

**PENDAMPINGAN PENGELOLAAN USAHA GULA AREN DALAM  
MENINGKATKAN HARGA JUAL PRODUKSI UMKM DI DESA MARGOSARI  
KELURAHAN LIMBANGAN  
KABUPATEN KENDAL JAWA TENGAH**

Teti Safari<sup>1</sup>, Yoto<sup>2</sup>,

<sup>1,2</sup> Institut Teknologi dan Bisnis Semarang

<sup>1,2</sup> Jl. Jenderal Sudirman No.346.Gisikdrono Semarang Barat Jawa Tengah

[tetisafari@gmail.com](mailto:tetisafari@gmail.com)<sup>1</sup>, [yotodrs@gmail.com](mailto:yotodrs@gmail.com)<sup>2</sup>

**ABSTRAK**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengembangkan dan menerapkan pendampingan yang dilakukan dalam pengelolaan untuk meningkatkan harga jual produksi UMKM di Desa Margosari Kelurahan Limbangan. Dilatarbelakangi bahwa pengusaha gula aren di Desa Margosari sebagai salah satu potensi lokal yang harus dikembangkan dan mampu memberikan peluang ekonomi masyarakat serta dapat dijadikan sebagai tempat pemanfaatan usaha gula aren terbanyak khususnya di Desa Margosari Kelurahan Limbangan Kabupaten Kendal.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah pelaku usaha UMKM yang mempunyai usaha gula aren di Margosari Kelurahan Limbangan Kabupaten Kendal, sedangkan data sekunder diperoleh dari arsip dokumen pihak Kantor Desa Margosari Kelurahan Limbangan Kabupaten Kendal dan dokumen pelaku usaha gula aren beserta buku referensi lainnya. Dalam pengumpulan data peneliti menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Dan metode analisis data yang digunakan oleh peneliti yaitu metode analisis deskriptif.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa usaha yang dijalani oleh pelaku usaha gula aren di Desa Margosari Kelurahan Limbangan Kabupaten Kendal, pada umumnya sudah berjalan efektif dan bisa dikatakan berhasil yang sesuai dengan strategi pengelolaan usaha gula aren yang diterapkan untuk meningkatkan harga jual produksi UMKM. Dan dalam penerapan strategi yang dilakukan untuk pengelolaan dapat memberikan hasil positif bagi pelaku usaha gula aren yaitu dapat meningkatkan harga jual produk. Namun disamping keberhasilan sebuah usaha gula aren pasti ada kendala yang dihadapi diantaranya sulitnya menetapkan harga jual, belum terkendali laporan keuangan dan kurangnya alat-alat produksi gula aren.

**Kata Kunci:** Pengelolaan, Meningkatkan Harga Jual

**ABSTRACT**

*The aim of this research is to develop and implement assistance in management to increase the selling price of MSME production in Margosari Village, Limbangan Subdistrict. The background is that the palm sugar business in Margosari Village is one of the local potentials that must be developed and is able to provide economic opportunities for the community and can be used as a place for the greatest use of palm sugar businesses, especially in Margosari Village, Limbangan District, Kendal Regency.*

*The type of research used is descriptive qualitative research. The primary data source in this research is MSME business actors who have palm sugar businesses in Margosari, Limbangan Village, Kendal Regency, while secondary data was obtained from the document archives of the Margosari Village Office, Limbangan Village, Kendal Regency and documents*

*of palm sugar business actors along with other reference books. In collecting data, researchers used observation, interviews and documentation methods. And the data analysis method used by researchers is the descriptive analysis method.*

*Based on the research results, it can be seen that the business carried out by palm sugar business actors in Margosari Village, Limbangan Subdistrict, Kendal Regency, has generally been running effectively and can be said to be successful, which is in accordance with the palm sugar business management strategy implemented to increase the selling price of MSME production. And implementing the strategies carried out for management can provide positive results for palm sugar business actors, namely increasing the selling price of the product. However, despite the success of a palm sugar business, there are certainly obstacles faced, including the difficulty of setting selling prices, uncontrolled financial reports and a lack of palm sugar production equipment.*

