

**PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN GULA SEMUT DI KECAMATAN  
WADASLINTANG KABUPATEN WONOSOBO**

**Akhmad Efendi, Sulistyani Budiningsih, Rahmi Hayati Putri**

**Agribusiness Departement, Agriculture Faculty Universitas Muhammadiyah  
Purwokerto  
Jl. Raya Dukuhwaluh, Purwokerto 53182**

**ABSTRAK**

*This research aims to find out the characteristics of (Brown Sugar) producers, the processing of water coconut sap until it is certified with Control Union, and the developmental strategies of brown sugar entrepreneurship in Wadaslintang Sub-district of Wonosobo. The data were collected through observation, interview, documentation and were analysed using qualitative descriptive technique. A qualitative approach was used to determine the characteristics of brown sugar producers in Wadaslintang Sub-district and to analyse the entrepreneurial condition of brown sugar farmers/producers. Developmental patterns of brown sugar entrepreneurship was analysed through SWOT technique (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). The research result indicated that: first, the characteristics of brown sugar producers in Wadaslintang Sub-district (including age, education level, and duration of running brown sugar entrepreneurship) belong to adequate category for developing brown sugar entrepreneurship. Second, brown sugar in Wadaslintang Sub-district is still processed traditionally. However, the production can get into the export market. Third, the developmental strategies of brown sugar entrepreneurship include expanding the target, maintaining and improving the quality of gula semut production, improving promotion to people and maintaining the good relation with the customers.*

***Keywords: characteristics, processing, entrepreneurship development***

## **PENDAHULUAN**

Gula semut merupakan gula merah versi bubuk dan sering pula disebut orang sebagai gula kristal. Dinamakan gula semut karena bentuk gula ini mirip rumah semut yang bersarang di tanah. Bahan dasar untuk membuat gula semut adalah nira dari pohon Kelapa atau pohon Aren. (Wibisono Tech, 2006)

Di Kabupaten Wonosobo juga sekarang sudah banyak di kembangkan industri rumah tangga pengrajin gula semut, bahkan sudah ada Sertifikasi Control Union untuk produk organik tersebut. Dengan adanya Sertifikasi Control Union tersebut menjadi modal besar bagi produk lokal untuk go-internasional. Bahkan Standar Operasional Prosedure telah di terapkan di beberapa pusat produksi yang meliputi beberapa desa di Kecamatan Kepil, Kecamatan Kalibawang, Kecamatan Wadaslintang, dan Kecamatan Kaliwiro (Kana,2016).

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Wadaslintang Kabupaten Wonosobo yang melingkupi 17 desa yang berada di Kecamatan Wadaslintang, dan di setiap desa ada satu pengrajin gula semut jadi jumlah keseluruhan pengrajin gula semut yang terdapat di Kecamatan Wadaslintang yaitu ada 17 orang. Pemilihan lokasi ini di lakukan secara purposive sampling. Metode yang di gunakan

dalam penelitian ini adalah metode observasi, wawancara dan dokumentasi selanjutnya dianalisis dengan teknik analisis SWOT. Sampel adalah jumlah responden dari ICS yang terdapat di Kecamatan Wadaslintang,

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **A. Karakteristik Wirausaha Pengrajin Gula Semut Di Kecamatan Wadaslintang**

Rata-rata responden pengrajin gula semut di Kecamatan Wadaslintang Kabupaten Wonosobo termasuk penduduk usia produktif yaitu 25-48 tahun. Menurut Hurlock (1998) semakin cukup umur, tingkat kematangan dan kekuatan seseorang akan lebih matang dalam berfikir dan bekerja. Pengrajin dalam usia produktif memungkinkan adanya peningkatan ketrampilan dan pengetahuan dalam mengelola usahanya serta penyerapan teknologi baru. Seluruh responden pengrajin gula semut pada tiap desa di Kecamatan Wadaslintang pernah mengenyam pendidikan formal. Rata-rata pendidikan formal yang ditempuh pengrajin gula semut di Kecamatan Wadaslintang adalah 12 tahun atau dengan kata lain pendidikan formal mereka sampai tamat SMA. Responden pengrajin gula semut rata-rata sudah menjalankan kegiatan berwirausaha gula semut ini 3-4 tahun. Hal ini dikarenakan gula semut merupakan produk

yang cukup baru dibanding gula merah yang sudah ada sejak zaman dahulu yang umumnya merupakan usaha warisan turun-temurun.

