

## **Analisis Siklis Terhadap Kegiatan Penjualan Gula Aren Pada Usaha Mikro Di Kabupaten Lebak**

**Iwan Ridwan <sup>\*</sup>, Ferdian Arie Bowo <sup>\*\*</sup>, Abdurozak <sup>\*\*\*</sup>**

<sup>\*</sup> STIE La Tansa Mashiro, Rangkasbitung

<sup>\*\*</sup> STIE La Tansa Mashiro, Rangkasbitung

<sup>\*\*\*</sup> STIE La Tansa Mashiro, Rangkasbitung

<b>Article Info</b>	<b>Abstract</b>
<b>Keywords:</b> <i>Cyclical, Sales Activities, Micro Palm Sugar</i>	<i>This study motivated by differences sales activities at micro palm sugar in Kampung Desa Cibuluh Mugijaya Cigemblong Lebak caused by the different circumstances use of palm sugar. The purpose of this study was to determine effect of cyclical on sales activities micro palm sugar. This study uses qualitative descriptive method. Informants in this study were middlemen palm sugar as many as 5 people. The results showed that cyclical has an effect on sales activity.</i>
<b>Corresponding Author:</b> Iwan_ridwan@yahoo.com Ferdian.ab@gmail.com	Penelitian ini dilatarbelakangi oleh adanya perbedaan kegiatan penjualan gula aren pada usaha mikro di Kampung Cibuluh Desa Mugijaya Kecamatan Cigemblong Kabupaten Lebak yang disebabkan oleh siklis gula aren yang berbeda-beda. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh musim terhadap kegiatan penjualan gula aren pada usaha mikro. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Narasumber dalam penelitian ini adalah para tengkulak gula aren sebanyak 5 orang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa siklis mempunyai pengaruh terhadap kegiatan penjualan.
<b>e-jurnal Management</b> Volume 1 Nomor 1 Tahun 2012 ISSN 2337-912X ©LPPM STIE La Tansa Mashiro	

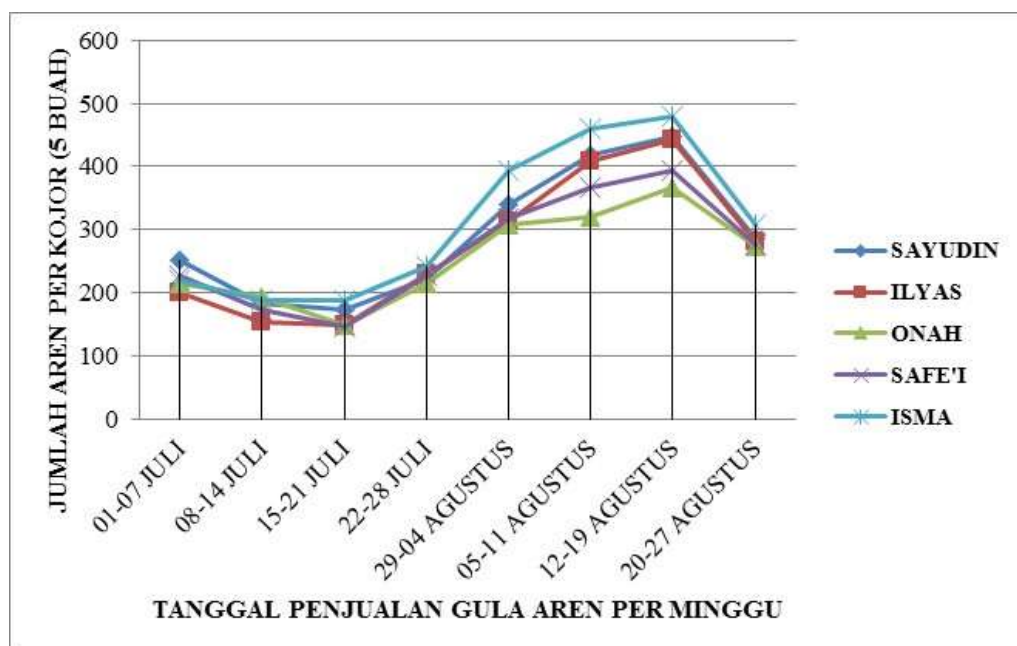
### **Pendahuluan**

Pembangunan di Indonesia mengalami kemajuan yang cukup pesat. Kemajuan tersebut dapat dilihat dari keanekaragaman jenis usahanya, salah satunya

