

STRATEGI PENGEMBANGAN AGRO INDUSTRI GULA TUMBU DI KABUPATEN KUDUS

STRATEGY OF DEVELOPMENT TUMBU SUGAR AGROINDUSTRY IN KUDUS REGENCY

Karmiati, Vitus Dwi Yuniarto, Bambang W.H.E. Prasetyono

Fakultas Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro

email: Karmiat.atik@gmail.com

Diterima: 29 Pebruari 2016, Direvisi: 5 April 2016, Disetujui: 7 April 2016

ABSTRAK

Gula tumbu sudah dikenal oleh masyarakat Indonesia sebagai salah satu pemanis makanan dan minuman yang bisa menjadi substitusi gula pasir. Hal tersebut yang menyebabkan potensi dan usaha pengolahan gula tumbu perlu untuk dianalisis dan upaya perumusan strategi dalam pengembangannya. Tujuan penelitian ini adalah: 1) menganalisis kondisi usaha pengolahan gula tumbu meliputi aspek produksi, aspek finansial dan aspek pemasaran; 2) merumuskan strategi alternatif yang layak diterapkan; dan 3) menentukan strategi prioritas dalam pengembangan pengolahan agroindustri gula tumbu di Kabupaten Kudus. Metode penelitian ini menggunakan deskriptif kuantitatif melalui metode pendekatan survai. Lokasi penelitian di Kabupaten Kudus meliputi 3 kecamatan (Kecamatan Dawe, Kecamatan Bae dan Kecamatan Gebog). Subjek dalam penelitian ini mencakup pelaku utama pengrajin gula tumbu, pedagang, instansi pemerintah dan akademisi. Pengumpulan data melalui pengamatan langsung, wawancara, pengisian kuesioner dan FGD (Forum Group Discussion). Analisa data menggunakan analisis deskriptif, analisis finansial dan analisis pemasaran, analisis SWOT (Strengths, Weakness, Opportunity, Threat) untuk merumuskan langkah-langkah strategi dan analisis AHP (Analytical Hierarchy Process) untuk penentuan prioritas strategi dalam pengembangan agroindustri gula tumbu dengan alat bantu program Expert Choice. Hasil penelitian menunjukkan analisis aspek finansial diperoleh nilai R/C ratio sebesar 1,88; B/C ratio sebesar 0,88 dan IRR sebesar 36%. Analisis aspek pemasaran diperoleh nilai farmer's share terendah sebesar 75,8% dan nilai efisiensi pemasaran tertinggi sebesar 17,49%. Analisis SWOT diperoleh posisi agroindustri gula tumbu berada pada kuadran I. Analisis AHP diperoleh strategi alternatif pengembangan produk inovasi dan diversifikasi produk. Berdasarkan hasil penelitian disimpulkan bahwa usaha agroindustri gula tumbu di Kabupaten Kudus masih berskala rumah tangga dengan pengelolaan oleh tenaga kerja keluarga melalui proses yang masih sederhana, namun tetap terbuka peluang investasi dengan saluran pemasaran yang sudah berjalan efisien. Strategi alternatif yang layak diterapkan adalah strategi S-O yaitu mendukung pertumbuhan agresif dengan memprioritaskan pengembangan produk inovasi dan diversifikasi produk.

Kata Kunci : Strategi, Pengembangan dan Agroindustri Gula Tumbu

ABSTRACT

Tumbu sugar has been known by Indonesian people as one of sweetening for foods and beverages that can be substitute of sugar. That is what a potential of tumbu

sugar processing business need to be analyzed and the formulation of strategies in its development efforts. The purpose of this study were: 1) to analyze the condition of tumbu sugar processing business, covering aspects of production, financial aspects and marketing aspects; 2) formulate a viable alternative strategy applied; 3) determine the priority strategies in the development of agro-industrial processing of tumbu sugar in District Kudus. This research was descriptive quantitative survey approach. The research location is in district of Kudus covers three sub-districts (Sub-District Dawe, Sub-District Bae, and Sub-District Gebog). Subjects in this study include the main actors of tumbu sugar producers, traders, government agencies and academia. The collection of data through observation, interviews, questionnaires and FGD (Focus Group Discussion). Data analysis using using descriptive analysis, financial analysis and marketing analysis, SWOT analysis (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) to formulate the steps of strategy and analysis AHP (Analytical Hierarchy Process) for the determination of strategic priorities in the development of tumbu sugar agroindustrial, with tools Expert Choice program. The results showed that the value analysis of the financial aspects of the R/C ratio is 1.88 ; B / C ratio is 0.88 and an IRR is 36 %. Analysis of the marketing aspects of the farmer's share values obtained low of 75.8 % and the highest value of marketing efficiency of 17.49 % . SWOT analysis obtained tumbu sugar agro-industry position is in quadrant I. AHP analysis obtained by the alternative strategy of product development innovation and product diversification. Based on the Results of the research concluded that the production aspects of the tumbu sugar agro-industry businesses in Kudus regency still scale households by family labor management through a process that is still simple, but remains open investment opportunities with marketing channels already running efficiently. The alternative strategy that is feasible in the tumbu sugar agro-industry development in District Jepara is a S-O strategy that supports the aggressive growth by prioritizing the development of innovative products or product diversification.

