

# Palm Sugar Marketing Strategy Based On Swot Analysis In Improving Community Welfare In Cipeuteuy Village, Darmaraja Districta

Ahmad Fadilah<sup>1</sup>, Mimma Amelia<sup>2</sup>, Riflina Reva Alifah<sup>3</sup>, Rio Fatturohman<sup>4</sup>, Sekar Wangi<sup>5</sup>, Tasya Salsabila Darmawan<sup>6</sup>, Ziila Keisha Sezilian<sup>7</sup>  
<sup>1234567</sup>Universitas Sebelas April

ahmadfadilah12104@gmail.com, mimaamelia8@gmail.com, revaalifahriflina@gmail.com, riofatturohman27@gmail.com, sw5411535@gmail.com, Salsabillatasya634@gmail.com, keishaziila186@gmail.com

---

## Article Info

### Article history:

Received, Jan 20, 2024  
Revised, Feb 19, 2024  
Accepted March, 17, 2024

### Keywords:

Marketing Strategy, Palm Sugar, SWOT Analysis

## ABSTRACT

*This research analyzes palm sugar marketing strategies based on SWOT analysis in improving community welfare in Cipeuteuy village, Darmaraja District, using a qualitative approach through observation, interviews and documentation. Palm Sugar SMEs have significant potential opportunities but face problems in marketing strategy and product innovation. The research results prove that the Cipeuteuy Village Palm Sugar UKM, Darmaraja District, has succeeded in innovating by creating regional natural products that provide added value and market appeal. The application of SWOT analysis has made it easier to identify various opportunities, threats, strengths and weaknesses to improve community welfare. The main challenges include decreasing demand due to the large number of competitors, and not yet implementing innovation in marketing strategies and products. The research results show that consumers show a strong preference for choosing hygienic products, natural raw materials and excellent service, by analyzing SWOT to make products superior to other markets. The overall research results prove that the Palm Sugar UKM in Cipeuteuy Village, Darmaraja District, has succeeded in empowering local business potential with marketing strategies through SWOT analysis for community welfare, providing an example by innovating and utilizing the nature that exists in areas with potential business opportunities.*



Copyright © 2022 SINTESA. All rights reserved.

---

## Corresponding Author:

Ahmad Fadilah  
Program Studi Manajemen  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis,  
Jl. Anggrek Situ No. 19, Situ, Kec. Sumedang Utara, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat 45323..  
Email: ahmadfadilah12104@gmail.com

---

## 1. PENDAHULUAN

Persaingan usaha di Indonesia semakin ketat, terutama dengan hadirnya teknologi digital yang mengubah cara bisnis beroperasi dan berinteraksi dengan konsumen. Bisnis yang dulunya hanya bersaing dengan kompetitor lokal kini harus berhadapan dengan pemain global yang mampu menjangkau pasar Indonesia melalui e-commerce dan platform digital lainnya. Di tengah dinamika ini, kemampuan untuk berinovasi menjadi kunci utama agar perusahaan bisa bertahan dan berkembang.

Gula aren merupakan jenis gula tradisional yang sudah ada sejak dulu dan dibuat dari air nira yang berasal dari tandan bunga jantan pohon aren. Salah satu kriteria mutu gula aren adalah warnanya. Mengenai standar warna gula aren yaitu warna kuning kecokelatan sampai coklat. Dengan adanya usaha kecil akan mampu menyerap tenaga kerja dan bisa menghasilkan produk dengan harga yang terjangkau untuk memenuhi kebutuhan Masyarakat.

