

STRATEGI HILIRISASI DAN ANALISIS NILAI TAMBAH GULA AREN SEMUT MELALUI PENGUATAN KELEMBAGAAN PETANI DI DESA PENANTIAN KABUPATEN OKU SELATAN

Anggi Fatmayati¹, Andri Irawan¹, Neng Karmila¹

¹Program Studi Agribisnis Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian Belitang

¹Jln. Pertanian Desa No.03, Tanah Merah, Kecamatan Belitang Madang Raya, Kabupaten OKU Timur, Provinsi Sumatera Selatan, 32382.

Email: fatmayatianggi@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to formulate a strategy for strengthening palm sugar farmers' institutions and analyze product value added in Penantian Village, Banding Agung District, South OKU Regency. The method used in this research is a combination of quantitative and qualitative methods through the added value analysis approach (Hayami Method) and strategic analysis (Rangkuti's SWOT Matrix). Data collection was conducted through observation and in-depth interviews with 45 palm sugar farmers. The results showed that processing palm sap into ants sugar (granulated palm sugar) produced a value added ratio of 57%, significantly higher than molded palm sugar which only reached 28%. Based on the SWOT matrix, the institutional position of farmers is in Quadrant I (Aggressive), indicating strong internal strengths and significant external opportunities for business development. The institutional strengthening strategy is focused on forming collective business units to facilitate technological modernization, quality standardization (P-IRT and Halal certification), and integrated marketing with the tourism potential of Ranau Lake. Strengthening these institutions is expected to increase farmers' bargaining power and optimize the downstreaming of palm sugar products sustainably.

Keywords: agribusiness; farmer institution; palm sugar; SWOT; value added

PENDAHULUAN

Sektor pertanian merupakan tulang punggung perekonomian di Kabupaten Ogan Komering Ulu (OKU) Selatan, di mana subsektor perkebunan memegang peranan vital dalam penyediaan lapangan kerja dan sumber pendapatan masyarakat. Salah satu komoditas non-unggulan tradisional yang memiliki potensi ekonomi tinggi namun belum tergarap secara maksimal adalah tanaman aren (*Arenga pinnata*). Di Desa Penantian Kecamatan Banding Agung, tanaman aren tumbuh

subur dan telah lama dimanfaatkan oleh masyarakat setempat secara turun-temurun untuk diproduksi menjadi pemanis alami.

Seiring dengan meningkatnya kesadaran global terhadap pola hidup sehat, permintaan pasar terhadap gula aren, baik dalam bentuk cetak maupun gula semut, terus mengalami kenaikan. Gula aren kini tidak lagi hanya menjadi komoditas pasar tradisional, melainkan telah merambah ke industri *food and beverage* modern sebagai pengganti gula rafinasi. Hal ini seharusnya menjadi peluang besar bagi petani aren di

Desa Penantian untuk meningkatkan taraf hidup mereka (Juwarini *et al.*, 2025).

Namun, realita di lapangan menunjukkan bahwa nilai tambah (*value added*) yang diterima petani masih sangat rendah. Permasalahan utama terletak pada ketergantungan petani pada pola produksi tradisional dan rantai pemasaran yang panjang. Petani cenderung berjalan sendiri-sendiri (*individualis*) dalam mengolah dan menjual hasil produksinya, sehingga tidak memiliki daya tawar (*bargaining position*) terhadap tengkulak. Selain itu, standarisasi kualitas dan pengemasan produk masih sangat minim, yang menyebabkan produk gula aren dari Desa Penantian sulit untuk menembus pasar ritel modern atau ekspor.

Lemahnya aspek kelembagaan petani menjadi penghambat utama dalam proses hilirisasi. Tanpa wadah organisasi yang kuat seperti kelompok tani atau koperasi, petani kesulitan dalam mengakses modal, bantuan teknologi pengolahan dari pemerintah, serta akses informasi pasar yang lebih luas (Lastinawati *et al.*, 2025). Penguatan kelembagaan menjadi sangat krusial agar terjadi transformasi dari usahatani yang bersifat subsisten menjadi usaha agribisnis yang berorientasi pada peningkatan nilai tambah.

Tabel 1 menunjukkan produksi gula aren di Desa Penantian Kecamatan Banding Agung Kabupaten OKU Selatan. Berdasarkan data produksi pada Tabel 1, terlihat adanya disparitas yang signifikan antara jenis produk yang dihasilkan oleh petani di Desa Penantian. Saat ini, mayoritas produksi masih didominasi oleh gula aren cetak, dengan volume mencapai 8.500 kg per bulan. Meskipun volume produksinya tinggi, harga jual di tingkat petani relatif rendah dan stagnan, yaitu di kisaran Rp 18.000,00 hingga Rp 22.000,00 per kg. Hal ini disebabkan karena gula cetak dianggap sebagai produk komoditas mentah yang belum mengalami proses pengolahan lanjut maupun standarisasi kualitas.

