

## DAFTAR PUSTAKA

- Admin. 2024. "Pentingnya Ilmu Pertanian di Kecamatan Baruga Kota Kendari Provinsi Sulawesi Tenggara." *Jurnal Georafflesia* 7(1): 104–110.
- Asari, Andi; Zulkarnain; Hartatik; Anam, Ahmad Choirul; Suparto, and Tatan Litamahuputty, Jacomina Vonny; Mawar; Syukrilla, Wara Alfa, Murni, Nanti Sari, Sukwika. 2023. *Pengantar Statistika*. ed. Andi Asari M.A. PT Mafy Media Literasi Indonesia.
- Bowo, F. A. 2023. "Implementasi Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Multimedia." *Manajerial* 17(1): 1–8.
- BPS. 2025. *Produksi Perkebunan Rakyat Menurut Jenis Tanaman Dan Kabupaten/Kota Di Provinsi Jawa Tengah (Ton), 2024*. Jawa Tengah.
- Dr. H. Muhammad Yusuf Saleh, Dr. Miah Said. 2019. *Konsep Dan Strategi Pemasaran*. 1st ed. ed. Sobirin S.S. M.Si. Makassar: CV SAH MEDIA.
- Edy, Nur, Dewi Soekardjo, and Andi Sahri Alam. 2024. "Strategi Pemberdayaan Kelompok Tani Hutan ( KTH ) Dalam Budidaya Lebah Madu Di Wilayah KPH Dolago Tanggunu Empowerment Strategies for Forest Farmer Groups ( FFGs ) in Honeybee Cultivation within the Dolago Tanggunu Forest Management Unit Area Pendahuluan." : 26–42.
- Eko Haryansyah. 2024. "Strategi Besaing Pada Cafe Arion Dengan Menggunakan Analisis Swot." *Journal Of Economics and Business* 1(1): 2024.
- Fasriyanda, Muhammad Haikal, Muhammad Ridha, and Ahmad Fatha. 2024. "Potensi Dan Produktivitas Kolang Kaling Dalam Perkembangan Ekonomi Masyarakat Di Kampung Lamkareung Kecamatan Indrapuri Kabupaten Aceh Besar." 5(3).
- Fuad, M.H, Christin Sugiarto, Nurlela, and Paulus Y.E.F. 2006. *Pengantar Bisnis*. 5th ed. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Hasna, Lulu Zakiyah. 2020. "Pengaruh Penambahan Gula Pasir Sukrosa Pada Buah Aren (Arenga Pinnata) Terhadap Kandungan Gizi Manisan Kolang Kaling." *FoodTech: Jurnal Teknologi Pangan* 3(2): 1.
- Imam Gunawan, S.Pd., M.Pd. 2013. *Metode Penelitian Kualitatif Teori Dan Praktik*. Bumi Aksara.
- Ishak, Rezaqiwati, Swastiani Dunggio, and Syahrir Abdussamad. 2023. "Pengolahan Buah Aren Menjadi Produk Kolang-Kaling Di Desa Kopi." 1(1): 1–7.

- Justan, Rahmat, Margiono, Abdul Aziz, and Sumiati. 2024. "Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)." *Jurnal Ilmiah Multidisiplin* 3(2): 253.
- Kalsum, U, A Setiyadi, S Arifin, and ... 2022. "Strategi Pemasaran Umkm Berbasis Digital Marketing Di Desa Kalanggunung Cipeucang Pandeglang–Banten." *Jurnal Abdimas Bina ...* 3(1): 19–26.
- Ladung, Fajar, Sri Wahyuni Nengsi, Siti Ismi, and Salsa Difa. 2026. "Inovasi Olahan Buah Aren : Kolak Crystal Dan Salad Pinnata Sebagai Produk Pangan Lokal Desa Rante Mario." 7(1): 352–57.
- Long, Viktoria, Sofyan Zainal, and Oramahi Oramahi. 2022. "Pemanfaatan Tanaman Aren (Arenga Pinnata) Di Desa Padua Mendalam Kecamatan Putussibau Utara Kabupaten Kapuas Hulu." *Jurnal Lingkungan Hutan Tropis* 1(3): 731–37.
- Mustaqimah, and Khairi Suhud. 2023. "Potensi Dan Produktivitas Air Nira , Kolang Kaling Dalam Pengembangan Ekonomi Masyarakat Di Gampong Riting Kecamatan Indrapuri Kabupaten Aceh Besar." *Jurnal Pengabdian Pembangunan Pertanian dan Lingkungan* 1(1): 54–62.
- Pebrian, Sispa, Evy Maharani, El Syabrina, and Angga Pramana. 2024. "Marketing of Processed Aren Agroindustry ( Kolang – Kaling ) Rokan Hulu District." 18(2): 446–54.
- Purwati, tutik nugrahini. 2017. "Jurnal Abdimas Mahakam." *Pemanfaatan Buah Kolang Kaling Dari Hasil Perkebunan Sebagai Pangan Fungsional* 2(1): 25.
- Rangkuti, Freddy. 2008. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. ed. Pagut Lubis. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rivaldi Ari Saputra, I Made darsana Aditya Pandowo, Nur Pratiwi, Ratna Taliupan. 2023. *Dasar Dasar Marketing*. ed. Miko Andi Wardani. Bali: CV. Intelektual Manifes Media.
- Shelviana, Nindya, and Abdul Malik. 2025. "Petani Dilihat Dari Tujuan Dan Kegiatan-Kegiatan Yang Dapat Mengembangkan Jiwa Untuk Saling Interaksi , Memberikan Informasi , Dan Saling Belajar Satu Sama Lain , BUMP." *Jurnal Tahsinia* 6(3): 321–37.
- Zebua, Nofita Rupawan. 2024. "Analisis SWOT Pada Usaha Rumah Makan Nasional." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan* 7(2): 135–42.

# LAMPIRAN

## Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

**KUESIONER PENELITIAN****Profil Kelompok Tani**

- Nama Responden :
- Umur :
- Jabatan di KTH Ngudi Lestari :
- Lama menjadi Anggota :
- Sejak kapan kelompok tani aktif :
- Jumlah anggota :

**STRENGTH (S)****Kondisi Lingkungan**

1. Bagaimana kondisi lahan yang digunakan untuk budidaya pohon aren di wilayah anda?  
a). Sangat subur dan mendukung b). cukup subur)

**Kondisi Pohon Aren**

2. Bagaimana rata-rata produktivitas pohon aren (dalam menghasilkan buah kolang kaling) dikelompok tani anda? (Options: a. Sangat tinggi b. tinggi)
3. Bagaiman kondisi Kesehatan umum pohon aren yang dikelola kelompok tani anda?  
a. Sangat sehat, jarang terkena penyakit b. Sehat, kadang ada penyakit ringan)
4. Apakah pengetahuan dan keterampilan anggota kelompok tani dalam budidaya pohon aren dan kolang kaling sudah memadai?

**Produksi Buah Kolang Kaling, Pengolahan, dan Lokasi Pengolahan**

5. Bagaimana kualitas kolang kaling yang dihasilkan dari pohon aren di kelompok tani anda? a. baik (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus) b. tidak baik. Apa alasannya?
6. Apakah pengolahan pascapanen (pengupasan, perebusan) sesuai standar kebersihan?
7. Berapa lama ketahanan kolang kaling setelah selesai diolah?
8. Apakah kolang kaling memiliki tekstur dan rasa yang konsisten setelah mengalami proses pengolahan?

#### **Kecocokan dan Produktivitas Tanaman**

9. Apakah pohon aren cocok untuk ditanam didaerah ini?

#### **Bauran Pemasaran Produk**

10. Bagaimana penilaian anda terhadap kualitas kolang kaling mentah yang dihasilkan oleh kelompok tani anda? baik / tidak baik? Apa alasannya?
11. Apakah kemasan kolang kaling yang anda gunakan sudah menarik dan memenuhi standar kebersihan?  
d. Menarik dan higienis e. Sangat menarik dan sangat higienis
12. Menurut anda, apa keunggulan utama produk kolang kaling dari kelompok tani anda dibandingkan produk serupa didaerah lain?

#### **Bauran Pemasaran Harga**

13. Apakah harga jual kolang kaling anda sudah memperhitungkan semua biaya produksi (mulai dari penen hingga pengolahan)?
14. Apakah kelompok tani anda memiliki strategi penetapan harga yang jelas untuk kolang kaling?

### **Bauran Pemasaran Tempat Distribusi**

15. Apakah distribusi produk lancar (minim keterlambatan)?
16. Apakah kelompok tani anda memiliki jaringan distribusi yang luas?

### **Promosi**

17. Apakah kelompok tani anda aktif menjalin hubungan baik dengan pembeli/mitra dagang?

### **WEAKNESS (W)**

#### **Kondisi Lingkungan**

1. Bagaimana kondisi lahan yang digunakan untuk budidaya pohon aren di wilayah anda? c). kurang subur d). tidak subur
2. Bagaimana ketersediaan air untuk budidaya pohon aren di lingkungan anda? c). terkadang kekurangan d). sering kekurangan
3. Apakah ada masalah atau faktor lain (misalnya, cuaca ekstrem, hama, penyakit) yang sering menjadi tantangan dalam budidaya pohon aren? Jelaskan!

#### **Kondisi Pohon Aren**

4. Bagaimana rata-rata produktivitas pohon aren (dalam menghasilkan buah kolang kaling) dikelompok tani anda? c. sedang d. rendah e. sangat rendah
5. Bagaimana kondisi Kesehatan umum pohon aren yang dikelola kelompok tani anda? c. Cukup sehat, ada beberapa yang sakit d. Banyak yang tidak sehat/sakit

6. Apakah pengetahuan dan keterampilan anggota kelompok tani dalam budidaya pohon aren dan kolang kaling sudah memadai? a. Sangat kurang memadai b. Kurang memadai

### **Varietas dan ukuran kolang kaling**

7. Bagaimana ukuran kolang kaling yang dihasilkan? Jika besar/ kecil apa alasannya?
8. Apakah ukuran kolang kaling sesuai dengan standar pasar? Jika tidak, seperti apa standar pasar yang dibutuhkan?

### **Produksi buah kolang kaling, pengolahan, dan lokasi pengolahan**

9. Bagaimana kualitas kolang kaling yang dihasilkan dari pohon aren di kelompok tani anda? c. cukup baik d. kurang baik e. tidak baik
10. Apakah semua buah kolang kaling diolah? Jika iya/tidak mengapa?
11. Apakah ada kendala yang sering dihadapi dalam proses panen dan pengolahan kolang kaling? (misalnya, tenaga kerja, peralatan, waktu, biaya) jelaskan!.

### **Product (Aspek Bauran Pemasaran &SWOT**

12. Apakah kemasan kolang kaling yang anda gunakan sudah menarik dan memenuhi standar kebersihan?  
a. Sangat tidak menarik dan tidak higienis b. Kurang menarik dan kurang higienis c. Cukup menarik dan cukup higienis
13. Apa saja kelemahan produk kolang kaling yang perlu diperbaiki (misalnya variasi produk, kemasan, daya tahan)? Jelaskan!

**Price (Aspek Bauran Pemasaran &SWOT)**

14. Bagaimana harga jual kolang kaling mentah dari kelompok tani anda dibandingkan dengan harga lokal/regional? a. Sangat jauh dibawah pasar b. Sedikit dibawah pasar

**Place**

15. Bagaimana aksesibilitas kelompok tani anda ke pasar (misalnya, jarak, kondisi jalan, transportasi)? Mudah/sulit? Apa alasannya?
16. Apakah distribusi produk memerlukan tenaga yang lebih besar seperti truk?
17. Jika iya/tidak, apa alasannya? (terkait jaringan distribusi)
18. Apa saja hambatan yang anda alami dalam mendistribusikan/ menjual kolang kaling ke pasar? Jelaskan!

