analisis menunjukkan bahwa: (1) Aliran rantai nilai gula Aren secara umum melibatkan 3 pelaku utama yaitu petani/pengolah-pedagang-konsumen. (2) Rantai nilai gula Aren terbagi atas 2 aktivitas yaitu aktivitas utama yang terdiri dari logistik masuk, operasi, logistik keluar (*output*), dan pemasaran gula Aren. Kedua, aktivitas penunjang yang terdiri dari infrastruktur produksi gula Aren, pengembangan SDM, pengembangan teknologi, dan pengadaan. (3) Dari analisis SWOT, usaha gula Aren mampu bertahan untuk jangka panjang dan perlu adanya perkembangan.

Kata kunci: Gula Aren, Rantai Nilai, SWOT

Abstract: Aren (*Arrenga pinnata Merr*) is one of the palm family that has high economic value and thrives in tropical regions such as Indonesia, Thailand, the Philippines and other neighbouring tropical regions. Aren cultivated from the sap is processed to produce brown sugar that has a very broad international market. The purpose of this study is to identify the value chain of brown sugar in Tomohon with a case study on Nira farmers. The analysis obtained, indicated that: (1) The flow of brown sugar's value chain generally involve three main contributors, namely the farmer/processor-trader consumer. (2) The value chain of brown sugar is divided into two main activities; with the first activity consisting of incoming logistics, operations, logistics exit (*output*), and marketing of brown sugar. And secondly, activities based on the infrastructure of brown sugar production, human resource development, technology development, and procurement. (3) From the SWOT analysis, brown sugar business is able to survive the long term although there is more need for development.

Keywords: Brown Sugar, Value Chain, SWOT

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pada prinsipnya, pengembangan tanaman Aren di Indonesia sangat prospektif. Di samping dapat memenuhi kebutuhan konsumsi di dalam negeri atas produk-produk yang berasal dari pohon Aren, dapat juga meningkatkan penyerapan tenaga kerja, penghasilan petani, pendapatan negara, dan dapat pula melestarikan sumberdaya alam serta lingkungan hidup (Lempang, 2012)

Luas area pohon Aren yang diusahakan di Indonesia adalah 62.120 ha. Sulawesi Utara merupakan provinsi kedua yang memiliki luas areal perkebunan Aren yang tersebar diseluruh wilayahnya dengan memiliki 5.928 ha termasuk didalamnya Kota Tomohon. Data tahun 2008 yang ada di Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kota Tomohon menyebutkan areal yang ditanami Aren di kota Tomohon ada sekitar 981.27 ha dan di Kabupaten Minahasa Selatan seluas 1.613,2 ha (Anonimus, 2015).

Tomohon adalah salah satu kota di Provinsi Sulawesi Utara. Bagi Kota Tomohon, gula Aren merupakan gula yang sudah sejak lama dikenal oleh masyarakat. Beberapa daerah penghasil maupun produsen gula Aren cukup melimpah yang dihasilkan oleh para petani Aren yang tersebar di beberapa kelurahan/desa yang ada di Kota Tomohon, diantaranya yaitu Desa Kumelembuai, Kayawu dan Taratara. Industri rumah tangga gula Aren di Kota Tomohon masih menghadapi permasalahan pemasaran seperti kesulitan dalam mencapai tujuan pasar, sebagian besar gula Aren diperdagangkan secara tradisional untuk memenuhi permintaan pasar lokal dan hanya sebagian kecil dipasarkan di luar Kota Tomohon, pengemasan produk yang kurang menarik, rantai pemasaran yang panjang sehingga harga yang ditawarkan tergantung pada pedagang pengumpul.

Rantai nilai adalah suatu cara pandang di mana bisnis dilihat sebagai rantai aktivitas yang mengubah *input* menjadi *output* yang bernilai bagi pelanggan. Nilai bagi pelanggan berasal dari tiga sumber dasar: aktivitas yang membedakan produk, aktivitas yang menurunkan biaya produk, dan aktivitas yang dapat segera memenuhi kebutuhan pelanggan (Kusumawati, 2013:25).

Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini untuk mengidentifikasi rantai nilai gula Aren di Kota Tomohon dengan mengambil studi kasus pada Petani Nira.

TINJAUAN PUSTAKA

Manajemen Operasional

Kegiatan operasi merupakan suatu tindakan atau keputusan dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki untuk menciptakan barang ataupun jasa yang dapat dinikmati oleh konsumen. Manajemen operasional (MO) adalah ilmu yang membahas tentang bagaimana membangun dan mengelola operasi suatu organisasi, mulai dari perencanaan operasional, perancangan sistem operasi hingga pengendalian sistem operasional. Heizer dan Render (2010) mendefinisikan manajemen operasi adalah serangkaian aktivitas yang menghasilkan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah *input* menjadi *output*.

