



Strategi Pemberdayaan Pengrajin Gula Semut di Kabupaten Banyumas Provinsi Jawa Tengah

Nurin Aulia Ilmy*, Yusuf Subagyo, Lilik Kartika Sari
Universitas Jenderal Soedirman Purwokerto, Indonesia
Email: nurinaulia97@gmail.com*

Keywords

QSPM SWOT Analysis;
CIPP Evaluation;
Palm Sugar Empowerment

Abstract

Palm sugar is a processed product made from coconut sap. Palm sugar development is more optimally carried out through a partnership system because it has a larger market share for export. In Banyumas Regency, there are two palm sugar agribusiness companies: CV. Hugo Inovasi and PT. Emirago Farmfood Indonesia. This study aims to determine the effectiveness of palm sugar artisan empowerment in Banyumas Regency and to formulate an empowerment strategy for palm sugar artisans in Banyumas Regency. This is a descriptive study using quantitative and qualitative approaches. Data analysis used the CIPP evaluation with value interpretation using the Likert Scale Percentage Formula. The formulation of an empowerment strategy for palm sugar artisans used a SWOT QSPM analysis. The results of the CIPP approach at CV. Hugo Inovasi for the process variable were 96.90%, categorized as very effective, and the lowest score was for the context variable, 84.40%, categorized as very effective. Meanwhile, the results of the CIPP approach at PT. Emirago Farmfood Indonesia achieved a 97.70% score for the product variable, categorized as very effective, and the lowest score for the context variable, 83.80%, categorized as very effective. The SWOT QSPM analysis was conducted in three stages: the input stage, the matching stage, and the decision stage. The CIPP method was used to evaluate the palm sugar artisan empowerment program in Banyumas Regency. CV. Hugo Inovasi achieved a 93.43% score, categorized as very effective, and PT. Emirago Farmfood Indonesia achieved a 93.45% score, categorized as very effective. The SWOT QSPM analysis indicates that the main priority strategy for empowering palm sugar artisans in Banyumas Regency is to increase organic coconut sugar exports.

Kata Kunci

Analisis SWOT QSPM;
Evaluasi CIPP;
Pemberdayaan Gula Semut

Abstrak

Gula semut adalah salah satu hasil olahan dengan bahan baku nira kelapa. pengembangan gula semut lebih optimal dilakukan dengan system kemitraan karena pangsa pasar lebih banyak untuk skala ekspor. Di Kabupaten Banyumas terdapat dua perusahaan agribisnis gula semut, yaitu CV. Hugo Inovasi dan PT. Emirago Farmfood Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas pemberdayaan pengrajin gula semut di Kabupaten Banyumas dan untuk merumuskan strategi pemberdayaan pengrajin gula semut di Kabupaten Banyumas. Penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan metode pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Analisis data menggunakan evaluasi CIPP dengan interpretasi nilai menggunakan Rumus Persentase Skala Likert. Perumusan strategi pemberdayaan pengrajin gula semut menggunakan analisis SWOT QSPM. Hasil penelitian dengan pendekatan CIPP di CV. Hugo Inovasi pada variabel process sebesar 96,90% dengan kategori sangat efektif dan nilai terendah pada variabel context sebesar 84,40% dengan kategori sangat efektif, sedangkan hasil penelitian dengan pendekatan CIPP di PT. Emirago Farmfood Indonesia pada variabel product sebesar 97,70% dengan kategori sangat efektif dan nilai terendah pada variabel context sebesar 83,80% dengan kategori sangat efektif.

Analisis SWOT QSPM dilakukan melalui 3 tahap yaitu tahap pemasukan, tahap pencocokan dan tahap keputusan. Evaluasi program pemberdayaan pengrajin gula semut di Kabupaten Banyumas menggunakan metode CIPP di CV. Hugo Inovasi dengan nilai persentase sebesar 93,43% dengan kategori sangat efektif dan melalui PT. Emirago Farmfood Indonesia dengan nilai persentase sebesar 93,45% dengan kategori sangat efektif. Hasil analisis SWOT QSPM menunjukkan prioritas utama strategi untuk pemberdayaan pengrajin gula semut di Kabupaten Banyumas adalah meningkatkan ekspor gula kelapa organik.

PENDAHULUAN

Kabupaten Banyumas merupakan salah satu daerah penghasil kelapa di Provinsi Jawa Tengah yang memiliki potensi besar dalam pengembangan agroindustri berbasis kelapa. Tanaman kelapa tumbuh subur dan tersebar di berbagai wilayah, baik dataran rendah maupun dataran tinggi. Tingginya produksi kelapa di Kabupaten Banyumas menjadi modal penting dalam pengembangan usaha pengolahan hasil kelapa, khususnya gula kelapa dan gula semut. Berdasarkan data Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan Kabupaten Banyumas, Kecamatan Cilongok menjadi wilayah dengan produksi gula kelapa tertinggi yang mencapai 15.154,92 kuintal per tahun. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa usaha penderesan nira kelapa masih menjadi mata pencaharian utama masyarakat pedesaan di Kabupaten Banyumas.

Gula semut merupakan produk diversifikasi dari gula kelapa cetak yang memiliki nilai tambah lebih tinggi dibandingkan gula cetak tradisional (Aziz et al., 2023). Pengembangan produk gula semut lebih tepat dilakukan melalui sistem kemitraan karena peluang pasarnya adalah pasar ekspor dan kebanyakan pengrajin gula masih mempunyai keterbatasan untuk mengakses hal tersebut. CV. Hugo Inovasi dan PT. Emirago Farmfood Indonesia merupakan perusahaan di Kabupaten Banyumas yang bergerak di bidang pertanian dengan komoditas gula semut yang menerapkan sistem kemitraan berbasis sosial kemasyarakatan untuk membawa para pengrajin gula kelapa meningkatkan kualitas perekonomian keluarga.

Pengembangan usaha gula semut tidak hanya berkaitan dengan aspek ekonomi, tetapi juga menyangkut pemberdayaan masyarakat pedesaan dan keberlanjutan agroindustri lokal. Gula semut memiliki nilai tambah lebih tinggi dibandingkan gula kelapa cetak tradisional karena memiliki kualitas yang lebih baik, daya simpan lebih lama, dan pangsa pasar internasional yang terus berkembang. Namun demikian, sebagian besar pengrajin gula kelapa masih menghadapi berbagai keterbatasan seperti rendahnya akses teknologi, keterbatasan modal usaha, lemahnya pemasaran digital, dan kurang optimalnya kelembagaan kelompok tani. Kondisi tersebut menyebabkan pengrajin sulit berkembang secara mandiri tanpa adanya dukungan dari perusahaan maupun pemerintah daerah. Oleh karena itu, model pemberdayaan berbasis kemitraan menjadi pendekatan yang relevan untuk memperkuat posisi tawar pengrajin sekaligus meningkatkan daya saing produk gula semut di pasar nasional dan internasional.

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pengembangan usaha gula semut memerlukan strategi pemberdayaan yang terintegrasi antara aspek produksi, pemasaran, dan penguatan kelembagaan. Penelitian Fatimatus et al., (2022) menjelaskan bahwa strategi pengembangan usaha gula semut mampu meningkatkan perekonomian masyarakat apabila didukung oleh diversifikasi produk, peningkatan kualitas produksi, dan akses pasar yang luas. Penelitian (Antariksa et al., 2022) juga menegaskan bahwa pendekatan evaluasi CIPP efektif digunakan untuk menilai keberhasilan suatu program pemberdayaan karena mampu mengevaluasi aspek konteks, input, proses, dan produk secara menyeluruh. Selain itu, penelitian (Adiwinansa, 2016) menyatakan bahwa keberhasilan pengembangan UMKM gula semut dipengaruhi oleh strategi penguatan sumber daya manusia, inovasi produk, dan dukungan kelembagaan usaha. Hasil-hasil penelitian tersebut memperlihatkan bahwa keberhasilan program pemberdayaan masyarakat sangat dipengaruhi oleh sinergi antara

perusahaan, kelompok tani, dan dukungan kebijakan pemerintah.

Meskipun berbagai penelitian mengenai pengembangan gula semut telah dilakukan, masih terdapat kesenjangan penelitian yang perlu dikaji lebih lanjut. Sebagian besar penelitian sebelumnya lebih banyak berfokus pada aspek strategi pengembangan usaha atau pemasaran produk, sedangkan penelitian mengenai evaluasi efektivitas program pemberdayaan pengrajin berbasis kemitraan masih relatif terbatas. Selain itu, penelitian terdahulu umumnya belum mengintegrasikan metode evaluasi CIPP dengan analisis SWOT-QSPM dalam merumuskan strategi pemberdayaan masyarakat secara komprehensif. Padahal, evaluasi efektivitas program sangat penting untuk mengetahui sejauh mana kegiatan pemberdayaan telah memberikan dampak terhadap peningkatan kapasitas pengrajin dan kesejahteraan mitra binaan. Dengan demikian, diperlukan penelitian yang tidak hanya mengevaluasi keberhasilan program pemberdayaan, tetapi juga merumuskan strategi prioritas pengembangan usaha gula semut yang berkelanjutan.

Urgensi penelitian ini semakin penting karena usaha gula semut di Kabupaten Banyumas menghadapi berbagai tantangan, seperti regenerasi penderes yang semakin berkurang, fluktuasi harga pasar, perubahan iklim yang memengaruhi produksi nira, serta meningkatnya persaingan antarperusahaan dengan produk serupa. Di sisi lain, permintaan pasar terhadap produk gula semut organik terus meningkat sehingga diperlukan strategi penguatan kapasitas produksi dan kualitas produk secara berkelanjutan. Jika program pemberdayaan tidak dievaluasi secara berkala, maka perusahaan akan kesulitan mengidentifikasi kelemahan program dan menentukan langkah perbaikan yang tepat. Oleh sebab itu, penelitian ini menjadi penting untuk memberikan gambaran empiris mengenai efektivitas program pemberdayaan yang telah dijalankan sekaligus menghasilkan strategi pengembangan yang adaptif terhadap dinamika pasar dan kebutuhan masyarakat pengrajin gula semut.