Keywords: *Strategy, Development and Agro-Industry of Tumbu Sugar*

PENDAHULUAN

Agroindustri pengolahan hasil dan tanaman tebu merupakan salah satu agroindustri potensial untuk dikembangkan. Kerajinan Gula tumbu di Kabupaten Kudus, Propinsi Jawa Tengah mampu memberikan nilai tambah 70 persen. Gula tumbu (Tebu) berpotensi menjadi komoditas substitusi gula pasir dalam negeri selain dapat berperan untuk menekan ketergantungan terhadap impor gula. Produktivitas produksi gula tumbu di Kabupaten Kudus adalah 3.988,19 kg/ha, dengan 189 unit pengrajin gula tumbu. Kecamatan Dawe merupakan penghasil gula tumbu terbesar di Kabupaten Kudus dengan kapasitas produksi 577,11 kg/tahun, menyerap tenaga kerja lebih dari 2.079 orang dan jumlah pengrajin 189 unit.

Potensi produksi gula tumbu di Kabupaten Kudus cukup besar dan prospek kedepannya juga cukup menjanjikan, karena selain untuk bahan pemanis makanan, tambahan masakan juga sebagai bahan baku kecap serta dijadikan gula semut. Pada prinsipnya agroindustri gula tumbu yang ada berskala kecil dan dikelola secara individu dengan teknologi yang diwariskan secara turun temurun (*konvensional*). Namun sementara ini pengrajin gula tumbu di Kabupaten Kudus masih hanya memanfaatkan nira (Tebu) untuk diolah menjadi gula tumbu cetak (berbentuk padat). Pengolahan gula tumbu cetak ini berjalan dan tumbuh menggunakan dan memanfaatkan sumber daya lokal yang tersedia secara alamiah baik dari segi bahan baku, tenaga kerja, maupun bahan

pendukung lainnya. Kalau ditinjau dari segi proses perubahannya, pengrajin atau pengusaha gula tumbu masih menggunakan cara-cara yang tradisional baik cara pengelolaan maupun peralatannya.

Menurut Lay dan Heliyanto (2011), agroindustri gula tumbu pada skala kecil menengah dihadapkan pada beberapa masalah, keadaan pertanaman tebu tersebar dalam wilayah yang luas dengan produktivitas rendah, teknologi pengolahan, modal kerja dan terbatasnya jaringan pemasaran. Sopiannur *et al.* (2011) menambahkan bahwa kendala pada pengrajin gula tumbu saat ini adalah sulitnya pemasaran. Jadi sebagian besar petani tebu lebih banyak menjual sebagian besar tebunya ke pabrik gula di sekitar Kabupaten Kudus, yaitu PG. Rendeng, PG. Trangkil untuk menjadi bahan baku gula pasir atau gula kristal putih. Strategi pengolahan yang tepat akan mampu menjaga daya saing dan eksistensi usaha sehingga mampu memberikan kontribusi bagi peningkatan perekonomian. Berdasarkan latar belakang yang telah disajikan sebelumnya maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Menganalisis kondisi usaha pengolahan gula tumbu meliputi aspek teknis produksi, aspek finansial dan aspek pemasaran yang berkaitan dengan pengembangan pengolahan usaha gula tumbu di Kabupaten Kudus.
2. Merumuskan strategi alternatif yang layak diterapkan dalam pengembangan agroindustri gula tumbu di Kabupaten Kudus.
3. Menentukan strategi prioritas pengembangan pengolahan agroindustri gula tumbu di Kabupaten Kudus

