

**Strategi Pengembangan Usaha pada Industri Kecil Gula Jahe
di Kecamatan Bruno Kabupaten Purworejo
(Studi Kasus di *Rizqina Food* Gula Jahe 78)**

Yesia Alviana^{1*}, Istiko Agus Wicaksono², Dyah Panuntun Utami³

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian
Universitas Muhammadiyah Purworejo
Email: yesiaalviana0@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk 1) Mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dari *Rizqina Food* untuk mengembangkan usaha gula jahe 2) Mengidentifikasi faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang berasal dari luar *Rizqina Food* dalam mengembangkan usaha gula jahe 3) Menyusun strategi yang dapat diterapkan pada *Rizqina Food* dalam mengembangkan usaha gula jahe 4) Mengetahui prioritas strategi pengembangan yang tepat digunakan *Rizqina Food* dalam mengembangkan usaha gula jahe

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian yang bersifat kualitatif. Penelitian yang digunakan yaitu penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif deskriptif adalah berupa penelitian dengan metode atau pendekatan studi kasus. Pengambilan sampel penelitian ditentukan dengan berdasarkan *purposive sampling*. Sampel penelitian ini adalah industri kecil *Rizqina Food* gula jahe 78. Sampel yang diambil 4 informan kunci 6 informan pendukung. Hasil perumusan prioritas strategi yang bisa diterapkan dalam industri kecil gula jahe 78 ini adalah dengan 1) mengoptimalkan kemampuan tenaga kerja dalam mengelola media sosial untuk melakukan promosi, 2) menambah legalitas untuk mendukung kualitas gula jahe agar lebih menarik konsumen, 3) memperluas kegiatan pemasaran melalui media sosial instagram.

Ketiga prioritas strategi ini diperoleh dari informan industri kecil gula jahe 78 dan disesuaikan dengan kebutuhan yang saat ini perlu dilakukan dalam jangka pendek maupun jangka menengah.

Kata Kunci: *gula jahe 78, strategi SWOT*

ABSTRACT

This study aims to 1) Identify the internal factors (strengths and weaknesses) of Rizqina Food to develop the ginger sugar business, 2) Identify external factors (opportunities and threats) originating from outside Rizqina Food in developing the ginger sugar business, 3) Develop strategies that can be implemented to Rizqina Food in developing the ginger sugar business, 4) Knowing the right development strategy priorities to be used by Rizqina Food in developing the ginger sugar business.

The basic method used in this research is qualitative research. The research used is descriptive qualitative research. Descriptive qualitative research is a research with a case study method or approach (case study). The research sample was determined based on purposive sampling. The sample of this research is the small industry Rizqina Food ginger sugar 78. The samples taken are 4 key informants and 6 supporting informants.

The results of the formulation of strategic priorities that can be applied in the ginger sugar small industry are 1) optimizing the ability of the workforce in managing social media to carry out promotions, 2) adding legality to support the quality of ginger sugar to make it more attractive to consumers, 3) expanding marketing activities through Instagram social media.

These three strategic priorities were obtained from informants of the ginger sugar small industry and adjusted to the current needs that need to be carried out in the short and medium term.

Keywords: *ginger sugar 78, strategy SWOT*

I. PENDAHULUAN

Agroindustri merupakan kegiatan pengolahan hasil pertanian agar memiliki nilai tambah dan memiliki umur simpan yang lebih lama, karena produk hasil pertanian mudah rusak serta kualitas produk pertanian pada umumnya masih rendah untuk bersaing dengan produk lainnya. Kabupaten Purworejo membagi industri menurut jenisnya menjadi 4 bagian yaitu industri besar, industri sedang, industri kecil, dan industri rumah tangga.

IKM (industri kecil menengah) memiliki potensi yang bagus di masa depan. Banyak masyarakat yang berminat dalam IKM, sehingga mereka memerlukan dukungan dalam mengembangkan usaha tersebut. Kabupaten Purworejo memiliki banyak industri kecil menengah dengan berbagai jenis produk unggulan kabupaten Purworejo terdapat beberapa produk unggulan menurut Dinas KUKMP Purworejo, salah satunya gula jahe merupakan tradisional khas Purworejo yang terbuat dari gula kelapa dan gula tebu yang dicampur dengan jahe dan empon-empon lainnya sebagai penyedap.