Kebaruan penelitian ini terletak pada penggunaan pendekatan evaluasi CIPP yang dikombinasikan dengan analisis SWOT-QSPM dalam menganalisis efektivitas dan strategi pemberdayaan pengrajin gula semut berbasis kemitraan di Kabupaten Banyumas. Pendekatan ini memberikan perspektif yang lebih komprehensif karena tidak hanya mengevaluasi keberhasilan program dari sisi pelaksanaan, tetapi juga menentukan strategi prioritas yang paling efektif untuk mendukung keberlanjutan usaha gula semut organik. Penelitian ini juga menempatkan perusahaan kemitraan sebagai aktor utama dalam proses pemberdayaan masyarakat melalui pendekatan sosial entrepreneurship yang berorientasi pada peningkatan kesejahteraan pengrajin. Dengan demikian, hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi baru dalam pengembangan model pemberdayaan agroindustri berbasis masyarakat pedesaan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas program pemberdayaan pengrajin gula semut yang dilaksanakan oleh CV. Hugo Inovasi dan PT. Emirago Farmfood Indonesia di Kabupaten Banyumas serta merumuskan strategi prioritas pemberdayaan pengrajin gula semut yang dapat diterapkan secara berkelanjutan. Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat teoritis berupa pengembangan kajian mengenai evaluasi program pemberdayaan masyarakat dan strategi pengembangan agroindustri berbasis kemitraan. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan memberikan manfaat praktis bagi perusahaan, pemerintah daerah, dan kelompok tani dalam menyusun kebijakan pengembangan usaha gula semut yang lebih efektif, meningkatkan kualitas sumber daya manusia pengrajin, memperluas pasar ekspor produk organik, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat pedesaan di Kabupaten Banyumas.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan pada pengrajin gula semut mitra dari dua perusahaan yaitu CV. Hugo Inovasi (Desa Kalisalak Kecamatan Kebasen, Desa Binangun Kecamatan Banyumas, Desa Kaliwedi Kecamatan Kebasen, Desa Sawangan Kecamatan Kebasen, Desa Kebasen

Kecamatan Kebasen dan Desa Randegan Kecamatan Kebasen) dan PT. Emirago Farmfood Indonesia (Desa Panusupan Kecamatan Cilongok, Desa Sawangan Wetan Kecamatan Patikraja, Desa Karangendep Kecamatan Patikraja dan Desa Tipar Kecamatan Rawalo). Sebagai kelengkapan data dan informasi, penelitian juga dilakukan pada dua perusahaan tersebut. Penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan metode pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, kuisioner dan Focus Group Discussion (FGD). Perhitungan jumlah sampel penelitian menggunakan Rumus Slovin:

$$\begin{aligned}
 n &= \frac{N}{1 + N \cdot (e)^2} \\
 &= \frac{834}{1 + 834 \cdot (0,10)^2} \\
 &= \frac{834}{1 + 8,34} \\
 &= \frac{834}{9,34} = 89,29 \sim 89
 \end{aligned}$$

Keterangan :

n : Jumlah sampel

N : Jumlah populasi

e : *margin of error*

Penetapan responden untuk mengetahui efektivitas program pemberdayaan pengrajin gula semut oleh perusahaan melalui Teknik *Probability Sampling*. Jenis pengambilan sampelnya adalah dengan *Simple Random Sampling*. Penetapan informan untuk merumuskan strategi pemberdayaan pengrajin gula semut melalui Teknik *Nonprobability Sampling*. Jenis pengambilan sampelnya adalah dengan *Purposive Sampling* (Sugiyono, 2016).

Analisis evaluasi CIPP (*Context, Input, Process, Product*) untuk mengetahui efektivitas program pemberdayaan pengrajin gula semut dan selanjutnya dilakukan interpretasi nilai menggunakan Teknik Persentase Skala Likert 1-4 :

$$\text{Persentase} = \frac{\text{Skor jawaban responden}}{\text{Skor ideal}} \times 100\%$$

Keterangan :

Skor jawaban responden : Jumlah jawaban responden x setiap bobot jawaban

Skor ideal : Jumlah responden x jumlah tertinggi pada alternatif (bobot) jawaban

Dari hasil perhitungan tersebut akan dihasilkan data tingkat efektivitas dari masing-masing indikator. Penentuan tingkat efektivitas adalah sebagai berikut:

Rumus Interval (I)

$$I = 100 / \text{Jumlah Skor (Likert)}$$

$$= 100 / 4 = 25$$

Hasil I adalah 25, artinya interval jarak dari terendah 0% hingga tertinggi 100%.

Tabel 1. Interpretasi nilai efektivitas pemberdayaan pengrajin gula semut

Besar Nilai Persentase	Nilai Interpretasi Efektivitas
≤ 25%	Tidak Efektif
26-50 %	Kurang Efektif
51-75%	Efektif
≥ 76%	Sangat Efektif

Sumber Data: Data Primer Penelitian, 2026.

Strategi pemberdayaan pengrajin gula semut dianalisis menggunakan pendekatan metode SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). Ada 3 tahapan yang dilakukan dalam analisis ini yaitu :

- 1) Tahap Pemasukan (*The Input Stage*), tahap ini mengidentifikasi faktor-faktor strategis dari dalam (internal) perusahaan maupun dari luar (eksternal) perusahaan. Faktor faktor tersebut selanjutnya diberikan bobot dan rating, kemudian bobot dan rating tersebut dikalikan untuk mendapatkan nilai skor. Matriks yang diperoleh adalah IFAS dan EFAS.
- 2) Tahap Pencocokan (*The Matching Stage*), dimana faktor-faktor yang diperoleh kemudian dicocokkan untuk menentukan alternatif strategi pemberdayaan. Matriks yang akan diperoleh pada tahap ini adalah yaitu matriks IE dan matriks SWOT.
- 3) Tahap Keputusan (*The Decision Stage*), tahap ini akan menentukan prioritas strategi dengan menghitung nilai masing-masing strategi dari nilai bobot dikalikan nilai *Attractiveness Score* (AS) menjadi nilai *Total Attractiveness Score* (TAS). Matriks yang diperoleh adalah matriks QSPM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Kondisi Wilayah Penelitian

Kabupaten Banyumas secara geografis terletak pada 7°15'–7°37' Lintang Selatan dan 108°39'–109°27' Bujur Timur. Secara administratif terdiri atas 27 Kecamatan, 30 Kelurahan, dan 301 Desa, dengan luas wilayah 1.335 km². Kondisi wilayah terletak di wilayah pantai, dataran rendah dan perbukitan. Wilayah penelitian terdiri dari 5 kecamatan yaitu Kecamatan Banyumas, Kebasen, Cilongok, Patikraja, dan Rawalo. Karakteristik dari 10 desa yang menjadi wilayah penelitian terdiri dari dataran rendah dan perbukitan dimana populasi tanaman kelapa banyak ditemukan. Pekerjaan sebagai petani penderes termasuk menjadi mata pencaharian utama bagi masyarakatnya terutama di wilayah perbukitan. Masyarakat mengambil nira pohon kelapa untuk diolah menjadi gula kelapa. Dengan sistem kemitraan melalui kelompok tani dengan tujuan memberi nilai tambah dan meningkatkan pendapatan petani, kini banyak petani penderes yang bekerja sama dengan perusahaan untuk memproduksi gula kelapa semut.

Gula Semut

Proses pembuatan gula semut hampir sama seperti pembuatan gula kelapa cetak, hanya ada tambahan perlakuan saat nira yang dimasak sudah mendidih terus dilakukan pengadukan sampai larutan mengental dan akhirnya mengkristal. Setelah itu kristal-kristal gula diayak untuk mendapatkan ukuran yang seragam, kemudian dijemur dan selanjutnya dikemas dalam plastik. Peralatan yang dibutuhkan untuk pembuatan gula semut hampir sama dengan peralatan untuk membuat gula cetak yaitu wajan dan soled kayu. Tetapi untuk pembuatan gula semut diperlukan alat tambahan seperti gerusan untuk menghaluskan kristal-kristal yang sudah terbentuk. Ayakan ukuran mesh 18 untuk menyaring kristal gula yang sudah halus agar didapatkan ukuran yang seragam. Loyang untuk menjemur gula semut dan plastik bening ketebalan 05 berat 10 kg untuk mengemas gula semut yang sudah kering. Dapur yang digunakan untuk proses pemasakan gula semut juga merupakan dapur bersih yang terpisah dengan dapur untuk kebutuhan memasak sehari-hari.

Profil Perusahaan

CV. Hugo Inovasi merupakan perusahaan pertama berbentuk CV di Kabupaten Banyumas dengan produk di bidang pertanian yaitu gula semut yang beralamat di RT 01 RW 03 Desa Tumiyang, Kecamatan Kebasen. Perusahaan ini berdiri pada tahun 2015. Pada tahun 2019 CV. Hugo Inovasi telah berkembang wilayah produksinya menjadi 6 Desa yang tersebar di 2 Kecamatan yaitu Kecamatan Banyumas dan Kecamatan Kebasen dengan jumlah mitra binaan 416 orang yang berada di 6 desa, dimana 5 desa terletak di Kecamatan Kebasen (Desa Kalisalak, Desa Kaliwedi, Desa Sawangan, Desa Kebasen dan Desa Randegan), dan 1 desa terletak di Kecamatan Banyumas (Desa Binangun). CV. Hugo Inovasi menerapkan model usaha *Sosial Interpreneurship* dengan mensinergikan antara pengrajin gula semut, pengepul dan kelembagaan setempat untuk meningkatkan perekonomian bersama. CV. Hugo Inovasi mempunyai lebih dari 20 orang karyawan yang berasal dari warga setempat.

