

## **ANALISIS RANTAI NILAI DAN MODEL BISNIS CANVAS GULA AREN DI KECAMATAN DANGIA KABUPATEN KOLAKA TIMUR**

*(Value Chain Analysis And Business Model Canvas Of Palm Sugar In Dangia District,  
East Kolaka Regency)*

**AKHMAD MAULANA<sup>1</sup>, SITTI ROSMALAH<sup>2</sup>, SITTI RAHMA MA'MUN<sup>3</sup>, HAERUDIN TAO<sup>4</sup>**

<sup>1,2,3</sup> Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Kendari.  
Jl. KH Ahmad Dahlan No. 10, Kendari, Sulawesi Tenggara.

<sup>4</sup> Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sulawesi Tenggara  
Jl. Kapten Piere Tendean No.109, Baruga, Kec. Baruga, Kota Kendari

Email: [rosmalah@umkendari.ac.id](mailto:rosmalah@umkendari.ac.id)

Manuskrip diterima: 21 September 2025, Revisi diterima: 7 April 2025

### **ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini adalah untuk memetakan rantai nilai gula aren di Kecamatan Dangia Kabupaten Kolaka Timur serta mengidentifikasi model bisnis gula aren di Kecamatan Dangia Kabupaten Kolaka Timur. Sampel dalam penelitian ini adalah pengolah gula aren yang ada di Kecamatan Dangia sebanyak 5 produsen gula aren serta 3 orang pedagang pengepul, 3 orang pedagang besar, 15 orang pedagang pengecer. Analisis data menggunakan analisis rantai nilai menurut pendekatan Laundry dalam *link methodology*. Hasil analisis menunjukkan rantai nilai gula aren di Kecamatan Dangia memiliki kesamaan yaitu produsen gula aren hanya memiliki 3 jalur pemasaran yaitu konsumen, pengecer dan pengepul. Masing-masing pasar ini dapat memberikan keuntungan yang berbeda setelah dikurangi dengan biaya produksi (Rp11.200) yaitu untuk konsumen Rp3.800, pengecer Rp5.800 dan pengepul 3.800. Adanya kesamaan dalam mendapatkan keuntungan dari konsumen dan pengepul disebabkan oleh faktor konsumen umumnya pembelinya tetangga sekitar rumah atau keluarga sedangkan pengepul dikarenakan faktor volume pembelian yang lebih besar dari yang lainnya. Pengecer adalah pembeli yang membeli gula aren dengan tujuan untuk dijual kembali dan volume lebih kecil dari pengepul. Yang selanjutnya pengecer menjualnya ke konsumen dan pengepul menjualnya ke pedagang besar. Pedagang besar menjual kembali ke pengecer dan selanjutnya pengecer menjual ke konsumen.

Kata kunci: Gula Aren, Rantai Nilai, Laundry

### **ABSTRACT**

*The purpose of this study was to map the palm sugar value chain in Dangia District, East Kolaka Regency and to identify the palm sugar business model in Dangia District, East Kolaka Regency. The sample in this study was palm sugar processors in Dangia District, as many as 5 palm sugar producers and 3 collectors, 3 wholesalers, 15 retailers. Data analysis used value chain analysis according to the Laundry approach in the link methodology. The results of the analysis showed that the palm sugar value chain in Dangia District has similarities, namely palm sugar producers only have 3 marketing channels, namely consumers, retailers and collectors. Each of these markets can provide different profits after being reduced by production costs (Rp11,200) namely for consumers Rp3,800, retailers Rp5,800 and collectors 3,800. The similarity in getting profits from consumers and collectors is due to the consumer factor, generally the buyers are neighbors around the house or family while the collectors are due to the purchase volume factor which is larger than the others. Retailers are buyers who buy palm sugar with the aim of reselling it and the volume is smaller than the collectors. The retailers then sell it to consumers and the collectors sell it to wholesalers. Wholesalers resell it to retailers and then the retailers sell it to consumers.*

Keywords: Brown Sugar, Laundry, Value Chain



## PENDAHULUAN

Hutan menyimpan potensi luar biasa untuk menghasilkan berbagai tanaman yang dapat diolah menjadi produk dengan nilai ekonomis tinggi. Salah satu contohnya adalah pohon enau atau aren. Pohon ini menawarkan peluang ekonomi yang sangat baik karena hampir semua bagiannya dapat dimanfaatkan untuk keuntungan finansial.

Buah aren, misalnya, dapat diolah menjadi kolang-kaling, sementara daunnya dapat digunakan untuk kerajinan tangan ataupun sebagai atap. Akar pohon aren juga dapat dimanfaatkan sebagai bahan obat-obatan. Dari batangnya, kita bisa mendapatkan ijuk dan lidi; batang yang masih muda bisa diambil sagunya, sedangkan yang lebih tua dapat digunakan sebagai bahan furnitur. Namun, di antara semua produk yang dihasilkan dari pohon aren, nira aren yang diambil dari bunga jantan memiliki nilai ekonomis yang paling tinggi, karena dapat digunakan sebagai bahan dasar untuk pembuatan gula aren. (Gobel et al., 2023).