adalah sektor ekonomi UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah). Dimana sektor UMKM mampu berkontribusi dalam jumlah besar pada kas Negara dan mampu bertahan dalam menopang sendi-sendi perekonomian Nasional saat dilanda krisis (Khumaelah, 2011).

Provinsi Banten pada tahun 2008 jumlah UMKM mencapai 881.147 unit, yakni 719.696 unit menggeluti aneka usaha, 61.879 unit di bidang pertanian, dan 99.576 unit non pertanian. Jenis klasifikasi UMKM tersebut yakni 711.183 unit jenis usaha mikro, 131.224 unit usaha kecil dan 4.225 unit usaha menengah (Hidayat, 2011). Dengan demikian bidang pertanian mempunyai kontribusi terbesar dari bidang yang lainnya, hal ini dikarenakan sebagian besar masyarakat Banten sumber penghasilan utamanya adalah pertanian, kemudian salah satu sub sektor pertanian yang cukup penting keberadaannya adalah sub sektor perkebunan. Komoditi perkebunan yang banyak dilestarikan dan ditingkatkan oleh industri kecil adalah gula aren yang bahan bakunya berasal dari pohon aren.

Menurut data survei LPPM STIE La Tansa Mashiro pada tanggal 10 Januari 2012, diketahui bahwa hasil gula aren di kabupaten Lebak mempunyai kualitas baik, salah satunya di Kecamatan Cigemblong desa Mugijaya Kampung Cibuluh.

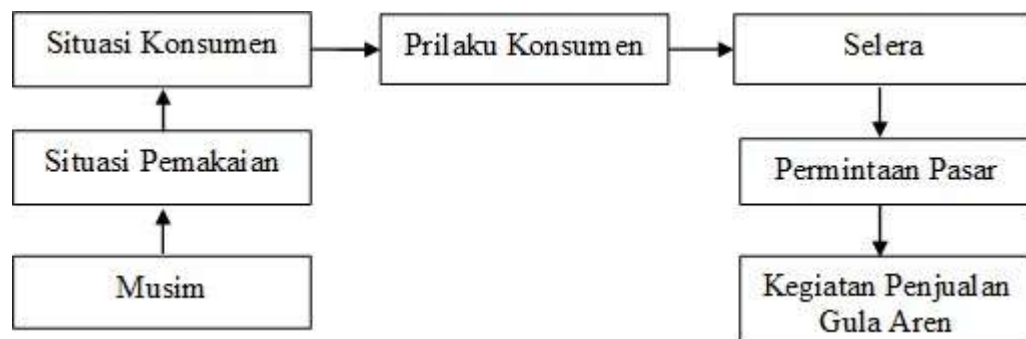


Gambar 1. Penjualan Gula Aren per Minggu Selama Bulan Juli-Agustus 2012

Gula aren produksi Kampung Cibuluh memungkinkan tidak akan mengalami kelangkaan, mengingat jumlah pohon aren yang melimpah dan tubuh subur, sehingga proses produksi gula aren akan terjaga dengan baik dalam rangka memenuhi permintaan pasar.

Pohon aren dapat menghasilkan 3 jenis produk yaitu gula cetak, gula semut dan kolang kaling. Ketiga jenis produk tersebut yang jadi alternatif produksi terbaik adalah gula cetak yang setiap hari selalu diproduksi, sedangkan gula semut dan kolang kaling diproduksi pada saat permintaan pasar meningkat.