**Keywords: Management, Increasing Selling Prices**

## **PENDAHULUAN**

Berdasarkan sejarah yang diterbitkan oleh pemerintah tentang UMKM di Indonesia pada tahun 1896-an sebelum Indonesia merdeka, pada tahun itu belum di kenal luas mengenai sistem penerbitan UMKM tersebut. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan para pelaku pembisnis yang bergerak dalam berbagai pekerjaan atau usaha untuk mencapai tujuan bisnis.<sup>1</sup> Adapun cara yang efektif untuk strategi pengelolaan usaha dalam meningkatkan harga jual produk yang baik adalah mampu menganalisa setiap penjualan produk dan mampu mengukur tingkat profit (keuntungan) dan kerugian dalam setiap penjualan produk yang dipasarkan.<sup>2</sup>

Begitupula sebagaimana yang dihadapi oleh pengusaha gula aren di Desa Margosari Kecamatan Limbangan kota Kendal Jawa Tengah telah memiliki strategi pengelolaan usaha akan tetapi strateginya masih kurang efektif, baik itu dalam strategi pengelolaan usaha dan meningkatkan harga jual produk. Seperti halnya yang dikatakan oleh Bpk. Dukuh dan Bapak Sekretaris Desa di desa Margosari menjelaskan dalam wawancara sejauh ini masih mengkoordinir produsen gula aren di Desa Margosari, Kendal Jawa Tengah. Dalam sebulan, produksi gula merah yang dihasilkan baru mencapai  $\pm$  600 Kg. Minimnya produksi ini lebih dikarenakan masih digunakannya pola-pola produksi gula merah secara tradisional.

### **Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan diatas, maka peneliti dapat menyebutkan beberapa identifikasi rumusan masalah yaitu:

1. Bagaimana strategi pengelolaan usaha gula aren dalam meningkatkan harga jual produksi UMKM di Desa Margosari Kecamatan Limbangan kota Kendal Jawa Tengah?
2. Apa saja kendala-kendala dalam pelaksanaan strategi pengelolaan usaha gula aren di Desa Margosari Kecamatan Limbangan kota Kendal Jawa Tengah?

### **Tujuan**

1. Untuk mengetahui strategi pengelolaan usaha gula aren dalam meningkatkan harga jual produksi UMKM di Desa Margosari Kecamatan Limbangan kota Kendal Jawa Tengah.
2. Untuk mengetahui kendala-kendala dalam pelaksanaan strategi pengelolaan usaha gula aren di Desa Margosari Kecamatan Limbangan kota Kendal Jawa Tengah.

### **METODE**

Metode penelitian merupakan suatu alat atau cara untuk melakukan pengaturan atau pengecekan suatu objek dan subyek yang diteliti secara komprehensif dan detail sesuai dengan

---

<sup>1</sup> Erwin Putera Permana dan Bambang Agus Sumantri, "Manajemen Koperasi", dalam [https://www.academia.edu/35014732/Manajemen Koperasi dan Usaha Micro Kecil dan Mene](https://www.academia.edu/35014732/Manajemen_Koperasi_dan_Usaha_Micro_Kecil_dan_Mene) ngah, diambil tanggal 01 Desember 2019, pukul 08.55.

<sup>2</sup> *Ibid.*,

temuan lapangan. Penelitian kualitatif dalam penelitian ini juga sesuai dengan masalah yang dibahas yaitu untuk menggambarkan, menjelaskan serta memperoleh keterangan yang luas dan mendalam mengenai strategi pengelolaan usaha gula aren dalam meningkatkan harga jual produksi UMKM di Desa Margosari Kecamatan Limbangan kota Kendal Jawa Tengah