Rantai Pasok

Rantai Pasok didefinisikan sebagai suatu sistem tempat organisasi menyalurkan barang produksi dan jasanya kepada para pelanggannya. Model rantai pasokan yaitu suatu gambaran mengenai hubungan mata rantai dari pelaku-pelaku tersebut yang dapat membentuk seperti mata rantai yang terhubung satu dengan yang lain (Trisna, 2012). Rantai pasokan adalah suatu sistem tempat organisasi menyalurkan barang produksi dan jasanya kepada para pelanggannya (Indrajit dan Pranoto, 2002). Rantai ini juga merupakan jaringan dari berbagai organisasi yang saling berhubungan yang mempunyai tujuan yang sama, yaitu yang menyelenggarakan pengadaan atau penyaluran barang tersebut.

Rantai Nilai

Rantai nilai adalah suatu cara pandang di mana bisnis dilihat sebagai rantai aktivitas yang mengubah *input* menjadi *output* yang bernilai bagi pelanggan. Nilai bagi pelanggan berasal dari tiga sumber dasar: aktivitas yang membedakan produk, aktivitas yang menurunkan biaya produk, dan aktivitas yang dapat segera memenuhi kebutuhan pelanggan (Kusumawati, 2013:25). Rantai nilai dalam arti sempit menjelaskan tentang serangkaian kegiatan yang bertujuan untuk menghasilkan keluaran tertentu yang memiliki nilai. Kegiatan tersebut mencakup tahap pembuatan konsep dan perancangan, proses diperolehnya *input* atau sarana produksi, proses produksi, kegiatan pemasaran dan distribusi, serta kinerja layanan purna jual. Sedangkan rantai nilai dalam arti luas melihat berbagai kegiatan kompleks yang dilakukan oleh berbagai pelaku atau aktor (produsen utama, pengolah, pedagang, penyedia jasa) untuk membawa bahan baku melalui suatu rantai hingga menjadi produk akhir yang siap dijual (Nugraheni, 2014:25).

Penelitian Terdahulu

Anam (2014) dalam penelitiannya tentang rantai nilai susu kambing melalui studi kasus pada UD. Harokah Barokah di Bogor. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi rantai pasok susu kambing, menganalisis rantai nilai pengolahan susu kambing, mengetahui nilai tambah susu kambing di setiap anggota rantai pasok, dan untuk mengetahui pelaku rantai nilai yang memperoleh keuntungan terbesar di UD. Harokah Barokah. Metode pengolahan dan analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis rantai nilai Porter untuk mendeskripsikan dan menganalisis rantai nilai susu kambing, sedangkan analisis biaya dan pendapatan digunakan untuk mengetahui nilai tambah susu kambing. Hasil dari penelitian ini yaitu, pola aliran rantai pasok susu kambing UD. Harokah Barokah dimulai dari peternakan kambing perah hingga ke konsumen. Anggota rantai pasok susu kambing terdiri dari peternakan UD. Harokah Barokah, industri pengolahan susu kambing dan distributor susu kambing. Rantai nilai pengolahan susu kambing di UD. Harokah Barokah secara umum melibatkan tiga pelaku utama yaitu peternak sebagai penyedia bahan baku susu kambing, restoran dan industri pengolahan susu serta distributor yang memasarkan produk olahan susu kambing.

Kodigehalli (2011) melakukan penelitian tentang rantai nilai kopi di Kota Karnakata India. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaku-pelaku rantai nilai untuk menggambarkan saluran penting pemasaran dan pelaku yang terlibat (*mapping*) untuk kopi, menganalisis koordinasi antara pelaku rantai nilai kopi, menganalisis bagaimana nilai tambah didistribusikan antara pelaku rantai nilai kopi yang berbeda, dan membahas bagaimana meningkatkan mata pencaharian petani kecil melalui kebijakan-kebijakan. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan hasil penelitian yaitu teridentifikasinya para pelaku rantai nilai kopi di India yaitu produsen, *huller*, agen, *curers*, eksportir, *roasters*, pengecer dan akhirnya konsumen; dalam fokus analisis koordinasi antara pelaku rantai nilai, peneliti menemukan bahwa produsen kopi beroperasi berdasarkan rantai nilai global; dalam fokus distribusi penambahan nilai di antara para aktor rantai nilai, peneliti mengungkapkan bahwa para *roaster* memiliki pangsa besar dalam hal *value addition*.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif. Metode penelitian kualitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada penelitian pada filsafat postpositivisme/interpretif, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi (Sugiyono, 2014:38). Penelitian ini adalah penelitian deskriptif, yaitu metode penelitian yang dilakukan untuk memperoleh fakta-fakta yang ada di lapangan dan mendapatkan informasi-informasi mengenai rantai nilai gula Aren yang ada di Kota Tomohon dengan mendapatkan informasi dari beberapa petani Aren dan juga merupakan produsen gula Aren.

Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat dilakukannya penelitian ada di Kota Tomohon dengan mengunjungi 3 petani/produsen gula Aren dari Desa/Kelurahan Kayawu, Tara-tara dan Kumelembuai. Waktu penelitian yaitu kurang lebih 4 bulan terhitung mulai dari bulan Mei hingga bulan September 2016.

