STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI GULA MERAH DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT DALAM PERSEPEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS DI NAGARI LAWANG KECAMATAN MATUR)

SKRIPSI

Diajukan sebagai Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE)

Oleh:

APRINALDI
3221113

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SJECH M.DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI

2025 M/1446

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi Mahasiswa Jurusan S1 Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi atas nama **Aprinaldi** Nim: **3221113** dengan judul **"Strategi Pengembangan Industri Gula Merah Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Nagari Lawang Kecamatan Matur)".** Memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke sidang munaqasah.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

Bukittinggi, 26 Juni 2025
Pembimbing

Septria Susanti, ME
NIP. 198909142020122011

SURAT PERNYATAAN ORSINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	: Aprinaldi
Nim	: 3221113
Tempat/Tanggal Lahir	: Dumai, 19 April 2002
Fakultas/Prodi	: Ekonomi Dan Bisnis Islam/Ekonomi Islam
Judul Skripsi	: strategi pengembangan industri gula merah dalam meningkatkan pendapatan masyarakat dalam perspektif ekonomi islam (studi kasus di nagari lawang kecamatan matur)

Menyatakan dengan sesungguhnya karya ilmiah (skripsi) penulis dengan judul diatas benar hasil karya penulis. Apabila kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan karya sendiri maka penulis bersedia diproses sesuai hukum yang berlaku dan gelar serjana penulis dicopot hingga batas waktu yang ditentukan. Demikian pernyataan penulis buat dengan sesungguhnya untuk di pergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, 26 Juni 2025
Yang Menyatakan

Aprinaldi
3221113

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur kehadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat dan karunia-nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul "**Strategi Pengembangan Industri Gula Merah Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Nagari Lawang Kecamatan Matur)**".

Shalawat beserta salam semoga tetap tercurahkan kepada sang Nabi terakhir sejuta umat yakni Baginda Rasullah SAW serta sahabat serta pengikut-pengikut yang senantiasa istiqamah sampai akhir zaman.

Penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang mendalam kepada ibu tercinta Deli Dronel atas doa, kasih, dan dukungannya, kepada mendiang ayah Erismal Efendi yang telah menjadi penyemangat dalam menyelesaikan skripsi ini, kepada adik-adik Irfan Syaputra dan Meisa Ardianti atas dukungan dan doa yang tiada henti, kepada sahabat-sahabat yang telah memberikan bantuan dari awal sampai akhir penulisan, serta kepada seluruh teman seperjuangan mahasiswa Ekonomi Islam UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi angkatan 2021, khususnya kelas EI-D, atas kebersamaan dan motivasi yang diberikan selama masa kuliah hingga skripsi ini berhasil diselesaikan.

Dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih atas segala bantuan, bimbingan dan dukungan yang telah diberikan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya.

1. Ibu **Prof. Dr. Silfia Hanani, S.Ag., M.Si** selaku Rektor UIN Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi
2. Bapak **DR. H. Aidil Alfian M.AG** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sjech M,Djamil Djambek bukittinggi
3. Ibu **Rika Widianita SE, ME** selaku ketua Program Studi S1 Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
4. Ibu **Septria Susanti, ME** selaku dosen Pembimbing yang selalu bersedia mengarahkan dan meluangkan waktunya untuk bimbingan penulis penyusunan skripsi ini
5. Bapak **Baginda Persaulian, ME** selaku Dosen Pembimbing Akademik
6. Bapak/Ibu Dosen UIN Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi Khususnya dosen FEBI yang telah mendidik dan mengajarkan penulis banyak hal

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan. Semoga skripsi ini memberikan kontribusi untuk penelitian selanjutnya dan berguna bagi masyarakat banyak.

Bukittinggi, Juli 2025

Penulis

Aprinaldi
Nim: 3221113

ABSTRAK

Skripsi dengan judul "**Strategi Pengembangan Industri Gula Merah Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Nagari Lawang Kecamatan Matur)"**. Disusun oleh Aprinaldi , nim 3221113. Program Studi S1 Ekonomi islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan industri gula merah di Nagari Lawang, Kecamatan Matur, dalam upaya meningkatkan pendapatan masyarakat berdasarkan perspektif ekonomi Islam. Industri gula merah di daerah ini memiliki potensi besar karena didukung oleh ketersediaan bahan baku tebu dan keterampilan masyarakat yang bersifat turun-temurun. Namun, terdapat sejumlah kendala utama seperti penggunaan teknologi tradisional, keterbatasan akses terhadap modal usaha, serta terbatasnya jangkauan pasar dan strategi branding.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara, observasi lapangan, dan dokumentasi, yang kemudian dianalisis menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peningkatan kualitas dan efisiensi produksi dapat dicapai melalui modernisasi teknologi. Sementara itu, akses modal dapat diperluas melalui pembiayaan berbasis syariah, seperti akad mudharabah dan musyarakah. Strategi pemasaran dan jangkauan pasar dapat ditingkatkan melalui digitalisasi, branding, sertifikasi halal, serta pembentukan koperasi syariah.

Penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi pengembangan industri gula merah yang berbasis pada prinsip-prinsip ekonomi Islam seperti keadilan, keberkahan, dan distribusi pendapatan yang inklusif mampu memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan pendapatan masyarakat. Rekomendasi yang diajukan antara lain adalah penguatan dukungan pemerintah, optimalisasi dana sosial Islam, dan peningkatan literasi keuangan syariah bagi pelaku usaha.

Kata Kunci: Gula Merah, Strategi Pengembangan, Ekonomi Islam, Pendapatan Masyarakat, SWOT.

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING ..... **i**

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS ..... **ii**

KATA PENGANTAR ..... **iii**

ABSTRAK ..... **v**

DAFTAR ISI ..... **vi**

DAFTAR TABEL .....

BAB I PENDAHULUAN **1**

A. Latar Belakang Masalah 1
B. Identifikasi Masalah 7
C. Batasan Masalah 8
D. Rumusan Masalah 8
E. Tujuan Penelitian 9
F. Manfaat Penelitian 9
G. Penjelasan judul 10

BAB II TINJAUAN PUSTAKA **12**

A. Kajian Teori 12
   1. Strategi 12
      a. Pengertian Strategi 12
      b. Fungsi strategi 13
      c. Tujuan Strategi 14
   2. Strategi Pengembangan Industri 15
   3. Prinsip-prinsip Ekonomi Islam 16
   4. Pendapatan 21
      a. Pengertian Pendapatan 21
      b. Jenis Pendapatan 21
      c. Sumber Pendapatan 22
   5. Pendapatan Dalam Ekonomi Islam 23
   6. Analisis SWOT 25
      a. Pengertian Analisis SWOT 25
      b. Tujuan Analisis SWOT 29
      c. Faktor Analisis SWOT 31
B. Kajian Terdahulu 32

BAB III METODE PENELITIAN 37

A. Jenis Penelitian 37
B. Lokasi penelitian 38
C. Jenis dan Sumber data 38
D. Informan Penelitian 39
E. Teknik Pengumpulan Data 40
F. Metode Analisis Data 41

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN 44

A. Gambaran umum 44
   1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian 44
   2. Sejarah Berdirinya Industri Gula Merah 45
B. Temuan Penelitian dan Pembahasan 47
   1. Penggunaan Teknologi Terhadap Kualitas dan Efisiensi Produk Gula Merah di Nagari Lawang 47
   2. Faktor Penyebab Keterbatasan Akses Modal Bagi Pelaku Industri Gula Merah di Nagari Lawang 49
   3. Strategi Memperluas Jangkauan Pasar Industri Gula Merah dalam Perspektif Ekonomi Islam 52
   4. Analisis SWOT Strategi Pengembangan Industri Gula Merah dalam Meningkatkan pendapatan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Nagari Lawang 55
      a. Analisis IFE (*Internal Factor Evaluation*) 56
      b. Analisis EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) 59
      c. Matrik IFE dan EFE 63
      d. Matrik SWOT 66
      e. Analisis Tabel Bobot Skor 70
   5. Strategi pengembangan pada industri gula merah di nagari Lawang 71

BAB V PENUTUP 76

A. Kesimpulan 76
B. Saran 77

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Industri Gula Merah Tebu di Nagari Lawang 2
Tabel 1.2 Data Modal Industri Gula Merah di Nagari Lawang 5
Tabel 2.1 Matriks SWOT (IFAS dan EFAS) 30
Tabel 4.1 Analisis SWOT Industri Gula Merah 63
Tabel 4.2 Hasil Analisis Matrik IFE 64
Tabel 4.3 Hasil Analisis Matriks EFE 65
Tabel 4.4 Matriks SWOT Industri Gula Merah 67
Tabel 4.5 Total Bobot Skor 71

