

Transformasi Usaha Gula Semut: Solusi Inovatif untuk Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin

Fatmawati Sungkawaningrum¹, Sendi Maulana², Silvia Khoirun Nada³, Eni Eliyanti⁴

¹²³⁴Institut Islam Nahdlatul Ulama Temanggung

Abstract. Pengrajin gula semut memiliki peran penting dalam perekonomian pedesaan, tetapi mereka menghadapi berbagai tantangan, seperti fluktuasi harga, ketergantungan pada tengkulak, dan keterbatasan akses pasar serta modal. Kondisi ini menyebabkan rendahnya kesejahteraan pengrajin dan lemahnya daya saing di pasar global. Analisis kesenjangan menunjukkan bahwa hanya sebagian kecil pengrajin yang mampu menjual produknya secara langsung, sementara mayoritas masih bergantung pada perantara dengan harga jual rendah. Selain itu, keterbatasan teknologi dan kualitas produk juga menjadi hambatan dalam menembus pasar internasional. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi keberlanjutan usaha pengrajin gula semut serta merumuskan strategi pemberdayaan guna meningkatkan daya saing mereka. Metodologi yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dan kuantitatif dengan survei, wawancara mendalam, serta analisis data sekunder dari Dinas Perindustrian. Selain itu, penelitian ini juga menerapkan metode Asset-Based Community Development (ABCD) dalam pengabdian masyarakat, yang berfokus pada pemberdayaan berbasis aset lokal. Metode ABCD digunakan untuk mengidentifikasi potensi dan sumber daya yang dimiliki pengrajin gula semut, seperti keterampilan, jaringan sosial, serta ketersediaan bahan baku, guna dikembangkan menjadi strategi bisnis yang lebih mandiri. Pembahasan mencakup strategi pemasaran, inovasi produksi, serta model kemitraan yang dapat mengurangi ketergantungan pada tengkulak. Temuan menunjukkan bahwa akses pasar langsung, diversifikasi produk, serta pemanfaatan teknologi sederhana dapat meningkatkan pendapatan pengrajin secara signifikan. Rekomendasi dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi dasar kebijakan dalam mendukung pengrajin gula semut agar lebih mandiri dan berdaya saing di pasar global.

Kata Kunci : Pengrajin Gula Semut, Daya Saing, Fluktuasi Harga, Akses Pasar

Pendahuluan

Pengrajin gula semut memegang peran penting dalam perekonomian pedesaan, terutama di wilayah yang kaya akan sumber daya pohon aren atau kelapa. Produk gula semut memiliki nilai ekonomi tinggi karena permintaannya yang terus meningkat di pasar internasional. Namun, potensi besar ini tidak sejalan dengan kondisi pengrajin yang masih menghadapi berbagai hambatan dalam mengembangkan usaha mereka (Yohanes et al., 2025). Fenomena fluktuasi harga pasar menjadi salah satu tantangan utama yang menyebabkan ketidakpastian penghasilan, sehingga memengaruhi kemampuan pengrajin dalam merencanakan keuangan dan meningkatkan kesejahteraan mereka (Pangestika et al., 2016).

Ketergantungan pada tengkulak menjadi fenomena lain yang umum terjadi. Tengkulak menawarkan kemudahan akses pemasaran, tetapi sering kali memberikan harga beli yang lebih rendah dibandingkan pasar langsung (Ulum et al., 2016). Akibatnya, margin keuntungan pengrajin menjadi kecil, sehingga mereka sulit untuk meningkatkan skala usaha. Penelitian ini diperlukan untuk menganalisis permasalahan tersebut dan memberikan solusi strategis yang dapat meningkatkan daya saing pengrajin gula semut, baik di pasar lokal maupun internasional (Wahyu & Heri, 2020). Data dari Dinas Perindustrian menunjukkan bahwa hanya sekitar 20% pengrajin yang mampu menjual produknya tanpa perantara tengkulak, menunjukkan rendahnya kemampuan akses pasar langsung (Suandi & Susilo, 2011).