Aren memiliki berbagai manfaat, seperti sebagai tumbuhan penghasil nira, sumber karbohidrat, bahan campuran untuk makanan dan minuman (seperti kolang-kaling), bahan bangunan, serta sebagai tanaman konservasi yang dapat membantu mengatasi lahan kritis (FERITA, 2015); (Pongoh, 2016); (Irmayani et al., 2021) Saat ini, pengolahan gula aren telah menjadi peluang usaha yang menjanjikan dengan keuntungan yang cukup besar. Gula aren cetak, atau yang sering disebut gula batok, merupakan salah satu produk olahan yang berasal dari nira aren, yang diperoleh dari tandan atau tangkai bunga jantan pohon aren.. Menurut (MITA et al., 2022), proses pengolahan sederhana nira aren menjadi gula dilakukan dengan merebus nira hingga mengental dan berubah menjadi cairan coklat pekat. Dengan demikian, gula aren menjadi salah satu produk olahan makanan yang dihasilkan dari pengolahan air nira yang bersumber dari tandan bunga jantan pohon aren (*Arrenga pinnata*).

Tanaman aren tumbuh dengan tanpa budidaya dan merupakan tanaman endemik

Kecamatan Dangia Kabupaten Kolaka Timur. Di Kecamatan Dangia luas area tanaman aren 18,5 Ha dengan produksi 2,287 Kg (Badan Pusat Statistik Kabupaten Kolaka Timur, 2023).

Data potensi Aren di Kecamatan Dangia dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Data Sentra potensi Aren Kecamatan Dangia

No	Desa	Luas (Ha)	Produksi (Kg)	Produsen (Org)
1	Lamosila	2,0	340	16
2	Lalongkateba	1,5	200	11
3	Anambada	2,5	360	13
4	Lembah subur	2,0	200	10
5	Wande	1,5	92	5
Total		9,5	1,192	55

Sumber: Disbunhorti Kolaka Timur (2022)

Pohon aren, khususnya air nira, di Kecamatan Dangia, Kabupaten Kolaka Timur, awalnya lebih dimanfaatkan sebagai bahan minuman yang segar dan menyegarkan setelah para petani beraktivitas di kebun. Selain itu, gula aren juga menjadi alternatif pemanis makanan yang cukup diminati dan merupakan salah satu sumber pendapatan sampingan bagi banyak masyarakat di wilayah tersebut (Radam & Rezekiah, 2015). Permasalahan yang dihadapi oleh pengolah nira menjadi gula aren di Kecamatan Dangia adalah teknologi yang sederhana dan pemasaran yang masih dalam skala kecil dan tradisional. Transformasi usaha gula aren dibutuhkan agar petani, pengrajin dan pengusaha gula aren dapat menangkap peluang pasar tersebut sehingga kontribusinya terhadap peningkatan pendapatan keluarga dan perekonomian wilayah, khususnya di sentra-sentra produksi gula aren di Kecamatan Dangia. Pengelolaan rantai nilai dapat dilakukan dengan menjalin kerjasama yang saling menguntungkan, yang akan memastikan keberlanjutan serta meningkatkan optimalisasi seluruh aktivitas.

Pemasaran gula aren oleh petani masih tergolong konvensional. Pola pemasaran hasil produksi gula aren di Kecamatan Dangia kabupaten Kolaka Timur ini berbeda-beda. Ada yang langsung menyalurkannya

kepada konsumen, cara ini biasa terjadi apabila gula aren yang diproduksi relatif kecil sehingga yang menjadi konsumennya hanya terbatas pada tetangga sekitar dan keluarga terdekat saja. Selanjutnya ada yang membawa dan menjualnya langsung ke pasar tradisional setempat dan ada juga yang menjual kepada pedagang pengumpul kecamatan.

Keberlanjutan usaha gula aren perlu mendapat perhatian oleh berbagai pihak, khususnya jika gula aren akan dijadikan komoditi andalan di Kabupaten Kolaka Timur. Berdasarkan wawancara awal dengan pelaku usaha, gula aren memiliki potensi pasar yang besar termasuk peluang ekspor. Namun peluang ini belum dapat dimanfaatkan secara optimal karena sebagian besar produk gula aren dikerjakan dalam skala rumah tangga secara tradisional. Nilai tambah sepanjang rantai gula aren sampai ke konsumen masih sangat rendah, sehingga belum dapat mendorong perekonomian masyarakat secara signifikan. Transformasi usaha gula aren dibutuhkan agar petani, pengrajin dan pengusaha gula aren dapat menangkap peluang pasar tersebut sehingga berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan keluarga dan terpenuhinya kebutuhan dasar serta memiliki dampak terhadap perbaikan perekonomian wilayah, khususnya di sentra-sentra produksi gula aren yang ada di Kabupaten Kolaka Timur. Oleh karena itu perlu dilakukan penelitian terkait rantai nilai produk gula aren di Kecamatan Dangia Kabupaten Kolaka Timur. Tujuan dari analisis rantai nilai adalah untuk memenuhi permintaan pelanggan melalui penggunaan sumber daya yang paling efisien, termasuk kapasitas distribusi, persediaan, dan sumber daya manusia (Nurhasanah & Aspiranti, 2020). Supply chain menyangkut hubungan yang terus menerus mengenai barang, uang, dan informasi

#### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Kolaka Timur dan Kecamatan Dangia terpilih secara purposive sebagai fokus lokasi penelitian karena wilayah ini merupakan sentra pengembangan gula aren di Kabupaten Kolaka Timur Provinsi Sulawesi Tenggara

denga luas areal tanaman aren 18,5 Ha dan produksi 2.287 kg tahun 2022. Populasi dalam penelitian ini adalah produsen gula aren di Kecamatan Dangia, pengepul yang ada di Kecamatan Dangia, pedagang besar yang ada di Morosi, Morowali dan Kendari, pengecer yang ada di Kecamatan Dangia dan konsumen yang ada di Kecamatan Dangia. Metode pengambilan sampel produsen gula aren dalam penelitian ini dilakukan dengan *purposive sampling* terdiri atas semua produsen gula aren (50 orang) yang ada di Desa Lamosila, Lalokateba, Anambada, Lembah subur dan Wande. Sedangkan metode *snowball sampling* dilakukan pada 3 orang sampel pengepul, 3 orang sampel pedagang besar, 15 sampel pengecer (3 sampel dari 5 desa), 15 sampel konsumen (3 sampel dari 5 desa).

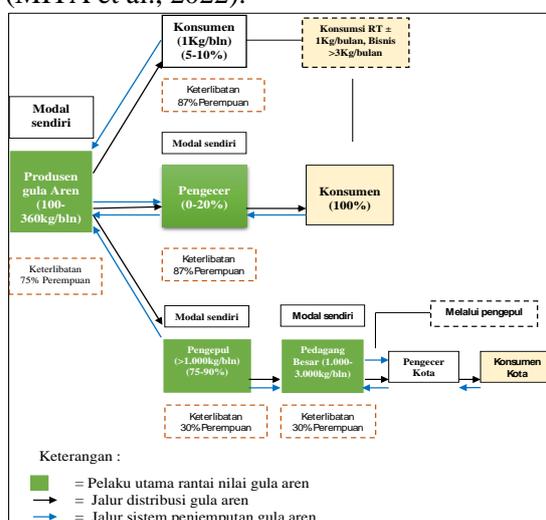
Tehnik pengambilan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi lapangan, wawancara mendalam dengan kuesioner serta FGD. Analisis data yang digunakan adalah pemetaan rantai nilai berdasarkan pelaku, alur produk dan volume produk (Government of Australia, 2020; M4P, 2012); (Giuliano Martiniello, 2019); (Puspitasari et al., 2020) gula aren di Kecamatan Dangia serta bisnis model kanvas yang digunakan berdasarkan pendekatan Laundry (Kaminski et al., 2020; Lundy et al., 2014, 2019; Sopov et al., 2016; Wangu et al., 2021; Weng et al., 2024)

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **Peta Rantai Nilai Gula Aren**

Rantai nilai gula aren di Kecamatan Dangia melibatkan 4 aktor yakni produsen, pengepul, pedagang besar dan pengecer. Rantai nilai gula aren umumnya merupakan rantai nilai pendek karena melibatkan sedikit pelaku dalam pemasarannya. Hal ini disebabkan karena proses produksi gula aren masih dilakukan secara tradisional. Penelitian yang dilakukan oleh (Sampit et al., 2016) juga mengemukakan bahwa pelaku rantai pasok-nilai pada gula merah yang bervariasi, aliran terpanjang yaitu pelaku-

pelaku yang terlibat dalam kegiatan produksi industri besar gula aren, yang terdiri dari petani – pengepul – pedagang - pengecer-konsumen, sedangkan rantai nilai pendek yaitu berasal dari kegiatan produksi yang dilakukan langsung oleh petani aren, yaitu terdiri dari petani-pedagang/pengecer-konsumen. Pelaku dalam rantai pasokan ada beberapa pemain utama yang mempunyai kepentingan di dalam arus barang, yaitu : 1) pemasok (*supplier*), 2) pabrik (*manufacture*), 3) distributor (*wholesaler*), 4) penyalur (retail outlets) dan 5) konsumen (*customers*) (Sampit et al., 2016); (Imran et al., 2023); (MITA et al., 2022).