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan negara yang memiliki kekayaan alam yang sangat berlimpah, sehingga memerlukan pengelolaan yang cermat dan optimal. Namun, pemanfaatan sumber daya alam yang ada masih belum memberikan kontribusi maksimal bagi kesejahteraan masyarakat. Salah satu sektor yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan adalah industri berbasis pertanian dan Perkebunan. Produk-produk hasil pertanian dapat menjadi modal besar bagi Indonesia untuk bersaing di perdagangan global. Salah satu produk yang memiliki nilai ekonomi tinggi tetapi sering diabaikan pengembangannya adalah gula merah.[1]

Gula merah merupakan salah satu kebutuhan pangan yang digunakan baik untuk konsumsi rumah tangga maupun industri. Dengan semakin berkembangnya kebutuhan masyarakat, permintaan terhadap gula merah juga meningkat. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, diperlukan eksplorasi sumber-sumber bahan yang potensial. Salah satu bahan baku utama dalam produksi gula merah adalah tebu. Pemanfaatan tebu untuk industri gula merah dapat menjadi solusi bagi kelebihan produksi tebu yang tidak terserap oleh

[1] Nilam Nurhijjah, 'Strategi Pengembangan Industri Gula Aren di Desa Nanga Materap, Kecamatan Sekadau Hulu, Kabupaten Sekadau' Prosiding Seminar Nasional SATIESP 2021, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura, hal 75

pabrik gula besar. Oleh karena itu, pengembangan sentra produksi gula merah berbasis tebu sangat penting dalam meningkatkan pendapatan masyarakat.

Nagari Lawang, Kecamatan Matur, Kabupaten Agam, merupakan salah satu daerah yang memiliki potensi besar dalam industri gula merah. Dengan luas wilayah sekitar 16,69kilometer persegi dan didominasi oleh jenis tanah inceptisol, masyarakat di daerah ini mayoritas bekerja sebagai pertanian dan perkebunan. Salah satu komoditas unggulan yang dihasilkan adalah tebu yang dikenal dengan sebutan Tabu Lawang.[2]

Tabel 1.1

Jumlah Industri Gula Merah Tebu di Nagari Lawang

No	Jorong	Jumlah
1	Lawang Tuo	13
2	Katapiang	5
3	Batu Basa	16
4	Gajah Mati	21
	Jumlah	55

Sumber: wawancara 2025

Salah satu kendala utama dalam industri gula merah di Nagari Lawang adalah masih menggunakan teknologi tradisional dalam proses produksi. Mayoritas pengrajin gula merah masih mengandalkan metode

[2] Meira Putri, Deded Chandra, Kajian Industri Gula Merah Tebu di Nagari Lawang Kecamatan Matur Kabupaten Agam, *Jurnal Ekonomi Islam*, 5 (2), 2021, Hal. 370

manual dan peralatan sederhana, seperti tungku berbahan bakar kayu, wajan besar, serta sistem pengolahan yang belum optimal. Penggunaan teknologi konvensional ini berdampak langsung pada kualitas dan efisiensi produk. Kualitas gula merah yang dihasilkan sering kali bervariasi, baik dari segi warna, tekstur, maupun daya tahan. Selain itu, proses produksi yang masih bergantung pada tenaga manusia dan peralatan sederhana menyebabkan efisiensi kerja yang rendah, sehingga kapasitas produksi menjadi terbatas dan biaya produksi cenderung lebih tinggi.[3]

Minimnya inovasi dalam penggunaan teknologi juga berdampak pada ketahanan produk di pasar. Produk gula merah dari Nagari Lawang masing sulit bersaing dengan produk dari daerah lain yang telah menerapkan teknologi lebih modern dalam proses pengolahan, seperti penggunaan mesin pemurnian nira, sistem pengeringan yang lebih efisien, serta pengemasan yang lebih higenis. Hal ini menyebabkan daya saing produk gula merah lokal masih rendah, terutama dalam memasuki pasar yang lebih luas, baik di tingkat nasional maupun internasional.[4]

Hasil survei yang kami lakukan ada 55 pelaku usaha industri gula merah di Nagari Lawang menunjukkan bahwa akses terhadap modal sangat terbatas, terutama untuk pengembangan usaha dan inovasi produk. Sebanyak

[3] R, Susanto, Teknologi Pengolahan Gula Merah: Efisiensi dan Kualitas Produk, *Jurnal Agroindustri*, 8 (2), 2020, Hal. 45-60

[4] T, Yulianto & M, Sari, Dampak Modernisasi Alat Produksi Terhadap Daya saing Produk Pangan Tradisional, *Jurnal Teknologi Pangan*, 12 (1), 2021, Hal. 33-47

80% responden menyatakan bahwa mereka mengalami kesulitan dalam mengakses modal untuk pengembangan usaha.

Keterbatasan akses modal disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain keterbatasan sumber daya keuangan, kurangnya jaminan, biaya pinjaman tinggi, dan kurangnya pengetahuan tentang sumber daya keuangan. Dampak dari keterbatasan akses modal ini adalah keterlambatan pengembangan usaha, kurangnya inovasi produk, dan ketergantungan pada modal tidak seimbang.

Oleh karena itu, perlu dilakukan beberapa solusi untuk mengatasi keterbatasan akses modal, seperti meningkatkan kesadaran pelaku usaha tentang sumber daya keuangan yang tersedia, meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam mengakses modal, dan meningkatkan ketersediaan sumber daya keuangan yang memadai dan terjangkau bagi pelaku usaha industri gula merah.

Usaha gula merah di Nagari Lawang masih didominasi oleh metode produksi tradisional dengan peralatan sederhana. Tanpa modal yang memadai, sulit bagi para pengrajin untuk berinvesstasi dalam teknologi yang lebih efisiensi dan higienis. Hal ini berpengaruh terhadap kualitas serta daya saing produk gula merah di pasar yang semakin kompetitif. Selain itu, keterbatasan modal juga berdampak pada rendahnya diversifikasi produk. Padahal, inovasi seperti pengemasan lebih menarik, varian rasa, atau produk

turunan gula merah dapat meningkatkan nilai tambah dan membuka peluang pasar yang lebih luas.[5]

Beberapa faktor yang menyebabkan sulitnya akses terhadap modal antara lain persyaratan perbankan yang ketat, kurangnya asset sebagai jaminan, serta minimnya literasi keuangan di kalangan pelaku usaha. Oleh karena itu, diperlukan intervensi dari berbagai pihak, termasuk pemerintah dan lembaga keuangan, untuk menyediakan skema pembiayaan yang lebih inklusif seta pendampingan bagi pelaku usaha gula merah di Nagari Lawang agar dapat berkembang dan berinovasi.

Tabel 1.2

Data Modal Industri Gula Merah di Nagari Lawang

No	Jenis Modal	Keterangan	Biaya (Rp)
1	Bahan Baku (Tebu)	Pembelian tebu dari petani	15.000.000
2	Bahan Bakar	Kayu bakar / gas	3.000.000
3	Tenaga Kerja	Gaji pekerja (5 orang)	10.000.000
4	Biaya Transportasi	Pengangkutan bahan baku & produk	4.000.000
5	Pengemasan & Label	Plastik, cetakan, dan branding	5.000.000
6	Pemasaran	Promosi & distribusi	3.000.000
		Jumlah	**40.000.00**

Sumber wawancara 2025

[5] Rita Diana, Analisis Aksesibilitas Permodalan Usaha Mikro Kecil Pada Lembaga Keuangan Formal di Provinsi Sumatra Barat, *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan*, 27 (1), 2019, Hal. 68

Banyak produsen gula merah masih bergantung pada pasar lokal dan tradisional, sehingga mereka kesulitan untuk memperluas distribusi ke pasar yang lebih luas, termasuk skla nasional maupun ekspor. Keterbatasan akses terhadap jaringan pemasaran yang lebih luas sering kali menjadi kendala utama. Selain itu, branding produk gula merah masih menjadi tantangan besar. Banyak produsen yang belum memiliki strategi pemasaran yang kuat untuk membedakan produk mereka dari kompetitor. Hal ini menyebabkan gula merah sering dipasarkan sebagai komoditas umum tanpa identitas merek yang kuat, sehingga sulit menarik perhatian konsumen yang lebih luas.[6]

Hasil survei yang kami lakukan pada 55 pelaku usaha industri gula merah menunjukkan bahwa 70% responden menyatakan bahwa jangkauan pasar masih terbatas, 60% responden menyatakan bahwa kesulitan dalam branding merupakan salah satu tantangan yang dihadapi, dan 55% responden menyatakan bahwa kurangnya informasi pasar merupakan salah satu hambatan yang dihadapi. Tantangan ini disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain kurangnya sumber daya keuangan, kurangnya pengetahuan tentang strategi branding dan analisis pasar, serta kurangnya akses ke informasi pasar yang akurat dan terkini.