**Promotion (Aspek Bauran Pemasaran & SWOT)**

19. Bagaimana efektivitas promosi yang saat ini anda lakukan dalam meningkatkan penjualan kolang kaling? efektif/ tidak efektif? Apa alasannya?
20. Apakah kelompok tani anda aktif menjalin hubungan baik dengan pembeli/mitra dagang? Jika iya/tidak, apa alasannya?
21. Apa saja hambatan yang anda alami dalam melakukan promosi kolang kaling? (misalnya, biaya, keterampilan, jangkauan) jelaskan!

## **OPPORTUNITY (O)**

### **Kondisi Lingkungan dan dan lahan**

1. Bagaimana kondisi lahan yang digunakan untuk budidaya pohon aren di wilayah anda? b). cukup subur

### **Produksi buah kolang kaling, pengolahan, dan lokasi pengolahan**

2. Apakah kelompok tani anda melakukan pengolahan awal terhadap buah kolang kaling sebelum dijual? (misalnya, pemisahan dari biji, perebusan, perendaman).

### **Product (Aspek Bauran Pemasaran &SWOT)**

3. Apakah kelompok tani anda melakukan pengolahan lebih lanjut terhadap kolang kaling (misalnya, manisan, sirup, kolang kaling siap saji)? Iya/tidak?
4. Jika iya, jelaskan jenis produk olahan yang dihasilkan dan bagaimana proses pengolahannya!

### **Price (Aspek Bauran Pemasaran &SWOT)**

5. Bagaimana harga jual kolang kaling mentah dari kelompok tani anda dibandingkan dengan harga lokal/regional? c. Setara harga pasar d. Sedikit diatas pasar e. Jauh diatas pasar.
6. Bagaiman tanggapan konsumen terhadap harga kolang kaling yang anda tawarkan? Jelaskan!
7. Diwaktu kapan saja permintaan kolang kaling tinggi? Dan apakah permintaan tinggi harga diturunkan atau permintaan rendah harga dinaikkan?

**Place (Aspek Bauran Pemasaran & SWOT)**

8. Saluran distribusi utama apa yang saat ini digunakan oleh kelompok tani anda untuk memasarkan kolong kaling? (bisa lebih dari satu)
  - a. Dijual langsung ke konsumen akhir
  - b. Dijual ke pedagang pengumpul lokal
  - c. Dijual ke pedagang besar/ agen diluar daerah
  - d. Dijual ke pabrik pengolahan
  - e. Dijual melalui pasar tradisional
  - f. Dijual melalui pasar modern (supermarket, minimarket)
  - g. Dijual secara online
  - h. Lainnya, sebutkan!
  
9. Menurut anda, apa peluang terbesar untuk memperluas jangkauan pasar kolong kaling anda? jelaskan!

**Promotion (Aspek Bauran Pemasaran & SWOT)**

10. Metode promosi apa yang saat ini digunakan oleh kelompok tani anda untuk memperkenalkan kolong kaling? (bisa lebih dari satu)
  - a. Dari mulut ke mulut
  - b. Mengikuti pameran/bazar lokal
  - c. Pamphlet/brosur
  - d. Website/e-commerce
  - e. Iklan dimedia lokal
  - f. Lainnya, sebutkan!
  
11. Menurut anda, apa cara promosi yang paling efektif untuk kolong kaling dimasa depan? Jelaskan!

**Rekomendasi**

12. Apakah ada dukungan dari pemerintah daerah atau Lembaga lain (misalnya, penyuluhan, pelatihan, bantuan modal, fasilitas pasar) yang sudah diterima atau dibutuhkan kelompok tani anda? jelaskan!

13. Jika anda bisa membuat satu perubahan untuk meningkatkan pemasaran kolang kaling, perubahan apa yang akan anda lakukan? Jelaskan!
14. Evaluasi seperti apa yang anda lakukan untuk memperbaiki pemasaran kolang kaling? jelaskan!

### **THREAT (T)**

#### **Hambatan**

1. Menurut anda, apa ancaman terbesar dari luar yang dapat mempengaruhi pemasaran kolang kaling anda dimasa depan? (misalnya, persaingan ketat, perubahan selera konsumen, regulasi pemerintah, fluktuasi harga bahan bakar, perubahan iklim). Jelaskan!
2. Secara keseluruhan, apa hambatan utama yang dihadapi kelompok tani dalam memasarkan kolang kaling saat ini? Jelaskan!

#### **Price**

3. Apa saja hambatan terkait penetapan atau penerimaan harga kolang kaling di pasar? Jelaskan!

## Lampiran 2. Tabulasi Data

No	Nama	Usia	jenis kelamin	Pendidikan Terakhir	Lama bergabung dengan KTH	Pekerjaan Utama
1	Tri Wahyuni	50	P	SMA	6 Bulan	IRT
2	Surantini	53	P	SD	1 Tahun	IRT
3	Emy E	49	P	SMA	1 Tahun	IRT
4	Sugiyanto	49	L	SMA	8 Tahun	Tukang Kayu
5	Wawan D.	35	L	SMA	1 Tahun	Petani
6	Suryono	58	L	SMA	22 Tahun	Petani
7	Wiji Wiyono	42	L	SMA	8 Tahun	Petani
8	Muryanto	42	L	SMP	1 Tahun	Petani
9	Ngadiyem	56	P	SMA	1 Tahun	IRT
10	Prapti Lestari	48	P	SMP	2 Tahun	IRT
11	Purwantini	46	P	SMA	1 Tahun	IRT
12	Sri Lasini	55	P	SMP	2 Tahun	Petani
13	Suparmi	40	P	SMP	1 Tahun	IRT
14	Sri Riyadi	39	L	SMP	5 Tahun	Petani
15	Muryani	47	P	SMP	1 Tahun	Petani
16	Sunarti	58	P	SD	6 Tahun	Petani
17	Sumiati	55	P	SD	6 Bulan	Petani
18	Patarna	58	L	SMA	20 Tahun	Buruh Lepas
19	Edi Nuryanta	37	L	SMA	2 Tahun	Petani
20	Sukamta	49	L	DIPLOMA	20 Tahun	Buruh Lepas
21	Sihana	62	L	SARJANA	5 Tahun	Petani
22	Mujiyana	55	L	SMA	20 Tahun	Peternak
23	Wiyana	55	L	SMA	20 Tahun	Petani
24	M. Muzaki	26	L	SARJANA	1 Tahun	Swasta
25	Aulia R.	22	P	SARJANA	2 Tahun	Swasta

Keterangan: IRT = Ibu Rumah Tangga

P = Perempuan

L = Laki-laki

	<b>STRENGTH (S)</b>
	<b>Bagaimana kondisi lahan yang digunakan untuk budidaya pohon aren di wilayah anda?</b>
1	sangat subur, curah hujan tinggi dan stabil, jadi tidak pernah kekeringan
2	sangat subur, hawa sejuk.
3	Sangat subur, tanah asli material Merapi sehingga pohon aren tumbuh cepat.
4	Cukup subur, udara di cangkungan masih bersih
5	Sangat subur, masih banyak pohon besar yang dapat dijadikan pelindung alami.
6	Sangat subur, curah hujan yang stabil
7	Sangat subur, karena dekat dengan sumber air pohon aren jadi memiliki Cadangan air yang banyak dalam tanah.
8	Sangat subur, tanahnya subur dan tidak keras
9	Sangat subur, sejuk dan mendapatkan sinar matahari yang cukup
10	Sangat subur, sering terdapat kabut dipagi hari, sehingga pohon lembab tanpa harus disiram.
11	sangat subur, dekat dengan sumber air pohon aren jadi memiliki cadangan air yang banyak
12	Sangat subur, suhunya stabil, panasnya tidak terlalu menyengat.
13	Cukup subur, terdapat banyak pohon pohon besar
14	Sangat subur, lokasinya dilereng gunung Merapi
15	Sangat subur, dekat dengan sumber air
16	Sangat subur, pohon aren sangat menyerap air, dan airnya tidak menggenang diatas tanah.
17	Sangat subur, saat dicangkul tanahnya gembur
18	Sangat subur, posisi tanah miring jadi air hujan tidak menggenang yang dapat menyebabkan akar pohon jadi busuk.
19	Sangat subur, dilihat dari warna daun pohon aren yang sangat hijau tua dan lebar
20	Cukup subur, dan mendukung dikarenakan dekat dengan lereng gunung Merapi
21	Sangat subur, tanahnya gembur dan lembab

22	Sangat subur, tanahnya tidak keras karena lembab
23	Sangat subur, tanahnya lembab
24	Sangat subur, karena tanahnya tidak mudah kering saat terkena air hujan.
25	Cukup subur, tidak pernah kekeringan

	<b>Bagaimana kondisi Kesehatan umum pohon aren yang dikelola kelompok tani anda? a. Sangat sehat, jarang terkena penyakit b. Sehat, kadang ada penyakit ringan)</b>
1	sehat, kadang terserang penyakit ringan
2	Sangat sehat, jarang terkena penyakit tapi terkadang daunnya bolong-bolong karena serangan hama (ulat daun)
3	Sangat sehat dan jarang terserang penyakit
4	Sangat sehat dan jarang terserang penyakit
5	Sangat sehat dan jarang terserang penyakit karena pohon aren memiliki daya tahan yang tinggi, bisa dilihat dari ijuknya yang tebal
6	Sangat sehat dan jarang terserang penyakit
7	Sangat sehat dan jarang terserang penyakit
8	Sangat sehat dan jarang terserang penyakit
9	Sehat, kadang ada penyakit ringan
10	Sangat sehat dan jarang terserang penyakit
11	sehat, kadang terserang penyakit ringan
12	Sehat, kadang ada penyakit ringan
13	Sangat sehat dan jarang terserang penyakit
14	sehat, kadang terserang penyakit ringan
15	Sehat, dan kadang ada penyakit ringan
16	Sehat, dan kadang ada penyakit ringan
17	Sangat sehat dan jarang terserang penyakit
18	Sangat sehat dan jarang terserang penyakit
19	Sangat sehat dan jarang terserang penyakit
20	Sangat sehat dan jarang terserang penyakit karena pohon aren memiliki daya tahan yang tinggi, bisa dilihat dari ijuknya yang tebal
21	Sangat sehat dan jarang terserang penyakit
22	Sangat sehat dan jarang terserang penyakit
23	sehat, kadang terserang penyakit ringan kadang terserang hama

24	Sehat, dan kadang ada penyakit ringan terkadang daunnya bolong-bolong karena terserang hama
25	Sangat sehat dan jarang terserang penyakit
	<b>Apakah pengetahuan dan keterampilan anggota kelompok tani dalam budidaya pohon aren dan kolang kaling sudah memadai?</b>
1	Belum, karena belum pandai mengoperasikan HP
2	Belum, karena terkadang KTH belum bisa menentukan secara pasti kolang kaling yng bisa dipanen, terkadang mengira-ngira
3	Sudah, dari cara mengupas kolang kaling sampai tidak mengenai buahnya meskipun masih menggunakan pisau
4	Sudah, karena kolang-kaling dibuat manisan yang enak
5	Belum, belum bisa menawarkan barang melalui media sosial
6	Memadai, karena meski hanya menggunakan WA, pelanggan tetap rutin membeli setiap habis panen
7	Belum, karena sampai saat ini kulit kolang kaling hanya dibuang begitu saja belum tau cara mengolahnya
8	sudah, yaitu dari cara pengawetan kolang kaling secara alami dengan mengganti air bersih sesering mungkin
9	Belum memadai karena rata-rata KTH sudah tua dan tenaganya berkurang
10	Memadai, karena sudah bisa mengolah buah aren menjadi gula aren yang menambah nilai jual
11	Belum memadai karena setahu KTH kolang kaling lumayan sulit untuk diinovasi
12	Memadai, secara fisik KTH masih sanggup dalam mengelola pohon aren secara gotong royong
13	Memadai, karena KTH membersihkan kolang kaling sampai benar-benar bersih
14	Belum, belum mahir dalam menggunakan media sosial untuk berjualan
15	Belum, belum mahir dalam menggunakan media sosial