Dalam proses penjualannya pengrajin gula melakukan kerja sama dengan pihak tengkulak atau pengepul (orang yang menampung gula aren), kemudian tengkulak menjual langsung ke pasar Kupa yang berada di Kecamatan Cigemblong. Kebiasaan para tengkulak di kampung tersebut memberikan bayaran kepada para pengrajin berupa alat-alat kebutuhan rumah tangga dengan harga yang bervariasi tanpa memberikan beban tambahan dan tanpa persyaratan waktu kepada pengrajin, terkadang jumlah gula aren yang diberikan pengrajin kepada tengkulak tidak sebanding dengan harga kebutuhan alat-alat rumah tangga yang diberikan tengkulak, oleh karena itu para pengrajin akan membayar sisanya dengan hasil gula aren berikutnya sampai terbayar lunas. Hal inilah yang menimbulkan kesepakatan yang membuat saling percaya satu sama lain dan adanya hubungan simbiosis mutualisme yaitu hubungan saling menguntungkan antara pengrajin dan tengkulak.



Gambar 2. Siklis Usaha Mikro Penjualan Gula Aren

Kegiatan penjualan gula aren di Kampung Cibuluh Desa Mugijaya Kecamatan Cigemblong Kabupaten Lebak pada saat musim tertentu seperti musim

hujan, kemarau, dan lebaran kegiatan penjualannya berbeda-beda. Dimana pada musim tertentu harga jual gula aren mengalami fluktuasi naik turun, hal ini disebabkan permintaan pasar pada musim-musim tersebut berubah-ubah.

Perumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut: (1) Bagaimana siklus yang terjadi pada kegiatan penjualan?; (2) Bagaimana kegiatan penjualan gula aren pada usaha mikro?; (3) Bagaimana analisis siklus terhadap kegiatan penjualan gula aren pada usaha mikro?.

Menurut Nazwir (2012), siklus adalah peristiwa yang terjadi pada setiap tahun ketika kondisi cuaca sedang terjadi dalam wilayah tertentu dalam jarak tertentu, sedangkan menurut Sugono (2008), siklus adalah waktu tertentu yang bertalian dengan keadaan iklim, masa yaitu waktu (ketika ada suatu peristiwa).

Salah satu pandangan berpendapat untuk inovasi siklus terjadi karena karena biaya kesempatan inovasi biasanya lebih rendah selama resesi ketika sumber daya keuangan, sumber daya manusia, dan yang paling penting, sumber daya teknologi menjadi lebih mudah diakses (Tan dan Mathews, 2010).

Beberapa industri memang lebih siklus daripada yang lain (Petersen dan Strongin, 1996). Dengan kata lain, faktor khusus industri mungkin memainkan peran dalam memicu siklus industri, sehingga pola mungkin agak berbeda dari siklus makro-bisnis. Dengan demikian, penggunaan siklus bisnis sebagai pengaturan universal untuk perusahaan mungkin kehilangan heterogenitas yang terlihat di industri (Tan dan Mathews, 2010).

Dalam penelitian lain yang melakukan meneliti perilaku siklus pada tingkat industri, kelemahan muncul dalam kaitannya dengan identifikasi siklus industri nyata. Beberapa penelitian bergantung pada penilaian dari peserta survei, biasanya dari dasar sampel kecil, untuk mengidentifikasi fase siklus industri (Greer et al., 2001).

Menurut marwan (1991), penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang

menghasilkan laba. Kemudian menurut Afiff (1984), mengemukakan penjualan adalah usaha meyakinkan gagasan kepada orang lain agar mereka mau melakukan sesuatu, jadi inti dari kegiatan penjualan adalah membujuk atau meyakinkan orang lain agar mau membeli produk yang ditawarkan.

Sebuah komponen siklus terdiri dari fluktuasi yang berbeda dari komponen musiman dalam bahwa mantan tidak dari periode tetap (Tan dan Mathews, 2010). Di tingkat industri, identifikasi dan analisis siklus industri menempatkan kita dalam posisi yang lebih baik untuk mengeksplorasi hubungan antara dinamika siklus dan perilaku inovasi dalam industri (Tan dan Mathews, 2010).