**B. Standar Operasional Prosedur Pengolahan Nira Kelapa Yang Tersertifikasi Control Union**

Untuk memenuhi standar ekspor dalam pengiriman gula semut harus memiliki kriteria sebagai berikut :

1. Warna terang (minimal B).
2. Bersih tidak ada bintik hitam atau kotoran lainnya.
3. Kering tidak kemel.
4. Aroma segar.

5. Rasa khas gula kelapa, tidak pahit (gosong).
6. Tidak menggunakan campuran bahan kimia atau campuran gula rafinasi (gula pasir).

Oleh karena itu, untuk meningkatkan kualitas gula kelapa khususnya gula semut organik maka perlu ditetapkan standar pengelolaan gula semut organik dan standar prosedur dalam pembuatan gula semut. Standar pengelolaan gula semut dilakukan dengan beberapa persyaratan dan standar pengolahan gula semut antara lain sebagai berikut:

Persyaratan dalam pengelolaan gula semut	Standar pengolahan gula semut
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peralatan produksi gula kelapa &amp; gula semut harus benar-benar bersih.</li> <li>2. Laru yang digunakan adalah kapur sirih (<i>njet</i>) dengan tambahan serpihan kayu pohon nangka atau kulit manggis yang sudah dikeringkan.</li> <li>3. Pongkor bambu yang terbuat dari bambu Pethung, Pongkor adalah tempat nira yang sedang disadap oleh pengerajin gula kelapa di atas pohon.</li> <li>4. Ipah harus menggunakan minyak klentik atau minyak kelapa, atau bisa juga menggunakan santan kelapa.</li> <li>5. Kebersihan dapur harus terjaga.</li> <li>6. Pupuk disarankan dan diwajibkan menggunakan pupuk organik dari kebun dan dari peternakan sendiri, seperti ternak kambing.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penyaringan nira kelapa dengan menggunakan saringan 150 mesh.</li> <li>2. Pastikan standarisasi Ph nira sekitar 6.5.</li> <li>3. Pemanasan nira dalam wajan stainless sampai benar-benar mengental sambil terus diaduk.</li> <li>4. Pengadukan dengan intensitas yang lebih cepat perlu dilakukan setelah suhu mencapai 120<sup>0</sup> Biasanya kondisi ini ditandai dengan munculnya buih atau gelembung yang lebih banyak dan kecil-kecil.</li> <li>5. Setelah suhu mencapai 125<sup>0</sup> C perlu dilakukan pengecilan api pada kompor. Proses ini umunya di tandai dengan terbentuknya Kristal pada bagian pinggir wajan penggorengan, sambil terus dilakukan pengadukan secara cepat.</li> <li>6. Proses pemanasan mulai di hentikan dan wajan penggorengan bisa diangkat dari atas kompor.</li> <li>7. Pengadukan secara cepat tetap dilanjutkan hingga terbentuk Kristal gula semut.</li> <li>8. Kemudian pengayakan Kristal menggunakan ayakan ukuran 10 mesh sampai 18 mesh.</li> <li>9. Terakhir keringkan pada suhu 60<sup>0</sup> C selama 2 jam (hingga kadar air kurang dari 3%).</li> <li>10. Kemas dengan <i>packaging</i> produk yang menarik dan gula semut pun siap di pasarkan.</li> </ol>

**C. Strategi Pengembangan Wirausahaan Pengrajin Gula Semut di Kecamatan Wadaslintang.**

Matrik IFAS merupakan analisis faktor- faktor internal dimana

variabel yang digunakan adalah variabel yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan yang di alami oleh pengrajin gula semut.