Gambar 1. Rantai Nilai Gula Aren

Rantai nilai gula aren Di Kecamatan Dangia masih sangat sederhana, mulai dari proses pengolahan bahan baku sampai distribusi yang melibatkan sedikit pelaku rantai nilai. Pelaku dalam rantai nilai belum terintegrasi secara menyeluruh satu dengan yang lain sehingga peluang-peluang pengembangan usaha belum bisa ditangkap oleh pelaku didalam rantai nilai tersebut. Pelaku usaha masih didominasi oleh pedagang perantara sehingga usaha gula aren belum berkembang (Makkarennu et al., 2018). Jalur distribusi gula aren yang ada di Kecamatan Dangia terdiri dari 3 jalur pemasaran yakni a. Produsen gula aren > Konsumen; b. Produsen gula aren > Pedagang pengecer > Konsumen; c. Produsen gula aren > Pedagang Pengepul > Pedagang Besar > Konsumen. Hal ini sejalan dengan penelitian (Suradi et al., 2021); (Imran et al., 2023).

## Produsen

Sebagai produsen gula aren sumber bahan baku merupakan milik sendiri yang tumbuh di kebun kakao sehingga tidak ada pembelian air nira dari luar. Meskipun demikian akan tetap dihitung sebagai biaya produksi yang bernilai Rp 500,-/liter. Keterlibatan kaum perempuan dalam proses produksi cukup tinggi hingga mencapai 75% meliputi kegiatan pemasakan, pencetakan dan pengemasan. Permodalan dalam usaha gula aren adalah modal sendiri atau tanpa pinjaman dari luar, dari hasil interview selain tidak ada keterikatan juga tidak mau berhubungan dengan sistem yang berbelit-belit baik itu pada bank maupun lembaga pembiayaan lainnya.

Biaya produksi gula aren sebesar Rp.11,200/Kg. Pengelolaan usaha gula aren oleh produsen sebagian besar telah dikelola > 3 tahun. Kapasitas produksi 100-360Kg/bulan. Produsen dengan volume jual  $\geq 150\text{Kg/bulan}$  terdistribusi pada konsumen sebesar 5%, Pengecer baik yang ada di desa maupun pasar tradisional sebesar 20% dan pada pengepul sebesar 75%. Untuk produsen dengan volume jual  $< 150\text{Kg/bulan}$  terdistribusi pada konsumen sebesar 10%, pada pengecer baik yang ada di desa maupun pasar tradisional sebesar 0% dan pada pengepul sebesar 90%.

Kisaran harga gula aren dari produsen untuk konsumen dan pengepul sebesar Rp.15,000/Kg dengan keuntungan Rp.3,800/Kg sedangkan untuk pengecer sebesar Rp.17,000/Kg dengan keuntungan 5,800/Kg. Secara umum harga diatas normal setiap bulannya kecuali pada saat menjelang hari raya pada 15 hari pertama bulan suci Ramadhan harga gula aren dapat mencapai Rp 30,000/Kg setelah itu harga kembali normal.

Kecenderungan usaha gula aren baik produksi maupun pemasarannya dari tahun ke tahun tidak mengalami perubahan dan perkembangan yang berarti, berdasarkan analisis dilapangan hal tersebut disebabkan oleh faktor internal dan eksternal. Faktor

internal meliputi produksi yang di kelola secara konvensional, tidak *adanya Standar operasional prosedur* (SOP) pembuatan gula aren, Kualitas produk rendah, permodalan yang terbatas. Sedangkan faktor eksternal meliputi harga tidak dapat bersaing, pasar yang tidak berkembang, tidak adanya kelompok usaha, tidak adanya kemitraan dan rendahnya dukungan usaha dari pemerintah maupun lembaga lainnya yang ada di desa.

Pembangunan sumber daya manusia bagi para produsen memegang peranan penting dalam membantu petani meningkatkan produksi dan produktivitas mereka. Upaya ini juga berhubungan erat dengan peningkatan kualitas produk, yang meliputi daya saing, harga, biaya transportasi, biaya penyimpanan, serta ketepatan dalam pengiriman barang. Jika keunggulan daya saing produk ini dijaga dengan baik, maka kontinuitas pasokan produk dapat terjamin. (Kumalasari, 2020). Untuk meminimalisir faktor diatas agar terjadi perubahan atau perbaikan antara lain yaitu;

1. Perbaikan sistem produksi dengan mengacu pada SOP yang disepakati oleh para produsen, sehingga produk yang dihasilkan lebih berkualitas yang pada akhirnya dapat meningkatkan nilai tambah dari produk gula aren yang di hasilkan.
2. Pembentukan lembaga usaha gula aren di desa, dengan adanya lembaga dengan legalitas formal maka dapat meningkatkan posisi tawar produsen gula aren jauh lebih baik terutama menyangkut harga dan pasar juga mempermudah terbangunnya kemitraan baik dengan pemerintah, sektor swasta maupun perguruan tinggi melalui dukungan peralatan produksi, permodalan dan pelatihan-pelatihan serta keikutsertaan pada kegiatan pameran-pameran pembangunan. Dari 5 desa lokasi penelitian hanya ada satu desa yang sudah terbentuk kelembagaanya yaitu desa Lamosila dengan jumlah anggota 22 orang dengan nama lembaga Komunitas

Gula Aren Kamibisa yang saat ini tengah menjalin kerjasama dengan pihak perguruan tinggi yang ada di Kendari.