Sebagian besar produk unggulan daerah seperti pertanian masih sangat memerlukan sentuhan manajemen bisnis yang baik (Saputra 2015). Hasil survei di *Rizqina Food* saat ini memiliki beberapa kendala dalam mengembangkan usaha, yaitu bahan baku, teknologi pembuatan gula jahe, promosi produk yang masih

kurang baik serta lokasi tempat produksi yang kurang startegis Pengembangan usaha gula jahe dipengaruhi oleh beberapa faktor internal maupun eksternal. Faktor-faktor tersebut mempengaruhi keberlangsungan dalam peningkatan usaha agar mengetahui peluang yang ada. Beberapa kendala yang dihadapi dalam pengembangan industri adalah kualitas sumber daya manusia (SDM), harga bahan baku, infrastruktur penunjang industri.

Faktor internal dalam penyusunan strategi pengembangan gula jahe Rizqina Food dalam faktor kekuatan yaitu kualitas produk yang dihasilkan baik, menggunakan bahan baku asli, tersedianya tenaga kerja lokal, teknologi dalam produksi cukup sederhana, sudah melakukan pemasaran online melalui whatsapp , dan melayani sistem COD. Faktor kelemahannya yaitu harga yang lebih mahal dari produk pesaing yang lain, keterbatasan SDM dalam memproduksi, belum memiliki tenaga kerja yang memahami IT, lokasi produksi yang terlalu jauh dari pusat kota, pemasaran belum menyebar keseluruh kabupaten Purworejo.

Faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman dalam mengembangkan usaha, peluang berupa permintaan konsumen terhadap gula jahe meningkat, memiliki trend dalam pola hidup sehat masyarakat, potensi pasar yang cukup besar merupakan produk unggulan, kemajuan teknologi informasi sudah menggunakan *digital marketing*, dukungan dari pemerintah untuk IKM. Ancaman nya yaitu harga bahan baku yang fluktuatif, muncul pesaing sejenis yang memiliki fungsional yang sama, menurunnya daya beli masyarakat, kurangnya minat konsumen terhadap produk gula jahe 78, kurangnya pemasok gula.

Strategi pengembangan usaha digunakan sebagai upaya untuk mengoptimalkan jumlah konsumen, perluasan pasar, serta omset penjualan sehingga kesejahteraan pelaku IKM gula jahe dapat meningkat. Persaingan ekonomi yang lebih luas pelaku usaha memerlukan strategi untuk bersaing.

II. METODE PENELITIAN

Gula jahe 78 merupakan produk pangan olahan kelapa yang berupa gula kelapa di inovasi dengan jahe sebagai minuman tradisional. Strategi pengembangan usaha merupakan kegiatan yang digunakan untuk mencapai tujuan, yaitu

mengembangkan usaha gula jahe 78 di kabupaten Purworejo.

Analisis SWOT merupakan identifikasi faktor internal dan eksternal secara sistematis untuk merumuskan strategi pengembangan usaha. Faktor internal meliputi kekuatan (*strenght*) dan kelemahan (*weakness*), sedangkan faktor eksternal meliputi peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*).

A. Metode penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Studi kasus ialah suatu serangkaian kegiatan ilmiah yang dilakukan, terinci, dan mendalam tentang suatu aktivitas baik pada tingkat perorangan, sekelompok orang, lembaga atau organisasi untuk memperoleh pengetahuan mendalam tentang peristiwa tersebut (Rahardjo 2017:3). Metode untuk analisis data adalah metode deskriptif. Metode deskriptif digunakan untuk mendeskripsikan profil industri kecil *Rizqina Food* Gula Jahe 78 dan mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) yang digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha yang tepat untuk industri kecil *Rizqina Food* Gula Jahe 78 di kecamatan Bruno kabupaten Purworejo.

