

**STRATEGI PENGEMBANGAN GULA AREN DI DESA MOSSO
KECAMATAN BALANIPA KABUPATEN POLEWALI MANDAR**

**IRFAN
A0218330**



**PROGRAM STUDI KEHUTANAN
FAKULTAS PERTANIAN DAN KEHUTANAN
UNIVERSITAS SULAWESI BARAT
MAJENE
2024**

ABSTRAK

IRFAN (Strategi Pengembangan Gula Aren Di Desa Mosso Kecamatan Balanipa Kabupaten Polewali Mandar) Dibimbing oleh **RITABULAN** dan **ANDI RIDHA YAYANK**.

Penelitian ini mengkaji strategi pengembangan gula aren di Desa Mosso, Kecamatan Balanipa, Kabupaten Polewali Mandar, yang memiliki potensi besar sebagai alternatif pengganti gula pasir. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi kondisi eksisting, serta menganalisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi industri gula aren di wilayah tersebut. Metode yang digunakan meliputi observasi lapangan, wawancara, dan analisis SWOT untuk merumuskan strategi pengembangan yang tepat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengembangan gula aren membutuhkan strategi khusus untuk meningkatkan daya saing, memperbaiki kualitas produk, dan memperluas akses pasar guna meningkatkan pendapatan masyarakat setempat. Strategi S-O berfokus pada pemanfaatan pedagang pengepul, kualitas bahan baku, dan sarana produksi yang terjangkau untuk meningkatkan produksi dan memenuhi permintaan pasar. Strategi S-T menekankan pentingnya menjaga keaslian dan kualitas produk, sementara strategi W-O menyoroti peran pelatihan, pendampingan dan teknologi dalam mengembangkan ide kreatif dan memperluas jaringan pemasaran. Strategi W-T mengarahkan perbaikan kemasan, perluasan jaringan pemasaran, dan optimalisasi peralatan produksi. Secara keseluruhan, penelitian ini mendukung pengembangan usaha gula aren secara berkelanjutan melalui pendekatan yang holistik dan berkelanjutan.

Kata kunci: Analisis SWOT, Gula Aren, Strategi Pengembangan.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Dalam upaya pembangunan perekonomian di Indonesia, agroindustri merupakan salah satu sektor yang sangat penting. Dengan pengelolaan dan manajemen yang benar pada sektor agroindustri membantu peningkatan jumlah ekspor produk lokal, peningkatan jumlah penerapan tenaga kerja serta mendorong pemerataan tenaga kerja serta dapat meningkatkan petani lokal. Salah satu tanaman komoditas agroindustri yang memiliki kontribusi cukup besar terhadap perekonomian Indonesia adalah komoditas kelapa (*cocos musifera L*) (Gabriel *et al*, 2013).

Industri kecil yang mengolah hasil-hasil pertanian (agroindustri) tahan terhadap dampak krisis ekonomi bersifat padat karya merupakan salah satu alternatif dalam membangun kembali perekonomian Indonesia saat ini. Selain dapat menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar perusahaan, juga dapat menciptakan nilai tambah bagi produk pertanian khususnya pangan. Salah satu industri kecil yang potensial untuk dikembangkan adalah industri yang berbahan dasar aren (Arifin, 2016)

Melihat potensi industri kecil yang sangat baik, tidak berarti dalam proses usahanya tidak menghadapi hambatan dan tantangan. Menurut Laode Ramlan dan Winda Putri Susilo (2020), bahwa usaha kecil menghadapi berbagai tantangan dan kendala seperti kualitas sumber daya yang rendah, tingkat produktivitas dan kualitas produk dan jasa rendah, kurangnya teknologi dan informasi, faktor produksi, sarana dan prasarana belum memadai, aspek pendanaan dan pelayanan jasa pembiayaan, iklim usaha belum mendukung, dan koordinasi pembinaan belum baik. Namun demikian ada peluang yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM dalam kegiatan usahanya, seperti adanya komitmen pemerintah, ketersediaan sumber daya alam yang beraneka ragam dan lain-lain.

Strategi pengembangan industri sangat ditentukan oleh kemampuan berwirausaha seseorang, motivasi, lingkungan kerja, penambahan modal dan

pemberian intensif pada karyawan. Apabila seorang pengusaha mampu memadukan empat hal tersebut dalam satu kesatuan, maka dapat dikatakan usahanya akan dapat mengalami kemajuan dan perkembangan yang cukup pesat. Setidaknya dari keempat faktor tersebut seorang pengusaha harus mampu mengembangkan kemampuan berwirausahanya. (Kurniati, 2017)

Kemampuan berwirawasta seseorang akan sangat mempengaruhi kelangsungan usahanya tersebut. Hal ini mengingat perhatian dari pemerintah melalui perlindungan, pembinaan, pendekatan, dan bantuan modal tidak cukup, hal yang terpenting adalah kemampuan pengusaha untuk berwiraswasta, sehingga perhatian pemerintah tersebut tidak akan sia-sia.

Upaya-upaya pengembangan usaha kecil berdasarkan pasal 14, 15, dan 16 UU No. 9/1995 tentang usaha kecil dirumuskan bahwa pemerintah, dunia usaha dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan usaha kecil dalam bidang berikut, seperti produksi dan pengolahan, pemasaran, sumber daya manusia, teknologi dengan cara: meningkatkan kemampuan manajemen serta teknik produksi dan pengolahan, meningkatkan kemampuan rancangan bangun dan perekayasaan, dan memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana produksi dan pengolahan bahan baku, bahan penolong dan kemasan.

Tanaman aren merupakan salah satu komoditas perkebunan yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi sehingga sangat prospektif dalam pengembangannya dan memiliki peluang yang sangat besar dalam meningkatkan perekonomian suatu wilayah. Nilai ekonomis yang dimiliki oleh produk-produk yang dihasilkan tanaman aren tersebut sangat dibutuhkan oleh pasar internasional sehingga mampu meningkatkan nilai ekspor yang berdampak pada peningkatan perekonomian nasional. Produk yang paling besar nilai ekonomisnya adalah gula aren. Tanaman aren (*Arenga Pinnata*) merupakan tanaman perkebunan yang sangat potensial dalam hal mengatasi kekurangan pangan dan mudah beradaptasi baik pada berbagai agroklimat, mulai dari dataran rendah sehingga 1400 m di atas permukaan laut (Effendi, 2009; Ditjen Perkebunan, 2004).