Tabel 1. Volume Produksi dan Harga Jual Gula Aren di Desa Penantian Kecamatan Banding Agung Kabupaten OKU Selatan, 2026

Jenis Produk	Volume Produksi (Per Bulan)	Harga Jual Petani (Rp/Kg)
Gula Aren Cetak (Koin/Batok)	8.500 Kg	18.000- 22.000
Gula Semut (Granul)	500 Kg	35.000- 45.000
Gula Aren Cair	200 Liter	25.000/botol

Sebaliknya, gula semut (*granul*) menunjukkan potensi ekonomi yang jauh lebih besar meskipun volumenya saat ini baru mencapai 500 kg per bulan. Dengan harga jual yang mencapai Rp 35.000,00 hingga Rp 45.000,00 per kg, gula semut memberikan margin keuntungan hampir dua kali lipat dibandingkan gula cetak. Tingginya harga ini merupakan kompensasi dari nilai tambah berupa kadar air yang lebih rendah, daya simpan yang lebih lama, serta kepraktisan penggunaan yang lebih disukai oleh pasar industri kopi dan ritel modern.

Selain itu, munculnya produk derivatif berupa gula aren cair dengan harga Rp 25.000,00 per botol memberikan alternatif pendapatan tambahan bagi petani. Namun, rendahnya volume produksi gula semut dan gula cair di Desa Penantian mengindikasikan adanya hambatan pada aspek teknologi pengolahan dan akses pasar.

Data ini menegaskan bahwa peluang untuk meningkatkan kesejahteraan petani di Desa Penantian sangat terbuka lebar melalui strategi hilirisasi. Jika kelembagaan petani mampu memfasilitasi transisi dari produksi gula cetak ke gula semut secara kolektif, maka pendapatan total desa dari sektor aren dapat meningkat secara signifikan tanpa harus menambah jumlah pohon yang disadap, melainkan cukup dengan mengoptimalkan nilai tambah dari nira yang sudah ada.

Saat ini, permintaan pasar terhadap pemanis alami berbasis aren terus meningkat seiring dengan tren gaya hidup sehat dan pesatnya pertumbuhan industri kopi (*coffee shop*) di perkotaan. Gula aren tidak lagi dipandang sebagai komoditas tradisional semata, melainkan telah bertransformasi menjadi bahan baku industri bernilai tinggi. Berdasarkan observasi awal, terdapat sekitar 45 petani aren di Desa Penantian dengan rata-rata produksi mencapai 150 hingga 200 kg gula per bulan per petani. Namun, potensi besar ini belum berbanding lurus dengan kesejahteraan petani karena harga jual yang masih sangat fluktuatif di tingkat pengepul.

Rendahnya pendapatan petani disebabkan oleh dominasi penjualan dalam bentuk gula cetak curah yang memiliki nilai tambah minimal. Petani masih terjebak dalam pola produksi tradisional dan pemasaran individual, sehingga posisi tawar (*bargaining position*) mereka sangat lemah di hadapan tengkulak. Selain itu, keterbatasan akses terhadap teknologi pengolahan gula semut, standarisasi kemasan, serta belum adanya sertifikasi produk (seperti P-IRT dan Halal) membuat produk dari Desa Penantian sulit menembus pasar ritel modern yang lebih menguntungkan.

Akar permasalahan ini bermuara pada lemahnya aspek kelembagaan petani di tingkat lokal. Kelompok tani yang ada belum berfungsi optimal sebagai unit bisnis kolektif, melainkan sebatas wadah administratif. Tanpa lembaga yang kuat, petani sulit melakukan efisiensi rantai pasok, mengakses modal usaha, maupun melakukan hilirisasi produk secara mandiri. Oleh karena itu, penguatan kelembagaan menjadi syarat mutlak untuk mengubah orientasi petani dari sekadar produsen bahan mentah menjadi pelaku agribisnis yang mampu menciptakan nilai tambah produk.

Melalui strategi penguatan kelembagaan, petani di Desa Penantian

diharapkan dapat mengorganisir produksi gula semut atau gula cair secara kolektif, sehingga mampu meningkatkan nilai jual produk secara signifikan. Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini penting dilakukan untuk merumuskan strategi penguatan kelembagaan petani aren dalam meningkatkan nilai tambah produk di Desa Penantian Kecamatan Banding Agung Kabupaten OKU Selatan.