Perbedaan kegiatan penjualan pada siklus tertentu, ini terjadi saat kondisi pasar terutama yang dipengaruhi daya beli dan kebutuhan mengalami peningkatan, dimana daya beli masyarakat terhadap gula aren meningkat, karena sebelum tiba musim tertentu misalnya musim lebaran, para konsumen menabung guna mempersiapkan pembelian kebutuhan menjelang musim tersebut.

Kebutuhan konsumen terhadap gula aren pada musim tertentu seperti lebaran meningkat, mengingat pemakaian gula aren guna keperluan konsumsi pada musim tersebut meningkat.

kemudian situasi pemakaian dapat memengaruhi situasi konsumen dalam mengambil keputusan pembelian, situasi konsumen yang merupakan faktor lingkungan dari perilaku konsumen berdasarkan waktu dan tempat serta keadaan tertentu dapat memengaruhi permintaan pasar yang berkaitan dengan kegiatan penjualan.

Menurut Shiffman dan Kanuk (2000) mengemukakan perilaku konsumen diartikan sebagai perilaku yang diperhatikan konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan mengabaikan produk, jasa, atau ide yang diharapkan dapat memuaskan kebutuhannya dengan mengonsumsi produk atau jasa yang ditawarkan.

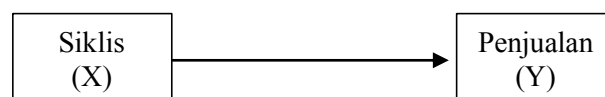
Siklis merupakan manifestasi dari lintas-kategori substitusi yang disebabkan oleh berbagai mencari kecenderungan dan kegiatan pemasaran

perusahaan. Selain faktor internal, faktor eksternal (misalnya, berita, pengenalan produk baru, perubahan harga, iklan atau promosi, dan ketersediaan musiman) juga dapat menjelaskan perilaku beralih konsumen antara episode pembelian kecenderungan tinggi dan rendah. Menguraikan penjelasan ini akan memberikan wawasan penting dalam siklus perilaku kategori beli konsumen. (Park dan Gupta, 2011).

Kemudian perilaku konsumen merupakan salah satu faktor dari selera konsumen, selera konsumen dipengaruhi oleh perbedaan sejarah dan budaya, produk tertentu mungkin laku di suatu wilayah, namun tidak di wilayah lainnya. Misalnya saja, daging kerbau tidak akan laku di India karena tabu untuk dikonsumsi (kerbau adalah binatang yang mulia di India). Perbedaan ini juga dapat berupa kebutuhan psikologi tertentu, pakaian dan makanan khas daerah, rokok, mobil mewah, dan lain sebagainya. Lalu selera konsumen merupakan faktor yang memengaruhi permintaan pasar.

Dalam upaya mengembangkan usaha mikro gula aren di Kampung Cibuluh Desa Mugijaya Kecamatan Cigemblong Kab. Lebak, maka perlu menganalisis pengaruh musim terhadap kegiatan penjualan gula aren sehingga dapat mengetahui musim-musim saat daya beli, kebutuhan konsumen, serta permintaan pasar terhadap gula aren meningkat, dimana hal ini mampu meningkatkan kegiatan penjualan bagi para tengkulak. Hal ini akan berdampak pada meningkatnya modal kerja tengkulak, kelancaran pembayaran kepada pengrajin gula aren dan meningkatnya hubungan baik dengan pedagang besar gula aren.

Berdasarkan studi sebelumnya dan kajian teoretis, maka penulis menyusun kerangka berpikir dalam penelitian ini sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Berpikir

Dari Grafik penjualan diatas dapat diketahui bahwa selama bulan Juli-Agustus yang mampu menjual gula aren terbanyak per Minggu adalah bapak Isma

sebanyak 479 kojor/2.395 buah yaitu pada Minggu ke 3 bulan Agustus, kemudian jumlah hasil penjualan gula aren terkecil per Minggu adalah bapak Iyus yaitu pada Minggu ke 3 bulan Juli dengan jumlah gula aren sebanyak 147 kojor/735 buah, dengan demikian selisih penjualan jumlah gula aren per Minggu sebanyak 332 kojor/1.660 buah. Lalu rata-rata hasil produksi pengrajin gula aren Kampung Cibuluh per Minggu selama bulan Juli sampai Agustus 2012 sebanyak 313 kojor.

