**ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN KOMODITI SIWALAN**

**(*Borassus Flabellifer)* DI TINJAU DARI**

**SEGI USAHA PEDAGANG NIRA**

( Study Kasus Di Desa Kali Anget Kec. Banyuglugur Kab. Situbondo )

Oleh :

**Imam Nawawi**

**Ir. Sumarno, MP**

**ABSTRAK**

Tujuan penelitian adalah mengetahui pendapatan usaha pedagang nira (legen), dan strategi pengembangan komoditi siwalan di tinjau dari segi usaha pedagang nira di Desa Kali Anget.

Hipotesa dalam penelitian ini adalah Pendapatan pedagang nira di Desa Kali Anget menguntungkan dan Strategi pengembangan komoditi siwalan di tinjau dari segi usaha pedagang nira di Desa Kali Anget baik untuk di kembangkan

Metode penelitian yang digunakan adalah metode diskriptif dan survey. Metode diskriptif yaitu gambaran atau lukisan secara sistematis, factual dan akurat mengenai fakta – fakta serta hubungan antar fenomena yang disellidiki. Metode survey adalah menentukan sempel yang ada dilapangan dan memberikan kuisioner untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan

Populasi dalam penelitian ini ada 23 kepala keluarga yang melakukan usaha penjualan nira, dikarenakan populasi yang ada hanya 23 pedagang maka semua responden dijadikan sampel dalam penelitian ini yaitu sampel dalam penelitian ini adalah mengambil 23 kepala keluarga yang melakukan usaha penjualan nira di Desa Kali Anget.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan pedagang nira yang ada di Desa Kali Anget menguntungkan dengan pendapatan rata – rata dalam per bulan Rp. 403.300,- pada hari biasa dan pada bulan ramadhan pendapatannya mencapai Rp. 1.854.200,-, Strategi pengembangan usaha pedagang nira di Desa Kalianget Kecamtan Banyuglugur Kabupaten Situbondo berdasarkan pemetaan matrik SWOT berada pada kwadran 1, berarti situasi ini menguntungkan, karena strategi yang akan dikembangkan mempunyai peluang dan kekuatan, sehingga dengan kekuatan yang ada dapat memanfaatkan peluang terbuka

Saran dari peneliti adalah memperhatikan manajemen dalam usaha nira agar perlu ditingkatkan lagi dari yang sederhana menuju kearah yang lebih modern untuk mendapatkan nilai tambah yang lebih baik

*Kata kunci : Pendapatan, strategi pengembangan, pedagang nira*

**ABSTRACT**

 The purpose ofthe study is to know the income merchant businesses sap, and commodity prospect siwalan under reviewin terms of merchant businesses sap in the Kalianget village.

 Hypothesis in this study is the income of trader sap in the Kalianget village favorable and Commodity Development strategies palm in Terms of merchant businesses sap a good to be developed

 The method used is descriptive method and survey. Descriptive method is a picture or painting in a systematic, factual, and accurate information on the facts and the relationship between the phenomena investigated. Survey method is to determine the sample that is the field and also write a questionnaire to obtain information needed.

Population in this study there are 23 heads of families who do business sales sap, population because there is only 23 traders then all respondens in the sample made in this study that took 23 heads of families who do business in the Kalianget village district Banyuglugur regency of Situbondo.

The result showed that the income traders sap in the Kalianget village favorable with the averages income in a month Rp. 403.300,- on weekdays and in the month of ramadhan revenue of Rp 1.854.200,-. Development strategy of business trader sap in the Kalianget village district Banyuglugur regency of Situbondo basad mapping SWOT matrix is in quadrant 1, means the situation is favorable because the strategy to be developed to have good opportunities and strengths, so that the strength that be can take advantage of the opportunities open.

Advice is pay attention to the management of research efforts that needs to be improved further sap from the simple to the more modern direction to get better added value.