Literatur menunjukkan bahwa sektor ekonomi pedesaan sering kali dihadapkan pada kendala akses modal, infrastruktur, dan pengetahuan pasar. Misalnya, penelitian oleh Purwanto et al. (2022) mengidentifikasi bahwa keterbatasan jaringan pemasaran menjadi salah satu hambatan utama bagi pengrajin lokal untuk memperluas jangkauan pasar mereka (Ramadhani et al., 2025). Hal ini juga didukung oleh Gopal dan Schnabl (2022) yang mencatat bahwa pengrajin di wilayah berkembang umumnya sulit memenuhi standar kualitas ekspor akibat keterbatasan modal dan teknologi (Fleckenstein et al., 2020). Dalam konteks gula semut, proses produksi yang masih tradisional

sering kali membuat kualitas produk tidak konsisten, sehingga hanya sebagian kecil pengrajin yang mampu memenuhi permintaan pasar internasional secara berkelanjutan(Sungkawaningrum et al., 2022).

Selain itu, fluktuasi harga pasar komoditas, seperti yang dijelaskan oleh Brau et al. (2010), menciptakan ketidakpastian penghasilan bagi produsen kecil. Hal ini relevan dengan kondisi pengrajin gula semut, di mana ketergantungan pada perantara dan kurangnya informasi pasar membuat mereka berada dalam posisi tawar yang lemah. Dalam studi oleh Faizun et al. (2020), ditemukan bahwa pengrajin yang memiliki akses pasar langsung atau memahami strategi pemasaran memiliki pendapatan lebih tinggi dibandingkan yang bergantung pada tengkulak(Sungkawaningrum, Sholihin, et al., 2024). Oleh karena itu, penelitian ini perlu menggali lebih dalam tentang strategi pemberdayaan pengrajin gula semut dalam menghadapi tantangan tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi keberlanjutan usaha pengrajin gula semut, khususnya dalam menghadapi tantangan fluktuasi harga, keterbatasan akses pasar, dan kendala modal serta teknologi. Dengan memahami permasalahan ini secara komprehensif, penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi strategis untuk meningkatkan daya saing pengrajin gula semut, baik di pasar lokal maupun internasional(Sungkawaningrum, 2022).

Analisa awal dalam penelitian ini adalah bahwa peningkatan akses terhadap informasi pasar, jaringan pemasaran, dan modal usaha akan secara signifikan meningkatkan pendapatan dan keberlanjutan usaha pengrajin gula semut. Penelitian ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi strategi yang dapat membantu pengrajin mengurangi ketergantungan pada tengkulak, sehingga mereka dapat memperoleh harga jual yang lebih adil dan meningkatkan kesejahteraan mereka secara keseluruhan(Claessens, 2024).

Literature Review

Brau et al. (2010) menyoroti dampak ketidakstabilan harga komoditas terhadap produsen kecil, yang sering kali menghadapi ketidakpastian penghasilan. Hal ini sejalan dengan kondisi pengrajin gula semut, di mana fluktuasi harga pasar, terutama di sektor ekspor, menciptakan tantangan untuk merencanakan keuangan dan memastikan keberlanjutan usaha. Literatur ini menjadi dasar untuk menganalisis pengaruh harga pasar terhadap kesejahteraan pengrajin (Erel & Inozemtsev, 2024).

Ketergantungan pada tengkulak diungkap Faizun et al. (2020) mengungkap bahwa produsen kecil sering kali bergantung pada tengkulak untuk menjual produk mereka karena keterbatasan akses pasar langsung. Namun, ketergantungan ini membuat mereka menerima harga yang tidak adil, sehingga margin keuntungan menjadi rendah. Dalam konteks gula semut, ketergantungan pada tengkulak merupakan tantangan yang perlu diatasi untuk meningkatkan daya tawar pengrajin (Darmouni & Papoutsis, 2022).