Populasi dan Sampel

Dalam penelitian kualitatif tidak menggunakan istilah populasi, tetapi oleh Spradley dinamakan “*social situation*” atau situasi sosial yang terdiri atas tiga elemen yaitu: tempat (*place*), pelaku (*actors*), dan aktivitas (*activity*) yang bersinergis secara sintetis. Pada situasi sosial atau objek penelitian ini peneliti dapat mengamati secara mendalam aktivitas (*activity*) orang-orang (*actors*) yang ada pada tempat (*place*) tertentu (Sugiyono, 2014:363). Pada penelitian ini, peneliti berkesempatan untuk meneliti rantai nilai gula Aren di Kota Tomohon dengan mengambil beberapa sampel data yaitu dari beberapa petani nira, produsen gula Aren dan juga pengecer gula Aren.

Metode Pengumpulan Data

Teknik/metode pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Analisis Rantai Pasok

Analisis gula Aren diamati mulai dari tingkat petani nira yang merupakan penyedia bahan baku sekaligus pengolah/produsen gula Aren, kemudian pedagang, baik yaitu pedagang kecil, pedagang besar maupun eceran, dan yang terakhir adalah konsumen. Analisis dilakukan untuk mengidentifikasi siapa saja pelaku yang terlibat dalam rantai produksi gula Aren sehingga dapat diketahui penentuan harga produk oleh petani ke pedagang hingga ke konsumen akhir, transportasi dan pendistribusian gula Aren kepada pedagang dan konsumen akhir.

2. Analisis Rantai Nilai

Analisis rantai nilai merupakan analisis dari kegiatan atau aktivitas-aktivitas yang menghasilkan tambahan nilai. Salah satu asumsi dasar pada analisis rantai nilai (*value chain analysis*) adalah pengembangan pasar yang bertujuan memberi dampak positif pada suatu tatanan kehidupan masyarakat dengan cara memberi pendapatan atau kepastian pekerjaan yang lebih baik melalui keikutsertaan mereka dalam mengembangkan pasar.

3. Produktivitas Pengolahan

Produktivitas pengolahan gula Aren dapat diketahui dengan menghitung jumlah rata-rata produksi dalam satu minggu. Rata-rata yang dihitung yaitu jumlah liter nira yang digunakan, jumlah hasil produksi gula Aren, dan hasil penjualan gula Aren dalam satu minggu.

4. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan faktor-faktor pendorong dan penghambat pertumbuhan dan perkembangan sektor industri kecil gula Aren.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Komoditi Aren di Kota Tomohon

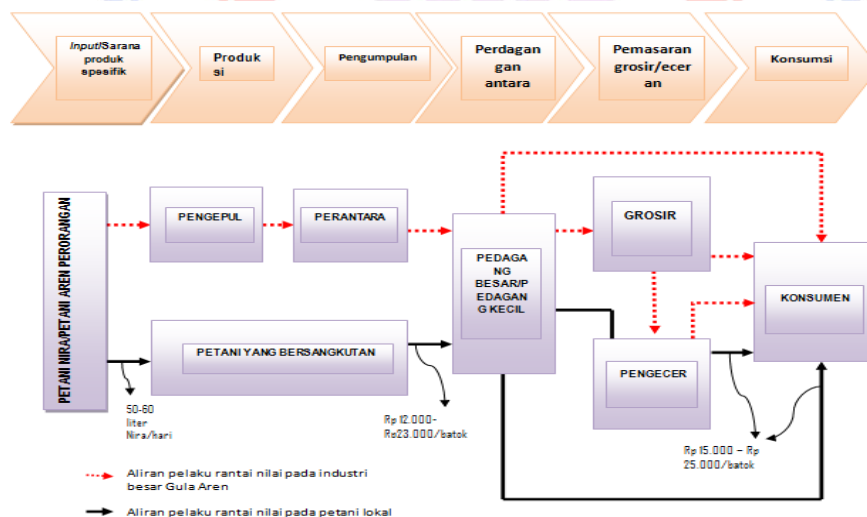
Di Sulawesi Utara, Aren yang dikenal dengan nama pohon seho, merupakan tanaman yang tumbuh liar didaerah pegunungan dengan populasi lebih dari dua juta pohon. Masyarakat di daerah tersebut memanfaatkannya lewat sumber mata pencaharian melalui produksi minuman saguer (sejenis tuak) dan captikus (alkohol kadar tinggi), atau diolah menjadi gula Aren yang biasa disebut dengan gula merah. Luas daerah perkebunan Aren sendiri menurut data BPS Sulut 2014 yaitu sebesar 976.44 Ha terluas kedua setelah kabupaten Minahasa Selatan. Ini menandakan bahwa potensi Aren di Kota Tomohon sangat besar.