Desa Cipeuteuy Kecamatan Darmaraja tanaman aren merupakan salah satu pedesaan komoditas yang memiliki perkebunan bernilai ekonomis yang tinggi sehingga sangat prospektif dalam pengembangannya dan memiliki peluang yang sangat besar dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di desa tersebut. Tanaman perkebunan yang potensial untuk dikembangkan sebagai agroindustri di pedesaan adalah tanaman aren. Tanaman Aren juga memiliki potensi ekonomi yang tinggi karena hampir semua bagiannya dapat memberikan keuntungan finansial. Buahnya dapat dibuat kolang kaling yang digemari oleh masyarakat Indonesia pada umumnya. Daunnya dapat digunakan sebagai bahan kerajinan tangan dan bisa juga sebagai atap, sedangkan akarnya dapat dijadikan bahan obat-obatan. Dari batangnya dapat diperoleh ijuk dan lidi yang memiliki nilai ekonomis. Selain itu, batang usia muda dapat diambil sagunya, sedangkan pada usia tua dapat dipakai sebagai bahan furnitur.

Permasalahan yang dihadapi UMKM di Desa Cipeuteuy Kecamatan Darmaraja ini produsen melakukan pengolahan gula aren setiap 2 minggu sekali, tetapi masih mengalami kesulitan dalam masalah sistem penjualan gula aren. Karena adanya agen-agen yang lebih mempunyai wewenang untuk memasarkan gula aren sehingga warga yang mengolah tidak dapat memasarkan gula aren secara bebas dan meluas selain itu juga para pengolah tidak bisa mendapatkan keuntungan yang lebih dari pemasaran gula aren tersebut. Maka dari itu, kami akan membahas lebih dalam melalui Makalah ini dengan judul “ Strategi Pemasaran Gula Aren Berdasarkan Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Desa Cipeuteuy Kecamatan Darmaraja”.

## **1. Identifikasi Masalah**

Produksi industri Gula Aren harus ditunjang dengan kegiatan pemasaran, dimana produksi dan pemasaran mempunyai kaitan erat, selain itu juga harus dengan analisis SWOT. Dalam hubungan ini pengrajin sebagai produsen dan strategi pemasaran dengan segala fungsi pemasaran yang dilakukan mempunyai kontribusi menentukan dan saling mempengaruhi. Usaha gula aren ini banyak mengalami kendala diantaranya dari hasil wawancara diketahui jumlah ketersediaan tenaga kerja merupakan faktor utama industri ini mengadakan industri rumah tangga untuk mengembangkan produk hasil hutan untuk menghasilkan gula aren. Tenaga kerja yang ada masih memiliki hubungan keluarga sejak turun temurun yang sangat lama dimana petani selalu mengutamakan produk gula aren membentuk image kemurnian dan keaslian dengan rasa kepercayaan yang dimiliki oleh konsumen terhadap produk gula aren, pengrajin gula aren diperoleh bahwa fasilitas dan modal usaha belum memadai karena keterbatasan ekonomi responden yang menyebabkan fasilitas menjadi kurang memadai akibat kurangnya modal usaha dan bantuan dari pemerintah yang belum menyentu kalangan pengrajin gula aren. Selain itu, pengolahan gula aren masih tergolong sederhana atau tradisional seperti penggunaan alat cetak tempurung dan penggunaan tungku tanah.

Berdasarkan hasil wawancara terhadap responden proses produksi kurang higienis seperti cara penyadapan dan proses memasak, letak pohon yang diolah berjauhan sehingga membutuhkan waktu lebih lama dengan demikian pengusaha gula aren kurang efisien karena teknologi yang digunakan dalam sistem produksi gula aren bersifat tradisional, menggunakan kayu bakar, tungku api dan kualai sehingga menjadi higienis. jarang melakukan inovasi produk, kurangnya pendampingan untuk proses pemasaran menjadi kendala penjualan gula aren sedangkan dikota gula aren dihargai 12-15 Ribu per torosnya, setiap warga di Desa ini kebanyakan memproduksi gula aren, tetapi mereka kebingungan inovasi pemasaran, termasuk kemasan produk yang kurang menarik, dan pemasaran yang terbatas pemasarannya, sehingga mereka menjualnya dengan harga yang relatif murah. Selain itu dalam pengolahan gula aren, umumnya pengrajin masih berorientasi mayoritas pada kebutuhan keluarga (subsistem) sedangkan orientasi pada pasar (market oriented) masih sedikit. Gula aren umumnya dikelola oleh masyarakat setempat secara tradisional sebagai industri skala rumah tangga. Pemasaran hasil produksi gula aren umumnya masih terbatas masih berjalan secara tradisional, promosi belum optimal informasi pasar yang dilakukan dari mulut ke mulut, jalur pemasaran yang dilakukan hanya dari produsen ke pedagang pengumpul, serta kendala yang didapatkan beberapa pengrajin diantaranya yaitu peralatan produksi yang masih terbatas, gula aren yang diproduksi oleh konsumen belum ada merek dan label sehingga dapat mempengaruhi permintaan konsumen.