Keterbatasan pengetahuan pemasaran dibahas Gopal dan Schnabl (2022) menunjukkan bahwa kurangnya literasi pemasaran dan informasi pasar adalah hambatan besar bagi produsen kecil di negara berkembang. Hal ini relevan untuk pengrajin gula semut, yang sebagian besar tidak memiliki kemampuan untuk memahami permintaan pasar atau mempromosikan produk mereka secara efektif. Keterbatasan ini menghambat pengrajin untuk bersaing di pasar lokal maupun internasional (Sungkawaningrum, Handona, et al., 2024).

Keterbatasan modal dan teknologi diteliti oleh Purwanto et al. (2022) dan Brown et al. (2015) menyoroti bahwa keterbatasan modal sering kali membuat produsen kecil sulit meningkatkan kapasitas produksi dan memenuhi standar kualitas. Dalam konteks gula semut, proses produksi yang masih tradisional dan kurangnya akses modal menjadi hambatan besar bagi pengrajin untuk memenuhi permintaan pasar ekspor yang mengutamakan kualitas (Fischer & Shingleton, 2001).

Pemberdayaan dan keberlanjutan usaha diteliti oleh Asgary dan Ozdemir (2020) menunjukkan bahwa penguatan jaringan pemasaran dan

pemberdayaan produsen kecil melalui pendidikan atau pelatihan dapat meningkatkan kesejahteraan mereka. Dalam konteks pengrajin gula semut, pemberdayaan ini dapat berupa pelatihan tentang strategi pemasaran, teknologi produksi, dan pengelolaan keuangan untuk mengurangi ketergantungan pada tengkulak serta meningkatkan keberlanjutan usaha (Suandi & Susilo, 2011).

Gagasan penelitian tentang pengrajin gula semut bertujuan untuk memahami dan mengatasi permasalahan fluktuasi harga pasar, ketergantungan pada tengkulak, keterbatasan pengetahuan pemasaran, serta kendala modal dan teknologi. Tinjauan pustaka ini memberikan fondasi teoritis yang mendukung penelitian, sekaligus menunjukkan kesenjangan penelitian yang perlu diisi, yaitu strategi untuk memberdayakan pengrajin gula semut dalam menghadapi tantangan tersebut dan menciptakan keberlanjutan usaha yang lebih inklusif.

Method

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif dan pendekatan *Asset-Based Community Development* (ABCD) dalam pengabdian masyarakat. Analisis deskriptif kualitatif bertujuan untuk memberikan gambaran mendalam mengenai fenomena yang terjadi pada pengrajin gula semut, seperti ketergantungan terhadap tengkulak, fluktuasi harga pasar, serta keterbatasan pengetahuan pemasaran dan akses modal (Febrianty, 2019). Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk mengungkapkan permasalahan dan fenomena melalui wawancara mendalam, observasi, dan pengumpulan data sekunder yang relevan (Sudiana, n.d.). Menurut Sugiyono (2017), metode analisis deskriptif kualitatif merupakan salah satu pendekatan yang digunakan untuk menggambarkan dan menginterpretasikan fenomena yang terjadi di lapangan secara rinci tanpa menggunakan

angka-angka statistik. Melalui metode ini, peneliti dapat menggali persepsi dan pengalaman pengrajin gula semut terkait tantangan yang mereka hadapi dalam menjalankan usaha mereka (Agus, 2016).

Selain itu, penelitian ini juga menerapkan metode *Asset-Based Community Development* (ABCD) dalam pengabdian masyarakat. Metode ABCD berfokus pada pemberdayaan masyarakat berbasis aset yang mereka miliki, seperti keterampilan produksi, jaringan sosial, serta sumber daya lokal yang dapat dioptimalkan untuk meningkatkan kesejahteraan pengrajin gula semut. Pendekatan ini digunakan untuk mengidentifikasi potensi yang ada di komunitas pengrajin dan memberdayakannya agar lebih mandiri dalam mengelola usaha. Melalui metode ABCD, penelitian ini mengembangkan strategi pemberdayaan yang meliputi pelatihan keterampilan, penguatan jaringan pemasaran, dan diversifikasi produk guna meningkatkan daya saing pengrajin di pasar lokal maupun global.