METODE

Penelitian ini dilakukan di Desa Penantian Kecamatan Banding Agung Kabupaten OKU Selatan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei. Metode penarikan contoh pada penelitian ini menggunakan metode sensus dengan populasi sebanyak 45 petani gula aren, di mana analisis dilakukan dengan rumus nilai tambah Hayami (1987) dan analisis SWOT sebagai berikut:

1. Nilai Tambah (NT):

$$NT = K \times (P \times Hb) - Bm$$

Keterangan:

- K = Koefisien konversi (berapa kg gula yang dihasilkan dari 1 liter nira)
- P = Harga output (harga jual gula)
- Hb = Harga bahan baku (nira)
- Bm = Biaya input lain (kayu bakar, kemasan, tenaga kerja)

2. Analisis Kelembagaan & Strategi (SWOT)

Matriks IFAS dan EFAS

Sebelum masuk ke diagram SWOT, harus dihitung skor faktor internal dan eksternal (Ananda dan Lastinawati, 2017). Matriks IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) berisi faktor kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weaknesses*). Sedangkan matriks EFAS (*External Strategic Factors Analysis Summary*) berisi faktor peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*).

Langkah perhitungannya:

- Bobot: Tentukan bobot tiap faktor (total bobot harus = 1,00).
- Rating*: Berikan skor 1 (sangat lemah) sampai 4 (sangat kuat).
- Skor: Kalikan bobot dengan *rating*.

Penentuan Koordinat (Diagram SWOT)

Untuk menentukan posisi kelembagaan petani di Desa Penantian, digunakan rumus selisih skor:

- Koordinat Sumbu X (kekuatan vs kelemahan): $X = (\text{total skor kekuatan}) - (\text{total skor kelemahan})$
- Koordinat Sumbu Y (peluang vs ancaman): $Y = (\text{total skor peluang}) - (\text{total skor ancaman})$

Menurut Rangkuti (2016), hasil (X, Y) ini akan menentukan posisi kelompok tani pada salah satu dari empat kuadran:

- Kuadran I (Agresif): Kelembagaan kuat dan peluang besar. Strategi: Perluasan usaha.
- Kuadran II (Diversifikasi): Kelembagaan kuat tapi ancaman tinggi.
- Kuadran III (*Turn-around*): Kelembagaan lemah tapi peluang besar. Strategi: Perbaikan internal.
- Kuadran IV (Defensif): Kelembagaan lemah dan ancaman tinggi.

Matriks SWOT (Strategi SO, ST, WO, WT)

Setelah tahu posisinya, lakukan pembuatan matriks untuk merumuskan strategi spesifik:

- Strategi SO (*Strengths-Opportunities*): Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang (misal: menggunakan kualitas nira yang bagus untuk masuk ke pasar wisata Danau Ranau).
- Strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*): Memperbaiki kelemahan dengan memanfaatkan peluang (misal: membentuk koperasi

untuk mengatasi modal agar bisa memproduksi gula semut).

- Strategi ST (*Strengths-Threats*): Menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman (misal: sertifikasi halal untuk bersaing dengan pemanis buatan).
- Strategi WT (*Weaknesses-Threats*): Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Nilai Tambah

Analisis ini membandingkan efisiensi perubahan nilai dari bahan baku (nira) menjadi dua produk berbeda, yaitu: Gula Aren Cetak (kondisi eksisting) dan Gula Semut (potensi pengembangan).

Tabel 2. Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami (Per Siklus Produksi) di Desa Penantian Kabupaten OKU Selatan

Indikator Analisis	Gula Aren Cetak	Gula Semut
Output yang dihasilkan (kg)	25	22
Input bahan baku nira (liter)	200	200
Tenaga kerja (HOK)	1,5	2,5
Faktor konversi	0,125	0,110
Koefisien tenaga kerja	0,0075	0,0125
Harga output (Rp/kg)	20.000	45.000
Upah rata-rata tenaga kerja (Rp/HOK)	80.000	80.000
Harga bahan baku nira (Rp/liter)	1.500	1.500
Sumbangan input lain (Rp/liter)	300	600
Nilai output (Rp/liter)	2.500	4.950
Nilai tambah (Rp/liter)	700	2.850
Rasio nilai tambah (%)	28	57

Sumber: data primer, 2026 (diolah)

Berdasarkan hasil perhitungan Metode Hayami pada Tabel 1, terlihat perbedaan yang mencolok antara nilai tambah gula aren cetak dan gula semut. Gula semut memberikan nilai tambah sebesar Rp 2.850 per liter nira dengan rasio mencapai 57%,

jauh melampaui gula cetak yang hanya 28%. Angka ini menunjukkan bahwa setiap liter nira yang diolah menjadi gula semut memberikan margin ekonomi dua kali lipat lebih tinggi bagi petani di Desa Penantian.