*Keyword : Income, Development strategy, Sap merchant*

**I PENDAHULUAN**

Sektor pertanian di Kabupaten Situbondo yang memberikan kontribusi terbesar diantaranya adalah produksi dari pertanian tanaman pangan, perkebunan, perikanan laut, tambak, hatchery, peternakan dan kehutanan. Tanaman perkebunan yang mampu memberikan kontribusi terhadap nilai tambah di sektor ini diantaranya komoditi kelapa, kopi, tebu, tembakau, kapuk, kapas, asam jawa, siwalan, cengkeh, jambu mente, pinang dan biji jarak. Berdasarkan karakteristiknya, tanaman siwalan tumbuh baik di dataran rendah dan areal dekat pantai karena tanaman ini merupakan tanaman tropis. Maka dari itu daerah situbondo banyak ditumbuhi tanaman tersebut.

Lontar merupakan salah satu jenis palem dengan sebaran geografis meliputi India, Sri Lanka, Asia Tenggara, sampai Papua. Diperkirakan asalnya dari India dan Sri Lanka. Di India pohon ini dijadikan tameng angin bagi suatu dataran. Pohon lontar juga kadang dimanfaatkan sebagai “halte alami” bagi burung, kelelawar, dan binatang liar lainnya. Pohon ini bisa tumbuh pada daerah dengan ketinggian sampai 500 m di atas permukaan laut. Bunganya bersifat *dioecious*, artinya bunga jantan dan bunga betina tidak berada dalam satu pohon. Oleh karena itu, ada pohon lontar jantan, ada pohon lontar betina.

 Nira (air hasil penyadapan buah lontar) bisa langsung diminum dan diyakini membuat orang merasa kenyang atau tahan lapar, dapat pula dimasak menjadi gula air (cair), gula merah / lempeng (seperti gula jawa), gula semut, kecap manis dan kecap asin juga sebagai bahan baku pembuatan anggur serta minuman beralkohol lainnya.

Produksi nira pohon Siwalan ternyata berfluktuasi, pada bulan-bulan tertentu melimpah, dan pada saat yang lain surut atau istirahat. Ternyata fluktuasi produksi nira Siwalan ini sangat dipengaruhi oleh siklus musim kemarau dan penghujan. Memasuki musim penghujan produksi nira Siwalan mulai menurun sedangkan memasuki musim kemarau produksi nira siwalan meningkat.

 Situbondo merupakan sebuah kota yang masih banyak mempunyai tanaman lontar sehingga sering di jumpai masyarakat menjual dan memiliki usaha nira (legen) dan buah lontar. Bila dilihat dari nilai ekonomisnya, kebutuhan akan nira sangat tinggi apabila menghadapi bulan ramadhan. Karena rasa yang khas dari nira tersebut, banyak manfaat yang bisa diperoleh dari produk itu. Tetapi banyak petani siwalan yang masih kurang mengerti untuk mengoptimalkan pengembangan dari komoditi siwalan dan prospek dari usaha

**II PERUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalahnya adalah sebagai berikut;

1. Bagaimana pendapatan usaha nira (legen) di Desa Kali Anget ?

**III METODOLOGI PENELITIAN**

**Tempat dan Waktu Penelitian**

Penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja ( Purposive Method) yang dilaksanakan di Dusun Tamporah Desa

penjualan nira sehingga banyak dari mereka hanya melakukan pemasaran yang bisa dibilang sangat sederhana dengan menjual di pinggir jalan – jalan dekat rumah mereka.

Oleh karena masih kurang optimalnya penjualan usaha pedagang nira inilah, maka peneliti ingin mengetahui pendapatan usaha pedagang nira ( legen ) di Desa Kali Anget serta mengetahui strategi pengembangan komoditi siwalan di tinjau dari segi usaha pedagang nira di Desa Kali Anget.