Oleh karena itu, perlu dilakukan beberapa solusi, seperti meningkatkan jangkauan pasar melalui ekspor dan promosi online, meningkatkan kemampuan branding melalui pelatihan dan konsultasi dengan

[6] B, Setiawan, Branding dan Pemasaran Digital Untuk Produk UMKM: Studi pada Produk Gula Merah Tradisional' *Jurnal Ekonomi Syariah,* 15 (2), 2020, Hal. 22-39

ahli branding, serta meningkatkan akses ke informasi pasar melalui penelitian pasar dan analisi data.

Dari perspektif ekonomi islam, pengembangan industri yang berbasis potensi lokal tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat, tetapi juga harus berlandaskan pada prinsip keadilan, keberlanjutan, dan kesejahteraan Bersama. Oleh karena itu, diperlukan strategi pengembangan yang tidak hanya mengatasi berbagai kendala tersebut, tetapi juga sejalan dengan nilai-nilai ekonomi islam untuk mendukung pertumbuhan industri gula merah yang berkelajutan di Nagari Lawang.

Dari latar belakang diatas maka penelitian tertarik untuk mengangkat judul penelitian tentang **"Strategi Pengembangan Industri Gula Merah Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus: Di Nagari Lawang Kecamatan Matur)"**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Penggunaan teknologi masih tradisional, sehingga berdampak pada kualitas dan efisiensi produk.
2. Akses terhadap modal sangat terbatas, terutama untuk pengembangan usaha dan inovasi produk.

3. Jangkauan pasar masih terbatas, kesulitan dalam branding dan kurangnya informasi pasar.

C. Batasan Masalah

Penelitian ini memiliki beberapa batasan agar tetap fokus dan terarah. Dari segi wilaayah, penelitian ini hanya dilakukan di Nagari Lawang, Kecamatan Matur, sehingga hasil yang diperoleh akan lebih relevan dengan kondisi industri gula merah di daerah tersebut dan tidak digeneralisasikan untuk wilayah lain. Dalam aspek teknologi, penelitian ini hanya membahas produksi pendapatan yang berkaitan dengan proses produksi gula merah, seperti teknik pengolahan, peralatan sederhana dan inovasi yang dapat meningkatkan kualitas serta efisiensi produksi. Penelitian tidak mencakup penggunaan teknologi industri berskala besar yang memerlukan investasi tinggi.

Selain itu, penelitian ini dianalisis berdasarkan perspektif ekonomi islam, dengan menekankan prinsip-prinsip seperti keadilan, keseimbangan dan keberkahan dalam bisnis industri, serta penerapan standar halal dalam produksi dan distribusi. Dengan adanya batasan ini, penelitian diharapkan dapat menghasilkan rekomendasi yang lebih spesifik dan aplikatif dalam mengembangkan industri gula merah di Nagari Lawang.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di jelaskan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana dampak minimnya penggunaan teknologi terhadap kualitas dan efisiensi produk gula merah?
2. Apa faktor utama yang menyebabkan keterbatasan akses modal bagi pelaku industri gula merah?
3. Bagaimana strategi yang dapat diterapkan untuk memperluas jangkauan pasar industri gula merah dalam perspektif ekonomi islam?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Menganalisis dampak minimnya teknologi pengembangan industri gula merah.
2. Mengidentifikasi kendala utama dalam akses modal bagi pelaku usaha gula merah.
3. Merumuskan strategi pengembangan industri gula merah berbasis ekonomi islam guan meningkatkan pendapatan masyarakat**.**

F. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian yang dilakukan penulis adalah sebagai berikut:

1. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Serjana Ekonomi (SE) dalam program S1 Ekonomi Islam di Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

2. Secara Teoritis, penelitian ini akan memberikan wawasan mengenai bagaimana teknologi, akses modal syariah, dan strategi pengembangan industri dapat digunakan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dalam kontek ekonomi islam.
3. Secara Praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam meningkatkan pendapatan masyarakat melalui pengembangan industri gula merah yang berlanjutan dan berlandaskan prinsip-prinsip ekonomi islam.

G. Penjelasan Judul

Untuk menjelaskan judul yang akan diteliti maupun untuk menghindari kesalahpahaman dalam memahami judul penelitian ini maka diperlukan adanya batasan istilah agar lebih terarahnya penelitian ini:

Strategi	:	Rencana jangka panjang dengan diikuti tindakan-tindakan yang ditujukan untuk mencapai tujuan tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya berdasarkan analisis dan pengamatan lingkungan.[7]
Pengembangan Industri	:	Pengembangan industry merujuk pada Upaya meningkatkan kualitas, kuantitas, dan efisiensi produksi melalui inovasi, teknologi,

[7] Mimin Yatminiwati, *Manajemen Strategi: Buku Ajar Perkuliahan Bagi Mahasiswa*, (Jawa Timur: Widya Gama Press, 2019), Hal. 3

dan peningkatan keterampilan tenaga kerja.[8]

Pendapatan Masyarakat	:	Hasil yang diperoleh dari kegiatan ekonomi, baik dari sektor utama maupun tambahan, yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Dalam penelitian ini, fokusnya adalah pada pendapatan yang diperoleh dari industri gula merah.[9]
Ekonomi Islam	:	Ilmu yang mempelajari perilaku ekonomi manusia yang perilakunya diatur berdasarkan aturan agama islam dan didasari dengan tauhid sebagaimana dirangkum dalam rukun iman dan rukun islam.[10]

[8] Kementrian Perindustrian Republik Indonesia, *Strategi Pengembangan Industri Berbasis Pertanian di Indonesia* (Jakarta: Kemenperin, 2022)

[9] Badan Pusat Statistik, *Statistik Ekonomi dan Kesejahteraan Masyarakat di Indonesia* (Jakarta: BPS, 2023)

[10] Azharsyah Ibrahim, Dkk, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah-Bank Indonesia, 2021), Hal. 55

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Strategi

a. Pengertian Strategi

Strategi berasal dari bahasa yunani strategia ("stratos" militer dan "ag" memimpin), yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jendral. Strategi bisa artikan sebagai suatu rencana untuk pembagian dan penggunaan kekuatan militer dan material pada daerah-daerah tertentu untuk mencapai tujuan tindakan tertentu.

Strategi adalah ilmu perencanaan dan penentuan arah operasi-operasi bisnis berskala besar, menggerakan semua sumber daya perusahaan yang dapat menguntungkan secara aktual dalam bisnis, Jhon A. Bryne mendefenisikan strategi adalah sebuah pola yang mendasar dari sasaran dan direncanakan, penyebaran sumber daya dan interaksi organisasi dengan pasar, pesaing, dan faktor-faktor lingkungan.[11]

Strategi merupakan sejumlah tindakan yang terintegrasi dan terkoordinasi yang diambil untuk mendayagunakan kompetensi inti serta memperoleh keunggulan bersaing. Keberhasilan suatu Perusahaan sebagaimana diukur dengan daya saing strategis dan profitabilitas tinggi, merupakan fungsi kemampuan perusahaan

[11] Ali Hasan, *marketing Bank Syariah,* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2010), hal.29

dalam mengembangkan dan menggunakan kompetensi inti baru lebih cepat dari pada usaha pesaing untuk meniru keunggulan yang ada saat ini.