16	Belum, dalam memanjat pohon aren masih menggunakan alat yang sederhana yaitu tangga bambu
17	Belum memadai, karena KTH baru bisa promosi lewat WA
18	Belum memadai, kelompok tani tau cara mengolah kolang kaling tapi belum tau cara mengawetkannya berbulan2 tanpa bahan kimia
19	Belum memadai soal pengetahuan karena merasa sulit memasarkan melalui internet
20	Belum memadai karena banyak yang gaptek
21	memadai, karena sudah sering menggunakan WA kalau kolang kaling sudah siap diambil bagi yang pesan
22	belum sepenuhnya, karena mengelola pohon aren baru pemula dan merasa perlu pendampingan
23	Belum, masih menggunakan ilmu secara turun temurun
24	Sudah memadai jika mengenai budidaya pohon aren, tapi belum bisa memasarkan online
25	Belum, KTH baru bisa promosi lewat WA dan FB

	<b>Bagaimana kualitas kolang kaling yang dihasilkan dari pohon aren di kelompok tani anda? a. baik (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus) b. tidak baik.</b>
1	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
2	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
3	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
4	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
5	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
6	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
7	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
8	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
9	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
10	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
11	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
12	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)

13	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
14	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
15	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
16	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
17	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
18	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
19	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
20	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
21	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
22	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
23	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
24	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)
25	Baik, (ukuran seragam, bersih, tekstur bagus)

	<b>Apakah pengolahan pascapanen (pengupasan, perebusan) sesuai standar kebersihan?</b>
1	sesuai standar (jawaban dari 25 responden)

	<b>Berapa lama ketahanan kolang kaling setelah selesai diolah?</b>
1	lumayan lama sesuai dengan dengan seberapa sering airnya diganti
2	lebih kurang seminggu lebih
3	Lebih dari satu minggu
4	Seminggu lebih, setiap pagi air kolang kaling diganti agar tidak berlendir
5	Kalau diletakkan pada suhu ruang, bisa bertahan sekitar 7 hari
6	Biasanya semingguan, kalau sudah lebih dari seminggu bau dan teksturnya sedikit berbeda.
7	Semingguan, sering diganti airnya dengan air bersih
8	Biasanya seminggu, tergantung setiap orang
9	7 hari masih bisa dikonsumsi asalkan saat perendamannya dalam air harus benar benar terendam sempurna
10	Paling lama seminggu, kalau terlalu lama teksturnya akan lembek dan tidak segar untuk dikonsumsi
11	Seminggu, asalkan rajin diganti airnya

12	7 hari masih kuat, asalkan tidak terkena sinar matahari langsung biar tidak cepat basi
13	Kalau tidak menggunakan pengawet, paling lama 7 hari
14	7 hari, lebih dari itu airnya sudah kental
15	Seminggu bisa lebih, kuncinya sering ganti air setiap hari
16	Biasanya 7 hari, tapi kalau airnya berlendir tandanya air jarang diganti.
17	Tahan seminggu karena udara di Dusun Gondang sejuk, jadi lumayan berpengaruh
18	Seminggu, direndam pada air bersih dingin jangan air panas
19	Tidak dapat dipastikan tergantung seberapa rajin mengganti air kolang kaling
20	Beberapa hari apalagi kalau dimasukkan kulkas lebih lama lagi
21	Disuhu ruang kuat seminggu, airnya jangan sampai keruh
22	Sekitar seminggu dengan syarat setiap hari harus ganti air
23	Seminggu, lebih dari seminggu biasanya kolang kalingnya sedikit asam
24	7 hari direndam dengan air dingin
25	Bisa 7 hari bisa kurang, tergantung sering ganti airnya atau tidak

	<b>Apakah kolang kaling memiliki tekstur dan rasa yang konsisten setelah mengalami proses pengolahan?</b>
1	iya (jawaban 25 responden). Tergantung dari buahnya kalau tua rasanya lumayan keras

	<b>Apakah pohon aren cocok untuk ditanam didaerah ini?</b>
1	cocok (jawaban 25 responden)

	<b>Bagaimana penilaian anda terhadap kualitas kolang kaling mentah yang dihasilkan oleh kelompok tani anda? baik / tidak baik? Apa alasannya?</b>
1	Tidak keraas dan empuk
2	warnanya putih bersih, karena perebusannya menggunakan air bersih
3	Baik, rasanya pas, tidak lembek dan tidak keras dan besar
4	Baik, buahnya tidak keras dan padat
5	Baik, karena perebusannya menggunakan kayu bakar jadi baunya tidak apek
6	Baik karena waktu pengupasan tidak ada kulit luar yang ikut menempel

7	Baik, rasanya ada manis manisnya sedikit
8	Baik, teksturnya kenyal jadi mantap kalau dibuat manisan kolang kaling
9	Baik, soalnya mencuci kolang kalingnya menggunakan air yang disiram berkali kali sampai bersih
10	Baik, buahnya rata-rata tebal kalau ukurannya besar
11	Baik, warna buahnya putih bersih meski tanpa diberi apa-apa
12	Baik, karena dalam proses pengolahan dilakukan bersama sama secara jujur, apabila ada yang jelek disisihkan
13	Baik, karena kulit buahnya dikupas sampai benar-benar hilang
14	Baik, karena KTH memperhatikan kebersihan juga
15	Baik, karena bersih dan kenyal saat dimakan
16	Baik, warnanya tidak kuning atau keruh
17	Baik, karena sering mengganti air kolang kaling jadi tetap segar
18	Baik, tidak memakai bahan pengawet yang berbahaya
19	Baik, warnanya putih segar dan fresh
20	Baik, warnanya putih bersih dan dan tidak keras
21	Baik, karena saat perebusan kolang kaling dibolak balik agar matangnya merata
22	baik jika dilihat dari bentuknya, dan hasilnya setelah di olah sampai dengan siap konsumsi
23	Baik, kolang kaling yang jelek tidak dimasukkan ke kemasan yang akan dijual
24	Baik, tidak berbau aneh-aneh
25	Baik, karena tidak ada aroma yang tidak sedap

	<b>Apakah kemasan kolang kaling yang anda gunakan sudah menarik dan memenuhi standar kebersihan? d. Menarik dan higienis e. Sangat menarik dan sangat higienis</b>
1	menarik dan higienis karena memakai stiker dan logo brand yaitu Sido Madu
2	menarik dan higienis karena menggunakan plastic bening yang tebal sehingga pembeli bisa langsung melihat kolang kalingnya
3	menarik dan higienis karena karena sebelum dibungkus, kolang-kaling cuci berkali-kali sampai kesat
4	menarik dan higienis karena plastiknya bersih dan diberi sedikit air agar kolang kalingnya terlihat segar

5	menarik dan higienis karena wadah untuk menaruh kolang kaling selalu dicuci terlebih dahulu
6	menarik dan higienis karena kolang kaling yang dikemas yang masih segar
7	menarik dan higienis karena setiap akan memasukkan kolang kaling kedalam kemasan selalu cuci tangan dan menggunakan seperti cangkir
8	menarik dan higienis karena kemasannya transparan, jadi kalau kotor sudah pasti terlihat
9	menarik dan higienis karena takarannya sudah pas dan plastiknya sudah ada stiker sidomadunya
10	menarik dan higienis karena air rendaman kolang kaling yang sudah dikemas itu menggunakan air bersih agar tidak cepat basi
11	menarik dan higienis karena meskipun hanya menggunakan plastic transparan, kolang kalingnya terlihat bagus
12	menarik dan higienis karena plastic yang digunakan aman untuk makanan
13	menarik dan higienis karena kebersihan itu cerminan dari yang mengolah
14	menarik dan higienis karena plastiknya dilap terlebih dahulu bagian luarnya agar tidak terkena air rendaman yang menyebabkan lengket
15	menarik dan higienis karena bungkusannya per satu kilo, jadi terlihat lebih rapi dan sama
16	menarik dan higienis karena ikatan tali nya kencang dan terkesan rapi
17	menarik dan higienis karena takaran air dalam plastiknya pas
18	menarik dan higienis karena sebelum dimasukkan pada kemasan kolang kaling ditimbang terlebih dahulu
19	menarik dan higienis dan kemasannya simple
20	menarik dan higienis tapi perlu di upgrade ke kemasan yang lebih menarik
21	menarik dan higienis karena bungkusannya rapi
22	menarik dan higienis karena memakai stiker dan logo Sido Madu
23	menarik dan higienis karena wadah yang digunakan selalu dicuci sebelum dipakai
24	menarik dan higienis karena sebelum dibungkus dalam plastic kolang kaling dicuci berkali kali
25	menarik dan higienis karena terlihat bersih dan segar

	<b>Menurut anda, apa keunggulan utama produk kolang kaling dari kelompok tani anda dibandingkan produk serupa didaerah lain?</b>
1	Ketersediaannya lumayan ada
2	Putih bersih tanpa bahan kimia
3	Ukuran buahnya besar dan tebal
4	Aromanya tidak apek
5	Tahan lama penyimpanannya
6	Manisnya alami, kenyal
7	Tidak menggunakan pengawet buatan
8	Buahnya rata-rata besar meskipun terkadang kecil
9	Buahnya utuh utuh yang dijual
10	Bersih
11	Teksturnya konsisten
12	Kemasannya rapih
13	Teksturnya kenyal alami
14	Warnanya putih bening
15	Tidak memiliki bau menyengat
16	Tidak menggunakan pengawet buatan
17	Bersih dan warnanya bagus
18	Warnanya tidak keruh
19	Kenyal dan tidak keras
20	Tidak keras, bersih, masih seperti kolang kaling pada umumnya
21	Awet, buahnya selalu dipilih yang bagus untuk dijual
22	Ketersediaannya tidak banyak tapi berkualitas
23	Kenyal alami
24	Bersih dan warnanya bagus
25	Bersih dan segar saat dibuat kolak

	<b>Apakah harga jual kolang kaling anda sudah memperhitungkan semua biaya produksi (mulai dari penen hingga pengolahan)?</b>
1	sudah (jawaban 25 responden). Biaya yang diperhitungkan adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja 18 orang, dan penyusutan alat yaitu golok, karung, tungku api, dandang besar, pisau, ember

	<b>Apakah kelompok tani anda memiliki strategi penetapan harga yang jelas untuk kolang kaling?</b>
1	Sudah, dihitung dari harga buah dan upah mengupas.