### **Teknik Pengambilan Sampel**

Ada beberapa yang peneliti gunakan sebagai teknik pengumpulan data yaitu:

a. Observasi

Observasi adalah suatu metode pengumpulan data yang digunakan dengan jalan mengadakan pengamatan yang disertai dengan pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau perilaku objek sasaran yang dilakukan secara langsung pada lokasi yang menjadi objek penelitian.<sup>3</sup> Sehingga dalam hal ini, peneliti menggunakan observasi non partisipan dengan adanya data yang nyata ditemukan di lapangan mengenai hal strategi pengelolaan usaha gula aren dalam meningkatkan harga jual serta kendala/hambatan dalam pengelolaan usaha gula aren di Desa Margosari Kecamatan Limbangan kota Kendal Jawa Tengah.

b. Wawancara

Wawancara merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan cara tanya bebas (*open interview*), yang dikerjakan secara sistematis dan berdasarkan tujuan penelitian tersebut. Pada penelitian ini penulis menggunakan wawancara terstruktur dan turun langsung ke lapangan dengan menanyakan kepada ketua atau pemilik usaha beserta anggota-anggota yang terlibat dalam usaha tersebut.

c. Dokumentasi

Berdasarkan teknik dokumentasi ini, peneliti memperoleh mengenai hal deskripsi umum seputar usaha gula aren yang berada di Desa Margosari Kecamatan Limbangan kota Kendal Jawa Tengah. dan juga mendapatkan beberapa data, seperti gambaran umum Desa Margosari Kecamatan Limbangan kota Kendal Jawa Tengah., data penjualan produk, lokasi tempat usaha dan data-data yang terkait dengan penelitian lainnya..

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **a. Strategi Pengelolaan Usaha Gula Aren dalam Meningkatkan Harga Jual Produksi UMKM di Desa Kekait**

Menerapkan strategi yang unggul untuk memenuhi kebutuhan usaha merupakan hal yang sangat penting bagi usaha, karena dengan adanya penerapan strategi yang efektif bisa memperbaiki kinerja dalam usaha yang dijalani sehingga para pengusaha gula aren dapat menjalani usahanya dengan baik serta sesuai dengan harapan.

Strategi untuk menjaga ketersediaan bahan baku produksi adalah bentuk kompeten yang perlu diterapkan dalam usaha. Hal ini bentuk penerapan yang maksimal di dalam menjaga ketersediaan bahan baku. Sedangkan untuk strategi yang dipakai meningkatkan kualitas dan kuantitas barang dan tenaga kerja dalam meningkatkan harga jual produk.

Upaya yang harus dilakukan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas barang tergantung dari strategi yang dilakukan, jika strateginya mampu untuk memberikan efek positif pada barang maka hasil produknya akan memiliki nilai kualitas dan kuantitas yang baik dan sangat diminati oleh para konsumen. produksi. Dengan demikian, dalam strategi ini usaha mampu berjalan dan dan memenuhi kebutuhan usahanya dengan baik.

---

<sup>3</sup> Abdurahman Fatoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), h. 104.

Kualitas dan kuantitas barang merupakan salah satu bentuk terjaminnya suatu barang jika masuk dalam pasaran. Banyaknya usaha yang berdiri dengan baik namun terkadang para konsumen belum tentu teliti dalam memilih barang, terkadang banyak campuran dan bukan aslinya yang diperjual belikan terhadap konsumen. Oleh karena itu, seorang pengusaha harus lebih teliti dan mengutamakan strategi yang digunakan untuk melihat nilai kualitas dan kuantitas barang yang dimiliki sehingga seorang pengusaha bisa memahami tingkat kualitas dan kuantitas barang yang dipasarkan.

Meningkatkan modal usaha dan modal kerja merupakan sebuah tanggung jawab bagi seorang pengusaha dan sebuah amanah. Jika amanah tersebut belum bisa terpenuhi maka usaha yang dijalani tidak mampu berjalan dengan lancar dan jika usaha lancar maka pendapatan usaha semakin meningkat

Begitu pula dengan strategi penetapan harga dalam pasaran jika penetapan harga selalu memenuhi kebutuhan potensial usaha maka harga pasaran pun akan memiliki nilai yang maksimal dan tentu sesuai dengan aturan dalam strategi penetapan harga yang diterapkan dalam sebuah usaha.