Throut memutuskan bahwa inti dari strategi adalah bagaimana bertahan hidup dalam dunia yang semakin kompetetif, bagaimana membuat presepsi yang baik di benak konsumen, menjadi beda, mengenali kekuatan dan kelemahan pesaing, menjadi spesialisasi, menguasai satu kata yang sederhana dikepala. Kepemimpinan yang memberi arah dan memehami realitas pasar dengan menjadi yang pertama, kemudian menjadi lebih baik.

b. Fungsi Strategi

Fungsi dari strategi pada dasarnya adalah berupaya agar strategi yang disusun dapat diimplementasikan secara efektif. Untuk itu, terdapat beberapa fungsi yang harus dilakukan yaitu:

1) Mengkomunikasikan suatu maksud atau visi yang ingin dicapai kepada ornag lain
2) Menghubungkan atau mengaitkan kekuatan atau keunggulan organisasi dengan peluang dari lingkungannya
3) Memanfaatkan atau mengeksploitasi keberhasilan dan kesuksesan yang didapat sekarang, sekaligus menyelidiki adanya peluang-peluang baru
4) Menghasilkan dan membangkitkan sumber-sumber yang lebih banyak dari yang digunakan sekarang

5) Mengkoordinasikan dan mengarahkan kegiatan atau aktivitas organisasi ke depan
6) Menanggapi serta bereaksi atau keadaan yang baru dihadap sepanjang waktu.[12]

c. Tujuan Strategi

Menurut David tujuan strategi adalah untuk memberikan manfaat kepada perusahaan sebagai berikut:

1) Meningkatkan komunikasi antar pihak, yaitu dengan mengajak semua pihak yang ada di dalam perusahaan supaya aktif dalam menyampaikan pendapatan tentang tujuan jangka panjang perusahaan agar tujuan tersebut dapat dijalankan dengan maksimal.
2) Meningkatkan pemahaman tentang strategi, meningkatkan pemahaman seluruh pihak mengenai strategi jangka panjang perusahaan mulai dari manajemen puncak samapai manajemen lini pertama.
3) Meningkatkan komitmen untuk mencapai tujuan, dimana seluruh pihak diminta untuk memberikan komitmen besar agar bisa engimplementasikan strategi untuk mencapai tujuan dan melakukan strategi semaksimal mungkin.

[12] Sofyan Assauri, *Strategio Manajement*, (Depok: PT Grafindo Persada, 2016), hal.7

4) Meningkatkan hasil kinerja, seluruh manajer dan karyawan memiliki misi yang sama yaitu untuk meningkatkan kinerja perusahaan dalam mencapai tujuan jangka panjang perusahaan.

2. Strategi pengembangan industri

Strategi pengembangan industri merupakan upaya yang dilakukan untuk meningkatkan pertumbuhan dan daya saing suatu sektor industri melalui berbagai pendekatan yang sistematis. Menurut Porter (1985), pengembangan industri dapat dicapai melalui keunggulan biaya, diferensi produk, serta fokus pada pasar tertentu. Secara umum pengembangan industri bertujuan untuk:

a. Meningkatkan kapasitas produksi dan efisiensi operasional.
b. Meningkatan daya saing produk di pasar dosmetik dan internasional.
c. Memberikan nilai tambah melalui inovasi dan diversifikasi produk

Meningkatan kesejahteraan tenaga kerja dan masyarakat sekitar.

Strategi pengembangan industri dapat diterapkan melalui beberapa pendekatan utama, di antaranya:

a) Strategi penguatan pasar dan pemasaran

1) Branding dan Digital Marketing, membangun citra merek dan memanfaatkan pemasaran digital untuk meningkatkan jangkauan pasar
2) Kemitraan dan Jaringan Distribusi, menjalin kerja sama dengan distributor, koperasi atau marketplace untuk memperluas akses pasar

3) Sertifikasi dan Standarisasi, memastikan produk memenuhi standar kualitas nasional dan internasional untuk meningkatkan daya saing

b) Dampak strategi pengembangan industri

Implementasi strategi pengembangan industri yang efektif dapat menghasilkan dampak positif seperti:

1) Pertembuhan ekonomi: Meningkatkan kontribusi sektor industri terhadap PDB.
2) Peningkatan lapangan kerja: Memberikan lebih banyak peluang bagi masyarakat.
3) Kesejahteraan sosial: meningkatkan pendapatan masyarakat dan mengurangi kemiskinan.
4) Daya saing global: Meningkatkan kemampuan industri untuk bersaing di pasar internasional.[13]

3. Prinsip-prinsip Ekonomi Islam

Ekonomi islam sebagai landasan hukum bagi pelaku ekonomi, memiliki beberapa prinsip-prinsip dasar, yaitu:

a. Pengendalian Harta Individu

Harta individu harus dikendalikan agar terus mengalir secara produktif. Prinsip dasar ini merupakan fungsi zakat yang tidak banyak dikemukakan secara eksplisit dalam pembahasan dan kajian lain. Namun demikian, prinsip ini merupakan fungsi ekonomi yang paling penting yang diemban oleh instrumen zakat.

[13] Hesti Heryani, dkk, Strategi Pengembangan Industri Untuk Inovasi' *Jurnal Industri Pertanian,* 30 (3), 2020, Hal. 290-298

Berdasarkan fungsi ini, zakat akan mendorong harta yang tertumpuk dan tidak produktif untuk keluar mengalir secara produktif ke dalam aktivitas perekonomian. Aliran harta yang dikeluarkan tersebut dapat berupa investasi produktif pada sektor *riil*, maupun berupa zakat, infak, sedekah, dan wakaf. Dengan mengalirnya harta secara produktif, kegiatan perekonomian akan terus bergulir secara terus menerus. Salah satu instrumen yang dapat digunakan dalam pengendalian harta individu adalah zakat. Zakat digunakan sebagai instrumen untuk mengendalikan harta individu agar tidak bertumpuk pada pihak tertentu saja dengan cara distribusi dari pihak yang berlebih (*surplus* unit) kepada pihak yang kekurangan (*deficit* unit) sehingga akan terciptanya keseimbangan sosial. Di dalam fikih, zakat mengacu pada bagian kekayaan yang ditentukan oleh Allah SWT untuk didistribusikan kepada kelompok tertentu, sehingga secara umum ia bermakna sebagai pengeluaran yang diwajibkan atas harta tertentu kepada pihak tertentu dengan cara tertentu.

b. Distribusi Pendapatan yang Inklusif

Dengan prinsip ini, distribusi kekayaan dan pendapatan dari masyarakat kaya kepada mustahik harus diwujudkan. Distribusi tersebut bertujuan untuk menjamin daya beli seluruh lapisan masyarakat dalam memenuhi konsumsi kebutuhan dasarnya. Pendapatan dan kesempatan didistribusikan untuk menjamin

inklusivitas perekonomian bagi seluruh masyarakat. Prinsip dasar ini merupakan fungsi instrumen zakat yang lebih dikenal secara umum. Berdasarkan prinsip ini distribusi pendapatan dari masyarakat dengan harta di atas nisab kepada delapan golongan yang berhak menerima zakat, dalam hal ini masyarakat yang memiliki harta di bawah nisab, dapat tercipta.

Zakat tidak hanya merupakan instrumen yang dapat berfungsi sebagai mekanisme distribusi pendapatan, tetapi juga sebagai mekanisme distribusi kesempatan. Dengan meningkatnya daya beli masyarakat miskin akibat zakat yang disalurkan dapat digunakan untuk konsumsi, maka kesempatan untuk berusaha dan bekerja secara produktif juga akan tercapai. Keutamaan penyaluran zakat yang digunakan untuk mendukung konsumsi masyarakat yang tergolong dalam kelompok yang berhak menerima zakat adalah meningkatkan daya beli mereka, sehingga kegiatan konsumsi dapat terus berlangsung secara *inklusif* menopang permintaan yang pada gilirannya akan mendorong penyediaan *supply* barang dan jasa konsumsi tersebut.

c. Bertransaksi Produktif dan Berbagi Hasil

Ekonomi syariah menjunjung tinggi keadilan dan menekankan berbagi hasil dan risiko (*profit and risk sharing*). Pelarangan atas riba akan meniadakan tambahan atas modal yang dipastikan di awal sehingga pemilik modal turut menanggung

risiko dari kegiatan usaha. Peniadaan riba juga dapat memperbesar wilayah kelayakan investasi menjadi lebih optimal. Hal ini akan mendorong pergerakan perekonomian untuk terus aktif dan pada gilirannya akan menyerap lebih banyak tenaga kerja. Semakin banyak tenaga kerja yang terserap oleh pasar, semakin banyak aliran produksi, distribusi, dan konsumsi yang terjadi. Penerapan prinsip dasar ini akan mendorong kreativitas dan produktivitas usaha untuk berlomba-lomba membuka peluang investasi disektor *riil*.[14]

d. Transakasi Keuangan terkait erat sektor riil

Ekonomi syariah mensyaratkan bahwa setiap transaksi keuangan harus berdasarkan transaksi di sektor *riil*. Menurut prinsip dasar ini, transaksi keuangan hanya terjadi jika ada transaksi sektor *riil* yang perlu difasilitasi oleh transaksi keuangan. Sektor keuangan ada untuk memfasilitasi sektor *riil*, seperti ungkapan *money follow the trade* dan tidak sebaliknya. Penerapan prinsip dasar ini akan menghindari *financial bubble* yang kerap terjadi pada ekonomi konvensional. Sektor *riil* ini dapat diibaratkan sebagai mesin penggerak roda perekonomian yang nyata dari suatu bangsa dengan menghasilkan barang dan jasa yang beredar dalam masyarakat. Jika sektor ini berkembang dengan baik, maka