PT. Emirago Farmfood Indonesia merupakan perusahaan kedua yang bergerak di bidang pertanian dengan komoditas gula semut. Perusahaan ini berada di Desa Tumiyang Kecamatan Kebasen dan baru berdiri pada Tahun 2023. Astin Astna S.P.,M.P. mencoba membuka usaha baru dengan produk gula semut. Mitra binaan perusahaan sampai saat ini berjumlah 418 orang yang berada di 4 desa, dimana 2 desa terletak di Kecamatan Patikraja (Desa Sawangan Wetan dan Desa Karangendep), 1 desa terletak di Kecamatan Cilongok (Desa Panusupan) dan 1 desa terletak di Kecamatan Rawalo (Desa Tipar).

Pola Kemitraan

Kemitraan diupayakan untuk menciptakan kondisi perekonomian yang lebih baik dengan mensinergikan antara pelaku usaha mikro, kecil, menengah dan besar didasarkan oleh prinsip kepercayaan, saling memerlukan, memperkuat satu sama lain dengan tujuan akhir peningkatan pendapatan. Hubungan kemitraan yang diterapkan oleh CV. Hugo Inovasi dan PT. Emirago Farmfood Indonesia dengan mitra binaan termasuk ke dalam Pola Kemitraan Dagang Umum. Berdasarkan UU No 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil yang dimaksud dengan hubungan kemitraan pola dagang umum adalah hubungan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar, dimana tugas dari usaha menengah atau besar adalah memasarkan hasil produksi usaha kecil.

Perusahaan dalam hal ini CV. Hugo Inovasi dan PT. Emirago Farmfood Indonesia bertanggung jawab untuk memasarkan produk gula semut yang dihasilkan oleh mitra.

Karakteristik Responden Penelitian

Jenis Kelamin

Menurut Scanzoni dan Scanzoni, 1991 dalam (Karsidi, 2015) dalam pola perkawinan *equal partner* suami dan istri mempunyai posisi yang sama dalam keluarga, pengambilan keputusan didasarkan atas pertimbangan kebutuhan dan kepuasan masing-masing. Keanggotaan kemitraan memang didominasi oleh laki-laki tetapi dalam pelaksanaannya kegiatan pemberdayaan dilakukan dengan pendekatan keluarga yaitu suami dan istri. Karena walaupun suami sebagai kepala keluarga, tetapi istri mempunyai peran penting dalam pengambilan keputusan.

Tabel 2. Data responden berdasarkan jenis kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	Laki-Laki	90	90,00
2.	Perempuan	10	10,00
	Total	100	100,00

Sumber Data: Hasil Olahan Data Primer, 2026.

Usaha gula semut di tingkat keluarga dilakukan dengan kerja sama antara suami sebagai penderes dan istri sebagai pengolah gula semut. Program pendampingan untuk suami sebagai penderes adalah terkait dengan materi budidaya kelapa dan cara pengambilan nira yang baik dan benar. Sedangkan program pendampingan untuk istri adalah terakit proses pembuatan gula semut agar diperoleh gula dengan kualitas yang sesuai standar dari perusahaan. Hasil nira yang sudah disadap akan langsung dibawa pulang untuk diolah menjadi gula semut. Apabila nira yang terkumpul belum sempat untuk dimasak maka akan dilakukan penghangatan untuk mencegah nira berubah rasa dan aroma. Sedangkan untuk mitra perempuan yang tidak bisa menderes secara langsung, akan melakukan usahanya dengan sistem bagi hasil dengan pembagian Persentase keuntungan sesuai kesepakatan dari pemilik pohon dan penggarap.

Usia Responden

Responden penelitian berdasarkan kategori usia menurut (Direktorat Analisis dan Pengembangan Statistik Badan Pusat Statistik, 2023) terbagi menjadi 3 yaitu : (1) Usia belum produktif (di bawah 15 tahun), (2) Usia produktif (15-64 tahun), (3) Usia tidak produktif (di atas 65 tahun).

Tabel 3. Data responden berdasarkan usia

No	Usia	Jumlah (orang)	Persentase (%)	Rata-rata
1.	< 15 tahun	0	0,00	44 tahun
2.	15-64 tahun	94	94,00	
3.	>64 tahun	6	6,00	
Total		100	100,00	

Sumber Data: Hasil Olahan Data Primer, 2026.

Faktor usia akan mempengaruhi kemampuan seorang penderes dalam mengambil nira pohon kelapa karena dibutuhkan fisik yang kuat untuk memanjat pohon kelapa yang rata-rata mempunyai ketinggian lebih dari 20 meter. Proses menderes juga masih dilakukan secara manual tanpa alat bantu apapun sehingga perlu kehati-hatian untuk meminimalisir terjadinya kecelakaan kerja. Menurut (Sali, 2020) seseorang akan mengalami puncak kinerja fisik mulai umur 15 tahun dan akan menurun seiring bertambahnya usia. Rata-rata usia responden adalah 48 tahun dan berkeluarga, dimana dari segi fisiknya masih sanggup untuk melakukan kegiatan penyiapan dan juga mempunyai semangat kerja yang tinggi untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. Sedangkan untuk petani muda masih sedikit, karena kebanyakan anak muda lebih memilih mencari pekerjaan di kota besar. Pendekatan secara intensif dari perusahaan dengan menawarkan sistem kerja sama yang menguntungkan, diharapkan dapat menarik generasi muda untuk ikut terjun ke komoditas gula semut.

Tingkat Pendidikan

Menurut (Irsa, Nikmatullah, & Rangga, 2018), tingkat pendidikan akan mempengaruhi persepsi seseorang dalam menerima sebuah program yang bertujuan untuk peningkatan produktivitas usaha tani. Semakin tinggi tingkat pendidikan maka tingkat pengetahuannya juga akan meningkat, karena mempunyai wawasan yang luas dan lebih kritis dalam menerima informasi yang diterima. Para pengrajin gula kelapa tentunya memerlukan masukan informasi terutama dalam pengelolaan usaha pertanian yang berkelanjutan dan lebih menguntungkan. Karena selama ini para pengrajin hanya berbekal ilmu dari warisan leluhurnya dan belum memperhitungkan secara detail keuntungan yang diperoleh.

Tabel 4. Data responden berdasarkan tingkat Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Tidak tamat SD	5	5,00
2	SD	65	65,00
2	SLTP	21	21,00
3	SLTA	9	9,00
Total		100	100,00

Sumber Data: Hasil Olahan Data Primer, 2026.

Faktor pendidikan dapat mempengaruhi pola pikir seseorang untuk dapat menerima sebuah program yang membawa dampak perubahan kebiasaan hidup seseorang. Karna butuh proses untuk mengubah para pengrajin yang awalnya membuat gula cetak menjadi gula semut. Tetapi dengan adanya faktor keuntungan yang lebih menjanjikan menjadi alasan kuat bagi seseorang untuk mengikuti sebuah program.

Jumlah Pohon yang Disadap

Satu pohon kelapa dapat menghasilkan nira sebanyak rata-rata 1,5-2,5 liter per hari dari 2-3 tandan bunga yang disadap. Dari hasil nira yang disadap rata-rata 6 liter menghasilkan 1 kg gula semut. Apabila rata-rata kepemilikan pohon seorang penderes adalah 23 pohon, maka rata-rata gula semut yang dihasilkan per hari adalah 7-8 kg. Semakin banyak gula semut yang dihasilkan maka akan semakin bertambah pula pendapatan yang didapatkan.

Tabel 5. Data responden berdasarkan jumlah pohon yang disadap

No	Jumlah pohon	Jumlah (orang)	Persentase (%)	Rata-rata
1.	1-10	6	6,00	44
2.	11-20	51	51,00	
3.	21-30	31	31,00	
4.	31-40	9	9,00	

5.	41-50	3	3,00
Total		100	100,00

Sumber Data: Hasil Olahan Data Primer, 2026.

Lama Menjadi Mitra Binaan Perusahaan

Persaingan pasar adalah tantangan dari sebuah perusahaan untuk menjaga loyalitas mitranya. Menurut Laeli, 2016 dalam (Supertini, Telagawati, & Yulianthini, 2020) kepercayaan dan kepuasan terhadap perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan. Meningkatnya loyalitas seorang mitra tentunya dipengaruhi oleh meningkatnya tingkat kepercayaan sebuah perusahaan. Dengan banyaknya persaingan pasar apabila seorang mitra sudah merasa puas dan nyaman dengan perusahaan tersebut, maka dia tidak akan berpindah menjadi mitra perusahaan lain.

Tabel 6. Data responden berdasarkan lama menjadi mitra binaan

No	Lama Bermitra	Jumlah (orang)	Persentase (%)	Rata-rata
1.	1-5	50	50,00	67
2.	6-10	50	50,00	
Total		100	100,00	

Sumber Data: Hasil Olahan Data Primer, 2026.

Pengrajin gula kelapa pada awalnya tidak serta merta mau bergabung menjadi mitra perusahaan. Mereka membutuhkan kepastian utamanya untuk penambahan pendapatan. Dalam kemitraan yang ditawarkan, perusahaan akan menjamin dari segi pemasaran dan pengrajin hanya fokus menghasilkan pada produk olahan secara kontinyu dengan kualitas dan kuantitas yang ditetapkan oleh perusahaan. Gula kelapa yang sebelumnya hanya dibuat menjadi gula cetak diberikan nilai tambah menjadi gula semut dengan harga yang lebih tinggi dari gula cetak.