Hasil analisis Hayami menunjukkan potensi keuntungan besar pada gula semut. Namun analisis SWOT mengungkapkan bahwa petani secara individu tidak mampu menanggung risiko biaya dan teknologi. Oleh karena itu, strategi penguatan kelembagaan dapat menjadi jembatan. Melalui kelompok tani yang solid, biaya investasi mesin dan sertifikasi dapat ditanggung bersama (kolektif), sehingga rasio nilai tambah sebesar 57% tersebut dapat dinikmati langsung oleh petani, bukan oleh pedagang perantara.

Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sari *et al.* (2021) yang menyatakan bahwa diversifikasi produk nira menjadi gula semut secara signifikan meningkatkan pendapatan petani hingga 45% dibandingkan produk konvensional. Hal ini dikarenakan gula semut memiliki kadar air yang lebih rendah (<3%), yang menurut standar agribisnis, dapat meningkatkan efisiensi distribusi karena produk lebih tahan lama dan mudah dikemas untuk pasar modern.

Namun, tingginya nilai tambah ini berbanding lurus dengan koefisien tenaga kerja yang meningkat (0,0125). Artinya, produksi gula semut memerlukan ketelitian dan waktu pengolahan yang lebih lama. Di sinilah peran kelembagaan menjadi krusial. Tanpa adanya mekanisme yang dikelola bersama melalui kelompok tani, beban kerja individu petani akan menjadi penghambat dalam peningkatan skala produksi.

B. Analisis Strategi SWOT (Pendekatan Rangkuti)

1. Matriks IFAS dan EFAS

Berdasarkan identifikasi faktor internal dan eksternal pada kelompok tani di Desa Penantian, diperoleh skor sebagai berikut:

- a. Total Skor IFAS (Internal): 2,80 (Kekuatan utama pada kualitas nira, kelemahan pada manajemen kelompok).
- b. Total Skor EFAS (Eksternal): 3,10 (Peluang besar pada pasar wisata Danau Ranau, ancaman pada fluktuasi harga tengkulak).

2. Koordinat Diagram SWOT:

- a. Sumbu X (K-L): $1,60 - 1,20 = 0,40$
- b. Sumbu Y (P-A): $1,70 - 1,40 = 0,30$

Titik koordinat berada pada Kuadran I (Agresif/*Growth*). Artinya, kelembagaan petani di Desa Penantian memiliki kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada secara maksimal.

3. Matriks Strategi SWOT (Matriks Rangkuti):

- a. Strategi SO (*Strengths-Opportunities*):
 - Mengintegrasikan produk gula aren sebagai *souvenir* khas Danau Ranau melalui pengemasan yang menarik.
 - Meningkatkan volume produksi gula semut untuk menyuplai kafe dan hotel di sekitar wilayah Banding Agung.
- b. Strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*):
 - Membentuk unit usaha koperasi di Desa Penantian untuk memfasilitasi pengadaan mesin pengering (kristalisator) melalui bantuan pemerintah.
 - Melakukan pelatihan standarisasi produk (P-IRT dan Halal) secara kolektif untuk menembus pasar ritel.
- c. Strategi ST (*Strengths-Threats*):
 - Membangun sistem *warehouse* (gudang) bersama untuk menyimpan stok gula saat harga di tingkat pengepul jatuh.
- d. Strategi WT (*Weaknesses-Threats*):
 - Memperkuat komitmen anggota kelompok tani untuk tidak menjual seluruh hasil ke tengkulak,

melainkan sebagian dikelola lembaga untuk nilai tambah.

Hasil analisis SWOT yang menempatkan kelembagaan petani Desa Penantian pada Kuadran I (Agresif) menunjukkan adanya kesiapan internal untuk berkembang. Kekuatan utama berupa kualitas nira yang murni dan lokasi yang strategis (dekat Danau Ranau) merupakan modal besar. Namun, skor kelemahan pada aspek manajemen kelompok menunjukkan bahwa kelembagaan saat ini masih bersifat pasif-administratif.

Strategi SO (*Strengths-Opportunities*) yang dirumuskan menekankan pada integrasi agrowisata. Hal ini didukung oleh penelitian Pratama (2022), yang mengungkapkan bahwa penguatan kelembagaan melalui pembentukan unit bisnis desa dapat memotong rantai pasok yang tidak efisien. Di Desa Penantian, ketergantungan pada pengepul tunggal (tengkulak) selama ini telah mendistorsi harga di tingkat petani.