Sistem agribisnis gula aren memiliki peluang untuk dikembangkan akan tetapi peluang tersebut belum dimanfaatkan semaksimal mungkin. Pada umumnya, tanaman aren tumbuh begitu saja tanpa adanya budidaya dan animo masyarakat

untuk mengembangkan tanaman aren tersebut masih sedikit yang disebabkan karena masyarakat takut akan resiko yang akan terjadi apabila mereka mengembangkan tanaman aren. Kepunahan tanaman aren yang memiliki banyak manfaat semakin cepat terjadi apabila tidak dikembangkan. Sehubungan dengan itu, pemerintah telah mulai menggalakkan tanaman aren dengan menganjurkan masyarakat membudidayakannya.

Secara teoritis potensi aren sebagai penghasil gula lebih tinggi dibandingkan tebu persatuan luas lahan, produksi gula yang dihasilkan tanaman aren 2,4 kali lebih besar dibandingkan tanaman tebu. Oleh karena itu, gula aren berpotensi menjadi komoditas substitusi gula pasir andalan di dalam negeri sehingga mampu menekan ketergantungan terhadap impor gula.

Kecamatan Balanipa khususnya Desa Mosso yang menjadi mata pencaharian pokok sebagian besar masyarakat adalah pohon aren, terutama pemanfaatan niranya. Dengan memanfaatkan tanaman aren yang tumbuh liar tanpa budidaya yang optimal, masyarakat di Desa Mosso mampu memenuhi kebutuhan sehari-harinya dari penghasilan penjualan gula aren tersebut. Hal tersebut membuktikan bahwa pengolahan tanaman aren sangat menguntungkan bagi masyarakat yang mengolah gula aren dan mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi di Desa tersebut. Namun karena belum adanya strategi pengembangan atas produk pertanian tersebut, peluang tersebut belum bisa dimanfaatkan dan banyak permasalahan-permasalahan dalam pengembangan usaha gula aren baik dari segi pengolahan, pemasaran dan pemanfaatannya.

Pengembangan gula aren banyak menghadapi kendala yang harus disikapi karena adanya faktor-faktor yang menghambat usaha tersebut. Oleh karena itu diperlukan rumusan strategi dalam pengembangannya. Strategi pengembangan agroindustri gula aren harus disesuaikan dengan karakteristik dan permasalahan agroindustri yang bersangkutan. Strategi pengembangan akan berpengaruh dalam menjaga daya saing dan eksistensi usaha sehingga mampu memberikan kontribusi bagi perekonomian keluarga (Wongkar *et al.* 2017)

Pada umumnya para produsen gula aren mempunyai pekerjaan sampingan, namun kenyataannya mereka lebih menggantungkan hidupnya pada usaha pembuatan gula aren. Karena banyaknya produsen gula aren dan masing-masing

membuat gula aren secara tradisional, masing-masing produsen pada umumnya bersifat statis, tidak timbul ide untuk meningkatkan mutu produksi. Maka hasil produksi gulanya berbeda-beda antara pengrajin satu dengan yang lain. Bahkan hasil produksi satu orang yang sama bisa berbeda antara hasil produksi suatu hari dengan hari berikutnya. Kemudian terdapat kecenderungan bahwa hasil produksi gula aren secara keseluruhan dari tahun ke tahun tidak menentu. Karena sifatnya tradisional, para produsen belum timbul pemikiran untuk mencari pasar alternatif yang membeli hasil produksi gulanya lebih mahal dari pada harga yang ditetapkan oleh pedagang pengepul.

Pengembangan agribisnis gula aren di Desa Mosso selain dapat meningkatkan pendapatan petani aren di kabupaten Balanipa, juga akan dapat menciptakan lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat yang berada disekitar kebun Aren sehingga mampu mengurangi tingkat pengangguran. Dengan demikian permasalahan yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah bagaimanakah strategi pengembangan agribisnis gula aren di Kabupaten Sekadau, bagaimanakah analisis faktor lingkungan eksternal dan internal agribisnis gula aren di Kabupaten Sekadau, apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam mengkaji strategi pengembangan agribisnis gula aren di Kabupaten Sekadau, serta alternatif dan prioritas strategi apa saja yang dapat diterapkan untuk mengembangkan agribisnis gula aren di Kabupaten Sekadau.

Dari beberapa permasalahan latar belakang diatas, maka dari itu penulis dalam penulisan Skripsi ini mengambil judul “Strategi Pengembangan Industri Gula Aren Di Desa Mosso Kecamatan Balanipa Kabupaten Polewali Mandar”.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah yang ingin penulis angkat dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana kondisi eksisting industri gula aren pada Desa Mosso Kecamatan Balanipa?
2. Bagaimana faktor internal dan eksternal industri gula aren pada Desa Mosso Kecamatan Balanipa?

3. Bagaimana strategi pengembangan yang tepat untuk diterapkan pada industri gula aren baik dilihat dari kekuatan dan kelemahannya atau peluang dan ancamannya pada usaha gula aren di Desa Mosso?

1.3 Tujuan Penelitian

Dalam setiap penelitian pasti ada tujuan yang ingin capai, tujuan penulis dalam penelitian ini yaitu:

1. Mengidentifikasi kondisi eksisting industri gula aren pada Desa Mosso Kecamatan Balanipa.
2. Mengidentifikasi faktor internal dan eksternal industri gula aren pada Desa Mosso Kecamatan Balanipa.
3. Merumuskan strategi pengembangan yang tepat untuk diterapkan pada industri gula aren baik dilihat dari kekuatan dan kelemahannya atau peluang dan ancamannya pada usaha gula aren di Desa Mosso.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Praktis

Dengan penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk masyarakat Desa Mosso Kecamatan Balanipa Kabupaten Polewali Mandar. Kemudian dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan masyarakat mengenai pengembangan industri melalui produksi gula aren dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat.