[14] Azharsyah Ibrahim, Dkk, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Jakarta: Departemen Ekonomi Dan Keuangan Syariah, 2021), Hal. 273

perekonomian suatu negara juga dipastikan akan mengalami pertumbuhan yang baik.

e. Partisipasi Sosial untuk Kepentingan Publik

Sesuai dengan nilai ekonomi Islam yakni pencapaian tujuan sosial diupayakan secara maksimal dengan menafkahkan sebagian hartanya untuk kepentingan bersama. Implementasi dari prinsip dasar ini jika dikelola secara optimal dan produktif akan menambah sumber daya publik dalam kegiatan aktif perekonomian. Pengelolaan dan implementasi zakat, infak, sedekah, dan wakaf (ZISWAF) secara optimal, misalnya, dapat memberikan dampak positif berantai bagi perekonomian. Ziswaf dapat meningkatkan daya beli masyarakat, yang berimplikasi pada meningkatnya supply barang dan jasa. Ini kemudian berimbas pada peningkatan produksi, dan juga pasokan bahan baku. Pada akhirnya, produsen dan pemasok bahan baku akan membutuhkan lebih banyak tenaga kerja. Mata rantai ekonomi seperti ini secara pasti akan menggerakkan perekonomian masyarakat.

f. Bertransaksi atas Kerja Sama dan Keadilan

Sejalan dengan nilai-nilai ekonomi Islam yang menjunjung tinggi keadilan, kerja sama dan keseimbangan, setiap transaksi muamalah, khususnya transaksi perdagangan dan pertukaran dalam perekonomian, harus mematuhi peraturan yang telah ditetapkan dalam syariat. Aturan yang lebih khusus dalam mengatur transaksi

perdagangan, telah ditetapkan langsung oleh Rasulullah SAW. pada saat beliau mengatur perdagangan yang berlangsung di pasar Madinah yang esensinya masih terus berlaku dan dapat diterapkan pada saat sekarang.

4. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung. Pendapatan terdiri atas upah, gaji, sewa, dividen, keuntungan dan merupakan suatu arus yang diukur dalam jangka waktu tertentu misalnya, seminggu, sebulan, setahun atau jangkau waktu yang lama.[15]

Penelitian dapat menyimpulkan bahwa pendapatan adalah hasil dari suatu usaha atau pekerjaan guna untuk memenuhi kebutuhan hidup. Semakin banyak pendapatan yang diperoleh maka semakin banyak pula kebutuhan sehari-hari yang dapat dipenuhi.

b. Jenis Pendapatan

Secara keseluruhan, pendapatan dibagi menjadi tiga kelompok:

1) Gaji dan upah, yaitu, hadiah disimpan untuk orang lain yang diberikan dalam satu hari, sebulan.

[15] Rio Christoper, dkk, Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pekerja Wanita Sebagai Ibu Rumah Tangga, *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 15 (1), 2018, Hal. 38

2) Pendapatan dari bisnis itu sendiri, yaitu jumlah total produksi yang dikurangi dengan biaya yang dibayarkan, bisnis ini adalah perusahaan yang termasuk keluarga atau keluarga, dan angkatan kerja biasanya tidak dihitung untuk keluarga itu sendiri, nilai penyewaan modal mereka sendiri, dan semua biaya ini.
3) Pendapatan dari usaha lain, yaitu diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan antara lain yaitu pendapatan dari hasil menyewakan aset yang dimiliki seperti rumah, ternak, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain dan pendapatan dari pension.[16]

c. Sumber Pendapatan

Pendapatan adalah total penerimaan (uang dan bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga selama periode tertentu.

1) Pendapatan dari gaji dan upah

Gaji dan upah merupakan balasa jasa terhadap kesediaan menjadi tenaga kerja. Besar gaji seseorang secara teoritis sangat tergantung dari produktifitasnya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi produktifitas, yaitu sebagai berikut:

a) Keahlian (*skill*), keahlian adalah kemampuan teknis yang dimiliki seseorang untuk mampu menangani pekerjaan yang dipercayakan. Makin tinggi jabatan seseorang, keahlian yang

[16] Ferry Christian Ham, dkk, Analisis Pengakuan Pendapatan dan beban pada PT. Bank perkreditan Rakyat Prisma Dana Manado, *Jurnal Riset Akuntansi Going Concem,* 13 (2), 2018, Hal. 629

dibutuhkan makin tinggi, karena itu gaji atau upahnya makin tinggi.

b) Mutu modal manusia (*human capital*), mutu modal manusia adalah kapasitas pengetahuan, keahlian dan kemampuan yang dimiliki seseorang, baik karena bakat bawaan (*inbron*) maupun hasil pendidikan dan latihan.

c) Kondisi kerja (*working conditions*), yang dimaksud dengan kondisi kerja adalah lingkungan di mana seseorang bekerja penuh resiko atau tidak. Kondisi kerja dianggap makin berat, bila resiko kegagalan atau kecelakaan kerja makin tinggi.[17]

2) Pendapatan dari pemerintah

Pendapatan dari pemerintah atau penerima transfer (*transfer payment*) adalah pendapatan yang diterima bukan sebagai balasa jasa atas input yang diberikan. Negara-negara maju, penerimaan transfer diberikan dalam bentuk tunjungan penghasilan bagi para penganggur, jaminan sosial bagi orang-orang miskin dan berpendapat rendah.

5. Pendapatan Dalam Ekonomi Islam

Keberlanjutan kami tidak dapat dipisahkan dari dukungan dari manfaat material yang tepat. Bayangkan keuntungan yang signifikan menjamin peningkatan bisnis perusahaan dengan meningkatkan investasi dan diversifikasi produk atau perusahaan. Selain itu, ini akan

[17] Pratrama Rahardja & Mandala Manurung, *Teori Ekonomi Mikro, Suatu Pengantar*, (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2010)

ditingkatkan dengan meningkatkan standar hidup bagi pemilik bisnis dan karyawan mereka dan meningkatkan pendapatan pemerintah terkait pajak. Dari sudut pandang spiritual, zakat, infaq, sedekah dan penyembah lainnya meningkatkan kedekatan pengusaha dengan mencari nafkah dan membutuhkan dana.[18]

Dalam islam, keuntungan tidak hanya dihitung dari besar kecilnya barang, tetapi ada titik tekan yang difokuskan, yaitu memberikan nilai kebaikan kepada orang lain, yang disebut dengan konsep terbaru. Apakah nilai atau keuntungan tersebut memberikan nilai guna atau tidak kepada orang lain. Hal ini semata-mata dilihat dari aspek kemaslahatan.

Dalam islam, keuntungan tidak hanya dihitung dari besar kecilnya barang, tetapi ada titik tekan yang difokuskan, yaitu memberikan nilai kebaikan kepada orang lain, yang disebut dengan konsep tabarru. Apakah nilai atau keuntungan tersebut memberikan nilai guna atau tidak kepada orang lain. Hal ini semata-mata dilihat dari aspek kemaslahatan.

Berkaitan dengan keuntungan produksi, Imam Al-Ghazali tidak menolak kenyataan bahwa mencari keuntungan merupakan motif utama dalam perdagangan. Namun ia memberikan penekanan pada etika bisnis, bahwa keuntungan yang hakiki yang dicari adalah keuntungan di akhirat. Ini mengindikasikan, bahwa keuntungan yang diperoleh adalah

[18] Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2020)

dengan cara-cara yang digariskan syariat, yaitu nilai-nilai keadilan dan menghindari kedzaliman.

Menurut Alimuddin dalam Fordebby adesy, menggunakan bahwa nilai kemanunggalan yang melekat pada proses mendapatkan keuntungan materi setidak-tidaknya meliputi tiga unsur yaitu yang pertama proses untuk mendapatkan laba dilakukan dari usaha yang menghasilkan produk yang halal dan baik. Kedua, tidak ada unsur penipuan dalam proses bisnis ketiga, tidak ada yang terzalimi sepanjang proses bisnis tersebut.

6. Analisis SWOT

a. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah untuk mengidentifikasi berbagai faktor yang secara sistematis membentuk strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dari peluang, tetapi juga meminimalkan kelemahan dan ancaman.