### **Pengepul**

Pengepul menjalani usaha gula aren > 3 tahun dengan jumlah pemasok > 2 produsen dengan intensitas pembelian 2-3 kali/bulan dengan volume pasokan hingga >1,000Kg/bulan. . Dalam mendapatkan pasokan gula aren, pengepul malakukan penjemputan langsung ke para produsen, hal tersebut lebih menguntungkan selain volume juga harga yang lebih rendah sebesar Rp.2,000 jika di dibandingkan membeli dari pengecer. Harga beli dari produsen sebesar Rp.15,000 dan di jual ke pedagang besar bervariasi antara Rp.20,000-25,000/Kg tergantung dari jarak tempuhnya. Keterlibatan perempuan mencapai 30% dalam proses mengumpulkan pasokan gula aren dari produsen hingga penjualan ke pedagang besar.

Pengepul sebagai pemasok dari pedagang besar umumnya hanya memiliki 1 pelanggan saja yang area sebarannya ada di Kendari, Morosi dan Morowali. Pasokan dilakukan 2 kali/bulan dengan volume total pasokan diatas 2 Ton/bulan. Baik intensitas maupun volume pasokan masih dapat di tingkatan namun ada beberapa hal untuk dapat mencapainya. Berdasarkan analisis lapangan keberadaan pengepul yang melakukan penjemputan menambah beban biaya juga waktu dan tenaga, sebenarnya jika produsen gula aren memiliki lembaga maka cukup proses penjualan gula aren terjadi pada satu pintu hal ini akan lebih memudahkan pengepul dalam melakukan pembelian gula aren disatu sisi sebenarnya biaya operasional yang dikeluarkan pengepul dapat di alihkan menjadi tambahan harga buat produsen.

Sebagian besar pengepul menghendaki adanya satu pintu pembelian di desa dengan jadwal tetap dan volume sesuai kesepakatan ini akan menjadi hal yang menarik tinggal produsen saja yang mengupayakan minimal pembentukan kelompok usaha. Mengenai

permodalan pengepul saat ini mereka masih cukup kuat untuk menjalankan usaha gula aren.

### **Pedagang besar**

Pedagang besar menggeluti usaha gula aren ini > 3 tahun. Pedagang besar yang dimaksudkan dalam penelitian ini sebenarnya kurang memenuhi syarat di katakan sebagai pedagang besar, mengingat mereka tidak memiliki fasilitas yang memadai salah satunya gudang. Mereka hanya memiliki tempat yang dapat di gunakan untuk penyimpanan sementara gula aren dan tentunya juga bercampur dengan produk-produk lainnya, bahkan ada juga yang langsung di distribusikan kepada pengecer melalui pengepul yang memasoknya dengan kesepakatan pada harga dari gula aren tersebut. Umumnya mereka hanya memiliki satu pemasok atau pengepul dengan intensitas pasokan 1-2 kali/bulan dengan total volume diatas 2,000Kg/bulan.

Dalam menjalankan usaha gula aren ini baik kepada pengepul maupun pengecer tidak ada kontrak atau perjanjian tertulis dengan sistem pembayaran tunai begitu gula aren di terima. Keterlibatan perempuan dalam pengelolaannya mencapai 30% mulai dari pembelian dari pengepul hingga penjualan ke pengecer. Pedagang besar mampu memasok kepada beberapa pengecer hingga diatas 2,000Kg/bulan. Harga beli dari pengepul bervariasi Rp.20,000-25,000/Kg dengan harga jual ke pengecer Rp.22,000-28,000/Kg tergantung pada jarak masing-masing tujuan. Perjalanan usaha yang di lakukan oleh pedagang besar juga kurang berkembang secara bisnis karena jalan sendiri tanpa mitra usaha dan jaringan usaha yang lebih baik.

Dari analisis di lapangan sebaiknya pedagang besar juga melakukan kemitraan untuk dapat membantu dari sisi permodalan dengan pihak perbankan atau lembaga keuangan lainnya bahkan sebenarnya pedagang besar lebih memiliki akses ke pasar yang lebih baik karena berada pada posisi

tempat keramaian/kota sekaligus mengembangkan kemitraan dengan para pihak.