## **2. Tujuan**

Dengan melihat rumusan masalah yang terjadi, maka kami memiliki tujuan, yaitu untuk mengetahui strategi produksi dalam pembuatan Gula Aren Di Desa Cipeuteuy, untuk mengetahui strategi produksi dalam pembuatan Gula Aren Di Desa Cipeuteuy, untuk mengetahui analisis SWOT Gula Aren di Desa Cipeuteuy Kecamatan Darmaraja.

## 2. METODE

Penelitian ini akan dilakukan pada UKM yang terletak di Desa Cipeuteuy, Kecamatan Darmaraja, Kabupaten Sumedang, Provinsi Jawa Barat. Pemilihan lokasi penelitian berdasarkan pertimbangan bahwa UKM di Desa Cipeuteuy Kecamatan darmaraja merupakan industri yang pertama mengusahakan pengolahan gula merah dari tebu dengan didukung ketersediaan bahan baku, skala produksi, teknologi, produksi yang sudah dikuasai oleh pemilik dan pemasaran yang cukup baik. Dan usaha gula merah ini sudah memproduksi sejak tahun 1990an.

Jenis dan sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer bersumber dari produsen Gula Arennya secara langsung yang beralamat di Desa Cipeuteuy Kecamatan Darmaraja dengan memberikan beberapa pertanyaan sesuai dengan permasalahan yang terjadi didalam usaha Gula Aren tersebut. Sedangkan pada data sekunder berasal dari internet, buku-buku, laporan-laporan yang terkait dengan penelitian ini.

Bentuk penelitian yang digunakan penyusun adalah penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif deskriptif adalah suatu penelitian yang diupayakan untuk mencadra atau mengamati permasalahan secara sistematis dan akurat mengenai fakta dan sifat objek tertentu. Penelitian deskriptif ditunjukkan untuk memaparkan dan menggambarkan dan memetakan fakta-fakta berdasarkan cara pandang atau kerangka berpikir tertentu. Penelitian ini juga melalui analisis SWOT yang dimana untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman terhadap produksi Gula Aren.

Teknik pengumpulan data pada penelitian usaha Gula Aren di Desa Cipeuteuy Kecamatan darmaraja yaitu dengan melakukan wawancara, Observasi, dan dokumentasi pada saat kegiatan dilapangan.



**Gambar 1. Produk Gula Aren Desa Cipeuteuy**

Gula aren khas Kecamatan Darmaraja merupakan produk Gula Aren unggulan karena sudah terkenal dengan jenis gula tradisional yang sudah aja sejak dulu dan dibuat dari air nira yang berasal dari tandan bunga jantan pohon aren. Salah satu kriteria mutu gula aren adalah warnanya. Mengenai standar warna gula aren yaitu warna kuning kecokelatan sampai cokelat.

## HASIL DAN DISKUSI

### 1.HASIL

Penelitian ini mengambil populasi pengrajin Gula Aren di Desa Cipeuteuy dengan sampel salah satu rumah tangga yang bernama Bapak Wandu (56 tahun), istrinya yang bernama Ibu Rukmini (49 tahun), dan adik Pak Wandu.