No	Faktor Internal	Bobot	Peringkat	Bobot x Peringkat
<b>STRENGTHS</b>				
1.	Pengalaman dalam berwirausaha gula semut bagi pengrajin.	0,075	4	0,300
2.	Ketertarikan dalam mengolah nira menjadi gula semut agar hasilnya bisa lebih menguntungkan.	0,050	3	0,150
3.	Tenaga kerja yang memadai.	0,075	4	0,300
4.	Bahan baku yang tersedia mudah di peroleh.	0,100	4	0,400
5.	Harga jual gula semut lebih tinggi di bandingkan gula cetak.	0,075	4	0,300
6.	Warna yang cerah terbuat dari bahan baku organic sekaligus tingkat kekeringan sesuai standar ekspor.	0,075	3	0,225
7.	Adanya kelompok tani Windusari Jaya sebagai kelompok tani gula semut.	0,075	3	0,225
<b>WEAKNESSES</b>				
1.	Pembuatan gula semut masih tradisional dan menggunakan alat yg sederhana.	0,075	3	0,225
2.	Pengemasan sudah ada yang menggunakan alat dan masih ada yang manual menggunakan kantong plastik biasa.	0,050	3	0,150
3.	Terbatasnya modal yang di alami oleh pengrajin gula semut dalam mengembangkan wirausaha gula semut.	0,100	4	0,400
4.	Minimnya pengetahuan dalam pembuatan gula semut.	0,075	3	0,225
5.	Kemampuan pengrajin menjaga nyala api supaya setabil, karena apabila nyala api terlalu besar gula semut yang di hasilkan berkualitas jelek.	0,075	1	0,075
6.	Masih sering di jumpai pengrajin yang kembali mencampuri obat gula dalam olahan gla semut.	0,050	3	0,150
7.	Umur kelapa yang semakin menua, jumlah nira yang di hasilkan semakin berkurang.	0,050	4	0,200
<b>TOTAL NILAI :</b>		<b>1,000</b>		<b>3,325</b>

Pada tabel faktor EFAS ini merupakan analisis faktor-faktor eksternal dimana variabel yang

digunakan adalah variabel eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman bagi pengrajin gula semut.

No	Faktor Eksternal	Bobot	Peringkat	Bobot x Peringkatan
<b>OPPORTUNITIES</b>				
1.	Cakupan pemasaran gula semut yang luas, sudah merambah pasaran luar negeri/ekspor	0,100	4	0,400
2.	Sudah ada peran dari pihak pemda serta dari pihak koperasiterkait pengrajin gula semut.	0,100	4	0,400
3.	Memanfaatkan sisa brondolan atau ayakan untuk di olah kembali, agar jumlah produksi bisa lebih meningkat.	0,125	3	0,375
4.	Banyaknya minat konsumen untuk mengkonsumsi gula semut.	0,100	3	0,300
5.	Belum ada persaingan harga sehingga harga jual gula semut cenderung setabil.	0,075	3	0,225
<b>THREATS</b>				
1.	Kurangnya pasokan jumlah bahan baku yang di terima dari petani gula cetak.	0,100	3	0,300
2.	Persaingan kualitas gula semut dengan daerah/wilayah kecamatan lain.	0,100	3	0,300
3.	Saat ini mengalami penurunan harga akibat pembatasan jumlah pengiriman gula semut dari pihak koperasi, akan tetapi harganya masih setabil.	0,100	2	0,200
4.	Produk belum di kenal masyarakat banyak.	0,075	1	0,075
5.	Harga gula semut yang mahal untuk kalangan konsumen menengah ke bawah.	0,125	3	0,375
<b>TOTAL NILAI :</b>		<b>1,000</b>		<b>2,950</b>

### **MATRIK SPACE**

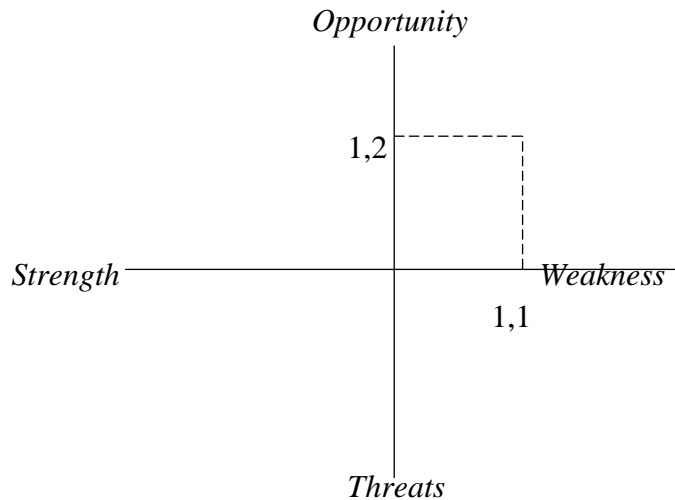
Setelah menentukan faktor dari setiap variabel maka diketahui untuk skor total faktor internal dengan total skor 3,325 dan skor total eksternal sebesar 2,950. Dengan hasil total skor tersebut dapat digunakan untuk menyusun strategi mengembangkan wirausaha gula semut. Dari analisa