Bagi Kota Tomohon, gula Aren merupakan gula yang sudah sejak lama dikenal oleh masyarakat. Banyak penduduk pedesaan yang menjadikan gula Aren sebagai sumber penghasilan yang cukup tinggi. Beberapa daerah penghasil maupun produsen gula Aren cukup melimpah yang dihasilkan oleh para petani Aren yang tersebar di beberapa kelurahan/desa yang ada di Kota Tomohon, diantaranya yaitu Desa Kumelembuai, Kayawu dan Taratara. Industri rumah tangga gula Aren di Kota Tomohon masih menghadapi permasalahan pemasaran seperti kesulitan dalam mencapai tujuan pasar, sebagian besar gula Aren diperdagangkan secara tradisional untuk memenuhi permintaan pasar lokal dan hanya sebagian kecil dipasarkan di luar Kota Tomohon, pengemasan produk yang kurang menarik, rantai pemasaran yang panjang sehingga harga yang ditawarkan tergantung pada pedagang pengumpul.

Peta Rantai Pasok dan Rantai Nilai Gula Aren

Suatu peta rantai nilai yang komprehensif dan mencakup keseluruhan hal tidak akan pernah ada. Ada banyak sekali dimensi potensial rantai nilai yang dapat dimasukkan dalam kegiatan pemetaan awal: alur produk, para pelaku yang terlibat dalam rantai nilai, biaya dan margin di berbagai tingkatan, dan lain-lain. Oleh karena itu, pemilihan dimensi yang dipetakan menjadi penting, dan hal ini dilakukan berdasarkan sumber daya yang tersedia, tujuan dan ruang lingkup analisis rantai nilai, serta mandat yang dimiliki organisasi (ACIAR, 2012).

Dalam peta rantai pasok dan rantai nilai gula Aren pada Gambar 1 menunjukkan beberapa pelaku rantai pasok-nilai pada gula merah yang bervariasi, aliran terpanjang yaitu pelaku-pelaku yang terlibat dalam kegiatan produksi industri besar gula Aren, yang terdiri dari petani-pengepul-pedagang-pengecer-konsumen, sedangkan rantai nilai pendek yaitu berasal dai kegiatan produksi yang dilakukan langsung oleh petani Aren, yaitu terdiri dari petani-pedagang/pengecer-konsumen.



Gambar 1 Peta Rantai Pasok dan Rantai Nilai Gula Aren di Kota Tomohon
 Sumber: Hasil Olah Data, 2016 (berdasarkan A. Springer-Heinze, GTZ, 2005)

Pelaku dan Fungsi Rantai Pasok dan Rantai Nilai Gula Aren di Kota Tomohon

1. Petani.

Petani Aren adalah mereka yang tinggal di daerah sekitar hutan/perkebunan Aren yang memanfaatkan keberadaan pohon Aren yang ada disekitar tempat tinggal mereka. Kebanyakan petani nira di Kota Tomohon adalah merupakan produsen gula Aren tradisional yang dimana setelah melakukan penyadapan, mereka langsung melakukan produksi gula Aren di sebuah gubuk (biasa dikenal sabua oleh masyarakat Sulut) yang mereka bangun sendiri disekitar hutan/kebun Aren. Kesehariannya mereka pergi ke kebun tempat dimana pohon Aren berada, biasanya mereka akan pergi meninggalkan rumah mereka pada pukul setengah tujuh pagi untuk melakukan penyadapan nira.

Kebanyakan petani akan langsung mengolah nira yang mereka sadap menjadi gula Aren namun tidak sedikit pula petani yang menjual hasil sadapan nira mereka kepada pengepul untuk pembuatan gula Arena tau gula semut. Biasanya mereka adalah pengepul dari usaha/industri besar. Rata-rata harga jual gula Aren tradisional yang dibuat oleh petani Nira bervariasi, dimulai dari harga Rp 12.000 – Rp 20.000 per buah (di Sulut, gula merah dijual dalam bentuk menyerupai batok kelapa) tergantung dari seberapa besar batok kelapa yang mereka gunakan. Sedangkan untuk harga jual nira matang (yang sudah dididihkan hingga airnya kemerahan), dijual dengan harga Rp 2.000 - Rp 3.000 per liter nya.

2. Pengepul

Pengepul adalah mereka yang biasanya merupakan bagian dari produsen gula Aren besar seperti industri pabrik gula Aren. Mereka membeli nira dari para petani yang biasanya para pengepul akan datang dengan menggunakan mobil tangki dimana nira Aren tersebut akan ditampung didalamnya untuk dibawa ke tempat produksi. Nira yang mereka beli merupakan nira yang sudah dididihkan oleh para petani. Harga beli yang mereka dapat yaitu berkisar Rp 2.000 – Rp 3.000 per liter nya. Setelah mereka mendapat pasokan dari petani, barulah mereka membawa nira tersebut ke pabrik untuk proses selanjutnya.

3. Produsen Gula Aren

Produsen gula Aren di Tomohon adalah mereka yang membuat Gula Aren untuk dijual ke masyarakat. Gula Aren yang sering ditemui sebagian besar merupakan gula Aren tradisional yang dibuat oleh para petani nira yang juga merangkap sebagai produsen gula Aren. Sedangkan lainnya adalah industri gula Aren besar yang memproduksi baik itu gula Aren maupun Gula semut dalam kapasitas yang besar. Sudah setahun terakhir ini, petani nira memproduksi langsung nira yang mereka panen. Beberapa tahun lalu, sebagian dari para petani memasok nira yang mereka panen untuk produsen gula Aren besar, namun menurut pengakuan dari salah satu petani di Tomohon, mereka lebih memilih untuk memproduksi langsung nira Aren mereka untuk menjadi gula karena keuntungan yang mereka dapat lebih cepat serta bahan baku produksi yang mudah didapat.