1. Bagaimana strategi pengembangan komoditi siwalan di tinjau dari segi usaha nira di Desa Kali Anget ?

Kali Anget Kecamatan Banyuglugur Kabupaten Situbondo. Lokasi ini dipilih atas pertimbangan sebagai berikut :

1. Dusun Tamporah Desa Kali Anget Kecamatan Banyuglugur merupakan salah satu obyek yang mempunyai wilayah yang banyak ditanami pohon siwalan dan usaha nira.
2. Terdapat 23 kepala keluarga yang melakukan usaha penjualan nira di Dusun Tamporah Desa Kali Anget Kecamatan Banyuglugur sehingga mempermudah peneliti untuk penentuan sampel
3. Jarak lokasi penelitian dengan tempat tinggal peneliti cukup dekat, sehingga membantu kelancaran penelitian terutama dari segi efisiensi waktu dan biaya.

**Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan adalah metode diskriptif dan survey. Metode diskriptif yaitu gambaran atau lukisan secara sistematis, factual dan akurat mengenai fakta – fakta serta hubungan antar fenomena yang disellidiki. Metode survey adalah menentukan sempel yang ada dilapangan dan memberikan kuisioner untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan

Penelitian ini akan mendiskripsikan berbagai fenomena yang akan di hadapi oleh pedagang khususnya mengenai prospek pengembangannya sehingga memberikan tingkat kelayakan untuk pengembangan pada masa yang akan datang dengan cara menganalisis dan memberikan kuisioner sebagai pendukung kemudian menarik kesimpulan terhadap masalah tersebut. ( Nazir, 1999 )

**Populasi dan Sampel**

Penarikan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode sensus, dimana pemilihan responden yang ingin di jadikan sampel adalah keseluruhan dari populasi yang ada. Populasi pedagang nira yang melakukan penjualan di Desa Kalianget sebanyak 23 pedagang, sehingga dari keseluruhan populasi yang ada dijadikan sampel dalam penelitian ini karena dilihat jumlah populasi cukup sedikit. Maka dalam penelitian ini jumlah sampel yang diteliti adalah sebanyak 23 pedagang nira di Desa Kalianget Kec. Banyuglugur.

**Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah

1. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian, data ini dilakukan dengan cara melakukan wawancara dan observasi langsung kepada 23 kepala kelurga pelaku usaha penjualan nira Dusun Tamporah Desa Kali Anget Kecamatan Banyuglugur
2. Data sekunder adalah data yang diperoleh lewat pihak lain, data ini diperoleh dari kantor BPP Demung, Kantor Desa Kali Anget dan BPS Kabupaten Situbondo. ( Azwar, 1997 )

**Teknik Analisis Data**

Untuk menguji hipotesa pertama yaitu mengetahui pendapatan yang diperoleh pedagang nira, pertama menghitung total biaya produksi :

TC = TFC + TVC

Keterangan :

TC = Total Biaya Produksi

TFC = Total Biaya Tetap

TVC = Total Biaya Variabel

Kemudian menghitung besarnya total penerimaan dengan rumus :

TR = P . Q

Keterangan :

TR = Total Penerimaan

P = Harga Produksi

Q = Jumlah Produksi

Maka pendapatan pedagang nira dapat di hitung dengan rumus :

$π$ = TR – TC

Keterangan :

$π $ = Besarnya Tingkat Pendapatan

TR = Total Penerimaan

TC = Total Biaya Produksi

Sumber: Wardani, 2003

Untuk hipotesa yang kedua menggunakan analisa SWOT dan strategi bisnis sebagai gambaran dan masukan dalam menentukan strategi pemasarannya dengan cara memanfaatkan kinerja manager dari fungsi – fungsi kegiatan manajeman di suatu perusahaan, misalnya strategi operasional, strategi costumer intimcy (keintiman dengan pelanggan) dan strategi keunggulan produk. Sehingga dapat menentukan kekuatan dan kelemahan di dalam maupun peluang dan ancaman dari luar yang dimiliki suatu usaha industri maupun perusahaan. Kemudian data yang

**IV PEMBAHASAN**

Desa kalianget merupakan salah desa yang termasuk wilayah Kecamatan Banyuglugur. Kecamatan ini merupakan kecamatan paling barat dari wilayah Kabupaten Situbondo. Desa kalianget mempunyai luas 942,5 Ha wilayahnya sebagian daerah pesisir dan dataran rendah sehingga cukup banyak tanaman siwalan yang tumbuh disana. Desa ini ketinggian dari permukaan laut 0 – 50 mdpl, memiliki curah hujan 2500 Mm/Thn dan suhu rata – rata harian 34 derajat C.