Sementara itu Philip Kotler mengemukakan bahwa analisis SWOT adalah penilian terhadap semua kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki individu atau perusahaan atau organisasi. Lain halnya Pearce and Robinson berpendapat bahwa analisis SWOT adalah bagian dari proses manajemen stratejik

perusahaan yang bertujuan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.[19]

Menurut Fred R. David analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi Perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengt*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Sedangkan menurut Buchani Alma, teori analisis SWOT adalah sebuah teori yang di gunakan untuk merencanakan suatu hal yang dilakukan dengan SWOT.

Beberapa pengertian analisis SWOT menurut para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa analisis SWOT dapat didefenisikan sebagai usaha perusahaan dalam melihat kekuatan dan kelemahan yang dimiliki berasal dari dalam perusahaan dan bagaimana perusahaan dalam melihat peluang dan ancaman yang asalnya dari lingkungan luar sehingga perlunya untuk menganalisis serta Menyusun strategi yang efektif. SWOT (*strengths, weakness, opportunities, threat*), penjelasan dari keempat faktor tersebut adalah

1) Kekuatan (*strengths*)

Kekuatan (*strengths*) merupakan sumber atau kemampuan yang dikuasi atau yang tersedia bagi perusahaan dan memberikan keuntungan dibandingkan dengan para pesaingnya dalam

[19] Varah Iftitah Aulia, dkk, *Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Keberlanjutan Usaha Toreka*, Student Scientific Creativit, Journal (SSCJ), 1 (2), 2023, hal 247

melayani kebutuhan para pelanggan. Umumnya, daerah kekuatan berkaitan dengan keunggulan dari para pegawai atau berdasarkan sumber daya (*recourses based*).

Faktor-faktor kekuatan yang dimaksud dengan faktor-faktor yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau organisasi adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komporatif oleh unit usaha di pasaran. Karena satuan bisnis memiliki sumber, keterampilan produk andalan dan sebagainya yang membuat perusahaan lebih kuat dari para pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah direncanakan.

2) Kelemahan (*weaknesses*)

Kelemahan (*weaknesses*) merupakan keterbatasan atau kekurangan dalam salah satu sumber daya atau (*capability*) perusahaan dibandingkan dengan para pesaingnya yang menciptakan kerugian dalam usaha memenuhi kebutuhan para pelanggan secara efektif.

Faktor-faktor kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan. Berbagai keterbatasan dan kekurangan kemampuan tersebut bisa terlihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan manajerial yang rendah,

keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar, produk yang kurang diminati oleh konsumen atau Tingkat keuntungan yang kurang memadai.

3) Peluang (*opportunities*)

Peluang (*opportunities*) merupakan situasi yang menguntungkan di dalam lingkungan perusahaan, kecendrungan-kecendrungan yang terdapat di dalam lingkungan yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan merupakan sebuah peluang. Begitu pula, perubahan-perubahan yang terjadi di bidang teknologi, serta perbaikan hubungan antara pembeli dan penjual dapat merupakan sebuah peluang.

Faktor peluang adalah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis, berbagai situasi tersebut yaitu kecendrungan yang penting dikalangan penguna produk, hubungan dengan pembeli yang akrab, hubungan pemasok yang harmonis.

4) Ancaman (*threats*)

Ancaman (*threats*) merupakan situasi utama yang tidak menguntungkan atau tidak menyenangkan di dalam sebuah lingkungan. Ancaman adalah rintangan utama terhadap posisi saat ini atau posisi yang diinginkan perusahaan. Masuknya pesaing-pesaing baru, pertumbuhan pasar yang tersendat-sendat, kekuatan tawar-menawar (*barga ning power*) dari para pemasok atau

pemakai utama, perubahan teknologi, serta peraturan-peraturan yang baru dapat merupakan ancaman terhadap keberhasilan perusahaan.[20]

Berbagai faktor ancaman yaitu seperti masuknya pesaing baru di pasar yang sudah dilayani oleh satuan bisnis, pertumbuhan pasar yang lambat, meningkatkan posisi tawar pemasok bahan mentah atau bahan baku, naiknya harga bahan baku, dan lain sebagainya.

b. Tujuan Analisis SWOT

Tujuan analisis SWOT mengarahkan analisis strategi dengan cara menfokuskan perhatian pada kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) yang merupakan hal kritis bagi keberhasilan strategi. Maka perlunya identifikasi terhadap peluang dan ancaman yang dihadapi serta kekuatan dan kelemahan yang dimiliki strategi melalui telaah terhadap lingkungan. Maka tujuan analisi SWOT adalah untuk membenarkan faktor-faktor internal dan eksternal yang telah dianalisis.

Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi, seperti Tabel 2.1 berikut:

[20] Devita Sari, *Analisis Strenght Weakness Opportunity Threat (Swot) Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Penjualan Roti,* jurnal Manajemen dan Bisnis, 1 (1), 2020, hal 8

Tabel 2.1
Matrik SWOT (IFAS dan EFAS)

Faktor *Internal* / Faktor *Eksternal*	**Stengths (S)** Tentukan faktor-faktor kekuatan	**Weaknesses (W)** Tentukan faktor-faktor kelemahan
Opportunities (O) Tentukan faktor-faktor peluang	**Strategi SO** Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mendapatkan peluang	**Strategi WO** Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threarts (T) Tentukan faktor-faktor ancaman	**Strategi ST** Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	**Strategi WT** Mengatsi kelemahan dan ancaman untuk mendapatkan peluang dan kekuatan

a. *Strenght-Opportunity* (S-O) strategi merupakan strategis yang disusun dengan cara menggunakan semua kekuatan untuk merebut peluang.
b. *Weakness-Oppornutinty* (W-O) strategi merupakan strategis yang disusun dengan cara meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang yang ada.
c. *Strenght-Threats* (S-T) strategi merupakan strategis yang disusun dengan cara menggunakan semua kekuatan untuk mengatasi ancaman.

d. *Weakness-Threats* (W-T) strategi merupakan strategis yang disusun dengan cara meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman.[21]

c. Faktor analisis SWOT

Agar dapat menganalisis secara lebih dalam tentang SWOT, maka diperlukan untuk mengetahui faktor-faktor analisis SWOT yaitu dari faktor eksternal dan faktor internal usaha. Penjelasan masing-masing faktor sebagai berikut:

1) Faktor eksternal

Faktor eksternal ini mempengaruhi terbentuknya *opportunities and threats* (O dan P) dimana faktor ini bersangkutan dengan kondisi-kondisi yang terjadi diluar perusahaan yang mempengaruhi pembuatan keputusan perusahaan. Faktor ini mencakup lingkungan indutri (*industry environment*) dan lingkungan bisnis makro (*macro environment*), ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya.

2) Faktor internal

Faktor internal ini mempengaruhi terbentuknya *strengths and weakness* (S dan W), dimana faktor ini menyangkut kondisi yang terjadi dalam perusahaan, yang mana ini turut mempengaruhi terbentuknya keputusan (*decision making*)

[21] Rika Sylvia, Diana Hayati, Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Produk Indosat Pada PT X, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 16 (1), 2023, Hal. 127

perusahaan. Faktor internal ini meliputi semua macam manajemen fungsional: pemasaran, keuangan operasi, sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen dan budaya perusahaan (*corporat culture*).

B. Kajian Terdahulu

Dalam penelitian sebelumnya dapat dijelaskan secara singkat sebagai berikut:

No	Nama peneliti dan tahun penelitian	Judul penelitian	Hasil penelitian
1	ACHMAD RIFA'I, dkk, (2019)	Strategi Pengembangan Usaha Industri Gula Merah Tebu Di Kabupaten Tulungagung Provinsi Jawa Timur	Industri gula tebu di Tulungagung merupakan industri rumah tangga yang dimiliki oleh individu dan memiliki banyak kendala untuk dijalankan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bisnis kelayakan berdasarkan pendapatan dan BEP (Break Even Point) serta untuk merumuskan suatu usaha strategi pengembangan usaha gula merah tebu.[22]
2	Ulfa Yolanda (2023)	Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren Perspektif Ekonomi Islam Di Desa Kandang Mbelang Kec. Lawe Bulan, Kab. Aceh Tenggara	Pengelola gula aren memerlukan kecerdasan strategis dan nilai moral, mengedepankan kejujuran, amanah, dan bahan baku halal untuk kebahagian manusia (falah). Penelitian bertujuan untuk menganalisis peluang dan perkembangan usaha gula aren di desa mbelang kec