Penjualan gula aren pada bulan Juli dan Agustus 2012, permintaan terhadap gula aren mengalami peningkatan, karena pada saat itu sedang mengalami musim puasa tepatnya pada pertengahan Juli dan musim lebaran tanggal 19 Agustus 2012, banyak konsumen yang membeli gula aren guna memenuhi kebutuhannya. Selain itu juga terjadi pula musim kemarau yang berdampak baik pada kegiatan penjualan yaitu akses jalan ke pasar Kupa menjadi lancar, kualitas gula semakin baik.

### **Metodologi Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, sebagaimana menurut Noor (2014) menyatakan bahwa metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alami, (sebagai lawannya eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitiannya lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Kemudian peneliti juga menggunakan penelitian dengan penelitian kasus, sebagaimana menurut Arikunto (2006) penelitian kasus adalah suatu penelitian yang dilakukan secara intensif terinci dan mendalam terhadap suatu organisasi, lembaga atau gejala tertentu. Penelitian kasus ini dilakukan pada usaha mikro di Kampung Cibuluh, Desa Mugijaya Kecamatan Cigemblong Kabupaten Lebak, oleh karenanya penulis dapat melihat jelas mengenai situasi dan kondisi usaha yang sebenarnya.

Setelah memfokuskan penelitian, maka peneliti mengembangkan instrumen sederhana guna melengkapi dan membandingkan data, adalah pada variabel musim yang akan dikembangkan adalah musim berdasarkan cuaca dan musim berdasarkan waktu kejadian, sedangkan pada variabel penjualan, mengetahui hasil penjualan

bruto per Minggu selama bulan Juli-Agustus 2012 dan mengetahui rata-rata penjualan dan harga jual gula aren per bulan selama tahun 2011.

Pada penelitian ini penulis meneliti satu objek saja yaitu informan atau narasumber tengkulak gula aren di Kampung Cibuluh Desa Mugijaya Kecamatan Cigemblong Kabupaten Lebak yang berjumlah 5 orang. Untuk memperoleh data dalam penyusunan penelitian ini, penulis menggunakan dua teknik pengumpulan data, adapun cara pengumpulan data yang digunakan adalah observasi dan wawancara.

Data yang telah diperoleh lalu dianalisis dengan menggunakan analisis kualitatif, dalam hal ini peneliti mengikuti konsep Milles dan Huberman dalam menganalisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus pada setiap tahapan penelitian sehingga sampai tuntas, dan datanya sampai jenuh. Adapun aktivitas analisis data, yaitu data *reduction*, data *display*, dan data *conclusion drawing/verification*.

Dalam pengujian keabsahan data, metode penelitian kualitatif meliputi uji, *credibility* (derajat kepercayaan), *transferability* (keteralihan), *dependability* (kebergantungan), dan *confirmability* (kepastian).

### **Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Analisis musim pada kegiatan penjualan gula aren pada usaha mikro di Kampung Cibuluh Desa Mugijaya Kecamatan Cigemblong Kabupaten Lebak, dapat diketahui melalui musim berdasarkan cuaca dan musim berdasarkan waktu kejadian, kemudian didukung dengan menyajikan tabel dengan data penjualan per Minggu selama bulan Juli-Agustus 2012 dan menyajikan data penjualan, harga gula aren per bulan selama tahun 2011. Data penjualan gula aren per Minggu selama bulan Juli-Agustus, dapat dilihat pada tabel berikut ini:



**Tabel 1**  
**Data Penjualan Gula Aren Per Minggu di Kampung Cibuluh Desa Mugijaya**  
**Kecamatan Cigemblong Kabupaten Lebak Pada Bulan Juli-Agustus 2012**