1.4.2 Manfaat Teoritis

Dengan penelitian ini dapat menambah referensi, pengalaman dan tambahan informasi dalam pengembangan ilmu pengetahuan terhadap diri penulis dan mahasiswa khususnya mahasiswa Jurusan Kehutanan mengenai Pengembangan Kewirausahaan Melalui Produksi Gula Aren Pada Masyarakat Pedesaan Di Desa Mosso Kecamatan Balanipa Kabupaten Polewali Mandar.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Industri Kecil

Proses pembangunan industri menggunakan strategi pembangunan yang diarahkan untuk membantu proses transformasi dari sektor agraris ke sektor industri melalui pendekatan pusat pertumbuhan (*growth centre*), serta menempatkan industri sebagai *leading sector*. Industri kecil dipandang mampu menjadi salah satu bagian dari industri yang potensial untuk dikembangkan menuju sasaran dari strategi pembangunan tersebut. Industri kecil memiliki peran yang strategis untuk meningkatkan pendapatan, perluasan kesempatan kerja, peluang kesempatan berusaha dan mengatasi kemiskinan (Rahayu, 2010). Berikut pengertian industri kecil menurut beberapa ahli,

- a. Menurut Mubyarto, industri kecil dan industri pedesaan biasanya tidak dapat dipisahkan karena keduanya menunjukkan beberapa persamaan. Industri pedesaan biasanya adalah industri kecil yang tujuan utamanya adalah menambah pendapatan keluarga.
- b. Menurut Bank Indonesia, industri kecil adalah jika nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan berjumlah tidak melebihi Rp.600 juta. Dalam hal ini kepemimpinan Bank Indonesia juga menetapkan bahwa industri kecil minimal 50 % modal usaha dimiliki pribumi dan sebagian pengurus usaha tersebut adalah pribumi.

2.2 Konsep Industri Kecil

Industri kecil merupakan bagian dari struktur perekonomian Indonesia. Selain industri besar dan sedang, eksistensi industri kecil juga mempunyai pengaruh yang berarti dalam struktur perekonomian. Keberadaan industri kecil dalam perekonomian Indonesia terutama dalam kaitan penyerapan tenaga kerja atau pengangguran bisa dikatakan mempunyai pengaruh yang cukup berarti.

Karakteristik industri kecil adalah bahwa industri kecil membutuhkan modal yang relatif kecil juga, tenaga kerja yang mengerjakan cukup anggota keluarga sendiri, dilakukan di rumah sendiri, peralatan yang digunakan masih sederhana.

Lebih lanjut lagi identitas dan ciri-ciri industri kecil dan rumah tangga dijelaskan oleh Azhary (2016) sebagai berikut :

- a. Dilakukan di rumah
- b. Umumnya merupakan tambahan mata pencaharian di samping usaha agraria
- c. Memerlukan banyak tenaga tangan
- d. Menggunakan alat-alat dan tenaga sederhana
- e. Pengetahuan yang sangat terbatas
- f. Upah sedikit
- g. Membuat barang untuk keperluan sehari-hari.

2.3 Faktor Penentu Lokasi Industri

Penempatan lokasi industri mempunyai peranan yang penting, karena akan mempengaruhi perkembangan dan keberlanjutan proses dan kegiatan industri. Dalam upaya untuk meminimumkan biaya produksi dan meningkatkan keuntungan, maka perusahaan industri harus dapat memilih lokasi industri yang tepat. Ada beberapa faktor yang menentukan lokasi industri untuk mencapai tujuan tersebut (Prasetyo, 2010) yaitu:

- a. Faktor endowment (tanah, tenaga kerja, modal dan teknologi);
- b. Pasar dan harga;
- c. Bahan baku dan energi;
- d. Aglomerasi, keterkaitan antar industri;
- e. Kebijakan pemerintah;
- f. Biaya angkutan; dan
- g. Undang-undang.

Faktor endowment dalam hal ini adalah tersedianya faktor produksi utama secara kualitatif maupun kuantitatif di suatu daerah atau negara yang bersangkutan. Semakin banyak faktor endowment yang dimiliki oleh suatu daerah , maka makin banyak pula yang harus diperhatikan dalam menentukan lokasi industrinya. Selain tanah, tenaga kerja dan manajemen (manajer) sebagai unsur yang terlibat langsung dalam menentukan lokasi industri, harus diperhatikan juga dalam industri adalah tentang mobilitas tenaga kerja antar daerah, akan tetapi juga antar pekerjaan.

2.4 Faktor Produksi

Perkembangan suatu industri erat dengan kebutuhan permintaan pasar. Permintaan pasar yang tinggi akan mendorong munculnya kegiatan suatu industri. Kegiatan industri pada dasarnya adalah kegiatan yang mengolah barang mentah menjadi barang jadi yang memiliki nilai guna yang lebih tinggi. Tujuan suatu industri dalam menghasilkan barang atau jasa, meningkatkan kemakmuran masyarakat, meningkatkan keuntungan, memperluas lapangan pekerjaan, dan menjaga kesinambungan usaha perusahaan.

Untuk menghasilkan barang atau jasa dalam kegiatan industri tentunya ada faktor yang menunjang proses produksi yang disebut faktor produksi. Faktor-faktor tersebut merupakan suatu bagian yang sangat penting, karena faktor-faktor tersebut yang akan menentukan keberlangsungan kegiatan industri tersebut, jadi bila salah satu faktor tersebut hilang, maka proses kegiatan industri tidak akan berjalan lancar dan menghambat perkembangan suatu industri.

Alokasi faktor produksi dalam jumlah yang tepat akan memberikan pendapatan yang maksimal dan sebaliknya, penggunaan faktor produksi yang tidak tepat dapat menyebabkan ketidak efisienan yang dapat mengurangi keuntungan atau pendapatan (Prasetyo, 2010).

2.5 Industri Gula Aren

Dalam istilah kuliner, gula adalah tipe makanan yang diasosiasikan dengan salah satu rasa dasar, yaitu manis. Komponen utama dari gula adalah karbohidrat. Jenis gula yang paling sering digunakan sehari-hari adalah kristal sukrosa padat. Gula berfungsi untuk merubah rasa dan struktur makanan atau minuman. Saat ini setidaknya dikenal tiga jenis gula yaitu gula tebu, gula bit, dan gula aren (BPTP Banten 2005).