B. Metode penentuan sampel

Penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah pengambilan sampel yang dilakukan atas dasar pertimbangan penelitian yang menanggapi unsur-unsur yang dikehendaki telah ada dalam anggota sampel yang diambil (Nasution 2003:5). Sampel penelitian ini adalah industri pengolahan gula jahe *Rizqina Food*. Pemilihan *Rizkina Food* Gula Jahe 78 dengan pertimbangan *Rizqina Food* sudah terdaftar di dinas KUMKP, memiliki PIRT, label halal serta lebih terfokus pada produksi gula jahe yang selalu memproduksi setiap hari. Sampel dari penelitian ini dibagi menjadi 2 jenis yaitu informan kunci (*key informant*) dan informan biasa. Penentuan informan dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*) yang terdiri dari 4 informan kunci dan 6 informan biasa. Informan kunci terdiri dari pemilik, bagian pemasaran, bagian produksi dan kepala bagian UKM dinas Koperasi, Usaha Kecil Menengah, dan Perdagangan. Informan biasa terdiri dari reseller dan distributor.

C. Metode analisis data

1. Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal

Faktor-faktor internal suatu perusahaan diidentifikasi dalam suatu tabel IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategi internal dalam kerangka *strength and weakness* perusahaan. Faktor-faktor eksternal suatu perusahaan diidentifikasi dalam suatu tabel EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategi eksternal dalam kerangka *opportunities and threats* perusahaan.

2. Analisis SWOT

Analisis SWOT ialah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pengembangan industri. Analisis ini berdasar pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

3. Analisis QSPM

Analisis QSPM digunakan dalam menyusun strategi untuk mengevaluasi alternatif strategi secara obyektif, berdasarkan faktor-faktor keberhasilan internal dan eksternal. Analisis QSPM sebagai metode untuk memilih prioritas strategi yang akan digunakan dalam pengembangan usaha industri kecil gula jahe di *Rizqina Food*.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Faktor Internal dan Eksternal

1. Analisis Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Strategy*)

Tabel 1. Matriks IFAS Industri Kecil Gula Jahe 78 *Rizqina Food*

No.	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor = Bobot x Rating
Kekuatan				
1	Kualitas gula jahe baik	0,13	3,7	0,48
2	Menggunakan bahan baku asli	0,13	3,6	0,47
3	Tersedianya tenaga kerja lokal	0,10	3,4	0,34
4	Teknologi dalam produksi cukup sederhana	0,10	3	0,30
5	Sudah melakukan pemasaran online melalui whatsapp dan melayani sistem COD	0,11	3,1	0,34
Kelemahan				
1	Keterbatasan SDM dalam memproduksi	0,09	2,2	0,20
2	Belum memiliki tenaga kerja yang memahami IT	0,10	2,2	0,22
3	Lokasi produksi yang terlalu pelosok	0,09	2,2	0,20
4	Pemasaran belum menyebar keseluruhan kabupaten	0,09	2,2	0,20
5	Harga produk lebih mahal dari yang lain	0,07	2,4	0,17
Total				2,92

Sumber data: Analisis Data Primer 2021

Berdasarkan Tabel 1 Faktor internal yang menjadi kekuatan utama adalah kualitas gula jahe 78 yang baik dengan skor sebesar 0,48 dengan rating sebesar 3,7 dan bobot sebesar 0,13. Kualitas gula jahe 78 yang baik menjadi kekuatan utama industri kecil gula jahe 78 di *Rizqina Food* karena setiap industri mengedepankan kualitas produk gula jahe 78. Faktor internal yang mempunyai kekuatan kecil adalah teknologi dalam proses produksi sederhana dengan skor 0,30 sedangkan ratingnya 3 dan bobot 0,10.