2	Iya, menyesuaikan biaya kayu bakar dan tenaga yang capek.
3	Ada, menghitung modal bahan baku
4	memperhitungkan biaya alat yang sering rusak, misal ember pecah
5	Jelas, pokoknya harga bahan dan biaya operasional tertutup
6	Harga ditentukan dari proses perebusan dan bahan bakar
7	Sudah ada, menyesuaikan tenaga kerja karena mengupas itu sulit.
8	Iya, harga jual harus lebih tinggi dari biaya beli bahan baku
9	Ada, harga tetap sesuai pasar tapi biaya produksi tetap dihitung.
10	biaya bahan baku dan penyusutan alat sudah dimasukkan.
11	dihitung dari biaya harian produksi
12	Mempertimbangkan upah tenaga kerja yang mengolah
13	menghitung biaya dari pohon sampai siap jual.
14	Ada strategi, harga menutup biaya bahan dan bahan bakar
15	mempertimbangkan biaya alat dan tenaga anggota.
16	dihitung matang agar modal bahan baku tidak rugi
17	menyesuaikan harga pasar dan biaya tenaga kerja
18	Biaya penyusutan alat masak juga dipikirkan
19	Harga pengupasan dan bahan bakar dihitung
20	Iya, dengan menghitung biaya yang digunakan kemudian disesuaikan dengan harga pasar
21	Memperhitungkan biaya produksi plus keuntungan yang pantas.
22	pertama melihat harga pasar dan pangsa pasar
23	Harga kolang kaling mengikuti biaya pengolahannya
24	harga pas sesuai biaya bahan baku dan lelahnya bekerja.
25	Mempertimbangkan biaya angkut dan tenaga kerja

	<b>Apakah distribusi produk lancar (minim keterlambatan)?</b>
1	Dari 25 jawaban responden adalah lancar, bisa terlambat jika sedan gada masalah seperti ban motor bocor, hujan deras. Dan jikalau pengantaran ditunda dikhawatirkan kolang kaling menjadi kurang segar

	<b>Apakah kelompok tani anda memiliki jaringan distribusi yang luas?</b>
1	Belum, karena penjualan masih didalam desa
2	Belum luas, biasanya orang langsung datang kerumah produksi atau diantar bagi pembeli yang tidak bisa datang

3	Belum luas, penjualan masih ke tetangga atau ke desa sebelah
4	Belum, karena biasanya tinggal menunggu pesanan dari WhatsApp
5	Belum, masih disekitar desa karena belum bisa mengirim ke kota
6	Masih skala kecil, jualnya langsung ke pembeli yang datang ke rumah untuk membuat kolak
7	Belum luas, distribusinya masih sekedar pengantaran menggunakan motor
8	Masih terbatas, penjualan masih dilingkungan Wukirsari dan sekitarnya saja yang pesan
9	Belum luas, rata rata pembelinya adalah pelanggan lama
10	Belum luas, karena memasarkannya masih menggunakan story WA dan mulut ke mulut
11	Belum, karena masih untuk sekitar desa saja
12	Belum memiliki jaringan distribusi, melayani jika ada orang yang datang langsung untuk membeli.
13	Masih lokal, karena jualannya masih eceran
14	Masih lokal, karena belum berani mengirim kolang kaling keluar daerah
15	Masih terbatas
16	Belum luas, pembelinya masih sekitaran desa
17	Belum, pembelinya lebih sering yang sudah pernah datang untuk membeli
18	Belum, penjualannya belum sampai keluar kota
19	belum, penjualannya masih sekitaran sini (desa)
20	Belum, pembelinya masih sekitaran desa atau orang yang mampir
21	Belum, kebanyakan pembeli datang secara langsung ke rumah produksi
22	Belum, karena baru memulai, selain itu jika jaringan distribusi sudah banyak sedangkan ketersediaan kolang kaling sedikit, dikhawatirkan tidak mampu memenuhi permintaan pasar.
23	belum, pengantaran kolang kaling juga masih dalam jarak yang tidak terlalu jauh, rata-rata 1 KM
24	Belum, pembelinya masih tetangga sendiri atau tetangga desa
25	belum, penjualan belum sampai keluar daerah

	<b>Apakah kelompok tani anda aktif menjalin hubungan baik dengan pembeli/mitra dagang?</b>
1	Aktif, dengan komunikasi dan ngibrol santai.
2	Iya, dengan ramah kepada pembeli membuat mereka senang
3	Iya, kelompok tani menganggap bahwa pembeli seperti keluarga sendiri.
4	Iya, bersikap sopan dan ramah
5	Iya, dengan cara mempertahankan kepercayaan pembeli melalui kebersihan kolang kaling
6	Iya, kelompok tani berusaha packingannya rapi dan bersih
7	Iya, kelompok tani sadar bahwa skala usaha masih kecil, salah satu cara bersaing yang baik adalah dengan memberikan pelayanan yang baik kepada pembeli
8	Iya, tidak marah jika ada yang komplain soal ukuran kolang kaling meskipun sudah diberi tahu sebelumnya bahwa ukuran kolang kaling kecil
9	Iya, memberikan bonus kalau ada pembeli yang membeli banyak
10	Iya, melalui whatapp kelompok tani memberikan informasi kepada pembeli
11	Iya, agar kelompok tani mempunyai jaminan pelanggan karena dengan adanya hubungan yang baik maka kolang kaling akan terjual
12	Iya, dengan cara selalu jujur masalah ukuran kolang kaling
13	Iya, yaitu dengan tetap menjaga kebersihan kolang kaling
14	Iya dengan cara selalu bersikap sopan
15	pembeli dianggap sebagai tamu, apabila bersikap ramah dan sopan pembeli akan betah berlangganan
16	Iya, dengan cara bersikap ramah dan sopan kepada pembeli
17	Iya, yaitu dengan tetap menjaga kebersihan kolang kaling
18	Iya, dengan menjaga kepercayaan misalnya kualitas yang tidak berubah ubah
19	Iya, kalau ada hubungan baik, pembeli tidak sungkan memberikan masukan kalau rasa manisan sido madu misalnya kurang manis
20	Iya, dari WA ibu-ibu akan memberikan info kalau stok kolang kaling baru matang, pembeli akan gercep memesan

21	Iya, kelompok tani selalu jujur soal kondisi kolang kaling misalnya buah kecil/besar.
22	Iya, dengan memberikan sedikit bonus kalau pembeliannya banyak agar pembeli merasa dihargai sebagai pelanggan
23	Iya, aktif berinteraksi atau berkomunikasi santai
24	Iya, dengan selalu jujur buahnya kecil/ besar
25	iya, diajak komunikasi saat datang ke rumah produksi

<b>WEAKNESS (W)</b>	
	<b>Bagaimana rata-rata produktivitas pohon aren (dalam menghasilkan buah kolang kaling) dikelompok tani anda? (a. sedang b. rendah c. sangat rendah)</b>
1	Rendah, karena banyak yang tidak berbuah
2	Rendah, kolang kalingnya terkadang banyak terkadang sedikit
3	Sedang, hasil buahnya tergantung cuaca jika kemarau Panjang buahnya bisa kecil kecil
4	Tidak banyak, tetapi satu manggar terkadang bisa menghasilkan beberapa kilo kolang kaling setelah dikupas.
5	Rendah, banyak manggar yang gagal jadi buah karena terserang hama
6	Rendah, terkadang ada buah yang tidak ikut dipanen karena terlalu tua.
7	Rendah, dari banyaknya pohon Cuma beberapa yang buahnya mau keluar
8	Rendah, pohonnya terlihat banyak tapi yang bisa berbuah hanya beberapa saja
9	Rendah, banyakan pohon yang mandul atau tidak ada isinya
10	Rendah, daunnya saja yang terlihat subur
11	Rendah, dari banyaknya pohon yang manggarnya bagus hanya pohon itu itu saja.
12	Rendah, pohonnya tinggi tinggi tapi buah sedikit
13	Rendah, karena banyak yang tidak berbuah
14	Rendah, banyak yang tidak berbuah
15	Rendah, banyak pohon yang mandul
16	Rendah, banyak pohon yang hanya besar batangnya tapi buahnya sedikit.
17	Lumayan, kadang sedikit kadang banyak
18	Rendah, terkadang banyak buah yang isinya kosong/tidak ada isinya

19	Rendah, pohonnya tinggi tinggi tapi buahnya tidak seberapa
20	Rendah, banyak yang pohonnya terlihat subur tapi tetap tidak berbuah
21	Lumayan, buahnya lebat meskipun tidak semua pohon berbuah.
22	Masih rendah karena dari 70 pohon yang menghasilkan buah adalah sekitar 10 pohon.
23	Rendah, pohonnya banyak tapi buahnya sedikit
24	Rendah, hanya besar pohonnya buahnya kecil-kecil.
25	Rendah, banyakan pohon yang mandul atau tidak ada isinya
	<b>Apakah ada masalah atau faktor lain (misalnya, cuaca ekstrem, hama, penyakit) yang sering menjadi tantangan dalam budidaya pohon aren? Jelaskan</b>
1	hama seperti ulat yang makan daun dan kumbang tanduk
2	Ada, kumbang tanduk bisa memakan pucuk aren hingga pohonnya mati
3	Ada, angin kencang di lereng pernah mematahkan pelepah aren
4	Ada, kumbang tanduk membuat daun muda menjadi rusak dan pohonnya tidak mau berbuah
5	Ada, kalau kumbang tanduk tidak segera diatasi pohon aren bisa mati
6	Ada, masalahnya adalah di kumbang tanduk yang pintar bersembunyi di pucuk pohon
7	Ada, hama yaitu sering bikin lubang dibatang atas, jadi nira dan buahnya tidak bisa keluar banyak
8	Ada, kalau ada panas yang berkepanjangan pohon aren akan menghasilkan niranya sedikit
9	Ada, kalau musim hujan terus menerus bunga aren bisa rontok
10	Ada, hama dan angin kencang
11	Ada, kalau musim hujan terus-menerus, manggar buahnya sering kena jamur dan jadi busuk (hitam)
12	Ada, kalau cuaca terlalu dingin atau berkabut tebal, buahnya sering tidak mau besar, jadi kerdil terus
13	Ada, tantangannya licin, Kalau hujan terus, batang aren jadi berlumut, KTH tidak berani memanjat karena bahaya

14	Ada, kalau musim kemarau yang berkepanjangan, pohon aren jadi tidak mau mengeluarkan nira atau buahnya jadi keras
15	Kalau udara terlalu lembab, manggar aren pernah diserang semut hitam sehingga kalau mengecek keatas buat gatal
16	Ada, batangnya ada yang busuk didalam karena sering terendam air hujan di sela sela ijuk
17	Kurang tau pasti, mencari buah yang bagus lumayan susah karena terkadang busuk dipohon
18	Manggarnya banyak yang rontok karena tertiup angin kencang
19	Pohon aren stress karena cuaca yang tidak menentu
20	masalahnya cuaca yang berubah ubah dan serangan hama
21	Terkena hama, karena saat buah direbus ternyata isinya terkadang ada yang kopong (kosong)
22	Cuaca mempengaruhi tapi tidak terlalu, cuaca yang bagus adalah panas yang stabil atau konsisten. Cuaca yang berubah2 akan mempengaruhi hasil aren. Dan untuk hama yang menyerang adalah kumbang tanduk.
23	Ada, kalau musim hujan terus menerus bunga aren bisa rontok
24	Ada, kalau hujan terus menerus jalannya jadi licin jadi susah untuk berkebun
25	Ada, kalau kemarau yang Panjang bisa kekeringan

	<b>Bagaiman kondisi Kesehatan umum pohon aren yang dikelola kelompok tani anda? c. Cukup sehat, ada beberapa yang sakit d. Banyak yang tidak sehat/ sakit.</b>
1	Cukup sehat, ada beberapa yang sakit biasanya daunnya mulai kuning-kuning padahal belum waktunya tua
2	Banyak yang tidak sehat soalnya pohonnya sudah pada tua-tua, jadi kulit batangnya banyak yang keropos
3	Cukup sehat tapi ada beberapa yang manggarnya busuk hitam sebelum sempat mekar
4	Cukup sehat tapi ada yang pertumbuhannya kerdil, buahnya tidak mau besar-besar
5	Banyak yang sakit apalagi jika ada musim angin daunnya rontok