Gula aren sudah dikenal oleh masyarakat Indonesia sebagai salah satu pemanis makanan dan minuman yang bisa menjadi substitusi gula pasir (gula tebu). Gula aren diperoleh dari proses penyadapan nira aren yang kemudian dikurangi kadar airnya hingga menjadi padat. Kekhasan gula aren dibandingkan dengan gula lainnya adalah gula aren mengandung kadar sukrosa lebih tinggi (84%), dibandingkan gula tebu (20%) dan gula bit (17%). Selanjutnya kandungan nutrisi

gula aren seperti kadar protein, lemak, kalium dan fosfor ternyata lebih tinggi dibandingkan dengan gula tebu dan gula bit. Sebagai bahan komparasi, Tabel 6 memperlihatkan kandungan beberapa zat penting dalam komoditas gula yang berasal dari sumber bahan baku yang berbeda.

No.	Sifat Kimia	Gula Aren %	Gula Kelapa %	Gula Siwalan %
1.	Kadar Air	9,16	10,32	8,61
2.	Sukrosa	84,31	71,89	76,85
3.	Gula pereduksi	0,53	3,7	1,66
4.	Lemak	0,11	0,15	0,19
5.	Protein	2,28	0,06	1,04
6.	Total Mineral	3,66	5,04	3,15
7.	Kalsium	1,35	1,64	0,86
8.	Fosfor (P ₂ O ₅)	1,27	0,06	0,01

(Sumber: BTPN Banten, 2005)

Proses pembuatan gula aren terdiri dari tiga tahapan, yaitu tahap penyaringan nira dari kotoran, pemasakan, dan pencetakan.

2.5.1 Penyaringan Nira dari Kotoran

Seharusnya nira yang diperoleh dari phon aren segera diperiksa derajat keasamannya (pH). Nira aren dengan pH 6-7 mash baik untuk diolah menjadi gula aren. Sebelum dimasak, nira perlu disaring terlebih dahulu untuk menghilangkan kotoran. Penyaringan dilakukan dua kali, pertama penyaringan terhadap kotoran kasar seperti ranting, daun dan serangga, serta kedua penyaringan terhadap kotoran halus yang dilakukan pada saat proses pemasakan dimana kotoran terkumpul di permukaan.

2.5.2 Pemasakan

Pemasakan dilakukan diatas penggorengan di atas tungku api dengan bahan bakar kayu. Hal penting yang perl dilakukan selama proses pemasakan adalah penyaringan kotoran halus yang dapat dilakukan dengan menggunakan serokan.

Dalam pemasakan nira ini, juga perlu ditambahkan minyak goreng atau minyak kelapa dengan perbandingan 10 gram minyak kelapa per 25 liter nira. Tujuannya agar buih nira tidak sampai meluap keluar penggorengan atau wajan. Untuk menguapkan air dalam nira diperlukan waktu pemasakan 3-4 jam. Selama

pemasakan dijaga agar asap tidak masuk ke dalam bahan, untuk menghindari warna gula aren menjadi gelap. Apabila nira yang dimasak sudah kental, secara perlahan-lahan api dikecilkan untuk menurunkan panas sambil diaduk agar tidak gosong. Untuk mengetahui kemasakan nira biasanya dilakukan dengan cara meneteskan nira ke dalam air dingin. Apabila tetesan nira tersebut meluncur dengan panjang 2 cm, berarti nira sudah masak.

2.5.3 Pencetakan

Dalam proses pencetakan, biasanya kojor (tempat untuk mencetak gula aren) direndam terlebih dahulu dalam air untuk memudahkan pelepasan gula nantinya, kemudian pekatan nira diaduk dan selanjutnya dituangkan ke dalam cetakan tersebut. Pelepasan gula dari cetakan dilakukan setelah gula mencapai suhu kamar.

2.6 Strategi Pengembangan Usaha

Strategi itu sendiri memiliki arti bahwa semua kegiatan yang ada dalam lingkup perusahaan, termasuk di dalamnya pengalokasian sumber daya yang dimiliki perusahaan. Sedangkan menurut Hill (dalam Rangkuti dan Rahmi 2018) strategi merupakan suatu cara yang berkaitan dengan kegiatan manufaktur dan pemasaran, semuanya bertujuan untuk mengembangkan *perspektif corporat* melalui *agregasi*.

Menurut (Rangkuti dan Rahmi, 2018) konsep-konsep strategi ada dua yaitu:

- a. *Distinctive Competence* merupakan tindakan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya. Suatu perusahaan yang memiliki kekuatan yang tidak mudah ditiru oleh perusahaan pesaing dipandang sebagai perusahaan yang memiliki “*Distinctive Competence*”. *Distinctive Competence* menjelaskan kemampuan spesifik suatu organisasi.

Identifikasi *Distinctive Competence* dalam suatu organisasi meliputi:

- Keahlian tenaga kerja
- Kemampuan sumber daya

Dua faktor tersebut menyebabkan perusahaan dapat lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya . keahlian sumber daya manusia yang tinggi muncul dari kemampuan membentuk fungsi khusus yang lebih efektif

dibandingkan dengan pesaing. Dengan memiliki kemampuan melakukan riset pemasaran yang lebih baik, perusahaan dapat mengetahui secara tepat semua keinginan konsumen sehingga dapat menyusun strategi-strategi pemasaran yang lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya. Semua kekuatan tersebut dapat diciptakan melalui penggunaan seluruh potensi sumber daya yang dimiliki perusahaan, seperti peralatan dan proses produksi yang canggih, penggunaan jaringan saluran distribusi cukup luas, penggunaan sumber bahan baku yang tinggi kualitasnya dan *brand image* yang positif serta sistem reservasi yang terkomputerisasi.

b. *Competitive Advantage* merupakan pilihan strategi yang dilakukan perusahaan untuk merebut peluang pasar. Menurut Porter (dalam Arianty *et al.* 2016)

- *Cost leadership*
- *Diferensiasi*
- *Fokus*

Perusahaan dapat memperoleh keunggulan bersaing yang lebih tinggi dibandingkan dengan pesaingnya jika dia dapat memberikan harga jual yang lebih murah dari harga yang diberikan oleh pesaingnya dengan nilai atau kualitas produk yang sama. Harga jual yang lebih rendah dapat dicapai oleh perusahaan tersebut karena dia dapat memanfaatkan skala ekonomis, efisiensi produksi, penggunaan teknologi, kemudahan akses dengan bahan baku, dan sebagainya. Perusahaan juga dapat melakukan strategi diferensiasi dengan menciptakan persepsi terhadap nilai tertentu pada konsumennya. Selain itu, strategi fokus juga dapat diterapkan untuk memperoleh keunggulan bersaing sesuai dengan segmentasi dan pasar sasaran yang diharapkan.