Pengrajin gula Aren di wilayah Kecamatan Darmaraja ini sebenarnya masih mempunyai pekerjaan lain di bidang bercocok tanam, namun para pengrajin tetap bergantung pada hasil penjualan produk gula Aren sebagai pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Produk gula Aren mempunyai aroma yang khas, rasa lebih manis, warna lebih coklat dibanding gula sejenis seperti gula tebu, gula kelapa maupun gula siwalan, gula aren mempunyai karakteristik lebih unggul dan lebih digemari konsumen. Bahan baku untuk industri kecil gula Aren di Kecamatan Darmaraja ini tersedia dengan mudah dan didapatkan oleh para pengrajin tidak hanya berasal dari satu pohon Aren, namun pengrajin memiliki lebih dari satu pohon Aren. Proses produksi pada industri gula Aren ini membutuhkan waktu relatif lama. Dimulai dari proses pengambilan nira dari pohon aren sampai dengan produk gula Aren siap dipasarkan membutuhkan waktu antara 6-9 jam. Proses pengolahan nira Aren dilakukan secara manual dengan menggunakan

kayu bakar. Dalam lingkup pemasaran, pengrajin gula Aren tidak pernah melakukan kegiatan promosi, berapapun jumlah produk gula aren yang dihasilkan biasanya akan dibeli langsung oleh pengepul. Baik pengepul yang sudah melakukan pemesanan maupun belum melakukan pemesanan. Berikut merupakan hasil wawancara yang kami dapatkan dari informan yang bernama Bapak Wandu (54 tahun).

Strategi pemasaran dalam hal ini adalah strategi pemasaran yang dijabarkan dalam bauran pemasaran (4P), yaitu (1) produk, (2) harga, (3) promosi dan (4) tempat. Secara ringkas alternatif strategi pemasaran produksi gula aren di Desa Cipeuteuy dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel** Strategi Pemasaran yang dijalankan

<b>STRATEGI PEMASARAN</b>	<b>STRATEGI YANG DIJALANKAN</b>
Produk	Mempertahankan dan terus meningkatkan kualitas Gula Aren.
Harga	Penetapan harga dengan orientasi pada perhitungan bahan baku
Promosi	Strategi promosi gula aren yang masih tradisional dari mulut ke mulut mengandalkan informasi dari orang lain, dan membuat status WhatsApp.
Tempat	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Saluran Pemasaran I</li> </ul> Teknologi yaitu dengan membuat status WhatsApp <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Saluran Pemasaran II</li> </ul> Pembeli langsung datang kerumsh

Perumusan alternatif strategi melalui analisis SWOT ini disajikan dalam merupakan hasil perumusan alternatif strategi industri kecil gula Aren di wilayah Kecamatan Darmaraja yang diharapkan mampu untuk diterapkan atau direalisasikan, antara lain:

- A. Strategi SO (Strenghts-Opportunities) menghasilkan tiga alternatif strategi
- B. Strategi WO (Weakness-Opportunities) menghasilkan empat alternatif strategi
- C. Strategi ST (Strenghts-Treaths) menghasilkan tiga alternatif strategi

## 2. DISKUSI

Dalam penelitian ini telah menganalisis dari hasil Observasi pada usaha Gula Aren di Desa Cipeuteuy Kecamatan darmaraja yaitu tentang strategi produksi, strategi pemasaran, dan analisis SWOT sebagai berikut :

### 1. Strategi produksi dalam pembuatan Gula Aren Di Desa Cipeuteuy

Gula aren merupakan salah satu kebutuhan pangan hampir setiap masyarakat Indonesia, baik untuk kebutuhan rumah tangga maupun untuk kebutuhan industri. Salah satu industri pengolahan yang berbahan baku dari sektor pertanian adalah industri pembuatan gula Aren. Dengan semakin beragam dan berkembangnya kebutuhan masyarakat, kebutuhan akan gula aren akhir akhir ini dirasakan semakin meningkat. Di Desa Cipeuteuy Kecamatan Darmaraja banyak sekali tanaman aren sehingga masyarakat disana banyak yang mengolahnya sendiri menjadi gula aren karena bahan dasar dari pembuatan gula itu sendiri terbuat dari air nira. Gula aren selama ini menjadi sumber mata pencaharian penting bagi masyarakat desa Cipeuteuy. Jumlah rumah produksi gula aren yang berada di Desa Cipeuteuy ini sebanyak 2 rumah.