### **Pengecer**

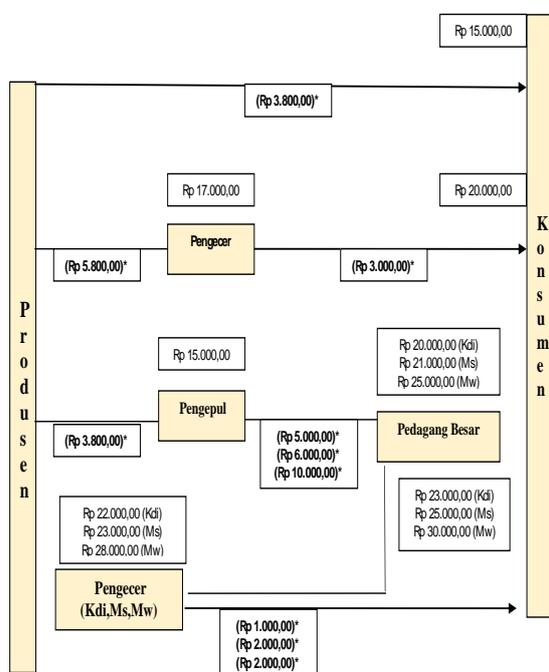
Pengecer dalam hal ini mengambil responden dari Kecamatan Dangia khususnya yang ada di 5 desa lokasi penelitian baik melakukan usaha dirumah, di pasar tradisional maupun kedua-duanya. Usaha yang mereka lakukan juga mulai dari 3 tahun bahkan diatasnya. Sumber pasokan utama pengecer adalah langsung dari para produsen dengan beberapa sistim distribusi yaitu, diantarkan oleh produsen dan dijemput oleh pengecer sendiri.

Volume penjualan pengecer umumnya < 100Kg/bulan dengan harga dari produsen Rp.17.000/Kg dan di jual ke konsumen Rp.20,000/Kg. Keterlibatan perempuan dalam usaha gula aren mencapai 87% mulai dari pembelian hingga penjualan. Usaha gula aren yang di jalankan oleh para pengecerpun juga tidak berkembang dengan baik pada skala bisnis, selain faktor banyak produk jualan juga permodalan. Dari hasil analisis di lapangan memiliki keterbatasan permodalan apalagi saat menjelang lebaran harga gula aren melambung hingga 100% sebaiknya memanfaatkan akses perbankan juga karena umumnya pengecer gula aren juga memiliki usaha selain gula aren jadi saling menguatkan untuk permodalan.

### **Konsumen**

Konsumen dalam penelitian ini juga mengambil responden dari Kecamatan Dangia. Kebutuhan untuk rumah tangga sebesar >1Kg/bulan sedangkan untuk kebutuhan usaha makanan dan minuman >3Kg/bulan, sehingga jika ada konsumen yang memiliki dua tujuan maka dapat dipastikan sekitar > 4 Kg/bulan. Intensitas pembelian gula aren bagi konsumen rumah tangga < 2kali/bulan sedangkan untuk tujuan usaha mencapai > 2 kali/bulan. Bagi konsumen untuk skala konsumsi rumah tangga umumnya pembelian melalui

pengecer saja dengan harga Rp.17,000/Kg sedangkan untuk konsumen skala usaha dengan harga Rp.15,000/Kg biasanya langsung ke produsen. Keterlibatan perempuan pada konsumen skala rumah tangga 100% umumnya hanya pada pembelian dan pengelolanya saja sebagai kebutuhan rumah tangga sedangkan pada skala usaha keterlibatan perempuan 75% dimana ada keterlibatan laki-laki dalam proses pembelian dan membantu usaha makanan/minuman yang di gelutinya. rantai distribusi dan margin keuntungan dari rantai pasar yang ada dapat dilihat pada gambar 2 berikut ini:



Keterangan:  
 \* artinya margin keuntungan  
 Kdi : Kendari  
 Ms : Makassar  
 Mw : Morowali

Gambar 2. Rantai distribusi dan margin keuntungan gula aren

Harga yang diterima oleh konsumen seringkali berbeda-beda, tergantung pada lokasi pembelian gula aren. Proses penetapan harga akhir bagi konsumen dipengaruhi oleh serangkaian kegiatan yang dilakukan untuk mendistribusikan barang dari tempat produksi ke berbagai lokasi penjualan demi menjangkau konsumen (Sutandi, 2018). perbedaan harga di masing-masing lembaga

pemasaran sangat bervariasi tergantung dari besar kecilnya keuntungan yang diambil oleh masing-masing lembaga perantara pemasaran. Perbedaan harga tersebut dimulai dari pengrajin, pengepul, pengecer, sampai pengguna terakhir (konsumen akhir). supply chain yang terlalu panjang bisa mengakibatkan harga gula merah lebih tinggi diterima oleh konsumen akhir (Pranatagama, 2015).