Tanggal	Jumlah Gula Aren/Kojor (5 Buah)				
	Sayudin	Ilyas	Onah	Syafei	Isma
<b>01-07 Juli</b>	252	201	214	228	220
<b>08-14 Juli</b>	183	153	192	173	188
<b>15-21 Juli</b>	173	148	150	147	189
<b>22-28 Juli</b>	222	230	214	227	242
<b>29-04 Agustus</b>	340	313	308	317	393
<b>05-11 Agustus</b>	419	409	320	366	459
<b>12-19 Agustus</b>	447	442	367	393	479
<b>20-27 Agustus</b>	285	280	273	275	309

Dari data penjualan di atas dapat dikatakan bahwa selama bulan Juli-Agustus yang mampu menjual gula aren terbanyak per Minggu adalah bapak Isma sebanyak 479 kojor/2.395 buah (95,8 toros), tepatnya di Minggu ke 3 bulan Agustus, kemudian jumlah terkecil hasil gula aren per Minggu adalah bapak Iyus jatuh pada Minggu ke 3 bulan Juli dengan jumlah gula aren sebanyak 147 kojor/735 buah (29,4 toros) , dengan demikian selisih penjualan jumlah gula aren per Minggu sebanyak 332 kojor/1.660 buah (66,4 toros). Lalu rata-rata hasil produksi pengrajin gula aren Kampung Cibuluh per Minggu selama bulan Juli sampai Agustus 2012 sebanyak 313 kojor/1.565 buah (62,6 toros).

Penjualan gula aren pada bulan Juli dan Agustus 2012, permintaan terhadap gula aren mengalami peningkatan, karena saat itu terjadi sedang mengalami musim puasa tepatnya pada pertengahan Juli dan musim lebaran tanggal 19 Agustus 2012, banyak orang yang membeli gula aren guna memenuhi kebutuhannya. Selain itu juga terjadi pula musim kemarau yang berdampak baik pada kegiatan penjualan yaitu akses jalan ke pasar Kupa menjadi lancar, kualitas gula semakin baik. Selanjutnya tercatat pada saat permintaan pasar meningkat selama bulan Juli pengrajin gula aren berkontribusi terhadap permintaan gula aren sebanyak 3.946/19.730 buah (789,2 toros), sedangkan pada bulan Agustus jumlah permintaan gula aren dapat terpenuhi sebanyak 7.194 kojor atau 35.970 buah (1.438,8 toros). Pada bulan Juli sampai Agustus terjadi selisih jumlah penjualan sebanyak 3.248

kojor/16.240 buah (649,9 toros). Jadi selama bulan Juli sampai Agustus rata-rata penjualan mencapai 5.570 kojor/27.850 buah (1.114 toros).

Dalam menganalisis pengaruh musim dalam kegiatan penjualan gula aren di Kampung Cibuluh Desa Mugijaya Kecamatan Cigemblong Kabupaten Lebak perlu menyajikan data penjualan selama satu tahun, karena kejadian-kejadian yang berkaitan dengan musim akan teranalisis. Lalu data yang digunakan dalam penyajian adalah data penjualan dan harga jual selama tahun 2011, data ini diambil kemudian dimodifikasi dari data wawancara.

Adapun data mengenai data penjualan dan harga jual gula aren selama tahun 2011 dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel 2**  
**Data Penjualan dan Harga Jual Gula Aren Per Bulan di Kampung Cibuluh**  
**Desa Mugijaya Kecamatan Cigemblong Kabupaten Lebak Tahun 2011**

Periode	Jumlah rata-rata per bulan (kojor)	Harga Gula Aren per kojor (Rp)	
		Pengrajin	Tengkulak
<b>Januari</b>	2000	15.000	18.000
<b>Februari</b>	2000	15.000	18.000
<b>Maret</b>	2000	10.000	13.000
<b>April</b>	2000	10.000	13.000
<b>Mei</b>	2000	10.000	13.000
<b>Juni</b>	2000	20.000	23.000
<b>Juli</b>	2000	20.000	23.000
<b>Agustus</b>	2000	20.000	23.000
<b>September</b>	2000	10.000	13.000
<b>Oktober</b>	2000	10.000	13.000
<b>November</b>	2000	10.000	13.000
<b>Desember</b>	2000	15.000	18.000