METODE PENELITIAN

Penelitian termasuk penelitian deskriptif kuantitatif dengan metode pendekatan survai. Lokasi penelitian berada di Kabupaten Kudus meliputi 3 kecamatan (Kecamatan Dawe, Kecama-

tan Bae dan Kecamatan Gebog). Subjek dalam penelitian ini mencakup pelaku utama pengrajin gula tumbu, pedagang, instansi pemerintah dan akademisi. Pengumpulan data melalui pengamatan langsung, wawancara, pengisian kuesioner dan FGD (*Forum Group Discussion*). Analisa data menggunakan analisis deskripsi, analisis finansial dan analisis pemasaran, analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) untuk merumuskan langkah-langkah strategi dan menemukan strategi alternatif. Analisis AHP (*Analytical Hierarchy Process*) untuk penentuan strategi prioritas dalam pengembangan agroindustri gula tumbu dengan alat bantu program *Expert Choice*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Teknis Produksi

Tanaman Tebu di Kabupaten Kudus merupakan tanaman yang dibudidayakan. Petani Tebu membudidayakan secara intensif dari bibit tebu 1 (tahun) sebelumnya. Petani tebu mengolah nira tebu menjadi gula tumbu, belum ada diversifikasi produk olahan lainnya. Lokasi sentra tanaman tebu sebagian besar berada pada sawah yang lahannya tidak terlalu basah. Wilayah terbesar berada di Kecamatan Dawe, Kecamatan Gebog dan Kecamatan Bae menjadi potensi tanaman tebu sebagai penghasil bahan baku gula tumbu.

Aspek Finansial

Penerimaan yang diperoleh pengrajin gula tumbu yaitu dari jumlah produksi yang dihasilkan dengan harga jual dan produk tersebut. Pendapatan pengrajin gula tumbu merupakan penerimaan yang berasal dari hasil penjualan produk (rupiah) setelah dikurangi biaya total yang dikeluarkan oleh pengrajin. Analisis pendapatan di tiga kecamatan lokasi penelitian disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Analisis Pendapatan Usaha Pengolahan Gula tumbu dalam Satu Kali Proses Produksi per Hari di Kabupaten Kudus

Lokasi Penelitian	Biaya Produksi	Produksi	Penerimaan	Pendapatan
	--- Rp ---	--- kg ---	--- Rp ---	--- Rp ---
Kec. Dawe	2.512.918	707	5.028.667	2.515.749
Kec. Gebog	2.404.248	673	4.656.250	2.252.002
Kec. Bae	2.628.245	658	4.505.250	1.877.005
Rata-rata	2.515.137	679	4.730.056	2.214.919

Berdasarkan Tabel 1 dapat diketahui bahwa rata-rata produksi gula tumbu setiap hari adalah 679 kg. Penerimaan dari usaha pengolahan gula tumbu adalah Rp 4.730.056,- dan pendapatan pengolahan gula tumbu adalah Rp. 2.214.919,-. Pendapatan pengrajin di Kecamatan Dawe menunjukkan pendapatan yang lebih besar dengan jumlah rata-rata produksi lebih besar dari kecamatan lainnya. Kecamatan Bae dan Gebog mayoritas produk yang dihasilkan dengan mutu sedang dengan harga jual lebih rendah yaitu rata-rata Rp 6900/kg dan 6800/kg, sehingga mempengaruhi pendapatan yang diterima pengrajin. Harga gula tumbu ini merupakan harga pada saat penelitian dilakukan yaitu pada bulan Desember 2015 sampai dengan bulan Februari 2016 yaitu pada saat musim hujan, harga akan semakin naik

ketika musim kemarau dan puncak harga biasanya ketika menjelang dan selama bulan Ramadhan.

Analisis kelayakan usaha digunakan untuk mengetahui apakah usaha yang dilakukan layak atau tidak untuk dijalankan. Kelayakan usaha pengolahan gula tumbu dengan meng-analisis R/C ratio (*Revenue Cost Ratio*), B/C ratio (*Benefit Cost Ratio*) dan IRR ratio (*InternalRate of Return*). R/C ratio merupakan nilai rupiah yang diterima pengrajin dalam penerimaan total untuk setiap rupiah yang dikeluarkan sebagai biaya produksi, sedangkan B/C ratio merupakan pendapatan yang diterima pengrajin untuk setiap rupiah yang dikeluarkan sebagai biaya produksi. Hasil analisis R/C ratio dan B/C ratio pengolahan gula tumbu di Kabupaten Kudus disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Analisis Kelayakan Usaha Pengolahan Gula tumbu di Kabupaten Kudus