2.7 Tipe-tipe Strategi

Menurut Rangkuti (2018), Strategi dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga) tipe strategi yaitu:

2.7.1 Strategi Manajemen

Strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro, misalnya strategi

pengembangan produk, penerapan harga, akuisisi, pengembangan pasar dan sebagainya.

2.7.2 Strategi Investasi

Strategi ini merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi, misalnya perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha melakukan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali divisi baru dan sebagainya.

2.7.3 Strategi Bisnis

Strategi ini sering disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, produksi atau operasional, distribusi, dan strategi yang berhubungan dengan keuangan.

Pengembangan adalah meningkatkan kualitasnya maupun kuantitasnya dalam suatu kegiatan (Irawan dan Suparmoko, 2012:). Pengembangan juga berarti proses atau cara perbuatan mengembangkan. Usaha adalah kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran atau badan untuk mencapai suatu maksud: pekerjaan (perbuatan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya) untuk mencapai sesuatu.

Dari definisi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi pengembangan usaha yaitu suatu rencana yang terpadu mengenai upaya-upaya suatu industri yang diperlukan guna mengembangkan usahanya dalam rangka mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Untuk mencapai tujuan, industri harus memperhatikan sumber daya-sumber daya yang ada maupun keadaan lingkungan yang dihadapi. Sumber daya yang ada pada suatu industri yang berupa kekuatan maupun kelemahan, serta keadaan lingkungan dapat berupa peluang dan ancaman bagi industri itu sendiri.

2.8 Faktor Penentu Lokasi Industri

Penempatan lokasi industri mempunyai peranan yang penting, karena akan mempengaruhi perkembangan dan keberlanjutan proses dan kegiatan industri. Dalam upaya untuk meminimumkan biaya produksi dan meningkatkan keuntungan, maka perusahaan industri harus dapat memilih lokasi industri yang tepat. Ada beberapa faktor yang menentukan lokasi industri untuk mencapai tujuan tersebut (Prasetyo, 2010) diantaranya : (1) Faktor endowment (tanah, tenaga

kerja, modal dan teknologi); (2) Pasar dan harga; (3) Bahan baku dan energi;(4) Aglomerasi, keterkaitan antar industri; (5) Kebijaksanaan pemerintah; (6) Biaya angkutan; dan (7) Undang-undang.

Faktor endowment dalam hal ini adalah tersediannya faktor produksi utama secara kualitatif maupun kuantitatif di suatu daerah atau negara yang bersangkutan. Semakin banyak faktor endowment yang dimiliki oleh suatu daerah, maka makin banyak pula yang harus diperhatikan dalam menentukan lokasi industrinya. Selain tanah, tenaga kerja dan manajemen (manajer) sebagai unsur yang terlibat langsung dalam menentukan lokasi industri, harus diperhatikan juga dalam industri adalah tentang mobilitas tenaga kerja antar daerah, akan tetapi juga antar pekerjaan. Sementara itu, Faktor penentu lokasi yang lain dikemukakan oleh Weber dalam (Tarigan, 2009).

a. Teori Lokasi Weber

Faktor-faktor teori Weber yang mempengaruhi penempatan lokasi industri:

1) Bahan Baku

Seorang produsen akan menentukan letak pabriknya di lokasi yang dapat memberikan keuntungan optimal. Contohnya pada industri genteng, industri ini memilih lokasi yang dekat dengan bahan baku.

2) Tenaga Kerja

Pada umumnya produsen lebih menyukai tenaga kerja yang berasal dari sekitar daerah lokasi industri, karena biaya transportasi yang dikeluarkan oleh tenaga kerja lebih sedikit, sehingga para buruh tidak menuntut upah yang terlalu tinggi.

3) Aksesibilitas

Aksesibilitas memacu interaksi antar wilayah sampai ke daerah yang paling terpencil, sehingga tercipta pemerataan pembangunan. Semakin kecil biaya transportasi antara lokasi bahan baku menuju pabrik dan lokasi pemasaran maka total biayanya juga semakin kecil.

Perumusan modelnya Weber bertitik tolak pada asumsi bahwa:

- 1) Wilayah yang seragam dalam hal topografi, iklim dan penduduknya.
- 2) Sumber daya dan bahan mentah tersedia di mana mana dalam jumlah yang memadai.

- 3) Tenaga kerja tidak ubiquitous (tidak menyebar secara merata) tetapi berkelompok pada beberapa lokasi dan dengan mobilitas terbatas.
- 4) Material lainnya seperti bahan bakar mineral dan tambang tersedia secara sporadis dan hanya terjangkau pada beberapa tempat terbatas.

2.9 Faktor Produksi

Perkembangan suatu industri erat dengan kebutuhan permintaan pasar. Permintaan pasar yang tinggi akan mendorong munculnya kegiatan suatu industri. Kegiatan industry pada dasarnya adalah kegiatan yang mengolah barang mentah menjadi barang jadi yang memiliki nilai guna yang lebih tinggi. Tujuan suatu industri dalam menghasilkan barang atau jasa, meningkatkan kemakmuran masyarakat, meningkatkan keuntungan, memperluas lapangan pekerjaan, dan menjaga kesinambungan usaha perusahaan. Untuk menghasilkan barang atau jasa dalam kegiatan industri tentunya ada faktor yang menunjang proses produksi yang disebut faktor produksi. Faktor-faktor tersebut merupakan suatu bagian yang sangat penting, karena faktor-faktor tersebut yang akan menentukan keberlangsungan kegiatan industri tersebut, jadi bila salah satu faktor tersebut hilang, maka proses kegiatan industri tidak akan berjalan lancar dan menghambat perkembangan suatu industri.

Alokasi faktor produksi dalam jumlah yang tepat akan memberikan pendapatan yang maksimal dan sebaliknya, penggunaan faktor produksi yang tidak tepat dapat menyebabkan ketidak efisienan yang dapat mengurangi keuntungan atau pendapatan.