Bahan baku untuk industri kecil gula Aren di Kecamatan Darmaraja ini tersedia dengan mudah dan didapatkan oleh para pengrajin tidak hanya berasal dari satu pohon Aren, namun pengrajin memiliki lebih dari satu pohon Aren. Proses produksi pada industri gula Aren ini membutuhkan waktu relatif lama. Dimulai dari proses pengambilan nira dari pohon aren sampai dengan produk gula Aren siap dipasarkan membutuhkan waktu antara 6-9 jam. Proses pengolahan nira Aren dilakukan secara manual dengan menggunakan kayu bakar. Dalam lingkup pemasaran, pengrajin gula Aren tidak pernah melakukan kegiatan promosi, berapapun jumlah produk gula aren yang dihasilkan biasanya akan dibeli langsung oleh pengepul. Baik pengepul yang sudah melakukan pemesanan maupun belum

melakukan pemesanan secara tersirat menunjukkan bahwa para pengrajin gula Aren di wilayah Kecamatan Darmaraja ini memiliki keahlian yang sudah sangat matang dalam mengolah dan membuat produk gula Aren, sehingga mereka sanggup berkomitmen untuk mempertahankan jalannya industri tersebut dalam jangka waktu yang cukup lama, bahkan sudah bertahun-tahun.

Dari segi sumber daya manusia (SDM), para pengrajin gula Aren ini tidak memiliki karyawan yang dikerjakan, melainkan semua proses pembuatan gula Aren yang dimulai dari penyadapan air nira Aren (nderes), pengolahan (memasak) nira Aren hingga menjadi produk gula Aren, dikerjakan sendiri oleh anggota keluarga. Berdasarkan informasi yang tertulis di lembar persetujuan informan, para pengrajin gula Aren ini rata-rata memiliki usia 40 tahun sampai 54 tahun lebih. Dari segi operasional mengenai bahan baku yang digunakan, serta proses pembuatan gula Aren. Bahan baku didapatkan dari buah pohon Aren yang diambil niranya dengan cara penyadapan (nderes), pengambilan hasil sadapan tersebut biasanya diambil 2x dalam sehari, yaitu pagi dan sore hari. Pagi hari mengambil hasil sadapan waktu sore dan malam hari sebelumnya, sedangkan pengambilan pada sore hari diambil dari hasil sadapan pagi hari sebelumnya. Proses pembuatan gula Aren membutuhkan waktu yang cukup lama, bahkan bisa sampai 1 hari tergantung jumlah nira Aren yang didapatkan. Berdasarkan pengamatan, proses pembuatan gula Aren sendiri seluruhnya dikerjakan secara manual dan masih menggunakan peralatan yang sederhana. Pengambilan nira Aren saat ini sudah memakai buntung yang terbuat dari bambu. Pengolahan nira Aren juga masih memakai wajan besar/kenceng yang terbuat dari tembaga/aluminium. Proses pengolahan gula Aren sendiri harus dilakukan di dapur terpisah, karena selain prosesnya yang cukup lama, perapian yang digunakan masih menggunakan tungku yang besar dan memakai kayu bakar yang cukup banyak pula. Jumlah gula Aren yang dihasilkan setiap harinya apabila dihitung rata-rata adalah sebanyak 10 kilogram. Namun pada kenyataannya, hasil yang diperoleh tersebut bersifat fluktuatif (naik-turun), kadang bisa lebih banyak dan bahkan bisa kurang, hal tersebut disesuaikan dengan banyak/sedikitnya nira Aren yang diperoleh dari proses penyadapan (nderes). Lebih lanjut Bapak Wandu memberitahu bahwa produk gula Aren adalah produk yang unggul dan sudah terkendal di wilayah Kabupaten Sumedang, khususnya di Kecamatan Darmaraja.