Komponen	Biaya Total (Rp)	Biaya Tunai (Rp)
Biaya produksi (Rp/hari)	2.515.137	75.108
Penerimaan(Rp/hari)	4.730.056	4.730.056
Pendapatan (Rp/hari)	2.214.919	2.214.919
R/C ratio	1,88	62,8
B/C ratio	0,88	29,49

Pada Tabel 2 dapat diketahui nilai R/C ratio usaha pengolahan gula tumbu ini sebesar 1,88 yang menunjukkan bahwa setiap Rp 1 biaya yang dikeluarkan akan menambahkan penerimaan sebesar Rp 1,88. Nilai R/C ratio > 1 sehingga usaha pengolahan gula

tumbu ini layak untuk diusahakan. Nilai B/C ratio 0,88 menunjukkan bahwa Rp 1 biaya yang dikeluarkan akan memberikan pendapatan sebesar 0,88. Nilai B/C ratio > 0 menunjukkan usaha ini menguntungkan. Nilai IRR sebesar 36% lebih besar dari 20%, investasi layak dilakukan.

Hasil Komponen biaya tunai itulah yang menjadi pertimbangan pengrajin sehingga usaha pengolahan gula tumbu di Kabupaten Kudus berjalan sudah berpuluh tahun dan usaha tersebut ditekuni secara turun-temurun. Berdasarkan hasil analisis kelayakan usaha, pengolahan gula tumbu mempunyai peluang untuk dikembangkan dalam skala usaha yang lebih besar tidak hanya dalam skala *home industry* yang terbatas dengan tenaga kerja keluarga.

Aspek Pemasaran

Pemasaran barang dan jasa melibatkan berbagai pihak baik perorangan maupun kelompok yang bertindak sebagai produsen, pedagang dan konsumen. Sebagian besar pengrajin gula tumbu di Kabupaten Kudus tidak menjual sendiri produknya langsung ke konsumen akhir. Pengrajin membutuhkan perantara agar produknya sampai ke konsumen. Perantara tersebut antara lain, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pengecer. Ada beberapa lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran gula tumbu dan produsen atau pengrajin hingga ke konsumen. Pada umumnya pedagang pengumpul desa sudah mempunyai pengrajin langganan. Pedagang pengumpul desa datang ke rumah pengrajin secara berkala dua atau tiga hari sekali.

Pada gula mutu baik diperoleh nilai *farmer's share* pada saluran I (85,7%), saluran II (86,4%), saluran III (75,8%) dan saluran IV (77,5%). Pada gula mutu sedang diperoleh nilai *farmer's share* pada saluran I (87,5%), saluran II (88,2%), saluran III (83,3%) dan saluran IV (80,0%). Menurut Downey dan Erickson (1992) bahwa pemasaran hasil pertanian ditinjau dari bagian harga yang diterima oleh petani produsen, dikatakan efisien apabila harga jual petani lebih dari 40% dan harga tingkat konsumen. Mengacu pada pendapat tersebut hasil penelitian nilai *farmer's share* menunjukkan bahwa pemasaran gula tumbu di

semua saluran sudah efisien. Posisi pengrajin apabila dilihat dari besarnya *Farmer's share* sangat kuat.

Efisiensi saluran pemasaran yang paling efisien yaitu yang menunjukkan nilai efisiensi pemasaran yang paling kecil. Efisiensi pemasaran yang paling kecil baik pada produk mutu baik maupun mutu sedang yaitu pada saluran I, kemudian saluran II, III dan yang paling besar yaitu saluran IV. Hal ini dikarenakan biaya pemasaran menjadi semakin besar dengan bertambahnya lembaga pemasaran yang terlibat. Biaya pemasaran adalah semua komponen biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran dalam kegiatan untuk mengalirkan barang dari pengrajin hingga konsumen. Komponen biaya pemasaran gula tumbu dalam penelitian ini terdiri dari transportasi, pengemasan, penyortiran, penyimpanan, penjualan dan penyusutan berat. Nilai efisiensi pemasaran ditentukan oleh besar biaya pemasaran yang dikeluarkan dan nilai dari produk.