Di Desa Kalianget terdapat usaha pedagang nira yang di lakukan oleh masyarakat sudah sejak lama, nira ini merupakan hasil air sadapan dari pohon

|  |  |
| --- | --- |
| **Jenis Usaha** | **Penjualan nira /hari (Botol)** |
| **Minimum** | **Maksimum** | **Rata-rata/hari** |
| Nira | Hari Biasa | 7 | 9 | 7,8 |
| Hari Libur | 15 | 30 | 21,5 |

**Penjualan nira per hari oleh pedagang nira di Desa Kalianget Kecamatan Banyuglugur Kabupaten Situbondo 2015.**

diperoleh dimasukkan ke dalam bentuk “ Matrik SWOT “ yang terdiri dari strength, wekness, opportunities, and treath.

siwalan yang memiliki rasa manis dan banyak disukai oleh konsumen, terdapat 23 pedagang di Desa Kalianget yang melakukan usaha penjualan nira. Usaha tersebut terletak di pinggir jalan di sepanjang Dusun Tamporah dan antar pedagang memiliki tempat yang saling berdekatan, tetapi meski tempt usaha mereka berdekatan tetapi persaingan selalu berjalan dengan jujur.

Nira yang dijadikan bahan baku usaha masih kebanyakan mendatangkan dari desa lain karena meski Desa Kalianget memiliki cukup pohon siwalan tetapi masyarakatnya tidak mau memanjatnya. Banyak sedikitnya nira yang di pesan dari wilayah lain dipengaruhi oleh hari biasa dan hari libur.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa jumlah penjualan nira di Desa Kalianget pada hari biasa minimum 7 botol nira, maksimum 9 botol nira, dan rata - rata per hari mencapai

**Harga nira per hari oleh pedagang nira di Desa Kalianget Kecamatan Banyuglugur Kabupaten Situbondo 2015.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Keterangan** | **Harga nira/hari (Rp)** | **Jumlah** | **%** |
| 1 | Hari Biasa | 6.000 | 23 orang | 100 |
| 2 | Hari Libur | 7.000 | 23 orang | 100 |

*Sumber : Data primer diolah Tahun 2015*

 Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa harga nira oleh pedagang nira di Desa Kalianget Kecamatan Banyuglugur Kabupaten Situbondo pada hari biasa

**Penerimaan Rata-rata Usaha Pedagang Nira di Desa Kalianget Kecamatan Banyuglugur Kabupaten Situbondo, Tahun 2014**

|  |  |
| --- | --- |
| **Jenis Usaha** | **Penerimaan Rata-rata (Rp/hari)** |
| **Minimum** | **Maksimum** | **Rata-rata/hari** |
| Nira | Hari Biasa | 42.000 | 54.000 | 47.217 |
| Hari Libur | 105.000 | 210.000 | 150.652 |
|  |
| **Jenis Usaha** | **Penerimaan Rata-rata (Rp/bulan)** |
| **Minimum** | **Maksimum** | **Rata-rata/Bulan** |
| Nira | Hari Biasa | 1.260.000 | 1.620.000 | 1.416.500 |
| Hari Libur | 3.150.000 | 6.300.000 | 4.519.500 |

*Sumber Data Primer diolah. Tahun 2015*

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa penerimaan usaha nira di Desa Kalianget pada hari biasa memperoleh penerimaan

7,8 botol liter nira. Sedangkan pada hari libur minimum 15 botol nira, maksimum 30 botol nira, dan rata - rata per hari mencapai 21,5 botol nira.