Dengan hal ini, Strategi penetapan harga yang bisa kami terapkan dalam usaha kami yaitu sesuai dengan permintaan pasar jika kami jual terlalu mahal dipasaran maka pembeli belum mampu membayarnya. Untuk itu kami menggunakan strategi penetapan harga sesuai dengan permintaan konsumen dan kami tidak terlalu menjamin kalau penetapan harga melebihi dari kemampuan pelanggan maka usaha kami tidak bisa laku dipasaran atau dalam arti disesuaikan saja.

Keberhasilan dan keunggulan sebuah bisnis sangat bergantung atas meningkatnya nilai harga jual produk dalam pasaran sehingga setiap usaha harus mampu menganalisis dan menilai bisnis yang dijalani atau selalu dalam pantauan, karena dengan hal ini bisa melihat perkembangan usaha yang dijalankan dan selalu adanya pencatatan dalam buku besar atau khusus.

Tujuannya untuk menjaga atau bisa mengurangi dari masalah yang dihadapi dalam usaha.

Melakukan penjualan bukanlah hal yang mudah dalam pemasaran dan dalam hal menentukan promosi penjualan memiliki konsep tersendiri ketika pengusaha ingin melihat usahanya berjalan dengan baik dan tentu pengusaha butuh dana yang maksimum untuk menentukan promosi penjualan, bagitupula untuk mencari dan menentukan konsumen yang menjadi pelanggan setia usaha.

#### **b. Kendala atau hambatan dari Pelaksanaan Strategi Pengelolaan Usaha Gula Aren Dalam Meningkatkan Harga Jual Produksi UMKM**

Disisi kesuksesan yang telah di raih oleh setiap usaha dan berjalan dengan baik dan tepat sasaran namun mesti akan menemukan titik berat dalam pelaksanaannya yaitu kendala atau hambatan dalam usaha. Seperti halnya yang dialami oleh para pengusaha gula aren ini.

Salah satu penghambat yang sering kali ditemukan dalam pengelolaan usaha yaitu kurangnya edukasi dalam pengelolaan dan sulitnya mencari pelanggan setia untuk tetap memilih produk yang dimiliki oleh perusahaan tersebut. Dengan demikian, perlu adanya evaluasi dan edukasi yang komplit untuk memenuhi standar dalam pengelolaan dan penjualan dan tujuannya agar setiap produk yang dikeluarkan sesuai dengan minat konsumen dan mampu memberikan kepuasan konsumen dalam membeli produk pada usaha tersebut.

Begitupula untuk menyingkapi masalah yang dihadapi dalam penerapan strategi pengelolaan usaha. Masalah yang ada dalam usaha bukan untuk melemahkan seorang pengusaha akan tetapi pengusaha harus mampu mengambil sebuah pelajaran dalam hal

tersebut, jika gagal dengan masalah yang dihadapi maka perlu menggali dan bangkit kembali. Seperti halnya yang dihadapi oleh para pengusaha gula aren tersebut.

Menyingkapi sebuah masalah pada usaha merupakan hal yang sangat wajar keberadaannya, jikalau usaha tersebut tanpa ada masalah tentu itu sulit untuk dipercaya. Terkadang dari masalah yang ada dalam usaha bisa membuat seorang pengusaha menjadi kuat untuk bangkit lagi dan namun sebaliknya gulung tikar karena tidak mampu menerima masalah yang menimpa usahanya. Oleh karena itu, seorang pengelola atau manajer harus mampu menerima masalah terhadap usaha yang dijalani serta mampu menganalisis dari setiap masalah yang ada dalam usaha tersebut.