Evaluasi CIPP

Program kemitraan melibatkan dua belah pihak yang mempunyai tujuan akhir untuk memperoleh taraf hidup lebih baik dengan adanya peningkatan pendapatan. Efek dari pelaksanaan program tersebut seharusnya dirasakan oleh kedua belah pihak juga. Apabila hanya satu pihak yang merasakan hasilnya maka dapat dikatakan program tersebut belum berhasil. Kemitraan gula semut disini dilaksanakan oleh dua perusahaan dengan pengrajin gula semut yang ada di Kabupaten Kebumen. Perlu adanya sebuah kegiatan evaluasi untuk mengetahui kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan sebuah program, apakah program yang dilaksanakan sudah sesuai dengan rencana perusahaan, dan apakah tujuan program tersebut telah terwujud. Peneliti melakukan evaluasi dengan metode pendekatan CIPP (*Context, Input, Process, Product*) untuk mengetahui sejauh mana program pemberdayaan yang dilaksanakan oleh perusahaan telah membawa dampak bagi perusahaan atau mitra binaanya.

Evaluasi Context

Evaluasi *Context* dilakukan untuk mengetahui gambaran tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan, bagaimana karakter pelaksana program dan intervensi yang diterapkan pada sebuah program. Dalam evaluasi ini peneliti mengidentifikasi variabel *context* dari segi (1) sosialisasi kerja sama yaitu penjelasan awal penawaran kerja sama dan proses pembuatan gula semut dan (2) prosedur kerja sama yaitu gambaran sistem kerja sama yang ditawarkan perusahaan.

Sebelum menjalin kemitraan, perusahaan melakukan identifikasi wilayah penghasil produk gula kelapa dan selanjutnya akan dilakukan sosialisasi untuk menjelaskan sistem kemitraan yang ditawarkan. Sistem tersebut harus dapat meyakinkan calon mitra bahwa kerja sama yang dilakukan akan membawa keuntungan. Selain menjelaskan keuntungan-keuntungan apa saja yang akan diperoleh mitra, disampaikan pula ketentuan-ketentuan yang harus dilakukan sebagai mitra. Dalam sistem kemitraan ini mitra bertugas menghasilkan produk gula semut dengan standar yang sudah ditetapkan oleh perusahaan. Sebagai bentuk kesepakatan

maka kerja sama dituangkan dalam Surat Perjanjian Kerja Sama antara mitra dengan perusahaan.

Tabel 7. Data jawaban responden untuk variabel *context* CV. Hugo Inovasi

No	Pernyataan	Jawaban Responden				N	Skor	Skor Ideal
		SS	S	TS	STS			
Sosialisasi Kerja Sama								
1.	Sosialisasi kemitraan yang disampaikan oleh Perusahaan mudah dipahami	36	14	0	0	50	186	200
2.	Anda sudah mengetahui proses pembuatan gula semut sebelum mendapatkan sosialisasi dari perusahaan	0	1	36	13	50	88	200
3.	Proses pembuatan gula semut tidak sulit dilakukan	36	14	0	0	50	186	200
Prosedur Kerja Sama								
4.	Sistem kerja sama yang ditawarkan mudah untuk dilakukan	43	7	0	0	50	193	200
5.	Sistem kerja sama yang ditawarkan oleh perusahaan menguntungkan	41	9	0	0	50	191	200
JUMLAH		156	45	36	13	250	844	1.000
Persentase (%)		0.6	0.2	0.1	0.1			

Sumber Data: Hasil Kuesioner Penelitian, 2026.

$Persentase = \frac{\text{Skor jawaban responden}}{\text{Skor ideal}} \times 100\% \Rightarrow \frac{844}{1.000} \times 100 \Rightarrow 84,40\% \text{ (Kategori Sangat Efektif)}$

Tabel 8. Data jawaban responden untuk variabel *context* PT. Emirago Farmfood Indonesia

No	Pernyataan	Jawaban Responden				N	Skor	Skor Ideal
		SS	S	TS	STS			
Sosialisasi Kerja Sama								
1.	Sosialisasi kemitraan yang disampaikan oleh Perusahaan mudah dipahami	30	20	0	0	50	180	200
2.	Anda sudah mengetahui proses pembuatan gula semut sebelum mendapatkan sosialisasi dari perusahaan	0	0	31	19	50	81	200
3.	Proses pembuatan gula semut tidak sulit dilakukan	35	15	0	0	50	185	200
Prosedur Kerja Sama								
4.	Sistem kerja sama yang ditawarkan mudah untuk dilakukan	44	6	0	0	50	194	200
5.	Sistem kerja sama yang ditawarkan oleh perusahaan menguntungkan	48	2	0	0	50	198	200
JUMLAH		157	43	31	19	250	838	1.000
Persentase (%)		0.6	0.2	0.1	0.1			

Sumber Data: Hasil Kuesioner Penelitian, 2026.

$Persentase = \frac{\text{Skor jawaban responden}}{\text{Skor ideal}} \times 100\% \Rightarrow \frac{838}{1.000} \times 100 \Rightarrow 83,80\% \text{ (Kategori Sangat Efektif)}$

Dari hasil evaluasi untuk kategori *context*, menggambarkan bahwa proses awal dalam menjalin kerja sama sudah efektif karena responden sudah memahami apa tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan, bagaimana sistem kerja sama yang akan dilaksanakan, dan keuntungan apa yang akan diperoleh oleh responden sehingga merasa yakin untuk menjadi mitra dan bekerja sama dengan perusahaan.

Evaluasi Input

Evaluasi input dilakukan untuk mengetahui gambaran pemilihan strategi dan prosedur kerja untuk mencapai tujuan. Komponen yang diteliti untuk variabel input ini adalah dari segi sarana prasarana produksi dan peningkatan sumber daya manusia. Perusahaan membantu pemenuhan kebutuhan alat bagi mitra, tetapi sebagian besar belum secara lengkap, maka untuk kekurangannya dapat dipenuhi secara mandiri. Termasuk untuk penyediaan dapur bersih yang membutuhkan dana tidak sedikit, biasanya pihak perusahaan akan membantu dengan mengajukan ke dinas atau instansi terkait. Perusahaan juga memberikan sharing profit untuk beberapa kelompok, yang dapat digunakan untuk kebutuhan operasional kelompok atau untuk pemenuhan kebutuhan anggotanya seperti perawatan atau perbaikan alat-alat.

Tabel 9. Data jawaban responden untuk variabel *input* CV. Hugo Inovasi

No	Pernyataan	Jawaban Responden				N	Skor	Skor Ideal
		SS	S	TS	STS			
Sarana Prasarana Produksi								
1.	Perusahaan menyediakan sarana prasarana produksi	49	1	0	0	50	199	200
2.	Perusahaan melakukan perawatan dan perbaikan sarana prasarana produksi	32	18	0	0	50	182	200
Peningkatan SDM Pengrajin								
3.	Perusahaan memberikan pelatihan pembuatan gula semut pada saat awal kerja sama	41	9	0	0	50	191	200
4.	Perusahaan melakukan pembinaan materi tentang gula semut secara berkala	37	13	0	0	50	187	200
5.	Anda merasa optimis dan bersemangat untuk melakukan kemitraan	50	0	0	0	50	200	200
JUMLAH		209	41	0	0	250	959	1.000
Persentase (%)		0.8	0.2	0.0	0.0			

Sumber Data: Hasil Kuesioner Penelitian, 2026.

$$\text{Persentase} = \frac{\text{Skor jawaban responden}}{\text{Skor ideal}} \times 100\% \Rightarrow \frac{959}{1.000} \times 100 \Rightarrow 95,90 \% \text{ (Kategori Sangat Efektif)}$$

Tabel 10. Data jawaban responden untuk variabel *input* PT. Emirago Farmfood Indonesia

Indonesia								
No	Pernyataan	Jawaban Responden				N	Skor	Skor Ideal
		SS	S	TS	STS			
Sarana Prasarana Produksi								
1.	Perusahaan menyediakan sarana prasarana produksi	50	0	0	0	50	200	200
2.	Perusahaan melakukan perawatan dan perbaikan sarana prasarana produksi	35	15	0	0	50	185	200

Peningkatan SDM Pengrajin								
3.	Perusahaan memberikan pelatihan pembuatan gula semut pada saat awal kerja sama	44	6	0	0	50	194	200
4.	Perusahaan melakukan pembinaan materi tentang gula semut secara berkala	40	10	0	0	50	190	200
5.	Anda merasa optimis dan bersemangat untuk melakukan kemitraan	50	0	0	0	50	200	200
JUMLAH		219	31	0	0	250	969	1.000
Persentase (%)		0,9	0,1	0,0	0,0			

Sumber Data: Hasil Kuesioner Penelitian, 2026.

$$\text{Persentase} = \frac{\text{Skor jawaban responden}}{\text{Skor ideal}} \times 100\% \Rightarrow \frac{969}{1.000} \times 100 \Rightarrow 96,90 \% \text{ (Kategori Sangat Efektif)}$$

Perusahaan mempunyai tenaga ICS (Internal Control System) yang melakukan pendampingan kepada mitra untuk menjaga kualitas produk gula semut yang dihasilkan. Pada saat awal kegiatan sosialisasi dilakukan pelatihan pembuatan gula semut, agar calon mitra standar pembuatan dan kualitas produk yang dibutuhkan oleh perusahaan. Selain itu, untuk mitra yang terpilih juga dapat diikutsertakan program pelatihan agar ilmu dan wawasan mitra semakin berkembang.

Evaluasi Process

Evaluasi process dilakukan untuk mengetahui kegiatan pengawasan program apakah sudah sesuai dengan prosedur dan untuk mengetahui bagian mana yang masih perlu diperbaiki. Dalam evaluasi process ini peneliti mengidentifikasi komponen dari segi konsistensi produksi dan pendampingan petugas.