tersebut maka pengrajin gula semut dapat memanfaatkan kekuatan dan peluangnya untuk menentukan strategi kedepanya. Kemudian setelah menganalisis kedua faktor tersebut di lanjutkan dengan pembuatan matrik SPACE kemudian di gunakan sebagai dasar pembuatan matrik SWOT seperti di bawah ini :

Posisi Faktor Strategi Internal	Rating	Posisi Faktor strategi Eksternal	Rating
<b>STRENGTHS (S)</b>		<b>OPPORTUNITIES (O)</b>	
- Pengalaman dalam berwirausaha gula kelapa bagi pengrajin.	4	- Cangkupan pemasaran gula semut yang luas, sudah merambah pasaran luar negeri/ekspor.	4
- Ketertarikan dalam mengolah gula kelapa agar hasilnya bisa lebih menguntungkan.	3	- Sudah ada peran dari pihak pemda serta pihak koperasi terkait pengrijin gula semut.	4
- Tenaga kerja yang memadai.	4	- Memanfaatkan sisa brondolan atau ayakan untuk di olah kembali, agar jumlah produksi bisa lebih meningkat.	3
- Bahan baku yang tersedia mudah di peroleh.	4	- Banyaknya minat konsumen untuk mengkonsumsi gula semut.	3
- Harga jual gula semut lebih tinggi di bandingkan dengan gula cetak.	4	- Belum ada persaingan harga sehingga harga jual gula semut cenderung setabil.	3
- Warna yang cerah terbuat dari bahan baku organic sekaligus tingkat kekeringan sesuai standar ekspor.	3		
- Adanya kelompok tani Windusari Jaya sebagai kelompok tani gula semut.			
	3		
	<u>27</u>		<u>20</u>
<b>WEAKNESSES (W)</b>		<b>THREATS (T)</b>	
- Pembuatan gula semut masih tradisional dan menggunakan alat yg sederhana.	-3	- Kurangnya pasokan jumlah bahan baku yang di terima dari petani gula cetak.	-3
- Pengemasan sudah ada yang menggunakan alat dan juga masih ada yang manual menggunakan kantong plastik biasa.	-3	- Persaingan kualitas gula semut dengan daerah/wilayah kecamatan lain.	-3
- Terbatasnya modal yang di alami oleh pengrajin gula semut dalam mengembangkan wirausaha gula semut.	-4	- Saat ini mengalami penurunan harga akibat pembatasan jumlah pengiriman gula semut dari pihak koperasi, akan tetapi harganya masih stabil.	-2
- Minimnya pengetahuan dalam pembuatan gula semut.		- Produk belum di kenal masyarakat banyak.	-1
- Kemampuan dalam menjaga nyala api supaya setabil,	-3	- Harga gula semut yang mahal untuk kalangan konsumen menengah ke bawah	-3
- Masih sering di jumpai pengrajin yang kembali mencampuri obat gula dalam olahan gula semut.	-1		
- Umur kelapa yang semakin menua, jumlah nira yang di hasilkan semakin berkurang.	-3		
	-4		
	<u>-19</u>		<u>-14</u>
<hr/>		<hr/>	
S : $27/7 = 3,8$		O : $20/5 = 4$	
W : $-19/7 = -2,7$		T : $-14/5 = -2,8$	

$$S + W = 3,8 + (-2,7) = 1,1$$

$$O + T = 4 + (-2,8) = 1,2$$



### **Analisa Matrik SPACE**

Setelah mengetahui posisi perusahaan di kuadran SWOT yang terletak di kuadran satu dimana strategi yang paling sesuai adalah strategi agresif dimana strategi ini adalah strategi yang menuju kemajuan dalam pengembangan kewirausahaan gula semut.