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Rantai nilai (Value chain) gula aren di Kecamatan Dangia memiliki kesamaan yaitu produsen gula aren hanya memiliki 3 jalur pemasaran yaitu konsumen, pengecer dan pengepul. Masing-masing pasar ini dapat memberikan keuntungan yang berbeda setelah dikurangi dengan biaya produksi (Rp11.200) yaitu untuk konsumen Rp3.800, pengecer Rp5.800 dan pengepul 3.800. Adanya kesamaan dalam mendapatkan keuntungan dari konsumen dan pengepul disebabkan oleh faktor konsumen umumnya pembelinya tetangga sekitar rumah atau keluarga sedangkan pengepul dikarenakan faktor volume pembelian yang lebih besar dari yang lainnya. Pengecer adalah pembeli yang membeli gula aren dengan tujuan untuk dijual kembali dan volume lebih kecil dari pengepul. Yang selanjutnya pengecer menjualnya ke konsumen dan pengepul menjualnya ke pedagang besar. Pedagang besar menjual kembali ke pengecer dan selanjutnya pengecer menjual ke konsumen.
2. Model bisnis inklusif mengedepankan perubahan dan transformasi dengan tidak meninggalkan pondasi yang sudah ada sebelumnya. Dengan model bisnis inklusif keberadaan produsen gula aren akan lebih memiliki harapan untuk lebih meningkatkan pendapatan dan kualitas hidupnya di tengah masyarakat. Dengan menghasilkan produk yang berkualitas

menjamin harga lebih baik, dengan banyaknya segmen pasar sebagai tujuan sangat memungkinkan berlipat gandanya pendapatan dari beberapa sumber segmen, dengan berlembaga maka posisi tawar dari setiap produsen akan lebih baik jika di bandingkan kalau mereka berusaha secara sendiri-sendiri, dengan banyak mitra akan sangat membantu pada pengembangan usaha gula aren dari lembaga yang sudah di bentuk seperti komunitas ataupun asosiasi gula aren.

### Saran

Berdasarkan hasil penelitian, sangat dibutuhkan perubahan atas situasi yang berkembang saat ini pada para produsen gula aren khususnya di Kecamatan Dangia Kabupaten Kolaka Timur. Dengan rantai nilai yang ada saat ini sangat tidak memungkinkan untuk dapat mengembangkan usahanya ke arah yang lebih baik dan menguntungkan. Dibutuhkan dukungan para pihak agar beberapa faktor penghambat pengembangan gula aren dapat diminimalisir.

### DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Kolaka Timur. (2023). *Kecamatan Dangia Dalam Angka 2023*. 5, 1–14. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK558907/>
- FERITA, I. (2015). Identifikasi dan karakterisasi tanaman enau (*Arenga pinnata*) di Kabupaten Gayo Lues. *Prosiding Seminar Nasional Masyarakat Biodiversitas Indonesia(1):31-37*, 1(Deptan 2009), 31–37. <https://doi.org/10.13057/psnmbi/m010105>
- Giuliano Martiniello, R. A. (2019). Contracting Sugarcane Farming in Global Agricultural Value Chains in Eastern Africa\_ Debates, Dynamics, and Struggles. *Agrarian South: Journal of Political Economy*, 8(1–2), 208–231. <https://doi.org/https://doi.org/10.1177/2277976019851955>
- Gobel, Z., Imran, S., & Boekoesoe, Y. (2023). Analisis Pendapatan Dan Nilai Tambah Gula Aren Padausaha Industri Rumah Tangga Di Kecamatan Atinggola Kabupaten Gorontalo Utara. *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 7(1), 17–24. <https://doi.org/10.37046/agr.v7i1.18952>
- Government of Australia. (2020). *Making Value Chains Work Better For The Poor. A Toolbox for Practitioners of Value Chain Analysis*.
- Imran, S., Indriani, R., & Bakari, Y. (2023). Perbandingan nilai tambah dan peluang pasar gula aren dan gula semut. *Jurnal Agercolere*, 5(1), 1–9. <https://doi.org/10.37195/jac.v5i1.180>
- Irmayani, I., Sari, I., & Sriwahyuningsih, A. E. (2021). Analisis Pendapatan Usaha Gula Aren Di Desa Buntu Pema Kecamatan Curio Kabupaten Enrekang. *Jurnal Ilmiah Ecosystem*, 21(2), 325–337.
- Kaminski, A. M., Kruijssen, F., Cole, S. M., Beveridge, M. C. M., Dawson, C., Mohan, C. V., Suri, S., Karim, M., Chen, O. L., Phillips, M. J., Downing, W., Weirowski, F., Genschick, S., Tran, N., Rogers, W., & Little, D. C. (2020). A review of inclusive business models and their application in aquaculture development. *Reviews in Aquaculture*, 12(3), 1881–1902. <https://doi.org/10.1111/raq.12415>
- Kumalasari, D. A. (2020). Pembangunan Pertanian Berbasis Agribisnis di Era dan Pasca Covid 19. *Agriovet*, 2(2), 13–28. <https://ejournal.kahuripan.ac.id/index.php/agriovet/article/view/359>