Dari data di atas diketahui bahwa secara umum rata-rata harga jual gula aren mengalami perbedaan pada setiap tiga bulan per tahun, harga tertinggi jatuh pada bulan Juni sampai Agustus yaitu sebesar 20.000 harga jual dari pengrajin dan 23.000 dari tengkulak lalu rata-rata hasil produksi per bulan per satu tengkulak sebanyak 2000 kojor/10.000 buah (400 toros), pada bulan ini mengalami musim berdasarkan waktu kejadian yaitu malam Nuzul Quran tanggal 17 Ramadhan 1432 H/ 17 Agustus 2011 M, hari Sya'ban tanggal 15 1432 H/17 Juli 2011 M, hari Isra'

Mi'raj Nabi Muhammad SAW pada tanggal 27 Rajab 1432 H/29 Juni 2011 M, hari raya Idul Fitri 01 Syawal 1432 H/30 Agustus 2011 M.

Lalu pada bulan ini diperkirakan terjadi musim kemarau, sehingga kegiatan penjualan menjadi baik seperti lancarnya proses pengangkutan gula aren ke pasar, ketepatan waktu tiba di pasar dan sebagainya. Kemudian harga jual gula terendah jatuh pada bulan September-November dan bulan Maret-Mei yaitu sebesar Rp 13.000 dari tengkulak dan 10.000 dari para pengrajin dengan rata hasil gula aren sebanyak 2000 kojor/10.000 buah (400 toros), pada bulan-bulan ini mengalami kejadian-kejadian penting yaitu hari raya Idul Adha tanggal 10 Dzulhijah 1432 H/06 November 2011 M. Lalu pada bulan-bulan ini mengalami musim kemarau pada bulan April, Mei, September, Oktober. Sedangkan bulan November, Maret, April diperkirakan akan mengalami musim hujan.

Selanjutnya harga normal jatuh pada bulan Desember-Februari dengan harga Rp 18.000 per kojor dari tengkulak dan Rp 15.000 dari pengrajin dengan jumlah 2000 kojor/10.000 buah (400 toros), pada bulan ini ada kejadian penting yaitu hari kelahiran nabi Muhammad jatuh pada bulan Februari. Sedangkan musim yang dialami pada bulan ini ialah musim hujan, pada musim hujan kegiatan penjualan kurang baik seperti pengangkutan gula aren harus lebih hati-hati karena jalannya licin dan berbatu, bahan pendukung seperti kayu bakar menjadi langka, karena kayu menjadi basah, lalu akan menghambat proses produksi gula aren, jika proses produksi terhambat maka kualitas gula aren pun menurun. Berikutnya harga jual gula aren rata-rata per bulan adalah Rp 18.000/kojor dengan jumlah hasil gula aren rata-rata sebanyak 2000 kojor/10.000 buah (400 kojor).

Perlu diketahui bahwa gula aren yang di produksi oleh pengrajin di Kampung Cibuluh Desa Mugijaya Kecamatan Cigemblong Kabupaten Lebak menghasilkan 3 jenis produk di antaranya gula cetak, gula semut dan kolang kali. Kemudian satuan hitung yang digunakan berbeda, gula cetak dihitung per kojor, gula semut per kilogram dan kolang kaling per kilogram.

Adapun mengenai kolang kaling akan diproduksi pada saat musim puasa, karena permintaan terhadap kolang kaling hanya pada musim puasa yaitu

pertengahan bulan Juli dan Agustus, dengan harga jual dari pengrajin Rp1000 sampai Rp 2000 per kilogram dan harga jual dari tengkulak sebesar Rp 2000 sampai Rp 3000 per kilogram. Kemudian pengrajin memproduksi kolang kaling rata-rata per hari 3 kilo per satu pengrajin. Tidak semua pengrajin memproduksi kolang kaling hanya sebagian saja, hal ini dikarenakan harga jual kolang kaling yang murah.