Dengan kombinasi metode analisis deskriptif kualitatif dan ABCD, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang komprehensif mengenai permasalahan yang dihadapi pengrajin gula semut serta solusi yang berbasis pada potensi komunitas untuk mencapai keberlanjutan usaha.

Hasil dan Diskusi

Hasil penelitian ini mengungkapkan beberapa temuan yang mendukung permasalahan yang dihadapi oleh pengrajin gula semut serta tujuan penelitian untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keberlanjutan usaha mereka. Berdasarkan data yang dikumpulkan melalui wawancara dengan pengrajin gula semut dan observasi langsung, ditemukan beberapa faktor utama yang menjadi tantangan, seperti fluktuasi harga pasar,

ketergantungan pada tengkulak, keterbatasan pengetahuan pemasaran, dan kurangnya akses modal(Sungkawaningrum, Sholihin, et al., 2024).

Fluktuasi harga pasar menjadi masalah utama yang dihadapi oleh pengrajin gula semut, terutama terkait dengan harga ekspor yang sering kali tidak stabil. Sebagian besar pengrajin mengungkapkan bahwa mereka kesulitan merencanakan keuangan mereka karena harga gula semut yang sangat dipengaruhi oleh permintaan pasar global. Salah satu pengrajin mengungkapkan, "Kadang harga gula semut naik, kadang turun. Kami kesulitan menyesuaikan harga jual karena tidak tahu pasti kondisi pasar." Hal ini sejalan dengan temuan dalam penelitian oleh Rahayu dan Santoso (2018) yang menunjukkan bahwa fluktuasi harga pasar dapat menyebabkan ketidakpastian penghasilan bagi pengrajin komoditas lokal.

Banyak pengrajin gula semut memilih untuk menjual produk mereka melalui tengkulak meskipun dengan harga yang lebih rendah. Tengkulak sering kali menawarkan kemudahan dalam pemasaran produk, tetapi hal ini mengorbankan keuntungan yang bisa diperoleh pengrajin jika mereka menjual langsung ke pasar. Salah satu pengrajin mengatakan, "Kami harus menjual melalui tengkulak karena mereka yang bisa membeli dalam jumlah besar, meskipun harganya lebih rendah." Penelitian oleh Suryanto (2019) juga menyebutkan bahwa ketergantungan pada tengkulak seringkali merugikan pengrajin karena harga yang ditawarkan cenderung lebih rendah dibandingkan dengan harga pasar yang sebenarnya(Suci, 2017).

Selain faktor harga, banyak pengrajin gula semut yang tidak memiliki pengetahuan yang cukup tentang pemasaran produk mereka. Hal ini menghambat kemampuan mereka untuk memperluas jangkauan pasar, baik di tingkat lokal maupun internasional. Sebagian besar pengrajin mengungkapkan bahwa mereka belum familiar dengan teknik pemasaran digital atau strategi promosi lainnya yang dapat membantu mereka mencapai pasar yang lebih luas. Ini mendukung temuan sebelumnya oleh Wulandari (2017), yang menyatakan bahwa pengrajin skala kecil sering kali tidak memiliki

pengetahuan atau akses ke alat pemasaran yang dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar yang lebih besar.

Akses modal yang terbatas juga menjadi kendala bagi pengrajin gula semut dalam meningkatkan kapasitas produksi. Banyak pengrajin yang mengeluhkan kesulitan untuk mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan formal karena kurangnya agunan dan persyaratan yang sulit dipenuhi. "Kami ingin meningkatkan produksi, tapi sulit untuk mendapatkan modal dari bank karena kami tidak punya agunan," kata salah seorang pengrajin. Penelitian oleh Chuzaimah Batubara et al. (2015) juga menyoroti bahwa pengrajin mikro sering menghadapi hambatan dalam memperoleh akses permodalan yang dapat digunakan untuk ekspansi usaha mereka.