Menderes merupakan mata pencaharian utama bagi para mitra, maka selama tidak ada kegiatan atau kepentingan lain yang mendesak maka kegiatan menderes pun akan dilakukan setiap hari. Bahkan pada saat kondisi iklim kurang mendukung kegiatan menderes tetap dilakukan, dan nantinya dalam proses pemasakan dapat diamati apabila nira yang dimasak tidak bisa mengkristal maka nira akan dibuat menjadi gula cetak saja. Tetapi apabila dalam proses penyadapan dilakukan sesuai dengan prosedur dan alat-alat yang digunakan terjaga kebersihannya, maka nira yang didapatkan dapat berhasil diolah menjadi gula semut.

Tabel 11. Data jawaban responden untuk variabel *process* CV. Hugo Inovasi

No	Pernyataan	Jawaban Responden				N	Skor	Skor Ideal
		SS	S	TS	STS			
Konsistensi Produksi								
1.	Perusahaan melakukan monitoring hasil produksi secara rutin	46	4	0	0	50	196	200
2.	Anda selalu konsisten memproduksi gula semut	40	10	0	0	50	190	200
Pendampingan Petugas								
3.	Sesama pengrajin gula semut melakukan kerja sama dan koordinasi	43	7	0	0	50	193	200
4.	Jika terjadi masalah, perusahaan merespon dengan cepat	40	10	0	0	50	190	200

5.	Petugas lapangan tidak melakukan pendampingan/kunjungan secara rutin	0	0	0	50	50	200	200
JUMLAH		169	31	0	50	250	969	1.000
Persentase (%)		0,7	0,1	0,0	0,2			

Sumber Data: Hasil Kuesioner Penelitian, 2026.

$Persentase = \frac{Skor\ jawaban\ responden}{Skor\ ideal} \times 100\% \Rightarrow \frac{969}{1.000} \times 100 \Rightarrow 96,90\%$ (Kategori Sangat Efektif)

Tabel 12. Data jawaban responden untuk variabel *process* PT. Emirago Farmfood Indonesia

No	Pernyataan	Jawaban Responden				N	Skor	Skor Ideal
		SS	S	TS	STS			
Konsistensi Produksi								
1.	Perusahaan melakukan monitoring hasil produksi secara rutin	46	4	0	0	50	196	200
2.	Anda selalu konsisten memproduksi gula semut	35	15	0	0	50	185	200
Pendampingan Petugas								
3.	Sesama pengrajin gula semut melakukan kerja sama dan koordinasi	40	10	0	0	50	190	200
4.	Jika terjadi masalah, perusahaan merespon dengan cepat	33	17	0	0	50	183	200
5.	Petugas lapang tidak melakukan pendampingan/kunjungan secara rutin	0	0	0	50	50	200	200
JUMLAH		154	46	0	50	250	954	1.000
Persentase (%)		0,6	0,2	0,0	0,2			

Sumber Data: Hasil Kuesioner Penelitian, 2026.

$Persentase = \frac{Skor\ jawaban\ responden}{Skor\ ideal} \times 100\% \Rightarrow \frac{954}{1.000} \times 100 \Rightarrow 95,40\%$ (Kategori Sangat Efektif)

Petugas ICS merupakan kepanjangan tangan perusahaan di lapangan yang melakukan pendampingan kepada mitra perusahaan, pengawasan mutu produk dan memberikan pembinaan mengenai informasi terkini terkait gula semut. Apabila terjadi permasalahan di lapangan, mitra dapat menyampaikan kepada petugas untuk selanjutnya disampaikan ke perusahaan dan dicarikan solusinya. Petugas ICS juga memberikan pengarahan agar responden selalu konsisten memproduksi gula semut dengan standar kualitas yang telah ditentukan oleh perusahaan. Semakin banyak gula semut yang dihasilkan maka semakin banyak pula pendapatan yang didapatkan.

Evaluasi Product

Evaluasi product dilakukan untuk mengetahui keberhasilan program dan merumuskan strategi perusahaan apakah akan menggunakan sistem yang sudah berjalan atau perlu ada strategi baru yang lebih baik. Komponen yang diteliti untuk evaluasi ini adalah dari segi peningkatan pendapatan dan tingkat kesejahteraan.

Proses pembuatan gula semut memang lebih lama dibandingkan dengan gula kelapa cetak, tetapi harga yang diberikan juga lebih tinggi. Rata-rata selisih harga gula semut adalah Rp.3.000–Rp.4.000/kg di atas gula cetak. Dan rata-rata untuk mendapatkan 1 kg gula semut didapatkan dari hasil nira 3 pohon kelapa. Dengan adanya penambahan nilai jual maka akan menambah pendapatan para pengrajin gula semut. Pembayaran untuk mitra juga selalu dibayarkan setiap produk gula semut diantarkan ke gudang perusahaan.

Tabel 13. Data jawaban responden untuk variabel *product* CV. Hugo Inovasi

Tabel 10. Data Jawaban Responden untuk Variabel <i>Product Quality</i> Inovasi								
No	Pernyataan	Jawaban Responden				N	Skor	Skor Ideal
		SS	S	TS	STS			
Peningkatan Pendapatan								
1.	Pendapatan anda meningkat sejak memproduksi gula semut	43	7	0	0	50	193	200
2.	Anda sudah merasa mantap memproduksi gula semut	42	8	0	0	50	192	200
3.	Anda merasa puas bekerja sama dengan perusahaan	41	9	0	0	50	191	200
4.	Anda akan berpaling kepada perusahaan lain yang menawarkan kerja sama dengan produk yang sama	0	0	10	40	50	190	200
5.	Perusahaan memberikan reward/bonus/apresiasi kepada penderes	49	1	0	0	50	199	200
JUMLAH		175	25	10	40	250	965	1.000
Persentase (%)		0,7	0,1	0,0	0,2			

Sumber Data: Hasil Kuesioner Penelitian, 2026.

$$\text{Persentase} = \frac{\text{Skor jawaban responden}}{\text{Skor ideal}} \times 100\% \Rightarrow \frac{965}{1.000} \times 100 \Rightarrow 96,50\% \text{ (Kategori Sangat Efektif)}$$

Tabel 14. Data jawaban responden untuk variabel *product* PT. Emirago Farmfood Indonesia

Indonesia								
No	Pernyataan	Jawaban Responden				N	Skor	Skor Ideal
		SS	S	TS	STS			
Peningkatan Pendapatan								
1.	Pendapatan anda meningkat sejak memproduksi gula semut	46	4	0	0	50	196	200
2.	Anda sudah merasa mantap memproduksi gula semut	45	5	0	0	50	195	200
3.	Anda merasa puas bekerja sama dengan perusahaan	44	6	0	0	50	194	200
4.	Anda akan berpaling kepada perusahaan lain yang menawarkan kerja	0	0	8	42	50	192	200

	sama dengan produk yang sama							
5.	Perusahaan memberikan reward/bonus/apresiasi kepada penderes	50	0	0	0	50	200	200
	JUMLAH	185	15	8	42	250	977	1.000
	Persentase (%)	0,7	0,1	0,0	0,2			

Sumber Data: Hasil Kuesioner Penelitian, 2026.

$$\text{Persentase} = \frac{\text{Skor jawaban responden}}{\text{Skor ideal}} \times 100\% \Rightarrow \frac{977}{1.000} \times 100 \Rightarrow 97.70 \% \text{ (Kategori Sangat Efektif)}$$

Perusahaan selalu berusaha bertanggung jawab memberikan hak untuk mitra sesuai dengan kesepakatan agar membangun kepercayaan di antara mitra dengan perusahaan (Hazizah & Aslami, 2021). Saat seorang mitra sudah menaruh kepercayaan tinggi, maka walaupun ada penawaran dari pihak lain dia akan tetap bertahan menjaga kerja sama yang telah disepakati sebagai bentuk loyalitas yang tinggi. Dengan demikian akan terbangun sebuah sistem kemitraan yang saling menguatkan bagi kedua belah pihak.

Evaluasi CIPP

Kegiatan evaluasi dilakukan untuk menggali informasi sebuah program untuk dianalisis, dinilai, diukur dan diambil kesimpulan atau keputusan. Model CIPP menjadikan evaluasi sebagai bagian penting dari peningkatan dan akuntabilitas sebuah program. Menurut Antariksa *et al.*, (2022) evaluasi CIPP sangat efektif dilakukan karena model evaluasi ini mencakup 3 sifat yaitu (1) bersifat mendasar dimana evaluasi mencakup inti program seperti tujuan, materi, proses pelaksanaan dan penilaian dari sebuah program, (2) bersifat menyeluruh karena evaluasi difokuskan kepada pihak-pihak yang terkait dalam pengimplementasian program, (3) bersifat terpadu karena evaluasi melibatkan semua pihak yang terlibat dalam pelaksanaan program.

Tabel 15. Rekapitulasi nilai tingkat efektivitas pemberdayaan pengrajin gula semut di CV. Hugo Inovasi

No	Variabel	Persentase (%)	Interpretasi Nilai
1.	<i>Context</i>	84,40	Sangat Efektif
2.	<i>Input</i>	95,90	Sangat Efektif
3.	<i>Process</i>	96,90	Sangat Efektif
4.	<i>Product</i>	96,50	Sangat Efektif
	Rata-rata	93,43	Sangat Efektif

Sumber Data: Hasil Analisis Data Penelitian, 2026.