Menurut Soekartawi (2005), efisiensi pemasaran yang efisien jika biaya pemasaran lebih rendah daripada nilai produk yang dipasarkan, semakin rendah biaya pemasaran dan nilai produk yang dipasarkan semakin efisien melaksanakan pemasaran. Berdasarkan pendapat Rosmawati (2011) bahwa kaidah efisiensi pemasaran 0-33% termasuk dalam kategori efisien. Hasil penelitian pada gula mutu baik menunjukkan bahwa efisiensi pemasaran pada saluran I (8,28%), pada saluran II (12,20%), saluran III (14,94%) dan saluran IV (16,11%). Hasil penelitian pada gula mutu sedang menunjukkan bahwa efisiensi pemasaran saluran I (9,20%), pada saluran II (15,00%), saluran III (15,87%) dan saluran IV (17,49%). Hasil analisis efisiensi pemasaran pada semua saluran pemasaran gula tumbu termasuk dalam kategori efisien. Berdasarkan

analisis penampilan pasar secara keseluruhan di Kabupaten Kudus sudah berjalan efisien. Hal ini dapat diketahui dari *share* harga yang diterima petani tinggi dan nilai efisiensi pemasaran yang termasuk dalam kategori efisien

Perumusan Langkah Strategi Pengembangan dengan Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan dalam merumuskan alternatif strategi pengembangan agroindustri gula tumbu di Kabupaten Kudus. Faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha diidentifikasi dengan menyusun matriks internal dan eksternal. Matriks internal merupakan suatu metode untuk mengidentifikasi serta mengevaluasi kondisi internal suatu perusahaan yang terdiri dari kekuatan (*strenght*) dan kelemahan (*weakness*). Matriks eksternal digunakan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi kondisi eksternal perusahaan yang terdiri dari peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) yang dihadapi.

Menurut Rangkuti (2006), perusahaan akan berada pada posisi strategis dan empat alternatif strategi yang ada, yaitu pada kuadran I pilihan strateginya adalah *aggressive strategy* atau strategi SO (*strenghts – opportunities*), kuadran II pilihan strateginya adalah *diversification strategy* atau strategi ST (*strenght-sthreats*), kuadran III pilihan strateginya adalah *improvement strategy* atau strategi WO (*weaknesses-opportunities*), dan kuadran IV pilihan strateginya adalah *defense dan survival strategy* atau strategi WT (*weaknesses-threats*). Berdasarkan hasil analisis SWOT menunjukkan agroindustri gula tumbu berada pada situasi yang sangat menguntungkan karena memiliki kekuatan dan peluang yang dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya. Strategi yang sebaiknya digunakan adalah strategi yang mendukung pertumbuhan agresif dengan memanfaatkan peluang yang ada (Rangkuti, 2006). Hasil analisis matrik SWOT selengkapnya tersaji pada Tabel 3.

Tabel 3. Formulasi Analisis Matrik SWOT

IFAS (Internal Factor Analisis Strategy)	Kekuatan (Strenght) 1. Ketersediaan bahan baku mudah 2. Usaha menguntungkan 3. Produksi kontinyu 4. Usaha sudah ditekuni cukup lama 5. Ketersediaan tenaga kerja 6. Proses pengolahan mudah 7. Keunggulan karakteristik gula
EFAS (Eksternal Factor Analisis Strategy)	Strategi S-O 1. Pengembangan diversifikasi produk 2. Penguatan pengembangan pasar, membuka jaringan pemasaran dan orientasi ekspor 3. Peningkatan kapasitas produksi 4. Peningkatan promosi melalui kegiatan pameran 5. Penerapan standar mutu produk 6. Penguatan sebagai produk unggulan khas daerah 7. Mengoptimalkan kegiatan riset spesifik lokasi
Peluang (Opportunity) 1. Diversifikasi produk 2. Ketersediaan jaringan pemasaran 3. Permintaan tinggi 4. Dukungan promosi pemerintah 5. Adanya SNI gula tumbu 6. Produk substitusi gula pasir 7. Program produk unggulan one product one village 8. Dukungan riset teknologi pengolahan dan budidaya tanaman tebu	

Alternatif strategi yang digunakan untuk pengembangan agroindustri gula tumbu yaitu strategi kekuatan dan

peluang (strategi S-O). Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan yaitu dengan menggunakan seluruh