4. Pedagang Kecil dan Pedagang Besar

Pedagang terbagi atas 2 tipe yaitu pedagang kecil dan pedagang besar. Untuk gula Aren, pedagang kecil yang dimaksud ialah para pedagang di kios, warung ataupun pedagang sembako. Sedangkan pedagang besar adalah *minimarket* dan atau *supermarket*. Dengan harga jual yang diberikan oleh petani kepada pedagang, jika kisaran harga gula Aren adalah Rp 12.000 – Rp 20.000, maka para pedagang menjual gula Aren tersebut dengan mengambil keuntungan Rp 2.000 – Rp 3.000 per buahnya.

5. Konsumen

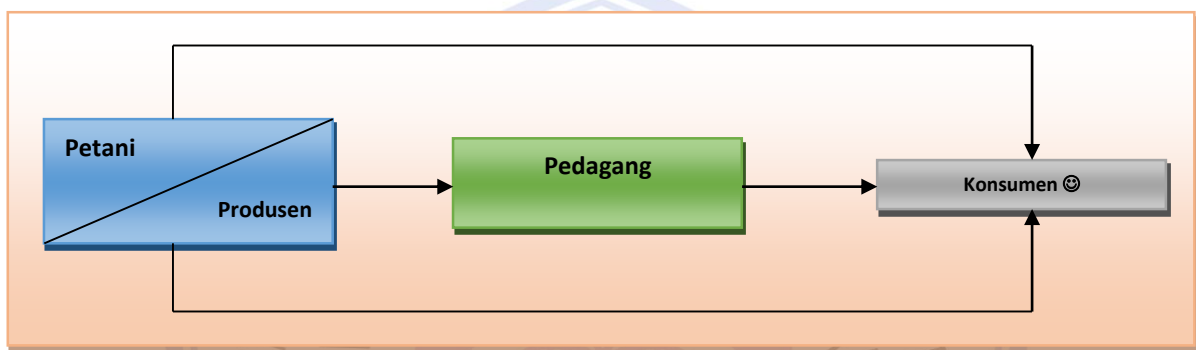
Konsumen adalah pengguna akhir daripada suatu produk. Banyak juga ditemui konsumen gula Aren adalah mereka para pedagang makanan ataupun restoran yang menjadikan gula Aren sebagai salah satu bahan baku dalam makanan mereka. Konsumen paling akhir ialah masyarakat yang menikmati manisnya gula Aren itu sendiri.

Rantai Pasok Gula Aren di Kota Tomohon

Rantai pasok gula Aren di Tomohon sebenarnya sangat sederhana dimana tidak memiliki banyak pelaku yang terlibat dalam distribusi gula Aren hingga pada konsumen. Ada 3 kemungkinan aliran rantai pasok dari gula Aren, yaitu diantaranya:

- Aliran 1: Petani – Produsen – Pedagang – Konsumen
- Aliran 2: Petani – Pengecer – Konsumen
- Aliran 3: Petani - Konsumen

Berdasarkan hasil pengamatan, rantai pasok gula Aren yang banyak dilakukan ialah pada saluran 2 dan saluran 3 dimana para pelaku rantai pasok yaitu petani Aren yang merangkap sebagai produsen gula Aren, pedagang eceran, dan konsumen. Meskipun aliran 2 dan 3 merupakan aliran yang kecil/pendek yang hanya dapat mengandalkan kapasitas produksi kecil, namun aliran ini dianggap paling efisien dan memberikan hasil yang cepat bagi para petani. Pola aliran rantai pasok gula Aren di Kota Tomohon secara sistematis dapat dilihat pada Gambar 2 berikut:



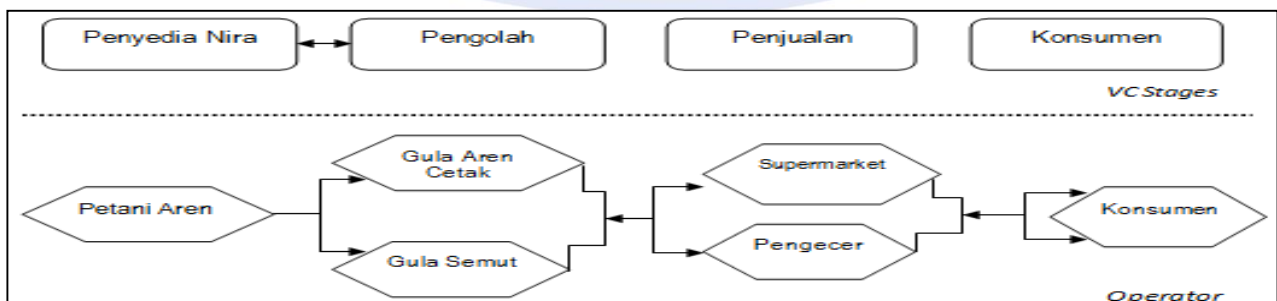
Gambar 2 Pola Rantai Pasok Gula Aren di Kota Tomohon