adalah seluruh pedagang memberi harga Rp. 6.000,- . Sedangkan pada hari libur seluruh pedagang member harga Rp. 7.000,-.

minimum Rp. 1.260.000,-/bulan hal ini disebabkan karena penjualan yang dihasilkan mencapai 210 botol/bulan dan

harga jual produksinya Rp 6.000,- , maksimum Rp. 1.620.000,-/bulan hal ini disebabkan karena penjualan yang dihasilkan mencapai 270 botol/bulan dan harga jual produksi mencapai Rp 6.000,- dan rata-rata per bulan mencapai Rp 1.416.500,- hal ini disebabkan karena rata-rata penjualan usaha nira mencapai 236 botol/bulan dan rata-rata harga jual produksi mencapai Rp 6.000,-. Serta pada hari libur memperoleh penerimaan minimum Rp. 3.150.000,-/bulan hal ini disebabkan karena penjualan yang dihasilkan mencapai 450 botol/bulan dan

**Biaya Rata - rata Usaha Pedagang Nira di Desa Kalianget Kecamatan Banyuglugur Kabupaten Situbondo, Tahun 2014.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Jenis Usaha** | **Biaya Rata-rata (Rp/Hari)** |
| **Minimum** | **Maksimum** | **Rata-rata/hari** |
| Nira | Hari Biasa | 28.100 | 41.000 | 32.483 |
| Hari Libur | 68.400 | 119.600 | 88.887 |
|  |
| **Jenis Usaha** | **Biaya Rata-rata (Rp/Bulan)** |
| **Minimum** | **Maksimum** | **Rata-rata/bln** |
| Nira | Hari Biasa | 843.000 | 1.230.000 | 1.013.600 |
| Hari Libur | 2.052.000 | 3.588.000 | 2.666.600 |

*Sumber : Data primer diolah, tahun 2015*

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa pada biaya usaha nira pada hari biasa mencapai biaya minimum Rp 843.000,- /bulan

harga jual produksinya Rp 7.000,- , maksimum Rp. 6.300.000,-/bulan hal ini disebabkan karena penjualan yang dihasilkan mencapai 900 botol/bulan dan harga jual produksi mencapai Rp 7.000,- dan rata-rata per bulan mencapai Rp 4.519.500,- hal ini disebabkan karena rata-rata penjualan usaha nira mencapai 646 botol/bulan dan rata-rata harga jual produksi mencapai Rp 7.000,- jadi dapat disimpulkan bahwa penerimaan usaha nira cukup tinggi. Ditinjau dari rata-rata hasil penjualan dan rata-rata harga jual.

maksimum Rp 1.230.000,-/bulan dan rata-rata perbulan mencapai Rp. 1.013.600,-. Serta pada hari libur mencapai biaya

minimum Rp 2.052.000,-/bulan maksimum Rp 3.588.000,-/bulan dan rata-rata perbulan mencapai Rp. 2.666.600,-. Hal

**Pendapatan Usaha Pedagang Nira**

Pendapatan usahatani adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya. Penerimaan disini adalah jumlah penjualan dikali harga dari nira perbotol, sedangkan

**Tabel Pendapatan rata-rata perbulan Usaha Pedagang Nira di Desa Kalianget Kecamatan Banyuglugur Kabupaten Situbondo, Tahun 2014**

|  |  |
| --- | --- |
| **Usaha** | **Pendapatan Rata-Rata (Rp/Bulan)** |
| **Minimum** | **Maksimum** | **Rata-rata/Bln** |
| Nira | Hari Biasa | 390.000 | 417.000 | 403.300 |
| Hari Libur | 1.098.000 | 2.712.000  | 1.854.200 |

*Sumber : Data Primer diolah, 2015*

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa pada pendapatan usaha nira pada hari biasa memperoleh pendapatan rata-rata perbulan mencapai Rp 403.300,- hal ini disebabkan penerimaan usaha nira rata-rata mencapai Rp. 1.416.500,- dan biaya yang dihabiskan