Tabel 16. Rekapitulasi nilai tingkat efektivitas pemberdayaan pengrajin gula semut di PT. Emirago Farmfood Indonesia

No	Variabel	Persentase (%)	Interpretasi Nilai
1.	<i>Context</i>	83,80	Sangat Efektif
2.	<i>Input</i>	96,90	Sangat Efektif
3.	<i>Process</i>	95,40	Sangat Efektif
4.	<i>Product</i>	97,70	Sangat Efektif
	Rata-rata	93,45	Sangat Efektif

Sumber Data: Hasil Analisis Data Penelitian, 2026.

Secara keseluruhan evaluasi CIPP merupakan rekapitulasi hasil perhitungan nilai persentase untuk keempat variabel CIPP dari CV. Hugo Inovasi yang dapat dilihat pada tabel 5.8. dengan hasil persentase adalah 93,43%, sedangkan rekapitulasi hasil perhitungan nilai persentase untuk keempat variabel CIPP dari PT. Emirago Farmfood Indonesia yang dapat dilihat pada tabel 5.9 dengan hasil persentase adalah 93,45%.

Kegiatan evaluasi masih belum dilaksanakan secara berkala oleh perusahaan, karena masih sering terfokus pada kegiatan produksi dan pemasaran. Padahal hal ini penting dilakukan untuk mengetahui sejauh mana program yang selama ini dilaksanakan oleh perusahaan. Hal ini dapat menjadi catatan bagi perusahaan untuk mengetahui permasalahan yang dialami oleh mitra, bagaimana tingkat kepuasan dari kerja sama yang telah disepakati.

Analisis SWOT QSPM

Tahap Pemasukan (*The Input Stage*)

Langkah awal untuk melakukan analisis SWOT adalah dengan mengidentifikasi faktor-faktor strategis dari dalam (internal) perusahaan maupun dari luar (eksternal) perusahaan. Faktor-faktor tersebut selanjutnya diberikan bobot dan rating, kemudian bobot dan rating tersebut dikalikan untuk mendapatkan nilai skor. Nilai IFAS didapatkan dari skor faktor internal (*Strength* dan *Weakness*). Sedangkan nilai EFAS didapatkan dari skor faktor eksternal (*Opportunity* dan *Threats*).

Tabel 17. Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*)

No	Faktor Strategis Internal Perusahaan	Bobot	Rating	Skor
<i>Strength (Kekuatan)</i>				
1.	Produk gula semut berkualitas dan telah bersertifikat organik	0,15	4	0,60
2.	Jumlah pohon kelapa untuk bahan baku gula semut tersedia	0,15	4	0,60
3.	Pendampingan tenaga ICS secara rutin kepada pengrajin	0,10	3	0,30
4.	Loyalitas mitra binaan dengan perusahaan	0,10	3	0,30
5.	Pengrajin gula kelapa sudah berpengalaman	0,10	3	0,30
Total <i>Strength</i>		0,60		2,10
<i>Weakness (Kelemahan)</i>				
		Bobot	Rating	Skor
6.	Diversifikasi produk olahan masih terbatas hanya gula semut	0,10	2	0,20
7.	Standar Kesehatan dan keselamatan kerja petani penderes belum ada	0,10	1	0,10
8.	Peran kelompok tani dalam peningkatan usaha belum optimal	0,05	1	0,05
9.	Pemasaran produk gula semut masih secara offline	0,15	2	0,30
Total <i>Weakness</i>		0,40		0,65
TOTAL IFAS		1,00		2,75

Tabel 18. Matriks EFE (*External Factor Evaluation*)

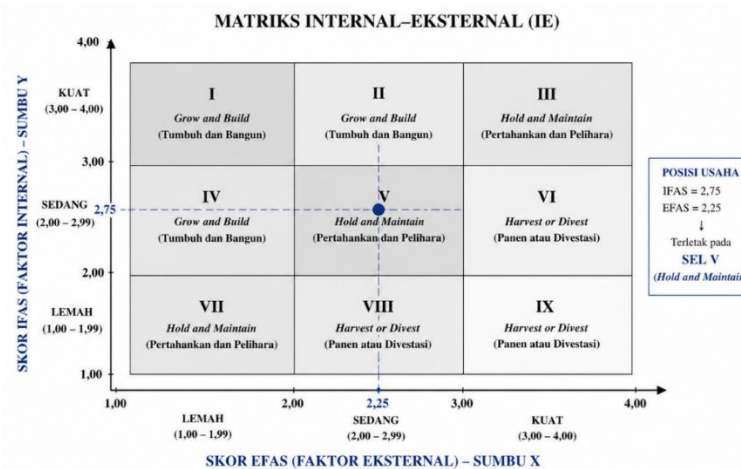
No	Faktor Strategis Eksternal Perusahaan	Bobot	Rating	Skor
<i>Opportunity (Peluang)</i>				
1.	Permintaan pasar ekspor gula semut masih tinggi	0,15	4	0,60
2.	Pengrajin gula kelapa cetak semakin berminat menjadi pengrajin gula semut	0,10	3	0,30
3.	Peningkatan permintaan gula semut untuk pasar lokal	0,10	3	0,30
4.	Kebijakan pemerintah daerah untuk pengembangan usaha gula semut	0,10	2	0,20
5.	Kesadaran masyarakat untuk mengkonsumsi produk sehat meningkat	0,10	2	0,20
Total <i>Opportunity</i>		0,55		1,60
<i>Threat (Ancaman)</i>				
		Bobot	Rating	Skor
6.	Regenerasi petani penderes kelapa berkurang	0,15	1	0,15
7.	Persaingan harga dengan perusahaan lain dengan produk yang sama	0,10	1	0,10
8.	Perubahan iklim mempengaruhi hasil produksi nira sebagai bahan baku pembuatan gula semut	0,10	2	0,20
9.	Fluktuasi harga akibat situasi ekonomi, keamanan serta politik nasional dan global	0,10	2	0,20
Total <i>Threat</i>		0,45		0,65
TOTAL EFAS		1,00		2,25

Sumber Data: Hasil Analisis SWOT Penelitian, 2026.

Berdasarkan tabel 17 didapatkan nilai untuk *strength* 2,10 dan nilai untuk *weakness* 0,65 kemudian dijumlahkan menjadi Skor IFAS 2,75. Tabel 18 menunjukkan nilai untuk *opportunity* 1,60 dan nilai untuk *threats* 0,65 kemudian dijumlahkan menjadi Skor EFAS 2,25. Skor IFAS dan EFAS akan digunakan pada tahap pencocokan untuk mengetahui posisi perusahaan berada pada tahap apa dan strategi apa yang perlu dilakukan.

Tahap Pencocokan (*The Matching Stage*)

Setelah mendapatkan matriks IFE dan EFE langkah selanjutnya adalah tahap pencocokan dimana pada tahap ini akan didapatkan dua matriks yaitu matriks IE dan matriks SWOT. Pada matrik IE terdapat 9 sel (I-IX) yang akan menunjukkan sebuah perusahaan berada pada salah satu sel tersebut seperti pada gambar 1. Posisi dalam sel diperoleh dari nilai IFAS yang akan menempati untuk sumbu X dan nilai EFAS yang akan menempati sumbu Y. Posisi sel akan menentukan strategi apa yang harus diambil untuk pengembangan sebuah perusahaan.



Gambar 1. Matriks IE (Internal Eksternal)

Berdasarkan nilai IFAS diperoleh skor 2,75 dan nilai EFAS diperoleh skor 2,25 maka setelah ditarik garis dari sumbu X dan Y dapat dilihat bahwa posisi hasil titik tersebut berada pada sel V. Hasil matriks IE akan mempertajam analisis dengan melihat posisi sel ini yang menunjukkan bahwa perusahaan berada pada posisi *Hold and Maintain* atau Stabilisasi. Strategi yang perlu diterapkan oleh perusahaan adalah Penetrasi Pasar (*Market Penetration*) atau Pengembangan Produk (*Product Development*). Strategi pertahanan dilakukan tidak secara agresif dengan melakukan beberapa keputusan yang bersifat ofensif.

Tabel 19. Matriks SWOT

EFAS	Peluang (<i>Opportunities</i>) (O)	Ancaman (<i>Threats</i>) (T)
IFAS		
Kekuatan (<i>Strengths</i>) (S)	Strategi SO	Strategi ST
	1.Meningkatkan ekspor gula kelapa organik (SO1).	1.Diferensiasi produk organik premium (ST1).
	2.Meningkatkan kapasitas produksi berbasis bahan baku lokal (SO2).	2.Menjaga stabilitas harga melalui kemitraan (ST2).
	3.Memperluas pasar lokal dan ekspor (SO3).	3. Peningkatan kualitas dan standar produksi (ST3).
Kelemahan (<i>Weaknesses</i>) (W)	4.Penguatan branding produk organik sehat (SO4).	4. Penguatan kelembagaan dan regenerasi petani (ST4).
	Strategi WO	Strategi WT
	1.Diversifikasi produk turunan gula kelapa (WO1).	1. Efisiensi biaya produksi (WT1).

2. Pelatihan K3 dan peningkatan kapasitas SDM (WO2).	2. Adaptasi teknologi produksi (WT2).
3. Penguatan kelembagaan kelompok tani (WO3).	3. Program regenerasi petani penderes (WT3).
4. Pengembangan pemasaran digital produk organik (WO4).	4. Penguatan jaringan pemasaran (WT4).

Tahap Keputusan (*The Decision Stage*)

Tahap ini mencantumkan 16 alternatif dengan bobot sesuai nilai yang telah dibuat pada matriks IFE dan EFE. Selanjutnya masing-masing alternatif diberi nilai Daya Tarik atau *Attractiveness Score* (AS) yang menunjukkan daya tarik relatif strategi dengan nilai tidak menarik (1), agak menarik (2), cukup menarik (3) atau sangat menarik (4). Kemudian bobot dan nilai AS dikalikan untuk mendapatkan nilai Total Daya Tarik atau *Total Attractiveness Score* (TAS). Nilai TAS tertinggi adalah strategi yang dipilih menjadi strategi dalam rangka pemberdayaan pengrajin gula semut yang dapat diaplikasikan oleh perusahaan.