Sumber: Hasil Olah Data, 2016

Analisis Rantai Nilai Gula Aren di Kota Tomohon

Rantai nilai gula Aren dalam artian sempit mencakup kegiatan yang dilakukan oleh suatu produsen gula Aren. Kegiatan-kegiatan ini mencakup tahap pembuatan konsep proses diperolehnya *input*/sarana produksi proses produksi, kemudian kegiatan pemasaran dan pendistribusiannya. Di Kota Tomohon, kegiatan ini banyak dilakukan langsung oleh para petani Aren dimana mereka merangkap sebagai produsen gula Aren sehingga pelaku rantai produksi gula Aren yang terlibat tidak banyak, yaitu hanya mencakup petani/produsen, pedagang pengecer, dan konsumen ataupun hanya petani/produsen dan konsumen saja.

Tahapan rantai nilai Gula Aren di Kota Tomohon secara umum dapat dilihat dalam Gambar 3 berikut ini.

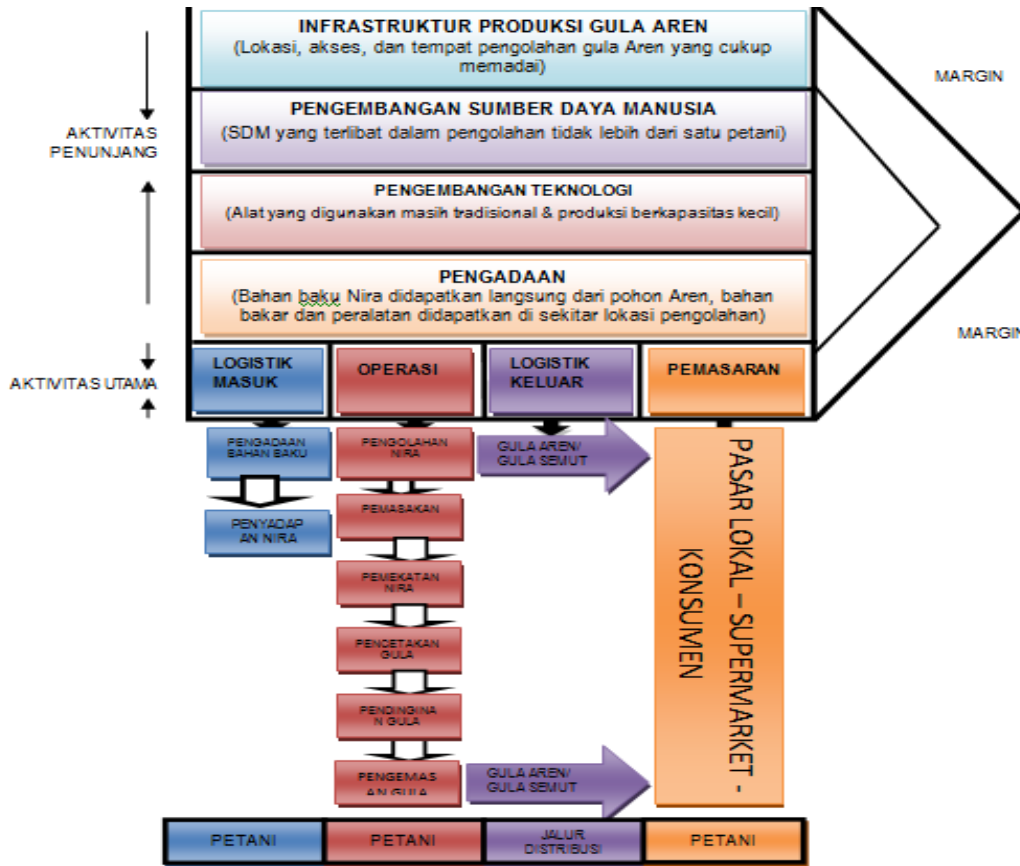


Gambar 3 Rantai Nilai Umum Gula Aren di Kota Tomohon

Sumber: Hasil Olah Data (diadaptasi dari Anam 2014)

Gambar 3 menunjukkan pelaku yang terlibat dalam aktivitas rantai nilai yaitu petani yang sebagai penyedia bahan baku dan juga merangkap sebagai pengolah gula Aren, pedagang; baik pedagang eceran kecil di pasaran maupun pedagang besar seperti *supermarket*, dan yang terakhir adalah konsumen dimana konsumen merupakan pelaku akhir dalam rantai nilai gula Aren ini.