**Strategi Pengembangan Usaha Pedagang Nira di Desa Kalianget.**

Agar dapat mengetahui strategi pengembangan usaha nira maka diperoleh melalui analisis SWOT. Dari data-data yang

tersebut menunjukkan bahwa besar kecilnya biaya juga dipengaruhi oleh kebutuhan pasar.

biaya adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi dan menjual nira oleh pedagang yang ada di Desa Kalianget.

mencapai Rp. 1.013.600,-. Serta pada hari libur memperoleh pendapatan rata-rata perbulan mencapai Rp 1.854.200,- hal ini disebabkan penerimaan usaha nira rata-rata mencapai Rp. 4.519.500,- dan biaya yang dihabiskan mencapai Rp. 2.666.600,-

telah dikumpulkan, dapat dilakukan suatu analisis yakni dengan menggunakan SWOT Analisis terhadap strategi pengembangan usaha Nira di Desa Kalianget.

**Menentukan Faktor-Faktor Strategi Internal**

***A. Strength ( Kekuatan ) Usaha Nira***

1. Bahan baku nira

Pedagang nira yang ada di Desa Kalianget menerima stok bahan baku nira dari daerah lain,meski bahan baku di datangkan dari daerah lain tetapi permintaan nira setiap pedagang hampir selalu terpenuhi sehingga para pedagang tidak perlu khawatir kekurangan bahan baku.

1. Lokasi

Desa Kalianget merupakan Desa yang sebagian wilayahnya di lewati oleh jalan raya pantura Surabaya Situbondo. Hal tersebut menjadikan lokasi penjualan nira menjadi strategis dan menguntungkan karena konsumen langsung tahu karena kebanyakan mereka lewat di areal lokasi tersebut.

1. Kontribusi pendapatan

Pendapatan bersih pedagang nira untuk setiap bulannya bila hari biasa mencapai Rp. 400.000 dan bila hari libur mencapai Rp. 1.800.000, pedagang tersebut kebanyakan adalah ibu rumah tangga yang tidak mempunyai pekerjaan tetap sehingga membantu ekonomi keluarga.

***B. Weaknesses ( Kelemahan ) Usaha Nira***

1. Kualitas pengusaha nira

Kemampuan dalam mengatur atau manajerial pedagang dalam melakukan usaha niranya masih sederhana dan tradisional sehingga konsep pemasarannya masih kurang efektif.

1. Pemasok legen

Selama ini legen yang dijual untuk mendapatkan bahan bakunya masih berasal dari wilayah lain .

1. Permodalan

Modal usaha pedagang nira merupakan modal sendiri (pribadi) yang bisa dibilang cukup kecil. Dengan menggunakan modal sendiri yang terbilang kurang seberapa besarnya maka pedagang nira memperoleh pendapatan yang kurang optimal.

**Menentukan Faktor-Faktor Strategi Eksternal**

***A. Opportunities ( Peluang ) Usaha Nira***

1. Daya beli

Harga legen sangat terjangkau bagi semua kalangan meski kalangan menengah kebawah sekalipun. Rp. 6.000,- sampai Rp. 7.000,- /botol

1. Permintaan pasar

Usaha nira dalam sehari bisa terjual minimal 7 botol nira pada saat hari biasa dan bila ramai pada hari – hari libur penjualan nira bisa mencapai 20 bahkan 30 botol perhari.

1. Organisasi/ Kelompok

Dengan di bentuknya kelompok yang menaungi para pedagang nira yang ada di Desa kalianget maka pedagang akan lebih mudah mengembangkan usahanya karena pedagang akan bisa meminjam modal ke bank atau instansi keungan lainnya, dapat dibantu oleh instansi pemerintah melalui penyuluhan pengembangan usaha kecil agar memperoleh ilmu mengenai manajemen usaha yang lebih baik.