Tabel 20. Tabel matriks QSPM (*Quantitative Strategi Planning Matriks*)

Faktor – faktor utama	Bobot	Alternatif Strategi															
		S	S	S	S	ST	ST	ST	ST	W	W	W	W	W	W	W	W
		O	O	O	O	1	2	3	4	O1	O2	O3	O4	T1	T2	T3	T4
		1	2	3	4												
		A	A	A	A	A	A	A	A	AS	AS	AS	AS	AS	AS	AS	AS
		S	S	S	S	S	S	S	S	TA	TA	TA	TA	T	T	T	T
		T	T	T	T	T	T	T	T	S	S	S	S	AS	AS	AS	AS
		A	A	A	A	A	A	A	A								
		S	S	S	S	S	S	S	S								
Produk gula semut berkualitas as dan telah bersertifikat organik	0,15	40,60	30,45	40,60	40,60	40,60	30,45	30,45	30,45	30,5	20,30	20,0	30,5	20,0	20,0	20,0	30,5
Jumlah pohon kelapa untuk bahan baku gula semut tersedia	0,15	40,60	40,60	30,45	30,45	30,45	30,45	30,45	30,45	30,5	20,30	20,0	20,0	30,5	30,5	20,0	20,0
Pendampingan tenaga ICS secara insentif kepada mitra binaan	0,10	30,30	30,30	30,30	30,30	30,30	30,30	40,40	30,30	20,0	30,30	30,0	30,0	20,0	30,30	30,30	20,0
Loyalitas mitra binaan dengan	0,10	30,30	30,30	30,30	30,30	40,40	40,40	30,30	40,40	20,0	20,0	30,30	30,0	30,30	20,0	30,30	30,30

perusahaan tinggi																	
Pengrajin gula semut selaku mitra perusahaan berpengalaman	0,1 0	3 0	3 0	3 0	3 0	3 0	3 0	3 0	3 0	2 0,2	3 0,3	3 0,3	3 0,3	3 0,3	3 0,3	3 0,3	2 0,2
		30	30	30	30	30	30	30	30	0	0	0	0	0	0	0	0
Diversifikasi produk olahan masih terbatas hanya gula semut	0,1 0	2 0	3 0	3 0	3 0	2 0	2 0	2 0	2 0	4 0,4	2 0,2	2 0,2	3 0,3	3 0,3	3 0,3	2 0,2	3 0,3
		20	30	30	30	20	20	20	20	0	0	0	0	0	0	0	0
Standar Kesehatan dan keselamatan kerja petani belum ada	0,1 0	1 0	2 0	2 0	2 0	2 0	2 0	3 0	2 0	2 0,2	4 0,4	2 0,2	2 0,2	3 0,3	3 0,3	3 0,3	2 0,2
		10	20	20	20	20	20	30	20	0	0	0	0	0	0	0	0
Peran kelompok tani belum optimal	0,0 5	2 0	2 0	2 0	2 0	2 0	3 0	2 0	4 0	2 0,1	2 0,1	4 0,2	3 0,1	3 0,1	2 0,1	4 0,2	3 0,1
		10	10	10	10	10	15	10	20	0	0	0	5	5	0	0	5
Pemasaran produk gula semut masih secara offline	0,1 5	4 0	3 0	4 0	4 0	3 0	3 0	3 0	3 0	3 0,4	3 0,4	3 0,4	4 0,6	3 0,4	3 0,4	3 0,4	4 0,6
		60	45	60	60	45	45	45	45	5	5	5	0	5	5	5	0
Permintaan pasar ekspor gula semut tinggi	0,1 5	4 0	3 0	4 0	4 0	3 0	3 0	3 0	3 0	4 0,6	3 0,4	3 0,4	4 0,6	3 0,4	3 0,4	2 0,3	3 0,4
		60	45	60	60	45	45	45	45	0	5	5	0	5	5	0	5
Minat pengrajin gula kelapa cetak menjadi pengrajin gula semut	0,1 0	3 0	4 0	3 0	3 0	2 0	3 0	3 0	3 0	3 0,3	4 0,4	3 0,3	3 0,3	2 0,2	3 0,3	3 0,3	2 0,2
		30	40	30	30	20	30	30	30	0	0	0	0	0	0	0	0
Peningkatan permintaan gula semut	0,1 0	3 0	3 0	4 0	3 0	2 0	3 0	3 0	3 0	3 0,3	3 0,3	3 0,3	4 0,4	3 0,3	3 0,3	2 0,2	3 0,3
		30	30	40	30	20	30	30	30	0	0	0	0	0	0	0	0

untuk pasar lokal																	
Kebijakan Pemerintah untuk pengembangan usaha gula semut	0,10	20	20	20	30	30	30	30	30	20	30	30	30	20	30	30	20
Kesadaran masyarakat untuk konsumsi produk sehat meningkat	0,10	40	30	40	40	30	30	30	30	0,30	0,30	0,30	0,40	0,20	0,20	0,20	0,30
Persaingan harga dengan perusahaan lain	0,15	20	30	20	20	20	30	30	40	20	30	30	30	30	30	40	30
Regenerasi petani penderes kelapa kurang	0,10	20	20	20	20	40	30	30	30	20	20	20	20	40	30	30	30
Fluktuasi harga akibat situasi ekonomi dan politik	0,10	20	20	20	20	30	30	40	30	20	20	20	20	30	40	30	30
Perubahan iklim mempengaruhi hasil produksi nira sebagai bahan baku	0,10	20	20	20	20	40	40	30	30	20	20	20	20	40	30	30	40
Jumlah		6,20	5,60	6,10	6,05	5,95	5,75	5,80	5,90	5,80	5,60	5,45	5,90	5,65	5,60	5,85	5,70

Berdasarkan tabel matriks QSPM pada tabel 20. diperoleh urutan nilai total daya tarik dari keenambelas alternatif strategi yang dapat diaplikasikan oleh perusahaan mulai dari urutan terbawah yaitu penguatan kelembagaan kelompok tani sampai dengan urutan tertinggi yaitu meningkatkan ekspor gula kelapa organik dengan nilai TAS tertinggi adalah strategi SO1 yaitu 6,20. Hal ini menunjukkan bahwa strategi tersebut merupakan alternatif paling efektif karena mampu memanfaatkan kekuatan internal sekaligus menangkap peluang eksternal secara optimal. Secara keseluruhan, hasil analisis menunjukkan bahwa arah pengembangan usaha

berada pada **strategi pertumbuhan (*growth strategy*)** yang menekankan pada ekspansi pasar, peningkatan daya saing produk, dan penguatan positioning produk organik.

Menurut (Adiwinansa, 2016) dalam mengembangkan sebuah usaha diperlukan strategi baik dari segi pembinaan usaha, pembinaan untuk kelembagaan atau kelompok dan juga adanya dukungan permodalan. Peningkatan sumber daya pelaku usaha melalui pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan daya saing dengan menghasilkan produk dengan inovasi yang menarik dan berkualitas.

Strategi Pemberdayaan Pengrajin Gula Semut di Kabupaten Banyumas

Menurut Cook & Macaulay, (1997) yang mengemukakan Teori ACTORS sebagai Teori Pemberdayaan Masyarakat dalam hal ini dapat dikatakan perusahaan merupakan aktor yang memainkan peran dalam upaya memberdayakan para pengrajin gula semut. Beberapa indikator dalam teori ACTORS apabila diimplementasikan dalam strategi pemberdayaan dapat digambarkan sebagai berikut :