6	Cukup sehat, tapi ada beberapa yang hasil buahnya jelek, warnanya agak coklat tidak segar
7	Cukup sehat, tapi ya nggak semuanya mulus, ada saja pohon yang daunnya sudah kering-kering
8	Cukup sehat, tetapi ada buah yang tidak ada isinya
9	Cukup sehat, namun ada pohon tertentu yang manggarnya sering busuk sebelum panen.
10	Cukup sehat, tapi ada beberapa batang yang pertumbuhannya terhambat dan kerdil
11	Cukup sehat, hanya saja ada beberapa pohon yang buahnya sering kosong atau tidak berisi
12	Cukup sehat, tetapi ada pohon yang batangnya mulai rapuh di bagian bawah
13	Cukup sehat, walau ditemukan gangguan semut hitam dipohon tertentu
14	Cukup sehat, meski ada pohon tua yang sudah tidak mampu lagi mengeluarkan buah
15	Cukup sehat, hanya saja kadang ada kiriman buah yang ukurannya tidak rata, mungkin pohonnya sedang kurang sehat
16	Cukup sehat, tapi ada satu-dua pohon yang sudah tidak mau keluar buahnya
17	Cukup sehat, walau sesekali buah yang diterima kulitnya ada bercak hitam, sepertinya pohonnya kena penyakit
18	Cukup sehat, meskipun Bapak sering mengeluh ada beberapa manggar yang busuk sebelum matang
19	Cukup sehat, tapi kadang buah yang datang terlihat kecil-kecil, mungkin pohonnya sedang tidak sehat
20	Cukup sehat, ada beberapa pohon yang buahnya sering kosong atau tidak berisi
21	Cukup sehat, walau ada beberapa pohon yang daunnya rusak akibat serangan ulat daun
22	Cukup sehat, tapi ada pohon yang tidak mau berbuah, mungkin karena sedang tidak sehat.

23	Cukup sehat, pernah buah yang diterima agak keras, katanya karena pohonnya sedang kurang nutrisi
24	Cukup sehat, ada beberapa manggar buah mulai sering rontok sebelum waktunya
25	Cukup sehat, beberapa pohon yang buahnya sering kosong atau tidak berisi

	<b>Apakah pengetahuan dan keterampilan anggota kelompok tani dalam budidaya pohon aren dan pengolahan kolang kaling sudah memadai? a. Sangat kurang memadai b. Kurang memadai.</b>
1	Belum memadai karena sistem belajarnya masih trail and error, selain itu masih merasa membutuhkan pendampingan.
2	Kurang memadai, keterampilan dalam mendeteksi penyakit pohon sejak dini masih sering salah, jadi penanganannya telat
3	Kurang memadai, ilmu memelihara aren masih terbatas belum mengetahui teknik pemangkasan yang lebih bagus
4	Kurang memadai, butuh pelatihan karena masih menggunakan sistem coba-coba
5	Kurang memadai karena orang yang sudah tua bingung jika disuruh menggunakan HP untuk berjualan
6	Kurang memadai karena dalam menggunakan HP masih sering salah pencet
7	kurang memadai, belum bisa menginovasi kolang kaling menjadi manisan kering atau keripik
8	kurang memadai, pengolahannya masih terbatas
9	kurang memadai, merasa butuh diajari cara membuat camilan apa saja dari kolang kaling
10	kurang memadai, selama ini hanya promosi lewat story WA
11	kurang memadai, merasa ketinggalan jaman karena belum pintar dalam menggunakan media sosial
12	kurang memadai, masih bingung cara mengolah kolang kaling agar disukai anak anak muda jaman sekarang
13	Kurang memadai, perawatan pohon hanya mengandalkan insting

14	Kurang memadai, belum paham cara modern untuk merawat lahan dengan efektif
15	Kurang memadai, yang tua kesulitan dan bingung menggunakan media sosial untuk jualan
16	Kurang memadai, ingin buat produk baru tapi bingung cara dan resep yang benar
17	Kurang memadai, butuh diajarkan resep camilan modern agar tidak bosan itu-itu saja
18	Kurang memadai, memelihara pohon pakai sistem kira kira saja
19	Kurang memadai, karena dalam menanggulangi penyakit batang masih sering mengikuti cara orang tua yaitu memangkas daun tua
20	Kurang memadai, cuma tahu merebus kolang-kaling saja, belum bisa bikin camilan yang macem-macem
21	Kurang memadai, pengen bikin manisan atau keripik, tapi tidak punya resep dan tidak tahu cara buatnya supaya enak
22	Kurang memadai, memelihara pohon pakai sistem coba-coba saja
23	Kurang memadai, pengetahuan soal inovasi produk masih minim, butuh bimbingan supaya bisa bikin camilan baru
24	Kurang memadai karena belum bisa mengolah kolang kaling menjadi camilan lain selain manisan
25	Kurang memadai, karena jarang menggunakan HP jadi belum bisa posting posting

	<b>Bagaimana ukuran kolang kaling yang dihasilkan? Jika besar/ kecil apa alasannya?</b>
1	Terkadang besar dan kadang kecil
2	Bervariasi, ada yang besar dan kecil tergantung posisi manggar di pohonnya
3	Sedang, alasannya karena satu manggar isinya terlalu banyak jadi ukurannya berbagi

4	Bervariasi, kalau manggar bagian atas biasanya besar, tapi yang bawah makin kecil
5	Ukurannya sedang, karena memanennya tepat waktu, tidak terlalu muda/tua
6	Ukurannya sedang, tapi setelah direbus biasanya sedikit menyusut jadi kelihatan lebih kecil
7	Bervariasi, saat dikupas baru kelihatan ada biji yang berisi, ada yang pipih
8	Cukup besar, karena jarak antar pohon di kebun diatur lebar, jadi tidak rebutan makanan
9	Lumayan besar, alasannya karena batang pohonnya besar dan kuat, sanggup menanggung buah berat
10	Sedang saja, yang penting bentuknya bulat dan bersih, pembeli biasanya tidak terlalu pilih ukuran
11	Bervariasi, tergantung banyak tidaknya buah pada tangkai malai
12	Ukurannya besar, kalau dapat pohon yang subur, satu biji bisa menutup telapak tangan
13	Sedang, alasannya air rebusan pas, jadi kolang-kaling tetap mekar dan tidak ciut
14	Ukurannya lumayan besar, karena tahun ini curah hujan cukup, jadi buah arennya isi airnya penuh
15	Ukurannya sedang, karena pohon arennya sudah tua-tua jadi tidak bisa maksimal lagi
16	Cukup besar, buahnya tidak banyak yang keriput, semuanya kencang dan dagingnya tebal
17	Terkadang ukurannya kecil, karena dalam satu manggar buahnya terlalu padat, jadi tidak bisa melar
18	Banyak yang kecil, alasannya pohon sering kena angin kencang, pertumbuhannya jadi terganggu
19	Kecil-kecil, soalnya asupan air ke pohon kurang kalau sudah masuk musim kemarau
20	Ukurannya sedang, pas dikupas isinya standar, tidak terlalu besar tapi tidak terlalu tipis
21	Lumayan besar, soalnya panennya ditunggu sampai benar-benar berisi, tidak asal petik muda

22	Rata-rata sedang, karena kalau buahnya terlalu kecil biasanya sulit dan lama saat dikupas
23	Ukurannya kecil, karena setelah direbus dan dibersihkan biasanya sedikit menciut
24	Lumayan besar, karena pohon aren di sini tumbuh di tanah yang subur dan dekat sumber air
25	Cukup besar, soalnya manggarnya tidak terlalu rimbun, jadi nutrisinya fokus ke setiap biji

	<b>Apakah ukuran kolang kaling sesuai dengan standar pasar? Jika tidak, seperti apa standar pasar yang dibutuhkan?</b>
1	sudah (jawaban 25 responden)

	<b>Apakah semua buah kolang kaling diolah? Jika iya/tidak mengapa?</b>
1	Tidak, kolang kaling yang sudah tua akan dibiarkan busuk diatas pohon sampai rontok sendiri karena belum ada trik untuk mengolah kolang kaling yang sudah tua. Untuk saat ini kolang kaling dibuang dan dibiarkan membusuk ditanah.
2	Tidak semua, karena ada buah yang sudah terlalu tua dan keras, jadi tidak laku kalau diolah
3	Tidak, banyak buah yang rontok duluan karena diserang hama ulat atau busuk
4	Hanya yang bagus saja, kalau buahnya kerdil atau isinya kosong biasanya dibiarkan saja
5	Tidak semua, ada buah yang gagal meskipun kulit luarnya kelihatan besar dan hijau.
6	Tidak, buah yang masih terlalu muda sekali tidak di petik karena isinya masih seperti air
7	Tidak semua, kalau setelah direbus isinya ternyata cokelat atau hitam, langsung di buang

8	Tidak, buah yang sudah kematengan (tua) tidak di petik karena keras seperti batu
9	Hanya yang mulus, kalau ada biji yang cacat atau gepeng, tidak dimasukkan ke pesanan
10	Tidak semua, biji yang terlalu kecil dan sulit dikupas biasanya disisihkan
11	Tidak, buah yang teksturnya sudah seperti kayu (terlalu tua) tidak akan empuk walau direbus lama
12	Tidak, jika saat dikupas bijinya pecah atau hancur, tidak bisa di jual ke pasar
13	Tidak semua, ada buah yang isinya berlendir tidak wajar, itu biasanya tanda buah sudah rusak
14	Hanya yang berisi, kalau dalam satu buah isinya kosong, otomatis tidak ada yang diolah
15	Tidak semua, buah yang sudah menguning diatas pohon sengaja dibiarkan sampai rontok sendiri
16	Tidak semua, buah yang terlihat kerdil langsung dibuang
17	Tidak semua, manggar yang buahnya terkena jamur hitam langsung dipotong dan buang
18	Hanya yang layak, buah yang pecah-pecah terkena panas matahari tidak diambil
19	Tidak semua, buah yang jatuh sendiri ke tanah biasanya sudah rusak dan tidak dipakai
20	Semua buah diolah kecuali yang sengaja ditinggal dipohon karena buah sudah tua
21	Tidak, kalau pas dikupas dalamnya hitam, langsung dipisahkan ke tempat sampah
22	Tidak semua, biji yang gepeng atau cacat tidak dimasukkan ke dalam plastic kemasan
23	Hanya yang bagus, pembeli maunya yang mulus, jadi yang jelek tidak diolah
24	Tidak, di sortir dulu di pohon agar tidak capek bawa buah yang jelek
25	Tidak semua, buah yang sudah kuning atau tua dibiarkan saja dipohon

	<b>Apakah ada kendala yang dihadapi dalam proses panen dan pengolahan kolang kaling? (misalnya tenaga kerja, peralatan, waktu, biaya jelaskan!</b>
1	Terkadang kolang kaling terlalu lama dipohon sehingga tua
2	Peralatan terbatas, karena masih pakai alat manual, jadi proses menurunkan manggar butuh waktu lama
3	Kendala waktu, proses panen dari memanjat sampai membawa turun buah menguras tenaga
4	alat pengaman saat memanjat masih seadanya
5	saat hujan menyebabkan penundaan panen karena batang pohon licin
6	Kendala alat panen, tangga bambu kalau lapuk dan butuh biaya
7	proses merebus sampai mengupas butuh berjam-jam
8	Keterbatasan alat panggul, yaitu kekurangan keranjang atau alat angkut yang kuat untuk membawa buah dalam jumlah banyak
9	jari sering sakit dan luka karena pengupasannya memakai pisau kecil
10	hujan yang datang tiba-tiba membuat waktu panen terhenti karena ada petir dan jalannya licin
11	membuat tangga bambu baru itu butuh waktu dan tenaga ekstra sebelum panen dimulai
12	motor sering rusak karena dipaksa membawa beban buah yang terlalu berat saat panen
13	Tidak ada tempat penyimpanan sementara di kebun, jadi buah harus langsung dibawa pulang
14	Getah aren sering membuat tangan menjadi gatal
15	Terlalu lama duduk membungkuk saat mengupas bikin punggung dan kaki sering sakit
16	limbah kulit aren menumpuk karena tidak tau mau diolah seperti apa
17	kalau musim hujan jalan kebun jadi lumpur, bawa buah satu karung saja susah