## **2. Strategi pemasaran dalam pembuatan Gula Aren Di Desa Cipeuteuy**

Strategi pemasaran adalah rencana jangka panjang yang bertujuan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan memperkenalkan merek, menjangkau pelanggan, dan melakukan penjualan produk. Strategi pemasaran dalam hal ini adalah strategi pemasaran yang dijabarkan dalam bauran pemasaran (4P), yaitu (1) produk, (2) harga, (3) promosi dan (4) tempat. Secara ringkas alternatif strategi pemasaran produksi gula aren di Desa Cipeuteuy dapat dilihat pada tabel berikut :

### **1. Produk (Product)**

Setelah kami mengajukan beberapa pertanyaan kepada pengrajin Gula aren di Desa Cipeuteuy mengenai detail produk Gula Arennya kata bapaknya menjawab yaitu dengan terus melakukan peningkatan kualitas produk. Dengan adanya globalisasi pasar membuat konsumen untuk memilih diantara beragamnya produk.

### **2. Harga (Price)**

Harga gula Aren per satu toros isi 10 Gula kecil saat ini Rp. 10.000 khusus pembeli persatuan toros saja, sedangkan untuk reseller yang membeli banyak itu harganya lebih murah yaitu dengan harga Rp. 9.000 per satu toros.

### **3. Promosi (Promotion)**

Melakukan pelatihan penggunaan media sosial dalam melakukan promosi gula aren yang merupakan langkah awal yang perlu dilakukan dengan promosi adalah membuat produk gula aren yang dihasilkan oleh industri rumah tangga gula aren dan membuat story Whats'App yang bertujuan supaya mudah dikenali di pasaran dan membantu pengusaha gula aren dalam mencari mitra yang ingin bekerjasama. Menentukan target pasar dalam mengetahui siapa yang akan menjadi target pasar yang lebih luas lagi sebelum mengenalkan produk, membangun interaksi berupa pendekatan menjalin hubungan baik dengan pelanggan.

### **4. Tempat (Place)**

#### **a. Saluran Pemasaran I**

Gula Aren diproduksi di Desa Cipeuteuy Kecamatan darmaraja secara tradisional sebagai industri skala rumah tangga, dibantu dengan teknologi handpone dengan cara sederhana yaitu hanya membuat story di Whats'App.

## b. Saluran Pemasaran II

Memberikan arahan agar produsen menjual gula aren kepada pedagang pengumpul kemudian pedagang pengumpul tersebut menjual langsung kepada konsumen, dan melakukan penjualan produk gula aren langsung kepada konsumen tanpa perantara bagi yang bukan reseller.

Analisis SWOT Gula Aren di Desa Cipeuteuy Kecamatan Darmaraja, yaitu :

Analisis SWOT ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang dihadapi industri kecil gula Aren di wilayah Kecamatan Darmaraja dapat disesuaikan dengan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) yang dimilikinya. Perumusan alternatif strategi melalui analisis SWOT ini disajikan dalam merupakan hasil perumusan alternatif strategi industri kecil gula Aren di wilayah Kecamatan Darmaraja yang diharapkan mampu untuk diterapkan atau direalisasikan, antara lain:

### **A. Strategi SO (Strengths-Opportunities) menghasilkan tiga alternatif strategi, diantaranya yaitu sebagai berikut :**

1. Mengoptimalkan keahlian dan keterampilan para pengrajin untuk berkomitmen menjalankan inovasi produk gula Aren.
2. Menjadikan dan mempertahankan gula Aren sebagai produk khas dan kebanggaan wilayah lokal mereka, serta memiliki nilai kompetitif yang baik di pasar nasional maupun global.
3. Mengoptimalkan dukungan pemerintah dalam melakukan pengenalan produk gula Aren.