- 1) *Authority*, bahwa kelompok diberikan wewenang untuk mengambil keputusan melaksanakan strategi baru (diversifikasi produk gula semut). Strategi ini lebih efektif apabila dilakukan secara berkelompok.
- 2) *Confidence and competence*, mitra perusahaan sudah mempunyai pengalaman dalam memproduksi gula kelapa, sehingga mereka sudah mempunyai kepercayaan diri dan kompetensi menghasilkan produk baru, tetapi diperlukan pelatihan untuk membekali pengrajin bagaimana cara membuat produk baru tersebut.
- 3) *Trust*, pentingnya menjaga kepercayaan antara kedua belah pihak untuk keberlangsungan usaha jangka panjang dengan melaksanakan kesepakatan kerja sama yang telah dibuat.
- 4) *Opportunities*, strategi baru diterapkan dengan menangkap peluang yang ada, baik dari peluang pasar lokal yang semakin terbuka, maupun adanya peningkatan minat masyarakat untuk mengkonsumsi produk sehat.
- 5) *Responsibilities*, saat perusahaan menawarkan untuk membuat produk baru maka perusahaan harus bertanggung jawab memasarkan produk tersebut. Hal ini sesuai dengan Pola Kemitraan Dagang Umum yaitu pengrajin bertugas menghasilkan produk dan perusahaan bertugas untuk menjual produk tersebut.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa program pemberdayaan pengrajin gula semut yang dilaksanakan oleh CV. Hugo Inovasi dan PT. Emirago Farmfood Indonesia di Kabupaten Banyumas telah berjalan sangat efektif berdasarkan pendekatan evaluasi CIPP (Context, Input, Process, Product). Program kemitraan mampu meningkatkan kualitas produksi, kapasitas sumber daya manusia, loyalitas mitra binaan, serta pendapatan pengrajin melalui pengembangan gula semut organik yang memiliki nilai tambah dan daya saing pasar lebih tinggi. Hasil analisis SWOT-QSPM juga menunjukkan bahwa strategi prioritas yang paling tepat untuk mendukung keberlanjutan usaha adalah meningkatkan ekspor gula kelapa organik melalui penguatan kualitas produk, pendampingan mitra, pengembangan pasar, dan penguatan kelembagaan pengrajin. Meskipun demikian, masih terdapat beberapa tantangan seperti regenerasi penderes kelapa, keterbatasan diversifikasi produk, pemasaran digital yang belum optimal, serta perlunya peningkatan standar kesehatan dan keselamatan kerja bagi pengrajin. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk mengkaji pengembangan inovasi produk turunan gula kelapa, penerapan teknologi digital dalam pemasaran dan manajemen usaha, serta analisis keberlanjutan ekonomi dan sosial program pemberdayaan dalam jangka panjang agar model kemitraan agroindustri gula semut dapat berkembang lebih adaptif, kompetitif, dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aziz, S. A., Jayanthi, R., & Dinaseviani, A. (2023). Pengembangan Usaha dari Sumber Daya Lokal Sektor Pertanian: Kasus Pada Produk Kopi Tersertifikasi Indikasi Geografis (IG). *Proceedings Series on Physical & Formal Sciences*, 5, 164–170.
- Afiyanti, Y. (2008). Focus Group Discussion (Diskusi Kelompok Terfokus) sebagai Metode Pengumpulan Data Penelitian Kualitatif. *Jurnal Keperawatan Indonesia*, 12(1), 58–62. <https://doi.org/10.7454/jki.v12i1.201>
- HugoInovasi. (2019). HugoInovasi Banyumas_ Profil (p. 1).
- Alwi, I. (2012). Kriteria Empirik Dalam Menentukan Ukuran Sampel. *Jurnal Formatif*, 2(2), 140–148.
- Ambiyar, M. (2019). Metode Penelitian Evaluasi Program. *Metodologi Penelitian Evaluasi Program*, 466.
- Ambiyar, M. (2019). Metode Penelitian Evaluasi Program. *Metodologi Penelitian Evaluasi Program*, 466.
- Antariksa, W. F., Fattah, A., & Utami, M. A. P. (2022). Evaluasi Program Pendidikan Pesantren Mahasiswa Model Cipp (Context, Input, Process, Product). *Evaluasi: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 6(1), 75–86. <https://doi.org/10.32478/evaluasi.v6i1.848>
- Badowi, M. (2020). Matrik IFE EFE. <https://mochamadbadowi.com/news/matrik-ife-efe.html>
- Binus. (2021). IFAS-EFAS untuk Strategy Planning – School of Information Systems. In Binus University . <https://sis.binus.ac.id/2021/02/05/ifas-efas-untuk-strategy-planning/>
- Cook, S., & Macaulay, S. (1997). Perfect Empowerment Pemberdayaan Yang Tepat.
- Dawaty, S. (2020). Perbedaan Data Primer Dan Data Sekunder – Universitas Raharja. In Universitas Raharja (pp. 11–13). <https://raharja.ac.id/2020/11/09/perbedaan-data-primer-dan-data-sekunder/>
- Dewi, D. A. N. N. (2018). Modul Uji Validitas Dan Realibilitas. Universitas Diponegoro, October, 14. <https://www.researchgate.net/publication/328600462>
- Direktorat Analisis dan Pengembangan Statistik Badan Pusat Statistik. (2023). Bonus Demografi dan Visi Indonesia Emas 2045. Badan Pusat Statistik, 1–12. https://bigdata.bps.go.id/documents/datain/2023_01_2_Bonus_Demografi_dan_Visi_Indonesia_Emas_2045.pdf
- Fairuz Iqbal Maulana. (2021). SWOT Analysis | BINUS UNIVERSITY MALANG | Pilihan Universitas Terbaik di Malang. <https://binus.ac.id/malang/2021/06/swot-analysis/>
- Fatimatus, Z., Ferichani, M., & Khomah, I. (2022). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Gula Semut di Desa Karanggadung Kecamatan Petanahan Kabupaten Kebumen Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat. 10(3), 54–64.
- Favero, L. P., & Patricia Belfiore. (2019). Measure of Dispersion. <https://www.sciencedirect.com/topics/economics-econometrics-and-finance/measure-of-dispersion>
- Ginting, Y. B., Maryunianta, I. Y., & Kesuma, S. I. (2017). Dampak Program Pengembangan Usaha Agribisnis Perdesaan Terhadap Kinerja Dan Pendapatan Usaha Tani Angota Kelompok Tani.
- Hardiansyah, R., Nurwati, R. N., & Taftazani, B. M. (2023). Keberhasilan Program Pemberdayaan Perempuan Rawan Sosial Ekonomi (Prse) Desa Tarunajaya. *Focus : Jurnal Pekerjaan Sosial*, 6(1), 125. <https://doi.org/10.24198/focus.v6i1.40141>
- Haryanto. (2020). Evaluasi pembelajaran; konsep dan manajemen. In UNY Press.
- Hestanto. (2019). Teori Pola Kemitraan Menurut Para Ahli. In Hestanto Personal Website. <https://www.hestanto.web.id/teori-pola-kemitraan-menurut-para-ahli/>
- Hidayattuloh, T., Herdyan, D., Arga Felani, D., Fatimah, S., Hadi Supratikta, dan, & Pascasarjana Universitas Pamulang, P. (2023). Analisis Strategi Dengan Metode SWOT Dan QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) Studi Kasus: Lampu Merah Coffee Shop Payakumbuh. *Management and Science Proceedings*, 3(2), 872–877.

- <http://www.openjournal.unpam.ac.id/index.php/SNH>
- Irsa, R., Nikmatullah, D., & Rangga, K. K. (2018). Persepsi Petani Dan Efektivitas Kelompok Tani Dalam Program Upsus Pajale Di Kecamatan Banjar Baru Kabupaten Tulang Bawang. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 6(1), 1. <https://doi.org/10.23960/jiia.v6i1.1-8>
- Istiqomah, I., & Andriyanto, I. (2018). Analisis SWOT dalam Pengembangan Bisnis (Studi pada Sentra Jenang di Desa Kaliputu Kudus). *BISNIS : Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 5(2), 363. <https://doi.org/10.21043/bisnis.v5i2.3019>
- Izza, D., & Zahro, S. fatimah. (2023). Implementasi Pemberian Bonus dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan di Lembaga Keuangan SMK Nurul Abror Al-Robbaniyin Banyuwangi. *Jurnal Keadaban*, 3(2), 36–45.
- Janna, N. M., & Herianto. (2021). Artikel Statistik yang Benar. *Jurnal Darul Dakwah Wal Irsyad (DDI)*, 18210047, 1–12.
- Jasnari, O., Isnurdiansyah, H., & Tengah, J. (n.d.). Benarkah gula kelapa rasanya manis ? 7–9.
- Junaidi. (2010). Tingkat Signifikansi Untuk Uji Satu Arah Tingkat Signifikansi Untuk Uji Satu Arah. [Http://Junaidichaniago.Wordpress.Com](http://Junaidichaniago.Wordpress.Com), 1–5.
- Karsidi, R. (2015). Pola hubungan dalam keluarga (Suatu Kajian Manajemen Keluarga) (Issue 1981, pp. 1–12).
- Kebumen, D. P. dan P. K. (2021). Data Statistik Perkebunan Tahun 2021.
- Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. (2022). Jurusan Kemenperin Bikin Ekspor IKM Gula Palma Semakin Legit. In Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. <https://kemenperin.go.id/artikel/23492/Jurus-Kemenperin-Bikin-Ekspor-IKM-Gula-Palma-Semakin-Legit>
- Kementerian Pertanian. (2022). Outlook Komoditas Kelapa.
- Kurniasari, D. (2022). Ragam Teknik Analisis Data Deskriptif Kualitatif vs Kuantitatif.
- Maani, K. D. (2011). Teori ACTORS dalam Pemberdayaan Masyarakat. *Demokrasi*, 10(1), 53–66.
- Maarif, S. D. (2021). Mengenal Teori Pemberdayaan Masyarakat Menurut Para Ahli. In Tirto.Id.
- Setyorini, H., Effendi, M., & Santoso, I. (2016). Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks SWOT dan QSPM (Studi Kasus : Restoran WS Soekarno Hatta Malang). *Industria: Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri*, 5(1), 46–53. <https://doi.org/10.21776/ub.industria.2016.005.01.6>
- Stufflebeam, D. L. (2003). The CIPP Model for Evaluation.
- Sugiyono. (2016). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D.
- Taliansyah, D. (2022). Pengembangan Teknologi Pengolahan Gula Merah dan Gula Merah Kristal (Gula Semut) – Fakultas Pertanian Universitas Lampung.
- Tanjung, F. S., Maryunianta, Y., & Salmiah. (2017). Persepsi Petani Terhadap Kinerja Kemitraan Kelompok Tani Dengan Perusahaan Eksportir PD Rama Putra. 4(1), 9–15.
- Tiofani, K., & Agmasari, S. (2022). 3 Beda Gula Aren dan Gula Merah, dari Bahan Baku sampai Penggunaan.
- Wardhana, A. (2021). Analisis strategi (SPACE, BCG, IE, GS dan QSPM). *Manajemen Strategik*, 7, 27.
- Wardoyo, P. (2011). Enam Alat Analisis Manajemen.
- Widjojoko, T., Mulyani, A., & Wijayanti, I. K. E. (2008). Pengembangan Agroindustri Gula Semut (Granular Sugar) sebagai Diversifikasi Produk Gula Kelapa dalam Rangka Meningkatkan Pendapatan Pengrajin Gula Kelapa di Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas. In *Sepa* (Vol. 5, Issue 1, pp. 47–57).
- Zakaria, F. (2015). Pola Kemitraan Agribisnis. In *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia* (Vol. 15, Issue 2).