Faktor internal yang menjadi kelemahan utama pada industri kecil gula jahe 78 di kabupaten *Rizqina Food* adalah belum memiliki tenaga kerja yang memahami IT dengan skor 0,22, rating 2,2 dan bobot 0,10. *Rizqina Food* masih belum optimal dalam pengelolaan akun instagram oleh karena itu diperlukan pengoptimalan tenaga kerja untuk mengelola informasi dan teknologi mengenai produk gula jahe serta fokus pada strategi promosi yang tepat untuk pengembangan usaha. Faktor internal yang menjadi kelemahan

kecil adalah harga produk lebih mahal dengan produk merk lain dengan skor 0,17 dan rating 2,4 serta bobot 0,07. Mahalnya harga produk dikarenakan sesuai dengan kualitas gula jahe 78 yang baik dan ini bukan menjadi permasalahan yang utama

2. Analisis Matriks EFAS (*External Factor Analysis Strategy*)

Tabel 2. Matriks EFAS Industri Kecil Gula Jahe 78 *Rizqina Food*

No.	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor = bobot x rating
Peluang				
1	Potensi pasar yang cukup besar karena produk unggulan	0,11	3,2	0,35
2	Permintaan konsumen meningkat	0,11	3,2	0,35
3	Kemajuan teknologi dalam menggunakan digital marketing	0,11	2,8	0,31
4	Dukungan dari pemerintah terkait pelatihan dan informasi pasar	0,10	3,5	0,35
5	Trend gaya hidup masyarakat dalam pola hidup sehat	0,11	3,5	0,39
Ancaman				
1	Harga bahan baku yang fluktuatif	0,09	2	0,18
2	Kurangnya selera konsumen terhadap produk gula jahe 78	0,08	2,3	0,18
3	Munculnya produk sejenis gula jahe yang memiliki fungsional yang sama	0,09	2,4	0,22
4	Kekurangan pemasok bahan baku	0,09	2,5	0,23
5	Menurunnya daya beli masyarakat	0,11	1,8	0,20
Total				2,76

Sumber : Analisis Data Primer (2021)

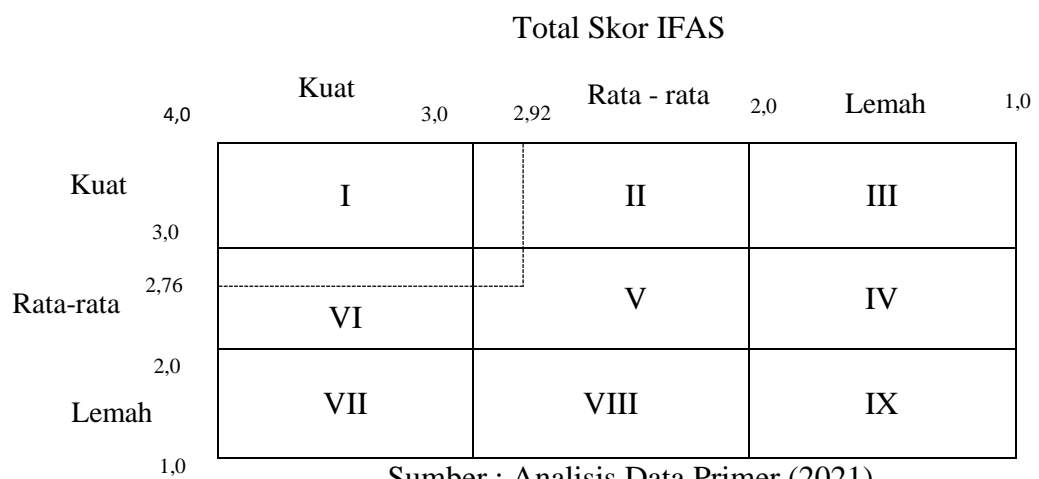
Berdasarkan Tabel 2 Faktor eksternal yang dapat dijadikan peluang sangat baik oleh pemilik industri kecil gula jahe 78 adalah trend gaya hidup masyarakat dalam pola hidup sehat dengan skor sebesar 0,39, rating sebesar 3,5 dan bobot sebesar 0,11. Trend pola hidup sehat kini semakin meningkat serta tergolong dalam minuman herbal yang baik untuk kesehatan dapat menjadi peluang untuk mengembangkan usaha gula jahe 78.