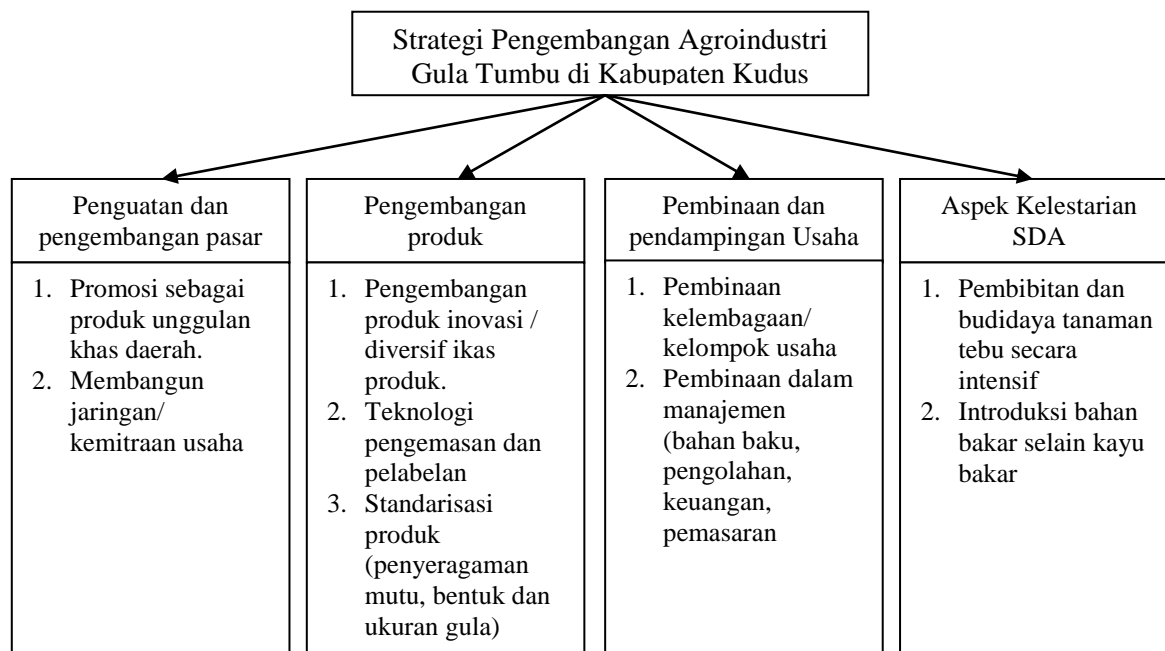
kekuatan untuk memanfaatkan peluang sebesar-besarnya (Rangkuti, 2000). Strategi S-O meliputi: pengembangan diversifikasi produk, penguatan pengembangan pasar, membuka jaringan pemasaran dan orientasi ekspor, peningkatan kapasitas produksi, peningkatan promosi melalui kegiatan pameran, penerapan standar mutu produk, penguatan sebagai produk unggulan khas daerah dan mengoptimalkan kegiatan riset spesifik lokasi.

Penentuan Strategi Prioritas Pengembangan dengan Analisis AHP (*Analytical Hierarchy Process*)

Analisis AHP (*Analytical Hierarchy Process*) digunakan untuk menentukan strategi prioritas dalam pengembangan agroindustri gula tumbu di Kabupaten Kudus. Pelaksanaan FGD (*Focus Group Discussion*) dilakukan untuk penentuan kriteria dan alternatif-alternatif strategi yang dapat dilakukan untuk mengambil kebijakan pengembangan agroindustri gula tumbu di Kabupaten Kudus dengan mempertimbangkan hasil analisis SWOT. Susilowati (2008) menyatakan bahwa dalam menguasai permasalahan yang kompleks dan saling terkait dapat dilakukan FGD yang melibatkan 4 unsur yaitu unsur akademisi, pelaku bisnis, pemerintah dan masyarakat terkait. Hasil dan FGD diperoleh kesimpulan bahwa dalam pengembangan agroindustri gula tumbu perlu dilakukan kebijakan secara terintegrasi karena unsur satu dan lainnya saling terkait dan saling mempengaruhi.

Hasil FGD strategi untuk mengembangkan agroindustri gula tumbu di Kabupaten Kudus secara lebih detail disajikan dalam Gambar 1.

Pada Gambar 1 hasil FGD yang direkomendasikan meliputi kriteria yaitu: 1) penguatan dan pengembangan pasar, 2) pengembangan produk, 3) pembinaan dan pendampingan usaha, 4) aspek kelestarian sumber daya alam. Masing-masing kriteria mencakup berbagai alternatif strategi dan langkah yang dapat ditempuh. Kriteria penguatan dan pengembangan pasar meliputi 2 alternatif yaitu dengan promosi sebagai produk unggulan khas daerah dan membangun jaringan/kemitraan usaha. Kriteria pengembangan produk meliputi 3 alternatif yaitu pengembangan produk inovasi atau diversifikasi produk, standardisasi produk (penyeragaman mutu,) dan teknologi pengemasan dan pelabelan. Kriteria pembinaan dan pendampingan usaha meliputi 2 alternatif strategi yaitu pembinaan kelembagaan/kelompok usaha dan pembinaan dalam manajemen usaha (penanganan bahan baku, pengolahan, manajemen keuangan dan pemasaran). Kriteria aspek kelestarian sumber daya alam meliputi 2 alternatif yaitu pembinaan teknik pembibitan dan budidaya tebu secara intensif dan introduksi alternatif bahan bakar selain kayu, misalnya gergaji kayu, sekam dan ampas tebu. Hasil kuesioner dan FGD dianalisis menggunakan program *Ekspert Choice* versi 9.0 untuk mengetahui tingkat skala prioritas alternatif yang ada.