Sedangkan untuk kesulitan dalam menetapkan harga jual produk merupakan sebuah tugas awal bagi pengusaha yang usahanya dikala beroperasi untuk memperbaiki setiap kesulitan dalam penetapan harga harga jual. Hal utama yang menjadi tujuan dalam penetapan harga jual yaitu mampu meningkatkan dan mempertahankan persepsi konsumen terhadap keseluruhan bauran produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

Adapun untuk keberlangsungan usaha yang dijalani tentu memiliki laporan pencatatan keuangan atau pembukuan terkait modal, produksi dan penjualan karena hal demikian akan menjadi salah satu tolak ukur di dalam usaha yang dijalani, namun banyak sekali yang mengatur hal tersebut dengan biasa saja tanpa harus terikat dengan masalah pembukuan keuangan. Kendala-kendala yang ada dan kesulitan penetapan harga jual dalam perusahaan tersebut tentu suatu hal yang sangat sulit bagi usaha untuk dihindari, karena hal itu termasuk masalah yang wajar dan penetapan harga serta sulitnya mendapatkan nilai tambahan penjualan seperti yang telah dikatakan dalam hasil wawancara.

Diantara kendala-kendala tersebut yaitu sulitnya menerapkan menentukan harga jual, meningkatkan harga jual dan sulitnya mendapatkan nilai tambahan. Dan dari kesekian kendala yang ada masih menjadi indikator dalam kehati-hatian mengambil keputusan sebelum menerapkan sistem yang ada dalam usaha tersebut.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **a. Kesimpulan**

Menentukan kepuasan konsumen merupakan sebuah tanggung jawab besar bagi setiap usaha, mampu mengidentifikasi keinginan dan kebutuhan perusahaan. Dengan demikian, usaha yang didirikan akan memiliki dampak positif serta mampu mengandalkan kualitas produk yang ada dalam perusahaan tersebut.

Dalam menjalankan sebuah usaha tentu tidaklah mudah untuk dijalani hanya berbekal atau bermodal pemikiran saja namun butuh dalam hal material/modal untuk menunjang usaha yang akan dijalani. Begitupula dengan masalah yang dihadapi oleh pengusaha gula aren yaitu mengenai kendala/hambatan dalam usaha yang harus membuat pengusaha semakin gencar dalam menghadapi kendala yang ada dalam usaha seperti halnya kendala untuk kekurangan alat teknologi, kesulitan dalam menetapkan harga jual, mencari nilai tambahan dan daya tahan produk yang belum memenuhi kebutuhan pasar-pasar modern.

### **b. Saran**

Adapun laporan/pembukuan keuangan harus diterapkan karena hal ini sangat penting bagi seorang pengusaha, dan tujuan dari pembukuan keuangan seorang pengusaha bisa melihat sisi laba dan rugi usaha. Jika disisi kerugian yang terus terjadi maka perlu adanya evaluasi terhadap usaha tersebut dan jika keuntungan yang baik maka perlu adanya peningkatan lagi baik kualitas dan kuantitas barang sehingga keuntungan tersebut bisa bertahan.

## Reference

- Abdurahman Fatoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), h. 104.
- Bahrur Rosyid, *Manajemen dan Aplikasinya dalam Organisasi*, (Mataram: IAIN Mataram, 2015), h. 3.
- Basu Swasta dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 1997). h. 5
- Erwin Putera Permana dan Bambang Agus Sumantri, “Manajemen Koperasi”, dalam [https://www.academia.edu/35014732/Manajemen Koperasi dan Usaha Micro Kecil dan Mene](https://www.academia.edu/35014732/Manajemen_Koperasi_dan_Usaha_Micro_Kecil_dan_Mene) ngah, diambil tanggal 01 Desember 2019, pukul 08.55.
- Isnaini Nurrohmah, “Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan *Musyarakah* Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (Studi Kasus BMT Beringharjo Yogyakarta)”, (*Skripsi*, FSPE Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta, 2015), h.1.
- Muh. Nur Dian, *Analisis Teori Pendapatan*, (Bnadung: Pustaka Bandung, 2013), h.197
- Mulyadi, *Akuntansi Manajemen Konep, Manfaat dan Rekayasa*, (Jakarta: Salemba 4, 2001), h.273.
- Suhardi Sigit, *Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: UST, 2000), h. 188
- Tulus T.H Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), h. 45.