Faktor produksi dalam ilmu ekonomi dinyatakan dalam persamaan fungsi produksi. Fungsi produksi adalah suatu fungsi atau persamaan yang menunjukkan hubungan antara faktor-faktor produksi (input) dengan output yang dihasilkan (Sukirno, 2005). Fungsi produksi dapat dituliskan sebagai berikut: $Q = f(K,L,R,T)$ Dimana . • K stok modal, L adalah jumlah tenaga kerja, dan ini meliputi berbagai jenis kerja dan keahlian keusahawanan, R adalah kekayaan alam, dan T adalah teknologi yang digunakan.

2.10 Penelitian Terdahulu

No	Nama & Judul Penelitian	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian	Hasil
1	Suryawati Salam, Baharuddin, A. Gusti Tantu, Rully Dwi Paripurna (2021). Strategi Pengembangan Gula Aren di Kabupaten Soppeng, Sulawesi Selatan. Jurnal Tarjih: Agribisnis and Development Journal. Universitas Bosowa	Menganalisis strategi pengembangan usaha gula aren dengan mengidentifikasi faktor internal dan factor eksternal di Kabupaten Soppeng Sulawesi Selatan.	Analisis data Menggunakan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats).	Strategi yang tepat untuk usaha gula aren ini adalah strategi S-O (Strength–Oppourtunities) yaitu dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk meraih peluang yang ada, dimana usaha ini harus mengoptimalkan peluang pasar dengan meningkatkan nilai proporsinya dan memperluas jaringan.
2	Nilam Nurhijjah, Erni Panca Kurniasih (2021). Jurnal Universitas Tanjung Pura. Strategi Pengembangan Industri Gula Aren di Desa Nanga Materap Kecamatan Sekadau Hulu, Kabupaten Sekadau	Menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman industri gula aren di Desa Nanga Menterap, serta untuk mengetahui strategi yang tepat dalam mengembangkan industri gula aren.	Metode yang Digunakan Dalam penelitian ini adalah metode analisis SWOT. Sampel ditentukan Secara purposive random sample. Sampel yang digunakan Dalam penelitian ini adalah 25 informan yang merupakan pengrajin gula aren di Desa Nanga Menterap.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa industri gula aren berada pada posisi kuadran IV. Dengan strategi WT atau strategi pertahanan. Implementasi strategi ini adalah mengoptimalkan penanganan bahan baku dengan meningkatkan jumlah produksi, meningkatkan promosi sehingga memiliki jangkauan pemasaran yang luas.

3	Andhy Saputra, Ramlawati, Hilmi (2020). Economy Deposit Journal STIE Mujahidin. Strategi Pengembangan Industri Kecil Gula Aren di Kecamatan Basidondo Kabupaten Tolitoli	Tujuan yang ingin di capai dalam penelitian ini adalah mengetahui bagaimana strategi pengembangan industri kecil gula aren di Kecamatan Basidondo Kabupaten Tolitoli.	Analisis data dilakukan dengan menggunakan analisis matrik SWOT.	Strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal. Artinya strategi yang diterapkan lebih defensif, yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan profit yang disebabkan oleh ancaman-ancaman. Saran yang diberikan adalah dengan mempertahankan ciri khas cita rasa produk dan meningkatkan kualitas produk dengan cara menciptakan inovasi dalam pengemasan produk, penambahan jenis produk agar memiliki daya tarik yang tinggi agar tetap mampu bersaing dengan produk lain.
4	Mustafa Abd. Rahim (2019). Jurnal Babazal Agrobiz. Unismuh Luwuk. Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren di Desa Sumberharjo, Kecamatan Moilong.	(1) Menganalisis Strategi yang tepat dilakukan dalam mengembangkan usaha gula aren di Desa Sumberharjo Kecamatan Moilong. (2) Menganalisis Strategi kebijakan yang dilakukan untuk mengembangkan usaha pengolahan gula aren di Desa Sumberharjo Kecamatan Moilong.	Dalam analisis data peneliti menggunakan Analisa SWOT dimana analisis didahului dengan penentuan elemen kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.	Hasil Penelitian menunjukan bahwa Strategi yang harus dikembangkan untuk usaha pengolahan gula aren di Desa Sumberharjo adalah strategi SO yakni strategi dengan menggunakan segala kekuatan yang dimiliki untuk mendapatkan peluang yang datang dari lingkungan eksternal.
5	Baiq Amalia Raudlatunnisa. (208). Jurnal Universitas Mataram. Strategi Pengembangan Agroindustri Gula Aren di Kecamatan Gunungsari Kabupaten Lombok Barat.	Menginformasikan strategi yang tepat dalam pengembangan agroindustri gula aren di Kecamatan Gunungsari Kabupaten Lombok Barat.	Metode yang digunakan Dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dan Teknik pengumpulan data dilakukan dengan teknik survei.	(1) Faktor-faktor yang menjadi kekuatan adalah ketersediaan bahan baku, ketersediaan tenaga kerja, pengalaman usaha dan keuntungan yang tinggi. Sementara kelemahan yaitu informasi terbatas, kualitas SDM rendah, Proses produksi masih sederhana dan modal terbatas. (2) Faktor-faktor yang menjadi peluang adalah dukungan pemerintah, permintaan

				meningkat, kerjasama dengan pihak lain, perkembangan iptek . Sementara ancaman yaitu keadaan iklim, meningkatnya persaingan, belum ada pengendalian pasar, kurangnya minat masyarakat terhadap produk. (3) Alternatif strategi yang dihasilkan dari Matriks SWOT dapat dikelompokkan berdasarkan 3 kelompok stakeholder yaitu Agroindustri Gula Aren, Pemerintah dan Lembaga Keuangan.
6.	Laode Ramlan, Windi Putri Susilo. (2020). Strategi Pengembangan Usaha Gula Aren (<i>Arenga Pinata Merr</i>) di Desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah Kabupaten Bombana	Mengetahui strategi pengembangan gula aren (<i>arenga pinnata merr</i>) di Desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah Kabupaten Bombana	Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan analisis SWOT.	Yang menjadi kekuatan yaitu status usaha milik sendiri, produsen berpengalaman, bahan mentah mudah didapat bahan baku, harga gula aren meningkat dan memiliki pasar yang jelas dan langganan kolektor. Sedangkan kelemahannya adalah kurangnya tenaga kerja, kemasan produk yang masih sederhana, kurang promosi, banyaknya produksinya tidak pasti dan tidak ada izin usaha. Yang menjadi peluang adalah bantuan peralatan, pinjaman usaha menengah yang diberikan dengan kemudahan,keunggulan produk dan karakteristik daerah, pasar gula aren sangat luas dan penggunaan teknologi pemasaran dan penjualan. Sedangkan ancamannya adalah bahwa harga produk ditentukan oleh pasar atau pengepul, maka adalah pesaing, cuaca tidak pasti, suatu hari pohon palem akan habis dan tidak ada pelatihan budidaya tanaman aren.