- Lundy, M., Amrein, A., Hurtado, J. J., Becx, G., Zamierowski, N., Rodríguez, F., & Mosquera, E. E. (2014). *LINK Methodology*. *Repository Repository Universitas Universitas Jember*.
- Lundy, M., Becx, G., Zamierowski, N., Amrein, A., Hurtado, J. J., Mosquera, E. E., & Rodriguez, F. (2019). LINK Methodology: A Participatory Guide to Business Models that Link Smallholders to Markets. In *Ciat* (Issue May).
- M4P. (2012). Membuat Rantai Nilai Lebih Berpihak Pada Kaum Miskin: Buku Pegangan Bagi Praktisi Analisis Rantai Nilai. *Tabros*, 1–146.
- Makkarennu, M., Rum, M. F., & Ridwan, R. (2018). Analisis Pendapatan Usaha Gula Aren Pada Masyarakat Yang Tinggal Di Dalam Dan Di Sekitar Hutan. *Perennial*, 14(2), 61–65. <https://doi.org/10.24259/perennial.v14i2.5309>
- MITA, S., ASYIK, N., & SADIMANTARA, M. S. (2022). Karakteristik Kimia Dan Organoleptik Gula Aren Yang Diproduksi Oleh Masyarakat Desa Tanjung Batu Dan Kabangka. *Jurnal Berkala Ilmu-Ilmu Pertanian (Journal of Agricultural Sciences)*, 2(2), 118–125. <https://doi.org/10.56189/jagris.v2i2.27579>
- Nurhasanah, S., & Aspiranti, T. (2020). Analisis Pengukuran Kinerja Supply Chain Management Pada Komoditi Ubi Jalar dengan Menggunakan Metode SCOR Di PT . Bimandiri Agro Sedaya. *Prosiding Manajemen*, 6(2), 728–733.
- Pongoh, M. (2016). Analisis Perencanaan Manajemen Rantai Pasok. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi Emba*, 4(3), 695–704, 4(3), 695–704.
- Pranatagama. (2015). Efisiensi dan Bauran Pemasaran Usahatani Kacang Tanah di Desa Darungan Kecamatan Tanggul Kabupaten Jember. *Skripsi. Igitel*
- Puspitasari, I. A., Susbiyani, A., & Fitriya, E. (2020). Analisis Rantai Nilai (Value Chain Analysis) sebagai Upaya untuk Meningkatkan Keunggulan Kompetitif bagi Perusahaan (Studi Empiris Pada PT Indoroti Prima Cemerlang Cabang Jember). Universitas Muhammadiyah Jember.
- Radam, R. R., & Rezekiah, A. A. (2015). Pengolahan gula aren (*Arrenga pinnata merr*) di Desa Banua hanyar Babupaten Hulu Sungai Tengah. *Jurnal Hutan Tropis*, 3(3), 267–276.
- Sampit, M. M. I., Kindangen, P., & Wullur, M. (2016). Analisis Rantai Nilai Gula Aren (Studi Kasus Pada Petani Nira Di Tomohon). *Jurnal Emba*, 4(5), 303–313. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/14115>
- Sopov, M., Lundy, M., Even, B., & Huong, P. T. (2016). *Inclusive Business Models Toolkit: Link Methodology (abridged version)*.
- Suradi, S., Hakim, H., & Nurdin, Z. (2021). POLA DISTRIBUSI PEMASARAN GULA MERAH DI KABUPATEN ENREKANG (Studi Kasus Penrajang Gula Merah Desa Batu Mila Kec.Maiwa). *Journal Industrial Engineering and Management (JUST-ME)*, 2(01), 24–30. <https://doi.org/10.47398/justme.v2i01.14>
- Sutandi, S. (2018). Model Jaringan Rantai Pasok Pasar Tradisional Untuk Komoditas Gula Kristal Putih Di Provinsi Jawa Barat. *Jurnal Logistik Indonesia*, 1(1), 7–16. <https://doi.org/10.31334/jli.v1i1.124>

- Wangu, J., Mangnus, E., van Westen, A. C. M. (Guus), & Vocht, A. de. (2021). Inclusive Business for Smallholders' Household Food and Nutrition Security: Disconcerting Results from an Analysis of a French Bean Agri-investment in Kenya. *Journal of Development Policy and Practice*, 6(1), 108–127.  
<https://doi.org/10.1177/2455133321994209>
- Weng, X., Schoneveld, G. C., Pokorny, B., Mutayoba, G., Fold, N., Gallagher, E. J., Ezekiel, E., & van der Haar, S. (2024). Inclusive business for rural development: New typology and differentiated value creation in the agri-food sector. *Business Strategy and Development*, 7(1), 1–17.  
<https://doi.org/https://doi.org/10.1002/bsd2.314>