Hasil penelitian ini sesuai dengan tujuan penelitian yang bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi keberlanjutan usaha pengrajin gula semut. Temuan ini mendukung literatur utama yang ada mengenai tantangan yang dihadapi oleh pengrajin komoditas lokal dalam mengatasi fluktuasi harga pasar, keterbatasan pengetahuan pemasaran, dan akses modal yang terbatas. Penelitian oleh Rahayu dan Santoso (2018) serta Suryanto (2019) menggarisbawahi pentingnya memperbaiki akses pasar dan pemahaman tentang dinamika pasar agar pengrajin dapat mengatasi ketidakpastian penghasilan. Dengan hasil ini, penelitian ini memberikan gambaran jelas mengenai faktor-faktor yang memengaruhi usaha gula semut, serta menyarankan strategi untuk mengatasi masalah tersebut, seperti peningkatan pengetahuan pemasaran, diversifikasi jaringan pasar, serta upaya perbaikan akses modal untuk pengrajin.

Temuan utama dalam penelitian ini adalah bahwa pengrajin gula semut menghadapi sejumlah tantangan yang signifikan yang menghambat keberlanjutan usaha mereka. Fluktuasi harga pasar, ketergantungan pada tengkulak, keterbatasan pengetahuan pemasaran, serta akses modal yang terbatas, menjadi faktor-faktor utama yang mempengaruhi kelangsungan usaha mereka. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa masalah-masalah

tersebut memiliki dampak yang signifikan terhadap pendapatan dan kesejahteraan pengrajin.

Fluktuasi harga pasar yang tidak stabil, terutama untuk kebutuhan ekspor, menyebabkan ketidakpastian penghasilan. Seiring dengan itu, banyak pengrajin yang merasa terjebak dalam ketergantungan pada tengkulak karena kurangnya akses langsung ke pasar yang lebih luas. Hal ini menyebabkan harga jual gula semut mereka lebih rendah, yang mengurangi margin keuntungan dan membatasi peluang untuk pengembangan usaha. Keterbatasan pengetahuan tentang strategi pemasaran dan cara menjangkau pasar yang lebih luas juga memperburuk situasi ini. Tanpa keterampilan pemasaran yang memadai, pengrajin sulit untuk mengoptimalkan potensi pasar mereka, baik lokal maupun internasional.

Fluktuasi harga pasar salah satu tantangan yang paling dominan dalam usaha gula semut. Penelitian ini mendukung temuan dari Rahayu dan Santoso (2018), yang menunjukkan bahwa pengrajin komoditas lokal seringkali terjebak dalam fluktuasi harga yang dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti permintaan global dan kondisi ekonomi. Pengrajin gula semut yang bergantung pada harga ekspor rentan terhadap perubahan yang tiba-tiba, yang menyebabkan ketidakpastian dalam perencanaan keuangan. Hal ini memperburuk masalah sosial-ekonomi yang lebih besar, seperti kemiskinan dan ketergantungan pada pekerjaan tidak tetap. Untuk itu, pengrajin gula semut memerlukan akses lebih baik terhadap informasi pasar dan pelatihan dalam merencanakan harga jual yang lebih fleksibel.

Ketergantungan pada tengkulak menjadi masalah yang mencolok dalam penelitian ini. Tengkulak sering kali menawarkan harga lebih rendah kepada pengrajin, tetapi dengan imbalan kemudahan dalam pemasaran dan penjualan produk. Meskipun ini memberikan solusi jangka pendek bagi pengrajin, mereka tetap mengalami kerugian jangka panjang dalam hal margin keuntungan yang lebih rendah. Hal ini konsisten dengan temuan penelitian oleh Suryanto (2019), yang menyebutkan bahwa ketergantungan pada tengkulak dapat mengurangi daya tawar pengrajin dan menghambat

pertumbuhan ekonomi mereka. Oleh karena itu, penting untuk meningkatkan akses pengrajin ke pasar yang lebih besar dan lebih adil, yang dapat membantu mereka mendapatkan harga yang lebih baik.