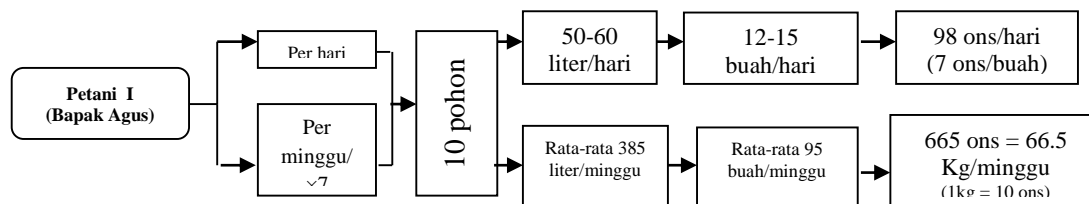
Analisis rantai nilai dilakukan pada proses terpenting dalam pengolahan gula Aren untuk melihat pentingnya sumber daya, teknologi dan kapabilitas dalam usaha pembuatan gula Aren oleh para petani. Analisis tersebut ditunjukkan pada Gambar 4. dibawah ini.



Gambar 4 Rantai Nilai Pengolahan Gula Aren di Kota Tomohon
 Sumber: Hasil Olah Data, 2016 (diadaptasi dari Anam, 2014)

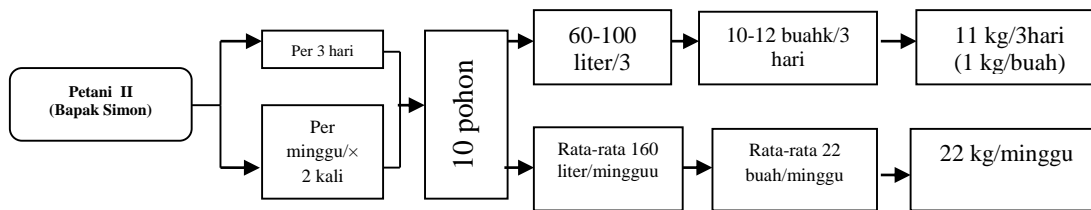
Produktivitas Pengolahan Gula Aren

Produktivitas gula Aren diperoleh dari hasil rata-rata kapasitas produksi dalam waktu sehari atau dalam seminggu (jangka pendek) untuk mengetahui seberapa besar penghasilan yang diperoleh oleh para petani. Dari ketiga petani, diperoleh angka produksi per hari berbeda-beda.



Gambar 5 Bagan Produksi Pengolahan Gula Aren Petani I
 Sumber: Hasil Olah Data, 2016

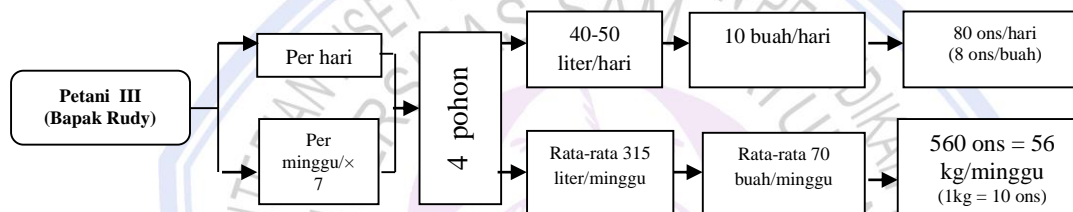
Berdasarkan gambar 5 diatas, dalam seminggu rata-rata 95 buah dikalikan Rp 12.500 (harga jual per 7 ons) mendapatkan pehasilan gula aren sebanyak Rp 1.187.000.



Gambar 6 Bagan Produksi Gula Aren Petani II

Sumber: Hasil Olah Data, 2016

Berdasarkan gambar 6 diatas, dalam seminggu rata-rata 22 buah dikalikan Rp 20.000 (harga jual per 1 kg) mendapatkan pehasilan gula aren sebanyak Rp 440.000 .



Gambar 7 Bagan Produksi Gula Aren Petani III

Sumber: Hasil Olah Data, 2016

Berdasarkan gambar 7 diatas, dalam seminggu rata-rata 70 buah dikalikan Rp 18.000 (harga jual per 8 ons) mendapatkan pehasilan gula aren sebanyak Rp 1.190.000 .

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah suatu bentuk analisis didalam manajemen suatu perusahaan dalam penyusunan suatu rencana yang matang untuk mencapai tujuan jangka pendek maupun jangka panjang. Didalam konteks gula Aren, analisis ini memberi rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan dan untuk menambah keuntungan dari segi peluang yang ada. Contohnya perkembangan teknologi, pemasaran keluar kota, dan kerja sama petani.

Untuk mempertahankan usaha gula Aren, analisis ini dapat mengidentifikasi ancaman yang bakal dan sedang dihadapi seperti persaingan produk lain, keadaan cuaca yang tidak menentu, dan nilai ekonomi yang masih terbelakang. Dari hasil evaluasi faktor-faktor internal maupun internal diperoleh angka koordinat dengan menunjukkan posisi usaha rumah tangga gula Aren berada pada kuadran I dimana posisi ini menunjukkan bahwa usaha gula Aren dalam keadaan stabil. Dengan beberapa kelemahan, di posisi ini, usaha gula Aren masih memiliki peluang untuk melakukan pengembangan produk seperti menggunakan teknologi, kemasan yang lebih menarik, jaringan distribusi yang lebih diperluas serta harga yang mampu bersaing untuk bisa dipasarkan di luar Kota Tomohon. Inovasi juga diperlukan agar supaya gula Aren memiliki banyak peminat dari semua kalangan masyarakat.