7	Jein E. Kebrob, Hengki D. Walangitan, & Yolanda Y. M. A Sumakud. 2018. Jurnal Universitas Sam Ratulangi. Strategi Pengelolaan Agroforestri Berbasis Aren di Desa Talaitad Kecamatan Tareran Kabupaten Minahasa Selatan.	Mendesripsikan sistem pengelolaan lahan dengan pola agroforestri di desa Talaitad sebagai dasar pertimbangan dalam penyusunan strategi pengembangan agroforestri berbasis aren yang berkelanjutan di Desa Talaitad	Metode yang digunakan dalam penelitian adalah metode deskriptif dengan pemilihan informan menggunakan teknik <i>purposive sampling</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa system penggunaan lahan di Desa Talaitad dapat mendukung pengembangan industry gula aren berbasis agroforestry. Selanjutnya strategi yang dapat dilakukan adalah optimalisasi pola agroforestry dalam penyediaan kayu bakar, melalui penerapan tindakan silvikultur yang memadai, penggunaan ruang lahan yang efektif serta pengembangan teknik pengolahan gula aren yang lebih efisien dalam pemanfaatan energy kayu bakar.
8	I Gusti Made Subrata. (2022). Jurnal Unmas Mataram. Strategi Pemasaran Produk Gula Aren di Desa Mekarsari Kecamatan Gunungsari Kabupaten Lombok Barat.	Mengetahui berbagai alternative strategi pemasaran produk gula aren di Desa Mekarsari Kecamatan Gunungsari Kabupaten Lombok Barat.	Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskripif dengan metode pengumpulan data adalah metode studi kasus dan analisis data menggunakan analisis SWOT	1) Mempromosikan produk dengan memanfaatkan teknologi yang ada misalnya melalui media social. 2) Menjalin hubungan kerjasama dengan berbagai pihak khususnya yang berkaitan dengan pemasaran produk gula aren. 3) Bekerjasama dengan produsen makanan yang menggunakan bahan dasar gula aren.
9.	Siti Maemonah, (2015). Skripsi Universitas Negeri Semarang. Strategi Pengembangan Industri Kecil Gula Aren di Kecamatan Limbangan Kabupaten Kendal.	(1) Mengetahui gambaran industri kecil gula aren di Kecamatan Limbangan. (2) Menganalisis strategi pengembangan yang tepat untuk diterapkan pada industri kecil gula aren di Kecamatan Limbangan.	Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode accidental sampling dengan sampel terpilih sejumlah 30 informan. Analisis data dilakukan dengan menggunakan analisis matrik SWOT.	Strategi yang dapat dilakukan untuk memberdayakan industri kecil gula aren di Kecamatan Limbangan adalah dengan strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal. Artinya strategi yang diterapkan lebih defensif, yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan profit yang di sebabkan oleh ancaman-ancaman.

10	Suryansyah, Nurliza, Radian. (2018). Jurnal Social Economics of Agriculture. Universitas Tanjungpura Pontianak. Strategi Pengembangan Agribisnis Gula Aren di Kabupaten Sekadau.	Merumuskan strategi pengembangan agribisnis gula aren di Kabupaten Sekadau.	Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif, dan data diolah dengan menggunakan IFE/EFE, SPACE dan SWOT.	Nilai yang diperoleh dari matriks IFE dan EFE masing-masing adalah 2,57 dan 2,65. Dari analisis SWOT diperoleh alternatif strategi yaitu Strategi SO: perluasan lokasi areal budidaya aren, peningkatan kapasitas produksi, dan peningkatan kualitas produk.
----	--	---	---	--

(Sumber: data diolah dari beberapa sumber)

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin. 2016. *Pengantar Agroindustri*. CV. Mujahid Press. Bandung.
- Arianty, N., Jasin, H., Nasution, P dan Cristiana, I. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Perdana Publishing. Medan.
- Astuti, M. & Matondang, N. 2020. *Manajemen Pemasaran : UMKM dan Digital Sosial Media*. Grup Penerbitan CV BUDI UTAMA, Sleman:Yogyakarta.
- Azhary, I. 2016. *Industri Kecil: Sebuah Tinjauan dan Perbandingan*. LP3ES. Jakarta.
- Grace dkk. 2021. *Strategi Pemasaran*. Pascal Books, Tangerang Selatan:Indonesia.
- Harmayani, E. dkk. 2019. *Makanan Tradisional Indonesia Seri Kelompok Makanan Fermentasi dan Makanan yang populer Di Masyarakat*. Gajah Mada University Press, Yogyakarta:Indonesia.
- Indra, dkk. 2018. Analisis Keuntungan Usaha Gula Merah Dan Kontribusinya Terhadap Rumah Tangga Di Kecamatan Karang Baru Kabupaten Aceh Tamiang. *Jurnal Agrisamudra*. 05(02).
- Indraningsih, K.C. 2018. Strategi Diseminasi Inovasi Pertanian Dalam Mendukung Pembangunan Pertanian. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*. 35(02):107-123.
- Irawan dan Suparmoko, M. 2012. *Ekonomi Pembangunan Edisi Kelima*. BPFE Yogyakarta. Yogyakarta.
- Kebrob, J.E., Walangitan, H.D dan Sumaksud, Y.Y.M.A. 2018. Strategi Pengelolaan Agroforestri Berbasis Aren di Desa Talaitad Kecamatan Tareran Kabupaten Minahasa Selatan. *Jurnal Universitas Sam Ratulangi*.
- Korbaffo, Y.A & Afoan F. Pemberdayaan Industri Kecil Nira Aren Menjadi Komoditas Ekonomi Di Desa Tubuhue Kecamatan Kota Kefamenanu. *Jurnal Akrab Juara*. 04(02):93-109.
- Kurniati, E.D. 2018. *Kewirausahaan Industri*. Deepublish. Yogyakarta.
- Lingawan, A. dkk. 2019. Gula Aren: Si Hitam Manis Pembawa Keuntungan dengan Segudang Potensi. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*. 01(01):01-25.
- Maemonah, S. 2015. Strategi Pengembangan Industri Kecil Gula Aren Di Kecamatan Limbangan Kabupaten Kendal. *Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang*.