[22] Achmad Rifa'I, dkk. 2019. Strategi Pengembangan Usaha Industri Gula Merah Tebu di Kabupaten Tulungagung Provinsi Jawa Timur. *Jurnal Harian Regional.* 8 (3), Hal 34

			lawe bulan kab aceh tenggara, menggunakan analisi swot dan matriks strategi.[23]
3	Suprin, dkk (2022)	Strategi Pengembangan Industri Rumah Tangga Gula Aren Di Desa Lamanu Kecamatan Kabawo Kabupaten Muna	Industri rumah tangga penting dalam penyerapan tenaga kerja, pemerataan pendapatan, dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk mrngetahui strategi pengembangan industri gula aren kecil di desa lamanu, dengan populasi seluruh pengelola gula aren (11 orang) dan sampel 1 responden menggunakan metode accidental sampling.[24]
4	Nurwayakkuba (2023)	Model Pengembangan Usaha Gula Aren Dalam Meningkatkan Pendapatan Rumah Tangga Menurut Perspektif Ekonomi Islam	Studi ini adalah studi lapangan menggunakan pendekatan kualitatif. Metode penelitian ini didasarkan pada data primer yang diterima langsung dari pemilik bisnis pemilik bisnis Palmzucker, subjek penelitian. Analisis yang digunakan adalah metode analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini mendukung faktor dan penindasan bisnis gula aren. Model Pengembangan Desa Bisnis Sugar Sugar Sugar Brappa menggunakan

[23] Ulfa Yolanda, 'Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren Perspektif Ekonomi Islam di Desa Kandang Mbelang, Kec. Lawe Bulan, Kab. Aceh Tenggara' *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9 (2),

[24] Suprin, dkk. 2022. Strategi Pengembangan Industri Rumah Tangga Gula Aren di Desa lamanu Kecamatan Kabawo Kabupaten Muna. *Jurnal Teeknologi dan Manajemen Industri pertanian*. 3 (2), Hal 106-118

			sumber daya alam yang ada dan dikelola dengan baik.[25]
5	Wiwin Meilia Safari, dkk (2024)	Strategi Meningkatkan Penjualan Produk Gula Merahdi Desa Pusuk Lestari Kecamatan Batu Layar Kabupaten Lombok Barat	Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif deskriptif, dimana dalam penelitian ini menggunakan tiga teknik yaitu, teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan dalam teknik analisis data di susun melalui reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Berdasarkan temuan penelitian dilapangan menunjukkan bahwa penjualan produk gula merah di Desa Pusuk Lestari dilakukan secara langsung pada lapak-lapak dan penjualan secara online juga dilakukan oleh sebagian masyarakat di Desa Pusuk Lestari. Dalam penelitian ini juga terdapat kendala-kendala dalam melakukan penjualan produk gula merah seperti adanya masyarakat yang belum melakukan pembukuan baik dalam mengetahui keluar atau masuknya keuangan serta dalam penelitian ini mengetahui strategi yang tepat dalam meningkatkan penjualan produk gula merah yaitu meningkatkan kualitas barang, mengemas kemasan semenarik

[25] Nurwayakkuba, 2023. Model Pengembangan Usaha Gula Aren Dalam Meningkatkan Pendapatan Rumah Tangga Menurut Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam.* 5 (2), Hal 68

			mungkin dan menambah jaringan pasar.[26]
6	Putri Saiba, dkk (2023)	Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren Berdasarkan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Desa Weninggalih Kecamatan Sindang Kerta)	Mendukung sumber utama pendapatan keluarga dan kegiatan pertanian, mata pencaharian masyarakat pedesaan yang paling penting. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji strategi untuk pengembangan industri gula aren di desa WininganH dengan metode analisis SWOT, dengan mengetahui faktor -faktor internal (keuntungan dan kerugian) dan eksternal (peluang dan ancaman) yang dapat memengaruhi strategi pembangunan. Jenis studi ini adalah satu dengan metode deskripsi kualitatif dan kuantitatif menggunakan analisis SWOT. Hasil studi analisis matriks SWOT yang dilakukan di Palm Sugar Business didasarkan pada SO-strategi, atau kualitas gula aren yang sangat baik yang memengaruhi persaingan pasar. Konsistensi bahan baku yang sangat baik akan memiliki dampak yang semakin kuat pada peningkatan ekonomi keluarga, dan akan mempengaruhi pemrosesan gula aren, yang memiliki

[26] Wiwin Meilia Safari, dkk, 2024. Strategi Pengembangan Penjualan Produk Gula Merah di Desa Pusuk Lestari Kecamatan Batu layer kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Jurusan Tadris Ilmu Pengetahuan Sosial.* 15 (1), Hal 40-50

			pasangan yang baik dalam memproses gula aren.[27]

[27] Putri Saiba, dkk, 2023. Strategi pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren Berdasarkan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Desa Weninggalih, Kecamatan Sindangkerta). *Jurnal Uin Sunan Gunung Djati Bandung.* 3 (6), Hal 97-106

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research) atau biasa disebut penelitian kuaitatif. Penelitian kualitatif adalah suatu pendekatan dalam melakukan penelitian yang berorientasi pada fenomena atau gejala yang bersifat alami. Penelitian kualitatif sifatnya mendasar dan naturalistis atau bersifat kealamian, serta tidak bisa dilakukan di laboratorium, melainkan di lapangan. Prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Pendekatan kualitatif dicirikan oleh tujuan penelitian yang berupaya guna memahami gejala yang sedemikian rupa tak memerlukan kuantifikasi.[28]

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus untuk memahami secara mendalam strategi pengembangan industri gula merah di Nagari Lawang, Kecamatan Matur dalam perspektif Ekonomi Islam. Pendekatan ini digunakan untuk menggali informasi terkait kendala yang dihadapi pelaku industri gula merah serta merumuskan strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat sesuai dengan prinsip ekonomi syariah.

[28] Abdussamad Zuchri, *Metode Penelitian Kualitatif* (Syakir Media Press, 2021)

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Nagari Lawang, Kecamatan Matur, yang merupakan daerah dengan aktivitas produksi gula merah yang cukup berkembang, tetapi masih menghadapi berbagai tantangan dalam aspek teknologi, permodalan, dan pemasaran.

C. Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan dua jenis Sumber data, yaitu:

1. Data primer

Data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan.[29] Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara dengan berbagai pihak yang terkait dengan industri gula merah di Nagari Lawang, Kecamatan Matur. Wawancara dilakukan dengan pelaku usaha gula merah untuk memahami tantangan yang mereka hadapi dalam proses produksi dan pemasaran, termasuk aspek teknologi dan distribusi produk.

Selain itu, wawancara juga dilakukan dengan pemangku kebijakan pemerintah daerah untuk mendapatkan informasi mengenai program dan kebijakan yang mendukung pengembangan industri gula merah. Peneliti juga menggali pandangan dari perwakilan lembaga keuangan syariah

[29] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2018)

terkait akses pembiayaan berbasis syariah untuk pelaku usaha kecil. Observasi langsung terhadap proses produksi gula merah dan metode pemasaran yang digunakan turut dilakukan guna memperoleh gambaran nyata tentang kondisi lapangan dan praktik yang berjalan saat ini.

2. Data sekunder

Data sekunder yaitu data penelitian yang di peroleh secara tidak langsung melalui media perantara atau diperoleh dan dicatatoleh pihak lain.[30] Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari berbagai literatur, jurnal, dan laporan yang relevan dengan industri gula merah serta konsep ekonomi Islam. Informasi tersebut memberikan landasan teoritis dan konteks yang mendalam dalam memahami pengembangan industri gula merah dari perspektif ekonomi Islam.

D. Informan penelitian

Informan adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian. Informan penelitian dipilih berdasarkan kriteria berikut:

1. Pelaku usaha yang mengindustri gula merah di Nagari Lawang sebanyak 55 pelaku usaha.
2. Pihak-pihak terkait yang memiliki informasi relevan seperti pemerintah daerah atau dinas pertanian.

[30] Eko Murdiyanto, *Metode Penelitian Kualitatif* (Teori dan Aplikasi Disertai Contoh Proposal) (Yogyakarta: press, 2020)

E. Teknik Pengumpulan Data

Tujuan penelitian adalah untuk memperoleh informasi metode pengumpul data merupakan tahapan penelitian yang paling penting. Peneliti tidak dapat memperoleh informasi yang diinginkannya jika tidak terbiasa dengan metode pengumpulan datanya. Untuk mendapatkan data yang valid dan komprehensif, penelitian ini menggunakan beberapa teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Wawancara

   Wawancara merupakan salah satu Teknik yang digunakan mengumpulkan data penelitian. Wawancara adalah dua bentuk komunikasi arahan untuk memperoleh tentang informan yang relevan. Penelitian ini menggunakan metode wawancara terhadap pelaku usaha gula merah, tokoh masyarakat, dan pemangku kebijakan untuk memperoleh informasi mengenai permasalahan yang dihadapi serta solusi yang dapat diterapkan.