Faktor eksternal yang menjadi ancaman terbesar untuk industri kecil gula jahe 78 adalah kekurangan pemasok bahan baku dengan skor 0,23 dan rating 2,5 serta bobot 0,09. Ancaman utama yang dihadapi industri kecil gula

jahe 78 adalah kekurangan pemasok bahan baku meskipun ketersediaan stok gula kelapa di kabupaten purworejo memang banyak akan tetapi ketika tidak sesuai dengan yang dibutuhkan oleh *Rizqina Food* maka akan menghambat karena *Rizqina Food* tidak mempunyai pemasok gula kelapa yang tetap.

B. Matriks IE

Penentuan strategi menggunakan matriks IE (*Internal- Eksternal*) menunjukkan bahwa titik pertemuan antara sumbu X dengan total skor pada matriks IFAS sebesar 2,92 dan sumbu Y dengan total skor pada matriks EFAS sebesar 2,76



Gambar menunjukkan bahwa titik koordinat berada pada sel V. Strategi yang tepat digunakan untuk pengembangan usaha industri kecil *Rizqina Food* Gula Jahe 78 adalah bertahan dan memelihara (*hold and maintain*). Strategi yang dapat diterapkan antara lain strategi yang intensif adalah mempertahankan serta pengembangan pasar dan pengembangan produk.

C. Analisis SWOT

Tabel 3. Matriks SWOT Industri Kecil *Rizqina Food* Gula Jahe 78

I E	Strengths (S)	Weakness (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas gula jahe baik 2. Menggunakan bahan baku asli 3. Tersedianya tenaga kerja lokal 4. Teknologi dalam produksi cukup sederhana 5. Sudah melakukan pemasaran online melalui whatsapp , instagram dan melayani sistem COD 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keterbatasan ketrampilan karyawan dalam melakukan kegiatan produksi 2. Belum memiliki tenaga kerja yang memahami IT 3. Pemasaran belum menyebar keseluruh kabupaten 4. Harga produk lebih mahal dari yang lain 5. Lokasi produksi yang terlalu pelosok
Opportunities (O)	Strategi SO	Strategi WO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Potensi pasar yang cukup besar merupakan produk unggulan 2. Permintaan konsumen meningkat 3. Kemajuan teknologi dalam menggunakan <i>digital marketing</i> 4. Dukungan dari pemerintah untuk IKM 5. Trend gaya hidup masyarakat dalam pola hidup sehat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menambah legalitas untuk mendukung kualitas gula jahe agar lebih menarik konsumen (S1,S2,O1,O2, O4, O5) 2. Memperluas kegiatan pemasaran melalui media sosial instagram dan facebook (S5,O1,O2,O3) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kemampuan tenaga kerja dengan mengikuti pelatihan yang diadakan oleh dinas terkait (W1,W2,O2,O3,O4)
Treaths (T)	Strategi ST	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> 1) Harga bahan baku yang fluktuatif 2) Kurangnya selera konsumen terhadap produk gula jahe 78 3) Munculnya produk sejenis gula jahe yang memiliki fungsional yang sama 4) Kekurangan pemasok bahan bakujawa 5) Menurunnya daya beli masyarakat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan branding untuk promosi dan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap gula jahe 78 (S1,S2, T2,T3,T5) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoptimalkan kemampuan tenaga kerja dalam mengelola media sosial untuk melakukan promosi (W2,W3,T2, T3,T5) 2. Menjalin kemitraan dengan pemasok bahan baku (W1, W5,T1,T3, T4)

Sumber: data diolah, 2021

Penentuan alternatif strategi didasarkan pada hasil matriks IE (Internal-Eksternal) yang diperoleh dari perhitungan matriks IFAS dan EFAS yang digunakan sebagai acuan untuk menentukan alternatif strategi pada industri kecil *Rizqina Food* Gula Jahe 78 di kabupaten purworejo.