Strategi penguatan kelembagaan melalui koperasi atau gabungan kelompok tani (Gapoktan) memungkinkan adanya skala ekonomi (*economies of scale*). Dengan berlembaga, petani dapat melakukan pengadaan alat kristalisator secara kolektif, standarisasi mutu, dan negosiasi harga satu pintu. Hal ini sejalan dengan teori kelembagaan ekonomi yang menyatakan bahwa organisasi petani yang kuat berfungsi untuk menurunkan biaya transaksi (*transaction cost*) dan meningkatkan posisi tawar di pasar.

4. Hilirisasi dan Penguatan Rantai Nilai Lokal

Hilirisasi produk yang diusulkan melalui penguatan kelembagaan bukan hanya soal mengubah bentuk fisik gula, tetapi juga tentang penguasaan rantai nilai (*value chain*). Jika selama ini petani hanya berperan di sektor hulu (penyadapan), maka strategi dalam penelitian ini mendorong

petani masuk ke sektor antara (*processing*) dan hilir (*marketing*).

Penelitian ini sejalan dengan temuan Gunawan (2020), bahwa intervensi kelembagaan dalam bentuk pelatihan branding dan kemasan di tingkat desa mampu meningkatkan harga jual produk hingga 60% di pasar ritel. Di Kecamatan Banding Agung, peluang ini sangat terbuka mengingat arus wisatawan ke Danau Ranau dapat dijadikan *captive market* (pasar pasti). Dengan demikian, gula aren Desa Penantian tidak lagi dijual sebagai komoditas curah, melainkan sebagai produk premium dengan identitas geografis yang jelas.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengolahan nira menjadi gula semut di Desa Penantian memberikan nilai tambah yang jauh lebih tinggi (57%) dibandingkan gula aren cetak (28%). Hal ini menunjukkan bahwa hilirisasi produk merupakan solusi efektif untuk meningkatkan pendapatan petani.
2. Berdasarkan analisis SWOT, kelembagaan petani berada pada Kuadran I (Agresif). Artinya, kelompok tani memiliki kekuatan internal yang solid dan peluang pasar yang besar, terutama sebagai penyangga wisata Danau Ranau.

DAFTAR PUSTAKA

- Ananda, G., dan Lastinawati, E. 2017. Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga Merah (*Hylocereus Polyrhizus*) di Kabupaten Ogan Komering Ulu. *JASEP*, 3(2), 33-45.
- Badan Pusat Statistik. 2023. *Kabupaten Ogan Komering Ulu Selatan dalam Angka 2023*. Muaradua: BPS OKU Selatan.
- Bustam, B. 2021. Analisis Nilai Tambah Produk Gula Aren di Desa Ogowe

- Buga Kabupaten Tolitoli. *Insight Management Journal*, 2(1), 20–26.
- Gunawan, A., dan Herawati, N. 2020. Peran Kelembagaan Petani dalam Meningkatkan Nilai Tambah dan Efisiensi Pemasaran Produk Olahan Perkebunan. *Jurnal Ilmu Pertanian Agrium*, 22(1), 15-24.
- Gunawan, I. 2020. Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Gula Aren Melalui Penguatan Kelembagaan dan Inovasi Produk. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 7(2), 88-101.
- Hayami, Y., Kawagoe, T., Morooka, Y., dan Masdjidin, S. (1987). *Agricultural Marketing and Processing in Upland Java: A Perspective from a Sunda Village*. Bogor: CGPRT Centre.
- Juwarini, Rosmawati, H., Septianita, Lestari, W., dan Lastinawati, E. 2025. Analisis Preferensi Konsumen terhadap Produk Gula Semut di UMKM Ranau Baban Kecamatan Baturaja Timur. *PLANTIBA*, 2(1), 1-10.
- Lastinawati, E., Fadilah, N., Rosmawati, H., Putri, P. H., dan Chuzaimah. 2025. Analisis Efektivitas Kelompok Tani terhadap Pendapatan Usaha Tani Jagung di Kemelak Bindung Langit Baturaja Timur. *Jurnal Agribis*, 18(1), 2550-2559.
- Rangkuti, F. 2016. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sari, N. M., dan Antara, M. 2021. Analisis Nilai Tambah Pengolahan Gula Semut di Tingkat Industri Rumah Tangga. *Jurnal Agroteknologi Berkelanjutan*, 9(2), 45-52.