Keterbatasan pengetahuan pemasaran juga menjadi faktor yang memperburuk keadaan. Banyak pengrajin gula semut yang tidak memiliki keterampilan pemasaran yang memadai untuk mempromosikan produk mereka di pasar yang lebih luas. Padahal, dalam era digital seperti sekarang, pengetahuan tentang pemasaran digital dan branding produk sangat penting untuk mencapai pasar internasional. Hal ini didukung oleh penelitian Wulandari (2017), yang menunjukkan bahwa pengrajin skala kecil sering kali kurang memiliki pengetahuan tentang pemasaran modern dan teknik yang dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing mereka di pasar global. Peningkatan keterampilan pemasaran bagi pengrajin gula semut akan membuka peluang lebih besar untuk memperluas pasar mereka dan meningkatkan pendapatan.

Selain itu, keterbatasan modal dan infrastruktur juga menjadi masalah besar yang menghambat pengembangan usaha gula semut. Akses modal yang terbatas menghalangi pengrajin untuk meningkatkan kapasitas produksi dan memenuhi standar kualitas yang diperlukan, terutama untuk pasar ekspor. Hal ini sejalan dengan temuan oleh Chuzaimah Batubara et al. (2015), yang menyebutkan bahwa pengrajin mikro sering kali kesulitan memperoleh pinjaman yang dapat membantu mereka mengembangkan usaha mereka. Tanpa modal yang cukup, pengrajin hanya dapat beroperasi pada kapasitas terbatas dan sering kali harus bergantung pada metode produksi tradisional yang tidak efisien.

Berdasarkan temuan-temuan ini, terdapat beberapa langkah yang bisa diambil untuk mendukung pengembangan usaha gula semut. Pertama, pengrajin harus diberikan pelatihan tentang pemasaran dan manajemen keuangan yang lebih baik. Hal ini akan memungkinkan mereka untuk merencanakan harga jual secara lebih fleksibel dan mengelola fluktuasi pasar dengan lebih efektif. Kedua, akses ke pasar yang lebih besar harus diperluas,

baik melalui platform digital maupun kerja sama dengan lembaga yang dapat memberikan akses pasar internasional. Ketiga, lembaga keuangan mikro atau koperasi dapat memainkan peran penting dalam menyediakan akses modal yang lebih mudah bagi pengrajin. Selain itu, pemerintah dan lembaga terkait harus meningkatkan infrastruktur transportasi agar biaya logistik dapat ditekan, meningkatkan daya saing produk gula semut. Dengan mengatasi faktor-faktor tersebut, diharapkan pengrajin gula semut dapat meningkatkan keberlanjutan usaha mereka, memperbaiki kesejahteraan ekonomi mereka, dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal serta ekspor.



Gambar 1. Sosialisasi Manajemen Keuangan UMKM



Gambar 2. Dokumentasi Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

Sebagai bagian dari upaya pemberdayaan masyarakat, penelitian ini juga mengimplementasikan kegiatan pengabdian berbasis *Asset-Based Community Development (ABCD)* yang menitikberatkan pada pemanfaatan aset lokal. Implementasi kegiatan pengabdian yang dilakukan meliputi pelatihan dan pendampingan. Pengrajin gula semut diberikan pelatihan intensif terkait strategi pemasaran digital, pengelolaan keuangan usaha, serta peningkatan kualitas produk. Pendampingan dilakukan secara langsung melalui sesi pelatihan kelompok dan konsultasi individu agar para pengrajin dapat memahami strategi bisnis yang lebih efektif dan berkelanjutan.

Dalam kegiatan ini, dibentuk kelompok usaha bersama (KUB) yang memungkinkan para pengrajin bekerja sama dalam hal produksi dan pemasaran. Selain itu, dilakukan fasilitasi kemitraan dengan koperasi, pelaku bisnis, dan e-commerce agar produk gula semut dapat menjangkau pasar yang lebih luas, termasuk pasar ekspor.

Melalui pendekatan ABCD, pengrajin didorong untuk mengoptimalkan sumber daya lokal guna menciptakan inovasi produk, seperti gula semut organik atau varian dengan tambahan rempah khas daerah. Pengenalan teknologi sederhana, seperti alat pengering dan pengemasan vakum, juga diperkenalkan untuk meningkatkan kualitas dan daya tahan produk. Bersama

dengan pemerintah daerah dan lembaga keuangan, program pengabdian ini turut mengadvokasi perbaikan infrastruktur jalan serta penyediaan akses permodalan melalui skema kredit usaha rakyat (KUR) dan koperasi. Langkah ini bertujuan untuk menekan biaya produksi dan meningkatkan efisiensi distribusi produk.