Kemudian gula semut diproduksi pada bulan Agustus, September dengan harga jual dari pengrajin Rp 11.000 sampai 17000 per kilogram. Jumlah hasil produksi gula semut per pengrajin sebanyak 2 kg-22 kg. gula semut diproduksi saat permintaan terhadap gula semut meningkat, lalu tidak semua pengrajin memproduksinya, hal ini dikarenakan hanya tengkulak tertentu saja yang menerima hasil produksi gula semut.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa ada beberapa musim yang bisa meningkatkan kegiatan penjualan, lalu musim berdasarkan waktu kejadian yang sifatnya bisa diperkirakan lebih memengaruhi kegiatan penjualan, sedangkan musim berdasarkan cuaca yang tidak bisa diperkirakan lebih berpengaruh pada proses kegiatan penjualannya.

### **Simpulan**

Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa musim-musim tertentu seperti musim Lebaran Idul Fitri, *Isro Mi'raj*, *Maulid* Nabi dapat memengaruhi kegiatan penjualan, apalagi musim berdasarkan waktu kejadian, karena situasi penggunaan gula aren pada musim berdasarkan waktu kejadian ini dapat meningkatkan permintaan pasar, kemudian harga jual gula aren pun meningkat. Sedangkan musim berdasarkan cuaca berpengaruh terhadap keberlangsungan proses kegiatan penjualan yaitu seperti proses pengangkutan gula aren, karena akses jalan yang belum layak.

### **Saran**

Saran bagi Para tengkulak adalah mencari informasi mengenai waktu terjadinya musim berdasarkan cuaca dan saat ada kejadian agar dapat melakukan persiapan dalam menghadapi dampak musim tersebut, lalu mengetahui latar

belakang pedagang besar supaya dalam kegiatan penjualannya lebih mudah dan lebih tahu harga jual gula dari pedagang besar, selanjutnya melakukan penyimpanan gula aren guna memenuhi permintaan pasar saat mengalami peningkatan, berikutnya mengajukan kepada pihak yang berwenang supaya akses jalan diperbaiki agar proses pengangkutan gula aren ke pasar Kupa tidak ada hambatan.

### **Daftar Pustaka**

- Arikunto, Suharsimi. (2006). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Greer CR, Ireland TC, Wingender JR. (2001). Contrarian Human Resource Investments and Financial Performance after Economic Downturns. *J Bus Res*; 52, pp. 249-61.
- Hidayat, Sholeh. (2012). LPPM Untirta & BI Kaji Komoditas Unggulan. <http://kabar-banten.com/news/detail/2241>
- Khumaelah. (2012). Artikel tentang Usaha Mikro Kecil Menengah. <http://banking.blog.gunadarma.ac.id/2012./01/12/artikel-tentang-usaha-kecil-menengah/>
- LP2M La Tansa Mashiro. (2012). Laporan Hasil Survei Penelitian. Banten.
- Milles B. Matthew, Huberman A. Michael. (1992). *Analisis Data Kualitatif*. Terj, Tjetjep Rohendi Rohidi. UI: Jakarta.
- Nazwir. (2012). Pengertian dan Definisi Musim, <http://id.shvoong.com/exact-sciences/astronomy/2285223-pengertian-dan-definisi-musim/>
- Noor, Juliansyah, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah* (Jakarta: Prenada Media Group, 2014).
- Park, Sungho and Sachin Gupta, (2011). A Regime-Switching Model of Cyclical Category Buying. *Marketing Science* 30(3), pp. 469-480.
- Petersen B, Strongin S. (1996). Why are some Industries more Cyclical than Others? *J Bus Econ Stat*;14(2), pp. 189-98.
- Tan, Hao and John A. Mathews. (2010). Identification and Analysis of Industry Cycles. *Journal of Business Research* 63, pp. 454-462.