18	Buah aren harus segera dipanen begitu matang, kalau lewat sedikit saja isinya jadi keras
19	Tidak semua anggota khususnya bapak bapak yang bisa memotong manggar dengan teknik yang benar
20	Masih menggunakan peralatan yang sederhana misalnya dalam pengupasan kolang kaling menggunakan pisau, sehingga kalau tidak hati2 sering kegores tangannya
21	Rumah produksinya masih kecil, ketika panen raya tempat terlihat penuh dan pengolahannya lama
22	Kendalanya diperalatan untuk memanjat yaitu tangga dari bambu karena pohonnya yang tinggi mencapai lebih dari 7 m (8-10 m) dan pohon yang rendah adalah 5-6 m.
23	Memisahkan buah yang besar dan kecil lumayan memakan waktu
24	Tangan sering merasa kebas saat mengupas kolang kaling menggunakan pisau
25	Akses jalan sulit saat hujan

	<b>Apakah kemasan kolang kaling yang anda gunakan sudah menarik dan memenuhi standar kebersihan? a.Sangat tidak menarik dan tidak higienis b. Kurang menarik dan kurang higienis c. Cukup menarik dan cukup higienis</b>
1	Sudah rapi dan bersih, dipastikan tidak ada semut atau kotoran yang ikut masuk ke bungkus
2	Masih sangat sederhana, yang penting bungkusnya bersih dan tidak bau plastik
3	kebersihan adalah kunci utama, karena KTh ikut mengkonsumsi juga
4	Kurang menarik buat anak muda, warnanya masih polos, perlu kemasan yang lebih berwarna
5	Sudah standar dapur, wadah rendaman selalu di ganti airnya supaya tidak asam
6	Ingin lebih cantik lagi, mau coba pakai wadah mika kalau ada pesanan untuk hantaran
7	Sudah lumayan rapi, tiap bungkus timbangannya pas dan plastiknya dibersihkan dari sisa air

8	Kemasan sudah bening, jadi pembeli bisa lihat kalau kolang-kalingnya putih alami tanpa pemutih
9	Sangat higienis, saat membungkus selalu mencuci tangan dan pakai sendok, tidak dipegang langsung
10	sudah bersih, kolang kaling dicuci sampai keset dan tidak berlendir
11	Kebersihan terjamin, karena tidak memakai bahan kimia, cuma air bersih dan tenaga saja
12	Masih pakai plastik biasa, tapi kebersihannya terjaga dari mulai memanjat sampai mengupas
13	Sudah rapi, meskipun hanya diikat pita, dipastikan ikatannya kencang dan tidak tumpah
14	Kebersihan nomor satu, kualiti dan ember selalu disikat bersih sebelum dipakai mengolah
15	Sudah memenuhi standar, wadah penyimpanan di tutup rapat agar tidak kena debu
16	Sudah cukup kuat, pakai plastik tebal supaya air rendaman tidak bocor saat dibawa motor
17	Bebas kimia, putihnya alami, tidak pakai pemutih sama sekali
18	Wadah tertutup, kolang-kaling selalu disimpan di ember yang ada tutupnya
19	Air rendaman bening, rajin diganti supaya tidak bau dan tetap segar
20	Plastik tebal, kuat dan tidak bocor saat dibawa pembeli
21	Bening transparan, biar pembeli bisa lihat langsung kesegarannya
22	cukup menarik karena ada brand Sido madu
23	Timbangan pas, dibungkus rapi sesuai berat yang dipesan
24	Aman dan rapi, yang penting kebersihan isinya terjaga nomor satu
25	higienis, plastik pembungkusnya selalu baru

	<b>Apa saja kelemahan produk kolang kaling yang perlu diperbaiki (misalnya variasi produk, kemasan, daya tahan)? Jelaskan!</b>
1	ukurannya masih 1 Kiloan, kalau ada kemasan yang kecil bisa untuk mencicip
2	variasi produk sedikit, jadi diperbanyak produk yang bisa terbuat dari kolang kaling
3	Warna masih polos, kalau dikasih warna alami dari pandan pasti lebih cantik

4	belum ada tanggal produksi, jadi pernah ada yang bertanya panennya kapan
5	belum menggunakan vakum biar kesegarannya awet
6	Ketergantungan air, kalau airnya tidak diganti setiap hari, kesegarannya jadi menurun
7	hanya kurang cantik bungkusnya
8	butuh stiker halal
9	Informasi kapan produk kadaluwarsa belum ada di kemasan
10	ukuran kemasan 1 kg saja, sehingga perlu variasi ukuran
11	variasinya, yaitu menyediakan paket kolang-kaling lengkap dengan gula arennya agar praktis buat pembeli
12	stok yang terbatas, yang perlu diperbaiki perawatan pohonnya
13	jualan sudah lancar tapi foto di HP masih kurang bagus, perlu belajar agar kelihatan lebih segar
14	jangkauan pasar belum luas
15	masih menggunakan alat manual untuk mengupas kolang kaling
16	Perlu ada logo Halal di plastik
17	Saat ini produk hanya tersedia dalam kemasan 1 kg; diperlukan variasi ukuran yang lebih kecil atau besar
18	Ketersediaan barang masih terbatas
19	Kualitas bungkus luar masih perlu dipercantik
20	Variasi produk misalnya bisa diolah menjadi berbagai camilan siap konsumsi
21	Kesegaran produk masih sangat bergantung pada penggantian air rendaman setiap hari
22	kemasan dan waktu yang pas untuk memanen kolang kaling agar tidak terlalu muda atau tua
23	pengambilan foto produk untuk promosi di HP masih kurang maksimal
24	Pemasaran saat ini masih bersifat lokal dan jangkauan distribusi produk belum meluas ke wilayah yang lebih jauh
25	butuh logo halal untuk menjamin kolang kaling aman dikonsumsi

**Bagaimana harga jual kolang kaling mentah dari kelompok tani anda dibandingkan dengan harga lokal/regional? a. Sangat jauh dibawah pasar b. Sedikit dibawah pasar**

1	sedikit diatas harga pasar. Kira-kira perbedaannya adalah 500 rupiah. Harga kolang-kaling mentah /kg adalah Rp15.000
---	--

	<b>Apakah distribusi produk memerlukan tenaga yang lebih besar seperti truk?</b>
1	tidak, hanya memerlukan motor dengan membutuhkan bensin lebih kurang 1 Liter pulang pergi. Selain itu produksi kolang kaling masih skala lokal

	<b>Apa saja hambatan yang anda alami dalam mendistribusikan/ menjual kolang kaling ke pasar? Jelaskan!</b>
1	Tidak ada, mungkin ada tapi kecil yaitu jarak yang jauh. Adapun jarak yang jauh akan dikenakan biaya tambahan sebesar 2 ribu.
2	Tidak ada kendala, paling hanya masalah jalanan yang sedikit licin kalau habis hujan waktu mau diantarkan ke yang pesan
3	Lancar-lancar saja, hambatan sedikit mungkin cuma di kendaraan yang kadang bannya bocor
4	Tidak ada masalah, distribusi lancar terus, paling cuma sedikit repot
5	Aman semua, tidak ada hambatan yang membuat jualan berhenti
6	Tidak ada kendala, biasanya langsung datang ambil ke rumah, jadi tidak perlu antar.
7	Tidak ada masalah, stok barang selalu ditunggu, jadi tidak pernah menumpuk atau susah dijual
8	Lancar-lancar saja, kalau barang sudah siap, tinggal telepon dan pembeli langsung datang menjemput
9	Lancar sekali, bahkan terkadang kekurangan stok karena pembeli yang datang terlalu banyak
10	Tidak ada hambatan, harga pasar stabil dan pembayaran dari pembeli juga selalu lancar
11	Tidak ada kendala, pembeli biasanya sudah pesan duluan lewat telepon sebelum barangnya jadi
12	Lancar jaya, jualan kolang-kaling tidak ribet, yang penting barang bersih pasti langsung dibeli orang
13	Tidak ada hambatan, karena hanya mengantar sesuai pesanan konsumen yang sudah langganan

14	Lancar saja, biasanya konsumen langsung telepon, lalu di antarkan barangnya menggunakan motor
15	Tidak ada kendala, pengantaran ke rumah pembeli masih terjangkau dan jalannya bagus.
16	Tidak ada kendala, ongkos kirim biasanya sudah disepakati, jadi tinggal antar sesuai alamat.
17	Aman, menjual langsung ke konsumen membuat barang lebih cepat sampai dan tetap segar
18	Aman saja, cukup antar ke alamat yang minta
19	Tidak ada hambatan, pembeli biasa datang ke pengolahan
20	Pembelinya tetangga atau kenalan sendiri, jadi tinggal antar ke rumah sebelah
21	Tidak ada kendala, pesanan lewat WhatsApp langsung di proses dan antarkan sore harinya
22	Tidak ada kendala, komunikasi dengan pembeli sudah bagus, jadi pengantaran selalu tepat waktu kecuali ada sesuatu yang mendadak seperti hujan
23	Lancar saja, meskipun pengiriman dilakukan sendiri, jaraknya masih di sekitaran wilayah sini
24	Tidak ada hambatan, lancar
25	Tidak ada hambatan karena orang yang sudah pernah beli biasanya besoknya akan membeli kembali.

<b>Promotion (Aspek Bauran Pemasaran &amp; SWOT)</b>	
	<b>Bagaimana efektivitas promosi yang saat ini anda lakukan dalam meningkatkan penjualan kolang kaling? efektif/ tidak efektif? Apa alasannya?</b>
1	Efektif, karena saat pengolahan aren menjadi kolang kaling setiap anggota akan membuat story wa, dan biasanya dari stori tersebut banyak yang minat.
2	Efektif, meskipun hanya bicara dari mulut ke mulut, tapi pesanan selalu datang tiap kali panen
3	Efektif, karena pelanggan sudah percaya. Kalau ada barang, tinggal hubungi dan langsung diantar

4	Sangat efektif, meskipun dengan cara lewat Wa pasti ada yang membeli dan tidak perlu memikirkan biaya untuk promosi
5	Efektif, karena cerita dari mulut ke mulut antar pelanggan terbukti membuat pesanan selalu penuh
6	Efektif, tidak perlu keliling, cukup update status di HP saja sudah banyak yang minta antar
7	Efektif, meski hanya lewat WhatsApp, pelanggan lama sering pesan lagi dan bawa pembeli baru
8	Cukup efektif, testimoni jujur dari pembeli membuat orang lain menjadi percaya dan ikut memesan
9	Efektif, langganan yang sudah ada membuat tidak pernah kekurangan pembeli
10	Efektif, dengan mengantar langsung, pembeli merasa dimudahkan dan akhirnya jadi langganan
11	Efektif, kepercayaan pelanggan terhadap kebersihan produk membuat pembeli balik lagi pesan.
12	Sudah efektif, sistem pesan-antar ini bikin pelanggan merasa dilayani dengan baik dan terus memesan
13	Efektif sekali, hanya melayani pesanan yang masuk, jadi tidak ada barang yang tersisa atau terbuang
14	efektif, meskipun sederhana, promosi mulut ke mulut
15	efektif, karena mampu mendatangkan banyak pembeli
16	efektif, jualan lewat Story WA bikin barang cepat berputar karena informasinya cepat sampai ke konsumen
17	Sudah efektif, buktinya stok kolang-kaling selalu habis dan tidak pernah sisa
18	Belum efektif, karena jualan masih berputar disekitar desa saja belum tembus ke kota
19	Sudah efektif untuk ukuran usaha kecil, namun untuk partai besar belum mampu secara stoknya
20	Belum efektif kalau mengikuti tren pasar saat ini
21	Sangat efektif, karena setiap kali posting di status WA selalu ada yang pesan
22	Sudah efektif asalkan kualitasnya selalu konsisten
23	Sudah pas, pembeli lama terus balik lagi tanpa harus di tawari terus menerus

24	Sudah efektif, namun sering kuwalahan dibulan Ramadhan karena banyak yang pesan
25	Efektif, karena banyak pembeli yang langsung datang sendiri ke tempat pengolahan.