### **B. Strategi WO (Weakness-Opportunities) menghasilkan empat alternatif strategi, alternatif strategi, diantaranya sebagai berikut :**

1. Meningkatkan kesadaran para pengrajin untuk melakukan perizinan dan legalitas industri UKM.
2. Membuat koperasi tani di setiap wilayah. Karena dengan adanya koperasi, para pengrajin tidak akan merasa khawatir terhadap keberlangsungan usahanya, dikarenakan koperasi diharapkan mampu memberikan kemudahan peminjaman modal, kemudahan penjualan produk, dan koordinasi kepada pemerintah daerah.
3. Mengoptimalkan nilai keunggulan produk gula Aren melalui perluasan pasar, baik secara online maupun melalui pameran lokal / nasional.
4. Melakukan pelatihan atau workshop kepada para pengrajin terkait pentingnya manajemen usaha dan pemikiran jangka panjang

### **C. Strategi ST (Strengths-Treaths) menghasilkan tiga alternatif strategi,**

Diantaranya sebagai berikut :

1. Mengoptimalkan kegiatan budidaya penanaman pohon Aren.
2. Memberikan edukasi kepada generasi muda untuk mempertahankan kearifan lokal produk gula Aren.
3. Standarisasi pengembangan produk gula Aren, baik dari segi operasional, kemasan produk dan harga produk.

### **D. Strategi WT (Weakness-Treaths) menghasilkan tiga alternatif strategi, diantaranya sebagai berikut :**

1. Mempertahankan keaslian dan kemurnian produk gula Aren. Mayoritas wilayah di Kecamatan Darmaraja memang belum ada sosialisasi, dari pemerintah memang sampai saat ini terus mengusahakan secara optimal agar sosialisasi dan pelatihan pengembangan produk gula Aren tersebut dapat merata di setiap wilayah.
2. Peningkatkan kerjasama antar sesama pengrajin dan para stakeholder (konsume dan penjual gula Aren).
3. Bantuan pemerintah untuk memberikan modal berupa peralatan dan teknologi tepat guna.

## **4. KESIMPULAN**

Dari penelitian ini strategi pemasaran gula aren yang diterapkan yaitu Desa Cipeuteuy Kecamatan Darmaraja tanaman aren merupakan salah satu pedesaan komoditas yang memiliki perkebunan bernilai ekonomis yang tinggi sehingga sangat prospektif dalam pengembangannya dan memiliki peluang yang sangat besar dalam

meningkatkan perekonomian masyarakat di desa tersebut. Tanaman Aren juga memiliki potensi ekonomi yang tinggi karena hampir semua bagiannya dapat memberikan keuntungan finansial.

Desa Cipeuteuy Kecamatan Darmaraja ini setelah kami melakukan wawancara kepada pengrajin Gula Aren secara tersirat menunjukkan bahwa para pengrajin gula Aren di wilayah Kecamatan Darmaraja ini memiliki keahlian yang sudah sangat matang dalam mengolah dan membuat produk gula Aren, karena produksi Gula Aren ini telah menjadi turun menurun dan sekarang sudah masuk kedalam generasi ke-3.