- Musita, N. 2019. Produk Gula Semut dari Aren dengan Penambahan Bubuk Rempah. *Jurnal Warta IHP*. 36(02):06-113.
- Nurhijjah, N dan Kurniasih, E.P. 2021. Strategi Pengembangan Industri Gula Aren di Desa Nanga Menterap, Kecamatan Sekadau Hulu, Kabupaten Sekadau. *Prosiding Seminar Nasional SATIESP*.
- Prasetyo, P Eko. 2004. Strategi Pemberdayaan Industri Kecil dan Kerajinan Melalui faktor internal dan eksternal”. *Jurnal Ekonomi UNNES*. Semarang.
- Pratama dkk. 2020. Optimalisasi Kualitas dan Kuantitas Produksi Keripik dengan Menggunakan Alat Pemotong Semi-Otomatis di Desa Pacalan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 01(02).
- Putri, S.S. 2022. Produksi Gula Aren Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Gula Aren Di Nagari Andaleh Baruh Bukik Kecamatan Sungayang Kabupaten Tanah Datar. Skripsi, Universitas Negeri Mahmud Yunus: Batusangkar.
- Rahayu, E.S. 2010. Kemitraan Usaha Sebagai Upaya Meningkatkan Daya Saing UKM (Usaha Kecil Menengah). *Jurnal EconoSains*. 8(2):123-130.
- Rahim, M.A. 2019. Strategi Pengembangan Gula Aren Di Desa Sumberharjo Kecamatan Moilong. *Jurnal Babazal Agrobiz*. 2(1): 33-42.
- Ramlan, L dan Susilo, W.P. 2020. Strategi Pengembangan usaha Gula Aren (Arenga Pinatta Merr) Di Desa Lengora Selatan Kecamatan Kabaena Tengah Kabupaten Bombana. *Jurnal Akademik Pendidikan Ekonomi*. Vol. 7(1): 49-62.
- Rangkuti dan Rahmi. 2018. Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Rotan Studi pada UD. Mula Rotan Petisah Kota Medan. *Skripsi Sarjana Universitas Sumatera Utara*.
- Raudalattunnisa, B.A. 2018. Strategi Pengembangan Agroindustri Gula Aren di Kecamatan Gunung Sari Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Universitas Mataram*.
- Salam, S., Baharuddin., Tantu, A.G., dan Paripurna, D. 2021. Strategi Pengembangan Gula Aren Di Kabupaten Soppeng Sulawesi Selatan. *Agribusiness Development Journal*. 1(2): 76-92.
- Saputra, A., Ramlawati dan Hilmi. 2020. Strategi Pengembangan Industri Kecil Gula Aren Di Kecamatan Basidondo Kabupaten Tolitoli. *Economy Deposit Journal*. Vol 2(2): 28-37.
- Sopiah dan Sangadji, E.M. 2016. Salesmanship. PT. Bumi Aksara,

Jakarta:Indonesia.

Subrata, I.G.M. 2022. Strategi Pemasaran Produk Gula Aren Di Desa Mekarsari. Kecamatan Gunung Sari. Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Ganec Swara*. 16(1): 1470-1475.

Sudarwati, Y. & Izzaty. 2022. Manajemen Hubungan Pelanggan Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. *Jurnal Ekonomi dan Kebijakan Publik*. 13(01):13 -28.

Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Alfabeta. Bandung.

Suryansyah., Nurliza dan Radian. (2018). Strategi Pengembangan Agribisnis Gula Aren di Kabupaten Sekadau. *Jurnal Social Economics of Agriculture*. Universitas Tanjungpura Pontianak

Universitas Sulawesi Barat. 2022. *Pedoman Penulisan Tugas Akhir (Skripsi) Fapertahut*.

Wongkar, N., Dumais, J.N.K., Katiandagho, T.M. 2017. Strategi Pengembangan Agroindustri Gula Aren Di Desa Tondei 1. *Jurnal Agri-SosioEkonomi Unsrat*. 13 (3a): 215-226.



RIWAYAT HIDUP

Irfan (Ippang), Lahir di Bala, Kecamatan Balanipa, Kabupaten Polewali Mandar pada tanggal 01 Juli 1997, merupakan anak keenam dari sembilan bersaudara, pasangan dari Bapak Ammal dan Ibu Hasana. Penulis memulai pendidikan pada Sekolah Dasar Negeri (SDN) No.065 Bala pada tahun 2006 dan tamat pada tahun 2012. Kemudian pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan ke Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) N0.1 Balanipa dan tamat pada tahun 2015. Selanjutnya pada tahun yang sama penulis melanjutkan ke Sekolah Menengah Atas (SMA) Negeri 1 Tinambung dan tamat pada tahun 2018. Pada tahun 2018 penulis melanjutkan studi di perguruan tinggi Universitas Sulawesi Barat (UNSULBAR) dan terdaftar sebagai Mahasiswa Jurusan Kehutanan (S1). Dalam usaha memenuhi syarat untuk memperoleh gelar sarjana Kehutanan di Fakultas Pertanian dan Kehutanan Universitas Sulawesi Barat, Penulis menyusun Skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Industri Gula Aren Di Desa Mosso Kecamatan Balanipa Kabupaten Polewali Mandar” yang dibimbing oleh Dr. Ritabulan, S.Hut., M.Si. dan Andi Ridha Yayank, S.Hut.,M.Hut. Di perguruan tinggi penulis aktif sebagai anggota organisasi dari HMI dan GMNI. Selain itu penulis juga aktif sebagai anggota Himpunan Keluarga Mahasiswa Kehutanan Sylva Indonesia Pc. Universitas Sulawesi Barat.