***B. Threat ( Ancaman ) Usaha Nira***

1. Kualitas SDM

Tingkat pendidikan keluarga pedagang nira sudah mulai meningkat dan bahkan sudah banyak anak – anak dari pedagang nira mampu menempuh sampai perguruan tinggi. Di satu sisi hal ini baik karena tingkat kesadaran masyarakat atas kualitas hidup meningkat, tetapi di sisi lain karena meningkatnya pendidikan maka tidak akan berminat lagi terhadap usaha tersebut

1. Daya saing

Di Desa Kalianget terdapat 23 pedagang nira yang masih aktif melakukan usaha nira, karena dengan adanya pedagang yang banyak maka penjualan mereka akan dipengaruhi oleh daya saing pedagang lainnya.

1. Persepsi masyarakat

Meski nira (legen) masih banyak peminatnya tetapi produk ini juga banyak di nilai sebelah mata oleh masyarakat sebab mereka berfikir bahwa nira minuman yang kurang higenis karena dilihat dari penampilannya yang coklat seperti kotor, ada yang bilang minuman nira tidak enak padahal mereka tidak pernah merasakannya dan tidak banyak pula yang menilai nira

**Penentuan Alternatif Strategi**

**Gambar SWOT**

**KEKUATAN (S)**

* Bahan baku nira masih mudah diperoleh
* Lokasi yang strategis
* Membantu pendapatan keluarga

 **FAKTOR**

 **INTERNAL**

**FAKTOR**

 **EKTERNAL**

**STRATEGI “SO”**

* Menambah jumlah penjualan nira
* Membentuk kelompok pedagang nira

**PELUANG (O)**

* Daya beli masyarakat relatif tinggi
* Permintaan nira masih tinggi
* Peluang usaha meningkat dengan adanya kelompok

**STRATEGI “ST”**

* Meningkatkan kualitas produk usaha nira
* Menanamkan persepsi bahwa produk nira layak untuk dijual

**ANCAMAN (T)**

* Kualitas SDM meningkat
* Terdapat banyak pesaing
* Persepsi masyarakat yang kurang baik

**Evaluasi Faktor Internal**

Untuk mengetahui seberapa penting faktor internal yang menjadi kekuatan (strengths) dan menjadi kelemahan (weaknesses) untuk menentukan strategi pengembangan usaha pedagang nira, maka

minuman yang memabukkan sebab nira sama saja dengan tuak padahal tidak

**KELEMAHAN (W)**

* Manajemen usaha nira masih sederhana
* Bahan baku legen masih dari daerah lain
* Modal kecil

**STRATEGI “WO”**

* Meningkatkan manajemen usaha nira agar lebih baik
* Mengambil nira dari pohon sendiri

**STRATEGI “WT”**

* Bekerjaama dengan pedagang lain soal pengambilan nira dari desa sendiri.

dilakukan evaluasi terhadap faktor internal seperti yang dilakukan pada faktor eksternal. Adapun hasil yang didapatkan dapat dilihat pada tabel berikut ini.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Faktor internal | Bobot  | Nilai  | Nilai tertimbang |
| Kekuatan :- Bahan baku nira- Lokasi yang strategis- Kontribusi pendapatan | 0,200,140,17 | 2,873,002,65 | 0,570,420,45 |
| Kelemahan :- Kualitas pedagang nira- Pemasok nira (legen)- Permodalan | 0,110,230,16 | -2,43-1,00-1,17 | 0,270,230,19 |
| Jumlah |  |  | 0,75 |

**Tabel Hasil Matrik Evaluasi Internal**

Sumber : data primer diolah Tahun 2015

**Evaluasi Faktor Eksternal**

Penilaian faktor eksternal dilakukan dengan cara mengumpulkan pendapat dan penilaian dari 23 orang responden

Memberikan bobot masing – masing faktor, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting), dapt memberikan dampak terhadap faktor – faktor strategis.

Menghitung reting untuk masing – masing faktor dengan memberikan skala mulai 3 sampai 1. Berdasarkan strategi pengembangan usaha pedagang nira diberikan reting positif untuk peluang (peluang yang semakin besar diberi rating3, tetapi jika peluangnya kecil diberi reting 1), sedangkan faktor yang menjadi ancaman diberikan variabel negatif.