PENUTUP

Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini adalah:

- 1) Aliran rantai nilai gula Aren di Tomohon secara umum melibatkan 3 pelaku yaitu petani yang juga merupakan pengolah, pedagang, dan konsumen. Sebagian besar kegiatan rantai nilai dilakukan oleh para petani karena mereka menjadi pelaku utama dalam produksi gula Aren pada skala tradisional.
- 2) Rantai nilai gula Aren terbagi atas 2 aktivitas yaitu aktivitas utama yang terdiri dari logistik masuk (*input* bahan baku Nira), operasi (proses produksi Nira menjadi gula Aren), logistik (*output*), dan pemasaran gula Aren. Kedua, aktivitas penunjang yang terdiri dari infrastruktur produksi gula Aren, pengembangan SDM, pengembangan teknologi, dan pengadaan.
- 3) Produktivitas pengolahan gula Aren dari sampel informan (petani) di 3 desa menunjukkan bahwa Informan 3 memperoleh pengasilan sedikit lebih banyak daripada Informan 1 dengan perbandingan satu ons, sedangkan Informan 2 memperoleh penghasilan jauh lebih sedikit dibandingkan dengan kedua petani lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa banyaknya Nira yang diproduksi serta keputusan menentukan harga sangat berpengaruh dalam mendapatkan keuntungan.
- 4) Hasil analisis *SWOT* menunjukkan bahwa posisi usaha rumah tangga gula Aren di Kota Tomohon berada pada kuadran I, yang mana dalam posisi ini, usaha rumah tangga gula Aren memiliki peluang untuk berkembang dan berinovasi dalam pemasaran produk.

Saran

Saran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk meningkatkan kegiatan produksi yang efektif serta produk yang higienis, para petani harus beradaptasi untuk mengembangkan teknologi modern.
- 2) Peningkatan kapasitas produksi juga sangat disarankan bagi petani seperti pengadaan peralatan pengolahan lebih dan bekerja dengan beberapa petani atau anggota keluarga agar mendapatkan penghasilan yang lebih dengan memanfaatkan lahan dan banyaknya pohon Aren yang tersebar di area sekitar pedesaan.
- 3) Di era yang modern ini, petani dituntut untuk bisa lebih kreatif dalam memasarkan produk gula Aren mereka dengan cara memperluas jaringan pemasaran dengan menjalin kemitraan dengan para pengusaha lain seperti usaha rumah makan atau minuman, tempat-tempat penjualan oleh-oleh sekitar Tomohon ataupun mengadakan distribusi keluar Kota Tomohon.
- 4) Pemerintah Daerah Kota Tomohon melalui perangkat desa disarankan untuk melakukan pembenahan serta pelatihan untuk membantu petani dalam mengupayakan produksi gula Aren yang menguntungkan, berkualitas dan mampu bersaing dengan melakukan pengembangan mutu SDM melalui pelatihan terpadu baik pelatihan internal dari instansi terkait maupun mendatangkan pakar dari luar atau lingkungan akademis.

DAFTAR PUSTAKA

- Australian Centre for International Agricultural Research (ACIAR). 2012. *Membuat Rantai Nilai Lebih Berpihak Pada Kaum Miskin (Buku Pegangan Bagi Praktisi Analisis Rantai Nilai)*. Australia.
- Anam, Khoirul. 2014. *Analisis Rantai Nilai Susu Kambing di UD. Harokah Barokah Bogor*. Jakarta. <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/28949> Diakses pada 25 Juni 2016
- Anonimus. 2015. *8 Manfaat Gula aren Asli Bagi Kesehatan*. <http://manfaat.co.id/manfaat-gula-aren> Diakses pada 7 Juli 2016.

- Heizer, Jay dan Barry Render, 2010. *Manajemen Operasi*. Buku 2 Edisi 9. Salemba Empat. Jakarta
- Kodigehalli, Bavhya. 2011. *Value Chain Analysis for Coffee in Karnataka, India*. India http://lib.ugent.be/fulltxt/RUG01/001/789/918/RUG01-001789918_2012_0001_AC.pdf
Diakses 8 Oktober 2016
- Kusumawati, Agni. 2013. *Rantai Nilai (Value Chain) Agribisnis Labu di Kecamatan Getasan Kabupaten Semarang*. Semarang.
- Lempang, Mody. 2012. *Pohon Aren dan Manfaat Produksinya*. Makasar.
http://forda-mof.org/files/4.Mody_Lempang.pdf Diakses pada 25 Juni 2016
- Nugraheni, Intan. 2014. *Analisis Rantai Nilai Komoditas Pertanian Ubi Kayu (Manihot Esculeta Crantz) di Kecamatan Tlogowungu Kabupaten Pati*. Semarang.
- Sugiyono, 2014. *Metode Penelitian Manajemen*. Alfabeta. Bandung.
- Trisna, Denny. 2012. *Konsep Rantai Pasok*.
<http://www.rantaipasok.com> Diakses pada 19 Oktober 2016.