Gambar 1. Kriteria dan Alternatif Strategi Hasil FGD

Analisis seluruh alternatif strategi pengembangan gula tumbu di Kabupaten Kudus menunjukkan bahwa hasil analisis dapat diterima dengan *Overall Inconsistency Ratio* sebesar 0,09. Prioritas alternatif kriteria pengembangan agroindustri gula tumbu di Kabupaten Kudus diperoleh hasil sebagai berikut: alternatif yang menjadi prioritas utama adalah 1) pengembangan produk inovasi atau diversifikasi produk dengan bobot nilai yaitu 0,284; 2) promosi sebagai produk unggulan khas daerah dengan bobot nilai 0,254; 3) pembinaan dan pendampingan dalam kelembagaan/ membentuk kelompok usaha dengan bobot nilai 0,108; 4) standarisasi produk (penyeragaman mutu) dengan bobot nilai 0,103; 5) penguatan dan pengembangan pasar dengan membangun jaringan/ kemitraan usaha dengan bobot nilai 0,077; 6) pembibitan dan budidaya tanaman tebu secara intensif dengan bobot nilai 0,067; 7) teknologi pengemasan dan pelabelan produk dengan bobot nilai 0,48; 8) pembinaan manajemen usaha (penanganan bahan baku, teknologi pengolahan, manajemen

keuangan dan pemasaran) dengan bobot nilai 0,032; 9) introduksi bahan bakar selain kayu dengan bobot nilai 0,026.

Alternatif pengembangan produk inovasi dan diversifikasi produk merupakan alternatif paling prioritas diantara semua alternatif strategi pengembangan agroindustri gula tumbu di Kabupaten Kudus. Diharapkan strategi ini mampu menjawab tantangan untuk mengembangkan inovasi produk atau diversifikasi produk tidak hanya gula tumbu cetak, dapat dikembangkan menjadi gula semut atau gula tumbu cair dengan produk yang memenuhi standar mutu, sentuhan teknologi pada sistem produksi, pengemasan dan media promosi yang efektif dan efisien, maka diharapkan dampak ekonomis dapat dirasakan oleh pengrajin gula tumbu dan secara umum berdampak pada peningkatan pendapatan serta kesejahteraan masyarakat Kabupaten Kudus.

KESIMPULAN

1. Usaha agroindustri gula tumbu di Kabupaten Kudus masih berskala rumah tangga dengan pengelolaan oleh tenaga kerja keluarga. Proses pembuatan gula tumbu masih bersifat sederhana yaitu mengolah nira tebu menjadi gula tumbu. Usaha gula tumbu layak untuk diteruskan dan terbuka peluang investasi. Semua saluran pemasaran gula tumbu di Kabupaten Kudus sudah berjalan efisien.
2. Strategi alternatif yang digunakan Strategi S-O yaitu mendukung pertumbuhan agresif yang terdiri dari tujuh langkah: pengembangan diversifikasi produk, penguatan pengembangan pasar, membuka jaringan pemasaran dan orientasi ekspor, peningkatan kapasitas produksi, peningkatan promosi melalui kegiatan pameran, penerapan standar mutu produk, penguatan sebagai produk unggulan khas daerah dan mengoptimalkan kegiatan riset spesifik lokasi.
3. Strategi prioritas pengembangan agroindustri gula tumbu di Kabupaten Kudus diperoleh prioritas utama adalah pengembangan produk inovasi dan diversifikasi produk.