### **MATRIK SWOT**

Dari penyusunan strategi pada matriks SWOT yang diolah pada tabel dibawah maka dihasilkan beberapa alternatif strategi antara lain yaitu memperluas target pasar, meningkatkan kualitas produk, menambah dan melakukan pelatihan terhadap SDM, memperbaiki sistem manajemen, meningkatkan promosi, meningkatkan kinerja kerja karyawan, mempertahankan hubungan baik dengan konsumen.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, dari pembahasan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Karakteristik dari pengrajin gula semut tersebut dalam tingkat pendidikan para pengrajin gula kristal di kategorikan pada tingkat menengah ke atas, dari ke 17 responden tersebut semua pengrajin gula semut ini tergolong dalam usia produktif, sehingga masih semangat dalam menjalankan kegiatan wirausaha gula semut, dan dalam lamanya menjalankan wirausaha gula semut tersebut dapat di kategorikan masih muda, akan tetapi dengan berbekal mengikuti pelatihan-pelatihan tentang pembuatan gula semut,

- kualitas produk yang di hasilkan bisa tembus ke pasar ekspor
2. Berdasarkan hasil survey yang telah di lakukan, untuk pembuatan gula kristal ini masih di lakukan dengan cara yang sederhana, belum ada yang menggunakan alat-alat yang modern, dari segi pengemasanya juga masih menggunakan plastik putih biasa.
  3. Berdasarkan analisis matrik SWOT, dari penyusunan strategi pada matriks SWOT yang diolah pada tabel diatas maka dihasilkan beberapa alternatif strategi antara lain yaitu memperluas target pasar , meningkatkan kualitas produk, menambah dan melakukan pelatihan terhadap SDM , memperbaiki sistem manajemen, meningkatkan promosi, meningkatkan kinerja kerja karyawan, mempertahankan hubungan baik dengan konsumen.

#### **B. Saran**

Dalam strategi pengembangan kewirausahaan gula kristal ini, perlu di tingkatan lagi sosialisasinya ke para petani gula cetak agar pembuatan gula cetaknya tidak menggunakan obat gula, secara khusus untuk para pengrajin untuk lebih meningkatkan mutu dan kualitas produk, salah satunya dengan memberikan labeling dan peningkatan dalam proses pengemasan gula kristal agar lebih menarik minat konsumen dalam negeri.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Hurlock. (1998). *Pengertian Umur Menurut Para Ahli*. Penerbit Erlangga.
- Landu Kana. 2016. *Wonosobo Top : Masa Depan Gula Semut Makin Cerah*. <http://magelangekspres.com/berita/masa-depan-gula-semut-makin-cerah.html>. Diakses pada 7 maret 2017
- Rangkuti,F. 2005. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Jakarta.
- Wibisono Tech. 2006. *Berita Teknologi : Gula Semut Putih*. [https://id.wikipedia.org/wiki/Gula\\_semud](https://id.wikipedia.org/wiki/Gula_semud). Di akses pada 6 maret 2017