D. Analisis QSPM

Prioritas strategi pengembangan usaha industri kecil gula jahe 78 *Rizqina Food* di kabupaten Purworejo dapat menggunakan matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). Matrik QSPM memadukan antara matrik IE dan matrik SWOT yang telah diperoleh 3 prioritas strategi,

1. Alternatif V: Mengoptimalkan kemampuan tenaga kerja dalam mengelola media sosial untuk melakukan promosi

Promosi melalui media sosial instagram dapat dilakukan dengan menambah *followers* dengan menata *feeds*, membuat video testimoni pelanggan, sering mengupdate kegiatan yang berkaitan dengan Gula Jahe 78. Target pasar *Rizqina Food* yaitu reseller dan konsumen oleh karena itu , menggunakan media sosial yang sarasanya lebih luas, dapat memberikan informasi mengenai keunggulan serta manfaat dari produk Gula Jahe 78.

2. Alternatif I : Menambah legalitas untuk mendukung kualitas gula jahe agar lebih menarik konsumen

Adanya kelengkapan izin legalitas BPOM dan DEPKES dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk gula jahe 78. Konsumen menjadi lebih tertarik untuk membeli produk Gula Jahe 78 *Rizqina Food*. Kegiatan ini dapat dilakukan *Rizqina Food* dalam jangka waktu menengah, oleh karena itu hal ini bisa diterapkan di gula jahe 78 ini dengan meminta bantuan kepada dinas terkait.

3. Alternatif II: Memperluas kegiatan pemasaran melalui media sosial instagram

Adanya hal ini diharapkan dapat menjadikan Gula Jahe 78 lebih dikenal oleh masyarakat luas serta meningkatkan daya beli konsumen terhadap produk ini. Kegiatan pemasaran dapat diperluas melalui *instagram* dapat dilakukan dengan mencantumkan nomor whatsapp untuk pemesanan serta lebih responsif dalam melayani konsumen di intagram. Kegiatan ini

dapat diterapkan dalam jangka waktu yang pendek, dengan menghimbau tenaga kerja untuk melakukan kegiatan ini.

Terdapat 3 alternatif strategi yang bukan menjadi prioritas strategi, sebagai berikut:

- a. Alternatif III : Meningkatkan kemampuan tenaga kerja dengan mengikuti pelatihan yang diadakan oleh dinas terkait.

Faktor yang menjadi alasan strategi ini tidak menjadi prioritas adalah untuk mengatasi kelemahan yang dimiliki oleh *Rizqina Food* strategi ini masih belum bisa diterapkan secara optimal oleh karyawan dikarenakan tidak adanya waktu yang digunakan untuk mengikuti pelatihan dari Dinas KUMKP. Kegiatan ini dapat dilakukan *Rizqina Food* untuk jangka waktu yang cukup panjang.

- b. Alternatif IV : Melakukan *branding* untuk promosi dan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap gula jahe

Adanya kendala dari tenaga kerja yang belum menguasai cara untuk melakukan branding yang tepat terhadap masyarakat. Kegiatan ini dapat dilakukan dalam jangka waktu yang panjang, karena dari pihak *Rizqina Food* memerlukan waktu untuk melakukan pemahaman mengenai *branding*.

- c. Alternatif V : Menjalin kemitraan dengan pemasok bahan baku

Faktor yang menjadi alasan strategi ini tidak menjadi prioritas strategi karena pihak *Rizqina Food* menginginkan kriteria gula kelapa yang sesuai menurut pendapat mereka. Ancaman harga bahan baku yang fluktuatif juga tidak menghambat produksi gula jahe 78

IV. PENUTUP

Faktor internal kekuatan yang dimiliki oleh industri kecil gula jahe 78 *Rizqina Food* di kabupaten Purworejo meliputi : kualitas gula jahe baik, menggunakan bahan baku asli, tersedianya tenaga kerja lokal, teknologi dalam produksi cukup sederhana, sudah melakukan pemasaran online melalui whatsapp dan melayani sistem COD. Faktor internal kelemahan yang dimiliki *Rizqina Food*

meliputi : keterbatasan ketrampilan karyawan dalam melakukan kegiatan produksi, belum memiliki tenaga kerja yang memahami IT, pemasaran belum menyebar keseluruh kabupaten, harga produk lebih mahal dari yang lain, lokasi produksi yang terlalu pelosok

Faktor eksternal peluang yang dimiliki oleh industri kecil gula jahe 78 *Rizqina Food* meliputi potensi pasar yang cukup besar karena merupakan produk unggulan, permintaan konsumen meningkat, kemajuan teknologi informasi menggunakan media sosial instagram untuk promosi dan pemesanan online, dukungan dari pemerintah untuk industri kecil, tren gaya hidup masyarakat dalam pola hidup sehat. Faktor eksternal ancaman di *Rizqina Food* meliputi harga bahan baku yang fluktuatif, kurangnya selera konsumen terhadap produk gula jahe 78, munculnya produk sejenis gula jahe yang memiliki fungsional yang sama, kekurangan pemasok bahan baku, menurunnya daya beli masyarakat

Prioritas startegi berdasarkan analisis QSPM dalam pengembangan usaha yang tepat dilakukan oleh industri kecil gula jahe 78 *Rizqina Food* di kabupaten Purworejo terdapat 3 prioritas strategi yaitu mengoptimalkan kemampuan tenaga kerja dalam mengelola media sosial untuk melakukan promosi, menambah legalitas untuk mendukung kualitas gula jahe agar lebih menarik konsumen, dan memperluas kegiatan pemasaran melalui media sosial instagram

DAFTAR PUSTAKA

- Agustianis. (2020). Strategi Pengembangan Industri Kecil Pembuatan Gula Kelapa. *Musamus Journal of Agribusiness. Volume 3, Nomor 1, Halaman: 1–17*. Retrieved from <http://ejournal.unmus.ac.id/index.php/agri/article/view/3272>
- Arikunto, S. (2010). *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta.
- David, F. R. (2010). *Strategic Management. Manajemen Strategis Edisi Keduabelas*, Jakarta: Salemba Empat.
- Dinas KUKMP Kabupaten Purworejo. (2020). *Produk Lokal Purworejo*. Retrieved from <https://dinkukmp.purworejokab.go.id/>
- Efendi, A. (2017). Pengembangan Kewirausahaan Gula Semut Di Kecamatan Wadaslintang Kabupaten Wonosobo. *Journal Agritech. Volume 19 Nomor*

2 *Halaman:* 89-98. Retrieved from
[http://jurnalnasional.ump.ac.id/index.php/ Agritech/article/view/2505/](http://jurnalnasional.ump.ac.id/index.php/Agritech/article/view/2505/)

Kuncoro, M. (2007). *Ekonomika Industri Menuju Negara Maju Industri Baru 2030*, Yogyakarta : CV Andi Offset.

Rahardjo, M. (2017). *Studi Kasus Dalam Penelitian Kualitatif: Konsep Dan Prosedurnya*. Thesis, Program Studi Magister Bahasa Inggris, Fakultas Ilmu Budaya, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Retrieved from <http://repository.uin-malang.ac.id/1104>

Rangkuti, F. (2009). *Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis, Edisi 16*. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Saputra, M. H. (2015). Membangun Kesiapan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Di Purworejo Menyongsong Era Masyarakat Ekonomi Asean (MEA). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Segmen, Volume 11 Nomor 3, Halaman: 1-16*. Retrieved from [http://ejournal.umpwr.ac.id/index.php/segmen/article/ view/ 3255](http://ejournal.umpwr.ac.id/index.php/segmen/article/view/3255)

Sugiyono. (2005). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV. Alfabeta.

Tambunan, T. (1999). *Perkembangan Industri Skala Kecil Di Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat.

Udayana, I. G. B. (2011). *Peran Agroindustri Dalam Pembangunan Pertanian. Jurnal Teknik Udayana. Volume 4 Nomor 4 Halaman: 3-8*. Retrieved from [http://r epository .warmadewa.ac.id/29/1/18-37-1-PB.pdf](http://repository.warmadewa.ac.id/29/1/18-37-1-PB.pdf)