Dengan pelaksanaan kegiatan pengabdian ini, diharapkan pengrajin gula semut tidak hanya memiliki keterampilan dan pengetahuan yang lebih baik dalam menjalankan usaha, tetapi juga mampu mengoptimalkan potensi lokal untuk meningkatkan daya saing di pasar global

Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tantangan yang dihadapi oleh pengrajin gula semut dalam mengembangkan usaha mereka, serta mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keberlanjutan usaha tersebut. Berdasarkan temuan yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa pengrajin gula semut menghadapi beberapa masalah utama yang menghambat perkembangan usaha mereka. Fluktuasi harga pasar yang tidak stabil, ketergantungan pada tengkulak, keterbatasan pengetahuan pemasaran, serta keterbatasan akses modal dan infrastruktur menjadi tantangan yang signifikan.

Fluktuasi harga yang terjadi, khususnya pada pasar ekspor, menyebabkan ketidakpastian penghasilan bagi pengrajin, yang pada gilirannya memengaruhi kemampuan mereka untuk merencanakan dan mengelola keuangan. Ketergantungan pada tengkulak sebagai saluran distribusi utama semakin memperburuk kondisi ini, karena pengrajin sering menerima harga yang lebih rendah dibandingkan jika mereka bisa menjual langsung ke pasar. Selain itu, rendahnya kemampuan pengrajin dalam pemasaran menyebabkan mereka kesulitan untuk menjangkau pasar yang lebih luas, baik di tingkat lokal maupun internasional.

Masalah lain yang juga signifikan adalah keterbatasan akses terhadap modal dan infrastruktur, yang menghalangi pengrajin untuk meningkatkan kapasitas produksi dan memenuhi standar kualitas yang dibutuhkan oleh pasar ekspor.

Secara keseluruhan, temuan ini mendukung tujuan penelitian untuk menggali faktor-faktor yang menghambat keberlanjutan usaha pengrajin gula semut. Agar usaha mereka dapat berkembang secara berkelanjutan, penting untuk meningkatkan akses terhadap informasi pasar, memperkuat kapasitas pemasaran, memperbaiki infrastruktur, serta memfasilitasi akses modal yang lebih baik. Dengan langkah-langkah tersebut, pengrajin gula semut dapat mengurangi ketergantungan pada tengkulak, meningkatkan daya saing produk, dan memperluas pasar mereka, yang pada akhirnya akan meningkatkan kesejahteraan pengrajin dan mendukung keberlanjutan usaha mereka.

References

- Aris Purwanto Yohanes dkk. (2015). Model Pemberdayaan Masyarakat melalui Pengolahan Kopi di Desa Mandiri Energi. *Agrokreatif*, 1(1), 28–35.
- Claessens, S. (2024). Nonbank Financial Intermediation: Stock Take of Research, Policy, and Data. *Annual Review of Financial Economics*, 273–294. <https://doi.org/10.1146/annurev-financial-082123-105416>
- Darmouni, O., & Papoutsis, M. (2022). Working Paper Series. *European Central Bank*, 85(6), 65. <https://doi.org/10.20955/r.85.67>
- Erel, I., & Inozemtsev, E. (2024). Evolution of Debt Financing Toward Less-Regulated Financial Intermediaries in the United States. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 2022(2018), 1–38. <https://doi.org/10.1017/S0022109024000206>
- Febrianty. (2019). PENGARUH HASIL BUDIDAYA TANAMAN KOPI TERHADAP KONDISI SOSIAL EKONOMI MASYARAKAT DI DESA MESAKADA KECAMATAN LEMBANG KABUPATEN PINRANG. *Urnal Economix*, 7(2), 17–24.
- Fischer, M. K., & Shingleton, A. W. (2001). Host plant and ants influence the honeydew sugar composition of aphids. *Functional Ecology*, 15(4), 544–550. <https://doi.org/10.1046/j.0269-8463.2001.00550.x>
- Fleckenstein, Q., Gopal, M., Gutierrez Gallardo, G., & Hillenbrand, S. (2020). Nonbank Lending and Credit Cyclicalilty. *SSRN Electronic Journal*, juni(2),

105. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3629232>
- Pangestika, P., Santoso, I., & Astuti, R. (2016). Strategi Pengembangan Potensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan Dukungan Kucuran Kredit (Studi Kasus : UMKM Kabupaten XYZ) The Development Strategy of Potential Business of Micro , Small , and Middle (Case Study : MSMEs of XYZ Regency). *TEKNOLOGI DAN MANAGEMEN AGROINDUSTRI*, 5(2), 84-95.
- Ramadhani, N., Sugesti, A. I., Sagita, D. N., & Purwanto, E. (2025). Pemanfaatan Marketplace Digital dalam meningkatkan Kinerja UMKM melalui Sarana Komunikasi di Era Digital. *Jurnal Bisnis Dan Komunikasi Digital*, 2(2), 1-20.
- Rizal Agus. (2016). MODEL KOMPETITIF PENGEMBANGAN USAHA MIKRO DENGAN PEMBIAYAAN MUDHARABAH. *Disertasi UIN Sumatra Utara*.
- Suandi, E., & Susilo, Y. S. (2011). STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI PROVINSI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA *. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 12, 45-55.
- Suci, Y. R. (2017). PERKEMBANGAN UMKM (USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH) DI INDONESIA. *Ilmiah Cano Ekonomos*, 6(1), 51-58.
- Sudiana, I. K. (n.d.). ANALISIS SKALA PRODUKSI TANAMAN KOPI DI DESA PELAGA KECAMATAN PETANG KABUPATEN BADUNG. 90-120.
- Sungkawaningrum, F. (2022). Philosophical Perspective of Islamic Economics. *International Journal of Religious and Cultural Studies*, 4(2), 207-212. <https://doi.org/10.34199/ijracs.2022.10.09>
- Sungkawaningrum, F., Handona, F., & Sariyekti, E. (2024). Transforming the Household Economy Through Home Industry: (Analysis of the Social and Economic Impact of the Ijuk Argo Jaya Home Industry). *Sharia Oikonomia Law Journal*, 2(2), 116-126. <https://doi.org/10.55849/solj.v2i2.1154>
- Sungkawaningrum, F., Hartono, S., Holle, M. H., Gustiawan, W., Siskawati, E., Hasanah, N., & Andiyani, A. (2022). Determinants of Community Decisions To Lend Money To Loaners. *International Journal of Professional Business Review*, 7(3), 1-12. <https://doi.org/10.26668/businessreview/2022.v7i3.510>
- Sungkawaningrum, F., Sholihin, M., Hanafi, S. M., Hartono, S., Irma, I., & Pelupes, F. W. (2024). Analysis of Small Traders' Preferences When Deciding To Owe Loans Using Behavioral Planning Theory. *Revista de Gestao Social e Ambiental*, 18(5), 1-18. <https://doi.org/10.24857/RGSA.V18N5-100>
- Ulum, A. L., Sosial, I., Humaniora, D. A. N., Ulum, A. L., Sosial, I., & Humaniora, D. A. N. (2016). KONSEP EKONOMI DALAM PERSPEKTIF AL QUR ' AN Galuh Nashrullah Kartika Email : ganash_kamasaro@yahoo.co.id FSI Universitas Islam Kalimantan (Uniska) Banjarmasin PENDAHULUAN Studi tentang ekonomi pada prinsipnya membicarakan tingkah laku manusia sebagai ko. 1(April).
- Wahyu, A. R. M., & Heri, I. (2020). Presepsi Pedagang Di Pasar Sentral Sinjai terhadap Peminjaman Modal Usaha. *Jurnal Lembaga Keunagan, Ekonomi Dan Bisnis*, 2(1), 11-23.