	<b>Apa saja hambatan yang anda alami dalam melakukan promosi kolang kaling? (misalnya, biaya, keterampilan, jangkauan) jelaskan!</b>
1	Anggota kelompok tani juga banyak yang sudah tua, jadi kurang paham kalau memainkan HP untuk membuat konten
2	Promosi dilakukan seadanya karena belum bisa membuat konten
3	menggunakan instagram Kalau untuk memfoto produknya Hpnya buram
4	Lebih mengandalkan promosi dari mulut ke mulut
5	Hanya anggota muda yang aktif membuat story wa karena ibu ibu yang sudah tua sering tidak membawa HP saat pengolahan
6	Foto produk kadang terlihat buram karena hp murah
7	Ketika mengunggah foto di wa apa adanya tanpa editan
8	Status wa hanya bisa dilihat oleh pembeli yang sama sama menyimpan kontaknya
9	Seringkali banyak yang mau beli tapi stoknya habis
10	Karena Lelah, terkadang malas dalam membuat story wa
11	Terkadang susah sinyal kalau hujan
12	Menawarkan barang saat bertemu dengan teman saja
13	Tangan merasa kaku untuk bermain HP
14	Tidak terlalu paham kalau promosi lewat HP, biasanya langsung ngobrol
15	Kamera HP seadanya, jadi belu bisa jernih
16	Belum tau cara mengedit foto terlihat menarik, seadanya
17	Tenaga sudah terkuras untuk kerja dikebun, jadi tidak sempat promosi lewat HP
18	Belum terlalu banyak kenalan dari tetangga desa
19	Lebih mahir mengurus pohon daripada merayu pembeli
20	Keterampilannya belum banyak, jangkauannya belum terlalu luas, karena promosi menggunakan story wa, hanya orang2 yang memiliki nomor yang tau atau bisa melihat bahwa ada kolang kaling yang dijual

21	Mengandalkan promosi dari mulut ke mulut sehingga belum luas jangkauannya
22	Keterampilan, kreatifitas, dan pengetahuan dalam menggunakan media sosial
23	Jika ingin pasang story, kontak teman baru sedikit karena nomor baru
24	Kurang bisa merayu pembeli
25	Terkadang bingung caption story wa

<b>OPPORTUNITY (O)</b>	
	<b>Apakah kelompok tani anda melakukan pengolahan awal terhadap buah kolang kaling sebelum dijual? (misalnya, pemisahan dari biji, perebusan, perendaman).</b>
1	iya
	<b>Apakah kelompok tani anda melakukan pengolahan lebih lanjut terhadap kolang kaling (misalnya, manisan, sirup, kolang kaling siap saji)? Iya/tidak?</b>
1	Iya, yaitu manisan kolang kaling dari sirup dan gula aren

	<b>Jika iya, jelaskan jenis produk olahan yang dihasilkan dan bagaimana proses pengolahannya!</b>
1	Gula aren yaitu pertama nira disadap pada malai ke 8 dan 9, kemudian bunga aren dipukul pukuk dulu baru diiris ujungnya untuk diambil niranya. Kemudian wadah dari bumbung bambu harus dibersihkan terlebih dahulu dan diasapi agar niranya tidak cepat asam. Kemudian air nira dari pohon disaring pakai sabut atau kain bersih supaya kotorannya hilang. Kemudian nira dimasak menggunakan tungku dan apinya harus stabil agar mendidih sempurna, kemudian jika ada buihnya dibuang supaya nanti gulanya bening, setelah itu nira harus diaduk terus sampai airnya menyusut dan kental lengket berwarna kecoklatan. Setelah dirasa sudah mengeras tetesan gula dicoba dengan ditetaskan pada air dingin apabila mengeras berarti sudah bisa dicetak. Kemudian gula dituangkan dalam cetakan kayu. Saat pencetakan harus cepat agar gula tidak mengeras dikuali. Kemudian gula dibiarkan hingga dingin dan mengeras, kemudian dilepaskan dari cetakan dan dikemas.

2	manisan kolang kaling yang terbuat dari buah kolang kaling yang sudah dimatangkan, kemudian diberi sirup, dijual per cup mini dengan harga Rp3.000
	persiapam alat dan bahan-penyortiran kolang kaling-pencucian kolang kaling- perebusan kolang kaling- penirisan - perendaman dengan sirup - pendinginan - pengemasan dalam cup

	<b>Bagaimana tanggapan konsumen terhadap harga kolang kaling yang anda tawarkan? Jelaskan!</b>
1	Mereka tidak mempersalahkan harga karena mereka menganggap bahwa harga beli yang mereka terima masih standar. Tidak terlalu murah dan tidak mahal.
2	Tidak ada yang komplain karena sudah tau standar harga pasar
3	Pembeli tidak keberatan dengan harga karena kolang kalingnya ukurannya lumayan besar
4	Tidak pernah komplain
5	Wajar, karena pengupasan kolang kaling juga masih manual
6	Harga termasuk murah jika dibandingkan beli ditoko karena rasanya sama
7	Harga diterima baik karena kolang kaling juga sehat, tidak menggunakan pemutih
8	Harga standar
9	Tidak ada yang komplain karena timbangannya pas
10	Harga tidak mahal karena dilihat dari kebersihannya juga
11	Tidak ada yang komplain, harga masih pada umumnya
12	Pembeli tidak hanya melihat harganya saja, tapi kebersihan dan rasanya juga
13	Tidak komplain, karena mengolah kolang kaling juga membutuhkan tenaga dan waktu
14	Tidak ada yang komplain dengan harga karena sudah sering membeli
15	Karena kolang kalingnya segar dan tidak bau pembeli tidak pernah komplain
16	Pembeli menganggap harga kolang kaling tergolong murah karena ada sistem pengantarannya
17	Harganya pas, karena pembeli merasa hemat waktu dan biaya bensin karena kolang kaling diantar sampai rumah

18	Tidak ada komplain, karena belinya langsung setelah pengolahan jadi masih sangat segar
19	Dinilai murah karena buahnya bagus bagus meski terkadang ukurannya kecil
20	Tidak ada yang komplain mereka menerima harga karena memang standar harganya
21	Tidak mempermasalahkan harga yang penting kolang kaling segar dan tidak keras
22	Harga sesuai dengan kualitas kolang kaling
23	Tidak ada yang komplain, bahkan memuji bahwa kolang kalingnya bersih
24	Pembeli tidak pernah tawar menawar
25	Menurut pembeli harga 15.000/kg termasuk murah jika dilihat dari bentuk dan rasa kolang kalingnya.

**Diwaktu kapan saja permintaan kolang kaling tinggi? Dan apakah permintaan tinggi harga diturunkan atau permintaan rendah harga dinaikkan?**

Di waktu Ramadhan atau puasa. Jika permintaan kolang kaling banyak atau sedikit, maka harga jual tetap, tidak berubah yaitu tidak dikurangi dan tidak dinaikkan.

**Saluran distribusi utama apa yang saat ini digunakan oleh kelompok tani anda untuk memasarkan kolang kaling?**

dijual langsung ke konsumen akhir

**Menurut anda, apa peluang terbesar untuk memperluas jangkauan pasar kolang kaling anda? jelaskan!**

1	Memperkuat silaturahmi dengan kelompok tani lain. Seandainya stok persediaan habis tapi ada pesanan kelompok tani mengambil dari tetangga desa yang jualan
2	Menitipkan kolang kaling diwarung makan atau katering disekitar wukirsari siapa tau ada orang yang tertarik apalagi kalau buahnya besar

3	Bisa dibuat inovasi, membuat manisan siap makan kapan saja karena jaman sekarang kebanyakan orang ingin makan yang praktis
4	Tetap menjaga kebersihan tempat pengolahan. terkadang orang yang membeli datang saat pengolahan, jadi pembeli pasti melihat bagaimana prosesnya jika terlihat bersih pasti tidak akan ragu untuk beli banyak
5	Kerjasama dengan tukang es campur karena pasti penjual es campur butuh setiap hari untuk dagangannya
6	mempertahankan kualitas tetap memetik kolong kaling yang pas agar tetap empuk
7	Membuat kolong kaling siap konsumsi kemudian dibuat pada kemasan cup kecil dengan harga 1000 an untuk anak-anak
8	Menyediakan pembayaran online seperti Qris, karena sekarang banyak orang yang lebih memilih bayar pakai Qris
9	Selalu jujur untuk mempertahankan kepercayaan pembeli
10	Harus berani tembus pasar luar daerah bukan Cuma di Jogja
11	Mengikuti pameran supaya orang tau bahwa kolong kaling sido madu bersih
12	Membuat frozen kolong kaling agar lebh awet dan tahan lama kemudian bisa dikirim keluar daerah
13	Kalau ada pelatihan membuat sirup atau selai dari kolong kaling itu pasti bisa dijual lebih mahal
14	Berani membuatharga spesial
15	menawarkan kolong kaling ke toko toko makanan yang sudah besar
16	Peluangnya ada dipemanfaatan lahan kosong untuk menambah pohon aren
17	Tetap menjaga kualitas kolong kaling agar tidak mudah basi
18	Bekerja sama dengan penjual es campur atau es buah supaya ketika mereka membutuhkan stok datangnya ke sido madu
19	Menjual kolong kaling yang sudah siap konsumsi yang bisa dibawa kemana-mana
20	Karena sekarang ada manisan kolong kaling mungkin bisa dibuat seperti permen warna warni

21	Sekarang ini jamannya jualan lewat WA dan facebook, kalau kolang kaling difoto dan hasilnya bagus pasti banyak yang minat
22	Dari bahan baku kadang banyak/sedikit kadang kosong
23	Membuat kolang kaling beraneka warna dari bahan alami seperti pandan dan kemasannya dipercantik
24	Tetap menjaga komunikasi dengan para pembeli agar mereka selalu tau informasi kapan kolang kaling ready.
25	Menjual kolang-kaling yang sudah direbus matang jadi pembeli tinggal campur ke es atau masakan

**Metode promosi apa yang saat ini digunakan oleh kelompok tani anda untuk memperkenalkan kolang kaling? (bisa lebih dari satu)**

Dari mulut ke mulut, dan melalui media sosial seperti whatsapp, Instagram, google maps.