*Efendi, PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN ...*

<i>IFAS</i>	<b>STRENGTHS (S)</b>	<b>WEAKNESS (W)</b>	
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengalaman dalam berwirausaha gula kelapa bagi pengrajin.</li> <li>2. Ketertarikan dalam mengolah gula kelapa agar hasilnya bisa lebih menguntungkan.</li> <li>3. Tenaga kerja yang memadai.</li> <li>4. Bahan baku yang tersedia mudah di peroleh.</li> <li>5. Hasil jual atau keuntungan yang di peroleh dari menjual gula cetak dan gula semut lebih menguntungkan gula semut.</li> <li>6. Warnanya yang cerah, Terbuat dari bahan yang benar-benar organik, Tingkat kekeringan sesuai standar ekspor.</li> <li>7. Adanya kelompok tani Windusari Jaya sebagai kelompok tani gula semut.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pembuatan gula semut masih tradisional dan menggunakan alat yg sederhana.</li> <li>2. Pengemasan sudah ada yang menggunakan alat dan juga masih ada yang manual menggunakan kantong plastik biasa.</li> <li>3. Terbatasnya modal yang di alami oleh pengrajin gula semu dalam mengembangkan wirausaha gula semut.</li> <li>4. Minimnya pengetahuan dalam pembuatan gula semut.</li> <li>5. Kemampuan pengrajin menjaga nyala api supaya setabil.</li> <li>6. Masih sering di jumpai pengrajin yang kembali mencampuri obat gula dalam olahan gula semut.</li> <li>7. Umur kelapa yang semakin menua, jumlah nira yang di hasilkan semakin berkurang.</li> </ol>	
<i>EFAS</i>	<b>OPPORTUNITIES (O)</b>	<b>STRATEGI SO</b>	<b>STRATEGI WO</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cangkupan pemasaran gula semut yang luas, sudah merambah pasaran luar negeri/ekspor.</li> <li>2. Sudah ada peran dari pihak pemda serta dari pihak koperasi terkait pengrajin gula semut.</li> <li>3. Memanfaatkan sisa brondolan atau ayakan untuk di olah kembali, agar jumlah produksi bisa lebih meningkat.</li> <li>4. Banyaknya minat konsumen untuk mengkonsumsi gula semut.</li> <li>5. Belum ada persaingan harga sehingga harga jual gula semut cenderung setabil.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengalaman, ketertarikan dan harga gula semut yang cenderung dan dengan didukung juga oleh tenaga kerja dan bahan baku yang memadai dapat meningkatkan hasil jual gula semut jika pemasaran merambah luar negeri/ekspor karena , dengan ditandai warna kuning cerah dari gula semut tersebut. (S1,2,3,4,5,6; O1,05)</li> <li>• Kelompok Tani Windusari Jaya membutuhkan pelatihan, pembinaan ketersediaan fasilitas dari Koperasi, guna memenuhi kebutuhan akan banyaknya minat konsumen gula semut. (S7; O2,3,4)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengelolaan produksi, pengemasan produk, pengaruh cuaca, kurangnya sosialisasi dan umur kelapa dapat ditangani dengan adanya pelatihan dan pembinaan oleh Koperasi, sehingga diharapkan hasil akhirnya gula semut dapat merambah pasaran ekspor. (W1,2,3,4,7; O1,2)</li> <li>• Minimnya pengetahuan dan pembatasan jumlah pengiriman gula semut dapat diatasi dengan fasilitas pelatihan yang memadai guna menarik banyaknya minat konsumen gula semut sehingga harga jualnya stabil. (W5,6; O3,4,5)</li> </ul>
	<b>THREATS (T)</b>	<b>STRATEGI ST</b>	<b>STRATEGI WT</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kurangnya pasokan jumlah bahan baku yang di terima dari petani gula cetak.</li> <li>2. Persaingan kualitas gula semut dengan daerah/wilayah kecamatan lain.</li> <li>3. Saat ini mengalami penurunan harga akibat pembatasan jumlah pengiriman gula semut.</li> <li>4. Produk belum di kenal masyarakat banyak.</li> <li>5. Harga gula semut yang mahal untuk kalangan konsumen menengah ke bawah.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tenaga kerja dan bahan baku yang memadai dapat mengatasi kekurangan pasokan bahan baku dari petani gula cetak dan supplier. (S3,4; T1,2)</li> <li>• Musim yang sering berubah yang berakibat nira kelapa menjadi kurang bagus dapat diatasi dari pengalaman dan ketertarikan kelompok pengrajin gula kelapa Windusari Jaya yang dapat bersaing dengan kompetitor dari kecamatan lain dalam hal memproduksi gula semut berkualitas dengan ditandai warna kuning yang hasil jualnya lebih menguntungkan dari gula cetak walaupun produk belum dikenal masyarakat luas. (S1,2, 5,6,7; T3,4,5)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengelolaan, pengemasan produk gula semut yang optimal dan didukung sosialisasi pengetahuan gula semut dari pemerintah dapat meningkatkan promosi produk, sehingga produk dapat dikenal masyarakat luas dan dapat bersaing dengan kompetitor lain. (W1,2,4,5,6; T3,4)</li> <li>• Pengetahuan tentang kualitas nira dapat membantu fpengrajin untuk budidaya nira kelapa lebih mandiri sehingga dapat mencukupi kebutuhan bahan baku yang diperlukan. (W3,7; T1,2,5)</li> </ul>

Sumber : Olahan Data Primer 2017