Penilaian faktor eksternal dapat dilihat pada tabel, sebagai berikut :

**Tabel Hasil Matrik Evaluasi Eksternal**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Faktor Eksternal | Bobot  | Nilai  | Nilai tertimbang |
| Peluang :- Daya beli- Permintaan pasar- Kelompok/organisasi | 0,140,230,13 | 2,832,913,00 | 0,400,670,39 |
| Ancaman :- Kualitas SDM- Daya saing- Persepsi masyarakat | 0,130,160,21 | 1,701,001,30 | 0,220,160,27 |
| Jumlah  |  |  | 0,81 |

Sumber : data primer diolah Tahun 2015

**Pemetaan strategi pengembangan usaha pedagang nira**.

Berdasarkan analisa faktor eksternal – internal atau analisis SWOT didapatkan bahwa posisi strategi pengembangan untuk

**Grafik Kuadran SWOT**

BERBAGAI PELUANG EKSTERNAL

1

KELEMAHAN INTERNAL

-1

-1

BERBAGAI ANCAMAN EKSTERNAL

usaha pedagang nira berada pada kwadran 1 atau peluang untuk dikembangkan sangat baik, seperti terlihat pada gambar berikut ini

(0,75. 0,81)

KEKUATAN INTERNAL

1

Dari gambar menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha pedagang nira di Desa Kalianget Kecamtan Banyuglugur Kabupaten Situbondo berada pada kwadran 1, berarti situasi ini menguntungkan,

**V KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian pendapatan dan strategi pengembangan usaha pedagang nira di Desa Kalianget Kecamatan Banyuglugur Kabupaten Situbondo dapat disimpulkan berikut :

1. Pendapatan usaha nira selama sebulan yang dilakukan pedagang di Desa Kalianget menguntungkan, dimana pendapatan usaha penjualan nira yang diperoleh rata – rata dalam sebulan mencapai Rp. 403.300,- dan apabila pada bulan ramadhan maka pendapatan

**VI Saran**

Bagi para pedagang sebaiknya memperhatikan manajemen dalam usaha nira agar perlu ditingkatkan lagi dari yang sederhana menuju kearah yang lebih modern untuk mendapatkan nilai tambah

karena strategi yang akan dikembangkan mempunyai peluang dan kekuatan, sehingga dengan kekuatan yang ada dapat memanfaatkan peluang terbuka.

usaha penjualan nira mencapai Rp. 1.854.200,- .

1. Berdasarkan pemetaan matrik SWOT, maka strategi pengembangan usaha pedagang nira di Desa Kalianget Kecamtan Banyuglugur Kabupaten Situbondo berada pada kwadran 1, berarti situasi ini menguntungkan, karena strategi yang akan dikembangkan mempunyai peluang dan kekuatan, sehingga dengan kekuatan yang ada dapat memanfaatkan peluang terbuka

yang lebih baik serta bila dilihat oleh konsumen lebih menarik karena lokasi penjualan nira berada di pinggir jalan raya yang menjadikan nilai plus untuk menarik minat konsumen buat membeli nira.

**DAFTAR PUSTAKA**

Azwar, S. 1997. *Metode* Penelitian.Yogyakarta : Pustaka Pelajar

Anonim ( 2008 ) Siwalan ( Online ) Tersedia : <http://kebunsiwalan.blogspot.com/2008_11_01_archive.html> (22 April 2014)

Anonim ( 2009 ) Pohon Lontar ( Online ) Tersedia : [http://d2landscape.birojasabali.com/2012/07/borassus-flabellifer-pohon-lontar-pohon-siwalan.html (20](http://d2landscape.birojasabali.com/2012/07/borassus-flabellifer-pohon-lontar-pohon-siwalan.html%20%2820) Februari 2014)

Nazir, M. 1999. *Metode Penelitian.* Jakarta. Ghalia Persada Indonesia