	<b>Menurut anda, apa cara promosi yang paling efektif untuk kolang kaling dimasa depan? Jelaskan!</b>
1	Menggunakan media sosial karena jaman semakin canggih.
2	Pelayanan yang ramah
3	memberikan potongan harga atau bonus bagi yang membeli banyak
4	meminta pembeli untuk membantu membagikan foto jualan ke temannya
5	promosi sambil mengajari cara masak kolang-kaling yang enak
6	mengumpulkan semua pembeli dalam satu grup WhatsApp agar mudah mengabari kalau ada stok baru
7	memajang pujian dari pembeli di status HP agar orang lain yang melihat jadi ikut-ikutan memesan
8	menjual dalam porsi kecil yang sudah ada sirupnya agar pembeli bisa langsung menikmati hasilnya
9	konsisten pasang foto kolang-kaling yang sudah cantik dan putih setiap hari
10	menempelkan nomor HP dan nama kelompok di tiap bungkus agar pembeli tidak hilang kontak
11	menitipkan produk ke toko toko besar
12	memasarkan di tiktok shop
13	kerjasama rutin dengan pengusaha pesta atau hajatan

14	kirim produk ke luar daerah lewat aplikasi belanja
15	memberitahu kepada pembeli bahwa produk diambil dari pohon tanpa pupuk kimia
16	kemasan bersertifikasi halal, jadi terjamin keamanannya
17	Rajin pasang foto produk segar setiap hari
18	Membuat kemasan yang lebih unik agar menarik perhatian
19	Menggunakan foto yang menarik saat mengunggah status
20	Promosi dengan mengikuti trend yaitu dengan menggunakan media sosial
21	Memasarkan produk dari shopee, tiktokshop, dll
22	Memberikan harga khusus untuk pembelian besar
23	Rajin pasang story
24	Bekerja sama dengan tengkulak kolang kaling
25	Mencantumkan nomor HP pada kemasan

<b>Rekomendasi</b>	
	<b>Apakah ada dukungan dari pemerintah daerah atau Lembaga lain (misalnya, penyuluhan, pelatihan, bantuan modal, fasilitas pasar) yang sudah diterima atau dibutuhkan kelompok tani anda? jelaskan!</b>
1	Pemberdayaan kemitraan masyarakat dari instiper, dan mendapatkan bantuan mesin pengupas kolang kaling dari Pertamina, dan CSR dari beberapa perusahaan

	<b>Jika anda bisa membuat satu perubahan untuk meningkatkan pemasaran kolang kaling, perubahan apa yang akan anda lakukan? Jelaskan!</b>
1	Membuat papan nama usaha permanen
2	memastikan produk selalu ada setiap hari
3	menambahkan logo halal agar konsumen semakin yakin dan tenang saat mengonsumsi produk Sido Madu
4	merendam kolang-kaling dengan aroma daun pandan atau jeruk nipis sebelum dijual agar lebih wangi
5	memberikan tambahan berat atau diskon bagi mereka yang sudah beli lebih dari lima kali
6	Berani mengganti produk jika ada yang rusak atau asam

7	Menggunakan kemasan ramah lingkungan
8	Menggunakan plastic lebih tebal lagi agar air tidak mudah bocor
9	Membuat paket siap masak
10	Menitipkan ditoko oleh oleh
11	Membuat video pengolahan, merekam cara mencuci dan merebus kolang kaling agar pembeli tau bahwa produk Sido Madu bersih
12	Menggunakan kemasan yang unik dan estetik
13	Menyediakan ukuran setengah kiloan untuk sekali masak
14	Membuat krupuk kolang kaling
15	Membuat manisan kolang kaling yang versi kering
16	Membuat bau kolang kaling beraroma banyak, misalnya aroma pandan, aroma melon, dll
17	Membuat video kegiatan mengupas kolang kaling agar pembeli tau kolang kaling diolah secara sehat
18	Pasang status setiap pagi agar ibu ibu yang sedang melihat hp ingat kolang kaling
19	Posting foto di facebook supaya terkenal
20	Menjual kolang kaling yang sudah direbus memakai gula merah dan pewarna alami, jadi pembeli tinggal mangkonsumsi
21	Selalu menjaga berat timbangan kolang kaling meskipun sedang banyak pesanan
22	Memiliki papan nama permanen
23	Menjual kolang kaling sepaket dengan gula arennya
24	Meminta tolong kepada anak muda yang pintar menggunakan media sosial untuk membantu mempromosikan kolang kaling Sido Madu
25	Menggunakan kemasan yang lebih estetik supaya lebih menarik

	<b>Evaluasi seperti apa yang anda lakukan untuk memperbaiki pemasaran kolang kaling? jelaskan!</b>
1	Masalah tempat pengolahan masih jadi satu dengan rumah tangga.

2	Bertanya langsung kepembeli ketika barang sudah sampai apakah ada yang kurang rasanya
3	Mencatat keluhan pelanggan, misalnya plastik kemasan bocor
4	Kalau banyak yang memuji tandanya kolang kaling sudah benar cara pengolahannya
5	Selalu menjaga keramahan
6	Kalau foto kolang kaling gelap dan tidak menarik, mencoba foto lagi ditempat yang lebih terang
7	Memastikan semua anggota yang memproduksi mengikuti aturan yang sama supaya hasilnya tidak berbeda-beda
8	Selalu cek stok, jadi ketika stok sudah habis maka KTH menginfokan ke pembeli bahwa stok habis melalui WA dan bisa pesan lagi dihari berikutnya
9	Kolang kaling dicoba terlebih dahulu sebelum dijual memastikan bahwa rasanya tidak asam
10	Lebih memperhatikan waktu panen yang pas
11	Selalu memastikan kebersihan kolang kaling terjaga
12	Selalu memastikan timbangan kolang kaling selalu pas
13	Fast respon jika ada yang memesan produknya
14	Menjaga agar kolang kaling yang dijual selalu empuk
15	Mencari tahu kenapa pembeli yang sering beli sudah lama tidak pesan lagi
16	Memperhatikan kemasan apakah ada yang rusak atau sobek karena terkena benda tajam
17	Menanyakan ke pembeli apakah kolang-kalingnya sudah cukup empuk atau masih ada yang keras
18	memastikan timbangan tidak meleset supaya tidak ada komplain soal berat barang
19	memastikan ember dan karung angkut tetap bersih supaya barang tidak cepat asam

20	meminta masukan soal ukuran buah, meskipun terkadang ukurannya kecil pembeli tetap menerima
21	memastikan kolang-kaling tetap putih bersih
22	selalu memastikan buah tetap kenyal dan tidak lembek sebelum dikirim
23	memastikan ember penyimpanan tetap bersih dan tidak merusak aroma buah
24	memastikan ketersediaan barang selalu ada saat pelanggan butuh banyak
25	Kumpul mingguan, duduk bersama untuk membahas masalah apa saja yang muncul dalam kelompok

<b>THREAT (T)</b>	
	<b>Menurut anda, apa ancaman terbesar dari luar yang dapat mempengaruhi pemasaran kolang kaling anda dimasa depan? (misalnya, persaingan ketat, perubahan selera konsumen, regulasi pemerintah, fluktuasi harga bahan bakar, perubahan iklim). Jelaskan!</b>
1	Persaingan tidak terlalu ketat
2	Cuaca yang tidak menentu karena bisa membuat kayu bakar lembab sehingga perebusan kolang kaling menggunakan tungku menjadi lebih lama
3	Musim kemarau yang Panjang dapat membuat pohon aren kurang air
4	Serangan hama seperti ulat dan kumbang tanduk
5	Angin kencang dapat merontokkan bunga aren
6	Anak dijamin sekarang lebih suka camilan kemasan dan minuman manis seperti boba
7	Kesehatan, karena rata-rata anggota kelompok tani sudah mulai tua
8	Pesaingnya ada tapi tidak banyak
9	Faktor cuaca, ketika hujan deras dapat membatasi aktivitas dikebun misalnya panen jadi tertunda
10	Panas yang terlalu Terik membuat kolang kaling jadi keras
11	Cuaca yang tidak menentu dapat merusak bunga aren sehingga dapat mengurangi stok
12	sulit menebak waktu panen yang tepat saat ganti musim
13	anak muda jaman sekarang lebih menyukai makanan instan karena dirasa praktis dan lebih enak

14	jika tidak ada inovasi dari kolang kaling dapat membuat orang bosan
15	serangan hama yang dapat membuat pohon aren tidak berbuah
16	perubahan iklim yang tidak menentu membuat buah aren tidak ada isinya atau kopong
17	kualitas buah bisa berubah jika cuaca terlalu panas, kolang kaling menjadi keras
18	kemarau Panjang dapat membuat buah aren kecil kecil dan isinya tipis
19	hujan yang terus menerus dapat menyebabkan bunga aren busuk atau rontok
20	perubahan iklim bisa menjadi hambatan atau cuaca yang tidak menentu karena karena berpengaruh kepembentukan buah aren
21	iklim atau cuaca yang buruk berpengaruh ke kesehatan KTH, jadi jika sedang tidak sehat otomatis libur bekerja
22	jika kurang panas matahari warna buahnya tidak bisa putih bersih, pasti sedikit kekuningan
23	ingin mengantarkan pesanan menggunakan motor jadi susah jika hujan
24	jika tidak ada camilan baru dari kolang kaling pembeli juga bisa bosan
25	hujan terus menerus dapat menghambat pekerjaan

	<b>Secara keseluruhan, apa hambatan utama yang dihadapi kelompok tani dalam memasarkan kolang kaling saat ini? Jelaskan!</b>
1	Tidak ada, karena gotong dan komunikasinya kuat.
2	Tidak ada hambatan, sejauh ini berapapun hasil panen pasti habis terjual bahkan jika tidak ada panen stoknya mengambil ke desa lain
3	Aman saja, hal terpenting adalah produk bersih pasti orang mau beli
4	Belum ada kendala, semua stok yang ada selalu habis
5	Kendalanya dalam media sosial, tidak pintar jualan melalui internet
6	Kemasan masih sederhana hanya menggunakan plastic biasa
7	Cuaca tidak menentu
8	Stok tidak stabil
9	Terkadang kendalanya di sinyal
10	Secara keseluruhan tidak ada, karena selalu ada pelanggan yang mau beli
11	Masalah kemasan, jualan sudah laku, tapi bungkusnya masih plastik biasa, belum terlihat modern

12	Promosi masih manual, hanya lewat status WA seadanya, belum mengerti cara iklan yang lebih luas
13	Stok tidak menentu, pemasaran bagus tapi kadang pohonnya yang tidak siap panen tepat waktu
14	Cara selama ini sudah jalan, tapi masih perlu belajar agar jualan bisa tembus keluar daerah
15	Tidak ada kendala, berapapun hasilnya atau stoknya selalu habis terkadang kurang
16	Terkadang jarak rumah pelanggan yang minta diantarkan kolang kalingnya lumayan jauh
17	Kemasan masih plastik transparan, jadi masih biasa
18	Tidak ada hambatan. Dari segi penjualan sudah baik namun belum bisa menggunakan aplikasi shopee
19	Sudah cukup tapi ingin maju, butuh bimbingan cara jualan keluar daerah lewat internet
20	Belum bisa mengolah secara baik atau belum bisa mengolah menjadi produk jadi karena masih menjual kolang kaling mentah, persediaan bahan baku yang terbatas terutama dibulan puasa
21	Cuaca buruk
22	Tidak ada karena gotong royong dan komunikasinya kuat
23	Tidak ada kendala, pelanggan sudah datang sendiri ke tempat pengolahan
24	Kurang jangkauan, pemasaran masih sebatas tetangga dan desa sebelah
25	Lancar saja, jualan lewat status WA sudah cukup menghabiskan stok