SARAN

Tersedianya potensi tanaman tebu di Kabupaten Kudus, pemerintah selaku

pemegang kebijakan dapat meningkatkan pengembangan agroindustri gula tumbu dengan lebih meningkatkan peran serta *stakeholder* terkait dan peluang-peluang kerjasama dengan pihak swasta. Oleh karena itu saran yang peneliti ajukan adalah:

1. Diperlukan *pilot project* yang terpadu yang berorientasi agribisnis.
2. Diperlukan kebijakan pemerintah yang komprehensif dan aplikasi teknologi inovatif, sarana promosi yang efektif dan efisien.
3. Diperlukan kerjasama dengan civitas akademik atau Balai Penelitian Teknologi Pertanian guna penelitian mengenai teknologi spesifik lokasi pengolahan berbahan baku nira tebu guna penyusunan Standar Operasional Produksi (SOP) sehingga dihasilkan produk yang seragam dan memenuhi standar mutu.
4. Mengingat hasil IRR pengembangan usaha agroindustri gula tumbu di Kabupaten Kudus mencapai 36%, maka pihak Pemerintah melalui Bank agar menambah modal usaha kepada pengrajin gula tumbu di Kabupaten Kudus.
5. Agar hasil gula tumbu layak memenuhi standar ekspor, maka pengrajin harap melakukan diversifikasi produk, melakukan perbaikan mutu dan melakukan inovasi produk.

DAFTAR PUSTAKA

- Aliudin, S., Sariyoga dan D. Anggraini. 2011. Efisiensi dan pendapatan usaha gula tumbu cetak. *Jurnal Agro Ekonomi*. 28 (1): 73-85.
- Arheman, Y.,D. Pramono dan Wiryastuti. 2001. Strategi Peningkatan Daya Saing Industri Gula Jawa. *Jurnal Teknologi Industri Pertanian IPB*. 11(1):27-34.
- Badan Standaridisasi Nasional. 1995. SNI 01.3743.1995: Standar Nasional Gula BSN.
- Badan Pusat Statistika. 2012a, Kabupaten Kudus dalam Angka. BPS Kabupaten Kudus.
- Badan Pusat Statistika. 2012b. Kecamatan Dawe dalam Angka Tahun 2011- 2012. BPS Kabupaten Kudus.
- Badan Pusat Statistika. 2012c. Kecamatan Bae dalam Angka Tahun 2011-2012. BPS Kabupaten Kudus.
- Badan Pusat Statistika. 2013d. Kecamatan Gebog dalam Angka Tahun 2011- 2012. BPS Kabupaten Kudus.
- BPTP Ungaran. 2015. Kajian Sosial Ekonomi Gula Tumbu di Ungaran. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Ungaran. Semarang.
- Burhanuddin, R. 2005. Prospek Pengembangan Usaha Koperasi dalam Produksi Gula Tumbu. Jakarta.
- Dachlan, 1984. Proses Pembuatan Gula Merah. Balai Penelitian dan Pengembangan Industri, BBHIP, Bogor.
- David, F. 2006. Manajemen Strategis Edisi ke 10. Salemba. Jakarta.
- Dermoredjo, K. 2012. Analisis Dampak Perdagangan Bebas ASEAN Terhadap Pengembangan Komoditas Pangan Utama Indonesia. Disertasi. Program Pasca Sarjana. Fakultas Pertanian Universitas Gadjah Mada. Yogyakarta.
- Dinas Perkebunan.2012. Statistik Dinas Perkebunan Propinsi Jawa Tengah Tahun 2012 – 2014.
- Dinas Perkebunan. 2014. Profil Pelaku Usaha Bisnis di Jawa Tengah.
- Dinas Perkebunan Propinsi Jawa Tengah. 2014, Buku Laporan Tahunan.
- Dinas Perkebunan Propinsi Jawa Tengah. 2014, Buku Laporan Bulanan.
- Dinas Pertanian Peternakan Perkebunan dan Kehutanan. 2014. Statistika Pertanian Peternakan, Perkebunan dan Kehutanan Kabupaten Kudus Tahun 2014.
- Direktorat Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian Kementerian Pertanian. 2014, Pedoman Umum Kegiatan Pembangunan Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian Tahun Anggaran 2015.
- Lay A. dan B. Heliyanto. 2011. Prospek Agroindustri Tebu. *Jurnal Perspektif* 10(1): 1-10.
- Rangkuti, F. 2002. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Sopiannur, D., R. Mariati dan Juraemi. 2011. Studi pendapatan usaha gula aren ditinjau dan jenis bahan bakar di Dusun Girirejo Kelurahan Lempake Kecamatan Samarinda Utara. *Jurnal EPP*. 8 (2) 34-40.
- Susilowati, I. 2008. Pengambilan Keputusan melalui Analytical Hierarchy Process (AHP) dengan Paket Program *Expert Choice* 9. Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang