

RINGKASAN

Kabupaten Kebumen memiliki potensi tanaman kelapa produktif yang tumbuh subur hampir di seluruh wilayah. Bagian tanaman kelapa mulai dari akar sampai daunnya banyak dimanfaatkan untuk berbagai keperluan, salah satunya adalah bahan baku pembuatan gula kelapa. Beberapa kelemahan dari gula kelapa adalah daya simpan tidak lama, ukuran tidak seragam, kemasan sederhana, masih banyak yang menggunakan laru kimia dan harganya fluktuatif. Untuk mengatasi permasalahan tersebut diperlukan sebuah upaya pemberian nilai tambah produk dari gula kelapa cetak menjadi gula semut untuk meningkatkan nilai jual produk. Pangsa pasar gula semut lebih terbuka untuk skala ekspor, maka pengembangan usaha gula semut lebih optimal dilakukan dengan sistem kemitraan. Di Kabupaten Kebumen terdapat dua perusahaan agribisnis gula semut yaitu CV. Agroberdikari dengan alamat Desa Sempor, Kecamatan Sempor dan CV. Rukun Mulyo dengan alamat Desa Gebluk, Kecamatan Buayan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas strategi pemberdayaan pengrajin gula semut di Kabupaten Kebumen dan untuk merumuskan strategi pemberdayaan pengrajin gula semut di Kabupaten Kebumen.

Penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan metode pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan 4 cara, yaitu observasi, kuisisioner, wawancara dan *Focus Group Discussion*. Penetapan responden menggunakan Teknik *Probability Sampling*. Pengambilan sampel menggunakan *Simple Random Sampling*, sedangkan penetapan informan menggunakan Teknik *Nonprobability Sampling*. Adapun pengambilan sampel menggunakan *Purposive Sampling*. Uji validitas dan realibilitas menggunakan program SPSS versi 26. Analisis data menggunakan evaluasi CIPP dengan interpretasi nilai menggunakan Rumus Persentase Skala Likert. Perumusan strategi pemberdayaan pengrajin gula semut menggunakan analisis SWOT QSPM dengan 3 tahapan, yaitu tahap pemasukan (*the input stage*), tahap pencocokan (*the matching stage*) dan tahap keputusan (*the decision stage*).

Metode pendekatan CIPP (*Context, Input, Process, Product*) dilakukan untuk mengetahui efektivitas pemberdayaan pengrajin gula semut di Kabupaten Kebumen. Hasil penelitian untuk evaluasi *context* mendapatkan nilai persentase 73,61% (kategori efektif), evaluasi *input* mendapatkan nilai persentase 68,22% (kategori efektif), evaluasi *process* mendapatkan nilai persentase 76,61% (kategori sangat efektif), dan evaluasi *product* mendapatkan nilai persentase 72,72% (kategori efektif). Secara keseluruhan, hasil evaluasi CIPP memperoleh nilai persentase 72,79%. Hal ini menunjukkan bahwa program pemberdayaan pengrajin gula semut yang ada di Kabupaten Kebumen sudah berjalan efektif. Analisis SWOT QSPM dilakukan untuk mengetahui strategi yang dapat diaplikasikan oleh perusahaan untuk mengembangkan usaha dan mencapai tujuan yang lebih baik lagi. Tahap pertama adalah tahap pemasukan, yaitu identifikasi faktor-faktor strategis internal dan eksternal perusahaan dan diwujudkan dalam matriks IFE dan matriks EFE. Tahap selanjutnya adalah tahap pencocokan yang menghasilkan matriks IE dan matriks SWOT. Pencocokan matriks IE diperoleh hasil bahwa perusahaan berada pada sel V yang menggambarkan posisi perusahaan pada tahap *Hold and Maintain* atau Stabilisasi. Pada tahap ini rekomendasi strategi yang dapat diterapkan oleh perusahaan adalah penetrasi pasar atau pengembangan produk. Matriks SWOT diperoleh dengan mencocokkan antara faktor internal dengan faktor eksternal, dan mendapatkan 8 alternatif strategi pemberdayaan. Tahap analisis terakhir adalah tahap keputusan, untuk menentukan prioritas utama dari 8 alternatif strategi yang dihasilkan dari matriks SWOT. Hasil analisis matriks SWOT QSPM menunjukkan prioritas utama strategi yang dapat diaplikasikan perusahaan adalah program pelatihan pembuatan gula semut dengan penambahan rempah-rempah.

SUMMARY

Kebumen Regency has productive coconut plants potential which grow abundantly throughout almost the entire region. Many parts of the coconut plant, from the roots to the leaves, are used for various purposes, one of which is the raw material for making coconut sugar. Some of the weaknesses of coconut sugar are that it does not last long, non uniform size, simple packaging, the use of chemical additif and the price fluctuation. To overcome this problem, an effort is needed to provide added value of the product, from molded coconut sugar to coconut palm sugar, increasing the selling value of the product. The coconut palm sugar market share is more open to export scale, so the development of the coconut palm sugar business is more optimally carried out with a partnership system. In Kebumen Regency there are two coconut palm sugar using agribusiness companies, namely CV. Agroberdikari located in Sempor Village, Sempor District and CV. Rukun Mulyo which located in Gebluk Village, Buayan District. This research aims to determine the effectiveness of the strategy for empowering coconut palm sugar craftsmen in Kebumen Regency and to formulate a strategy for empowering coconut palm sugar craftsmen in Kebumen Regency.

This research is descriptive research with quantitative and qualitative approach methods. Data collection techniques were carried out in 4 ways, namely observation, questionnaires, interviews and Focus Group Discussions. Respondents were determined using Probability Sampling Techniques. Sampling used Simple Random Sampling, while determining informants used Nonprobability Sampling Technique. The samples were taken using Purposive Sampling. Validity and reliability testing using the SPSS version 26 program. Data analysis using CIPP evaluation with value interpretation using the Likert Scale Percentage Formula. The formulation of strategies for empowering coconut palm sugar craftsmen uses SWOT QSPM analysis with 3 stages, namely the input stage, the matching stage and the decision stage.

The CIPP (Context, Input, Process, Product) approach was used to determine the effectiveness of empowering coconut palm sugar craftsmen in Kebumen Regency. The research results for context evaluation got a percentage value of 73.61% (effective category), input evaluation got a percentage value of 68.22% (effective category), process evaluation got a percentage value of 76.61% (very effective category), and product evaluation got percentage value 72.72% (effective category). Overall, the CIPP evaluation results obtained a percentage value of 72.79%. This shows that the empowerment program for coconut palm sugar craftsmen in Kebumen Regency has been running effectively. QSPM SWOT analysis is carried out to find out strategies that can be applied by the company to develop the business and achieve better goals. The first stage is the entry stage, to identify the company's internal and external strategic factors and manifesting them in the IFE matrix and EFE matrix. The next stage is the matching stage which produces the IE matrix and SWOT matrix. Matching the IE matrix shows that the company is in cell V which describes the company's position at the Hold and Maintain or Stabilization stage. At this stage, the recommended strategy that can be implemented by the company is market penetration or product development. The SWOT matrix is obtained by matching internal factors with external factors, and obtaining 8 alternative empowerment strategies. The final analysis stage is the decision stage, to determine the main priorities of the 8 alternative strategies resulting from the SWOT matrix. The results of the QSPM SWOT matrix analysis show that the main priority strategy that can be applied by the company is a training program for making coconut palm sugar with the addition of spices.