Penyusun melakukan penelitian yaitu dengan wawancara kepada pengrajin Gula Aren mengenai strategi produksi, strategi pemasaran, dan Analisis SWOT, dan hasilnya bahwa dalam strategi produksi Gula Aren di Desa Cipeuteuy Kecamatan Darmaraja dengan bahan baku dasar yaitu pohon aren, kemudian diolah menggunakan cara tradisional yaitu dengan menggunakan kayu bakar, dan alat produksi termasuk pencetakan masih terbuat dari kayu. Strategi pemasarannya dengan menggunakan bauran pemasaran 4P (Product, Price, Promotion, Place) yaitu dengan nama produk Gula Aren dijual dengan harga Rp.10.000/toros bagi pembeli satuan, sedangkan pada reseller dijual dengan harga Rp.9.000/toros bagi reseller, untuk strategi promosi gula aren yaitu masih tradisional dari mulut ke mulut mengandalkan informasi dari orang lain, dan membuat status WhatsApp. Untuk promosinya dibagi 2 saluran yaitu saluran pemasaran I dengan menggunakan teknologi yang masih sempit yaitu dengan membuat status WhatsApp sehingga banyak orang yang mengetahuinya, sedangkan pada saluran pemasaran II pembeli langsung datang ke rumah produksi untuk mengambil barang/produk Gula Aren tersebut.

Pada Analisis SWOT yaitu Strategi SO (Strength-Opportunities) yaitu mengoptimalkan keahlian, menjalankan inovasi produk Gula Aren, mempertahankan produk Gula Aren sebagai produk khas dan kebanggaan wilayah lokal khususnya Desa Cipeuteuy Kecamatan darmaraja, mengoptimalkan dukungan pemerintah, Strategi WO (Weakness-Opportunities) yaitu meningkatkan kesadaran para pengrajin untuk melakukan perizinan dan legalitas industri UK, membuat koperasi tani di setiap wilayah supaya tidak merasa khawatir terhadap keberlangsungan usahanya dengan memberikan kemudahan peminjaman modal dan lain sebagainya, mengoptimalkan nilai keunggulan produk Gula Aren melalui perluasan pasar, melakukan pelatihan atau workshop. Strategi (Strength-Opportunities) yaitu mengoptimalkan kegiatan budidaya penanaman pohon aren dengan bahan baku utama pohon aren, memberikan edukasi kepada generasi muda untuk memertahankan kearifan lokal produk Gula Aren, standarusasi pengembangan produk Gula Aren, dan Strategi WT (Weakness-Threats) yaitu mempertahankan keaslian dan kemurnian produk Gula Aren, peningkatan kerjasama antar sesama pengrajin dan para stakeholder, bantuan pemerintah untuk memberikan modal berupa peralatan dan teknologi tepat guna.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Artikel jurnal ini di tulis oleh Ahmad fadilah<sup>1</sup>, Mimma Amelia<sup>2</sup>, Riflina Reva Alifah<sup>3</sup>, Rio Fatturohman<sup>4</sup>., Berdasarkan hasil penelitian “Strategi Pemasaran Gula Aren Berdasarkan Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Desa Cipeuteuy Kecamatan Darmaraja”. Dalam pembuatan laporan ini penulis telah banyak menerima bantuan dari berbagai pihak, oleh karena penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Karunia-Nya sehingga diberi kelancaran dalam menyelesaikan laporan ini.
2. Bapak Aa Kartiwa S.Pd., M.M selaku Dosen Pengampu Mata Kuliah Ekonomi Manajerial dan Pembimbing Laporan Jurnal yang telah membimbing penulis selama menyusun laporan.
3. Bapak Wandu selaku narasumber produsen Gula Aren Desa Cipeuteuy Kecamatan Darmaraja.

## REFERENSI

Nanda Akbar Gumilang. (2022). *Definisi Gula Aren*. Jakarta : Balai Pustaka

Ziagi Fadil Zahran. (2022). *Definisi Strategi Pemasaran*. Gramedia.com

Siska Permatasari. (2022). *Definisi Teknik dan pengumpulan Data*. Jakarta :

Salmeba Humanika

Mika Nurkaila. (2023). *Definisi Analisis SWOT (Strength, Weakness,*

*Opportunities, Threats.* Jakarta : PT. Rineka Cipta

Mayang Syanandita. (2021). *Definisi Metode Analisis Data.* [blog.rakamin.com](http://blog.rakamin.com)