2. Observasi Langsung

   Salah satu teknik yang dapat digunakan untuk mengetahui atau pelajari perilaku nonverbal menggunakan teknik observasi. Observasi merupakan suatu teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri khusus dibandingkan dengan teknik lainnya. Persepsi tidak terbatas pada orang saja, tetapi juga pada objek alam yang lain.[31] Melalui kegiatan observasi peneliti dapat

[31] Rachman arif, dkk, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Karawang: CV Saba Jaya Publisher, 2024) hal, 137-171

mengamati secara langsung proses produksi gula merah, teknologi yang digunakan, serta strategi pemasaran yang diterapkan oleh pelaku usaha.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi atau wawancara akan lebih dapat dipercaya atau mempunyai kredibilitas yang tinggi jika didukung oleh foto-foto atau karya tulis akademik yang sudah ada. Mengumpulkan dan menganalisis berbagai dokumen yang berkaitan dengan kebijakan pemerintah, pembiayaan syariah, dan strategi pengembangan dalam industri gula merah.

F. Metode Analisis Data

Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif kualitatif dengan pendekatan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*) untuk memahami kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam industri gula merah. Hasil analisis ini akan digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan industri yang sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Menurut Nugroho, bahwa tahapan analisis SWOT adalah:

1. Mengidentifikasi masalah Visi dan Misi dari institusi
2. Mengidentifikasi Peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*)

3. Mendeterminasi faktor kunci keberhasilan (*Key succes factor*) untuk memanfaatkan peluang dan menghadapi ancaman.
4. Mengevaluasi kondisi *internal* (Kekuatan dan kelemahan) yang ada di dalam perusahaan atau organisasi.

Alat yang digunakan untuk menyusun faktor–faktor strategi adalah matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman *eksternal* yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan *internal* yang dimiliki. Dikatkan oleh Rangkuti, bahwa sebelum membuat matrik faktor strategi *eksternal* terlebih dahulu perlu menentukan *External Strategie Analysis Summary* (EFAS) dan *Internal Strategi Analysis Summary* (IFAS).

Langkah-langkah analisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Reduksi Data

   Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencari bila diperlukan.[32]

   Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti

[32] Umrati dan Hengki Wijaya, *Analisis Data Kualitatif: Teori Konsep Dalam Penelitian Pendidikan,* ed. By Sekolah Tinggi Teknologi Jaffray (2020)

menyaring dan merangkum informasi yang relevan dari hasil wawancara, observasi, dan studi dokumentasi.

2. Penyajian Data

Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajian data kualitatif dapat berupa teks neratif berbentuk catatan lapangan, matrik, grafik, jaringan, dan bagan. Bentuk-bentuk ini yang menggambarkan kondisi industri gula merah serta tantangan yang dihadapi.

3. Penarikan Kesimpulam

Upaya penarikan kesimpulan dilakukan penelitian secara terus menerus selama berada di lapangan. Dari permulaan pengumpulan data, penelitian kualitatif mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan pola-pola (dalam catatan teori), penjelasan-penjelasan, konfigurasi-kongfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, proposisi, dan kita tau bagaimana merumuskan strategi pengembangan industri gula merah berdasarkan hasil analisis dan prinsip ekonomi Islam.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum

1. Gambaran Umum lokasi penelitian

Nagari Lawang terletak di Kecamatan Matur, Kabupaten Agam, Provinsi Sumatra Barat. Wilayah ini memiliki karakteristik geografis yang mendukung kegiatan pertanian dan perkebunan masyarakat, salah satunya adalah produksi tebu yang berfungsi sebagai bahan baku utama dalam pembuatan gula merah. Sebagian besar penduduk di daerah ini mengandalkan mata pencaharian mereka pada sektor pertanian dan industri rumahan, termasuk usaha gula merah yang telah menjadi bagian integral dari budaya lokal.

Dari segi sosial, masyarakat Lawang dikenal memiliki ikatan kekeluargaan yang kuat serta semangat gotong royong yang masih terjaga dengan baik. Hal ini berfungsi sebagai modal sosial yang penting dalam mempertahankan dan mengembangkan industri gula merah. Usaha ini umumnya dijalankan secara turun-temurun, dan keberlanjutannya didukung oleh lingkungan sekitar, baik dalam bentuk dukungan moral maupun bantuan tenaga kerja ketika diperlukan.

Dalam konteks ekonomi, usaha gula merah memiliki peran yang signifikan dalam menopang kehidupan keluarga para pelaku usaha. Meskipun skala usaha ini masih kecil dan bersifat tradisional, kontribusinya terhadap pendapatan keluarga cukup berarti. Banyak pelaku

usaha mengungkapkan bahwa usaha ini membantu mereka dalam memenuhi kebutuhan pokok dan membiayai pendidikan anak-anak, meskipun belum sepenuhnya mampu meningkatkan kesejahteraan secara optimal.

2. Sejarah Berdirinya Industri Gula Merah

Berdasarkan penjelasan yang disampaikan oleh pemilik industri gula merah, terdapat informasi mengenai asal mula pendirian usaha tersebut. Industri gula merah ini berlokasi di Nagari Lawang, Kecamatan Matur.

Bapak Rusdi merupakan salah satu pelaku usaha gula merah yang cukup dikenal di Nagari Lawang, khususnya di Jorong Lawang Mudik. Usaha pembuatan gula merah yang dijalankannya dimulai pada tahun 2005. Ia mewarisi keterampilan ini dari orang tuanya yang telah lebih dahulu terlibat dalam bidang yang sama. Berdasarkan penuturannya, sejak remaja, ia telah terbiasa membantu orang tuanya dalam menokok tebu, memasaknya di tungku kayu, serta mencetak gula merah secara manual. Melalui proses tersebut, ia mulai memahami secara mendalam aspek-aspek produksi gula merah secara tradisional.

Bapak Rusdi memulai usaha secara mandiri didorong oleh keinginan untuk meningkatkan kondisi ekonomi keluarganya. Pada saat itu, pendapatan yang diperoleh dari bertani padi dan palawija dianggap belum mencukupi untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga, terutama dengan adanya anak-anak yang mulai bersekolah. Dengan modal berupa pengalaman dan sedikit tabungan, ia mulai mengelola beberapa pohon

tebu miliknya sendiri serta menyewa pohon dari tetangga. Produksi awalnya tergolong sangat kecil, hanya sekitar 2-3 kilogram gula merah per hari, yang kemudian ia jual langsung di pasar mingguan di Matur.

Selama lebih dari satu dekade menjalankan usaha ini, Bapak Rusdi menghadapi berbagai tantangan. Tantangan tersebut meliputi kesulitan dalam memperoleh kayu bakar pada musim hujan dan penurunan produksi tebu akibat cuaca ekstrem. Meskipun demikian, semangatnya untuk mempertahankan usaha ini tetap tidak pudar. Ia terus memproduksi gula merah secara rutin, bahkan ketika hasil panen tidak melimpah. Bagi Bapak Rusdi, usaha ini bukan hanya sekadar sumber penghasilan, melainkan juga merupakan upaya untuk melestarikan tradisi serta pengabdian kepada tanah kelahirannya.

Dalam perjalanan usahanya, Bapak Rusdi juga mencoba beberapa inovasi sederhana. Salah satunya adalah pembuatan cetakan dari kaleng bekas, yang bertujuan agar hasil cetakan lebih rapi dan mudah disusun. Namun, ia mengakui bahwa keterbatasan alat dan modal menjadi kendala utama dalam melakukan inovasi yang lebih lanjut, seperti penggunaan tungku modern atau mesin pengaduk otomatis. Selain itu, penjualannya masih sangat bergantung pada tengkulak, karena saat ini belum terdapat akses langsung ke pasar yang lebih luas.

Meskipun demikian, Bapak Rusdi tetap berkomitmen untuk mempertahankan usahanya. Ia berharap agar di masa depan terdapat dukungan dari pemerintah serta lembaga keuangan syariah, sehingga para

pelaku usaha kecil seperti dirinya dapat berkembang. Selain itu, ia bercita-cita agar gula merah yang diproduksinya dapat memiliki merek sendiri dan menembus pasar di luar daerah. Bagi Bapak Rusdi, gula merah bukan hanya sekadar komoditas ekonomi, melainkan juga merupakan bagian dari identitas budaya masyarakat Nagari Lawang yang perlu dijaga dan dikembangkan.

B. Temuan Penelitian dan Pembahasan

1. Penggunaan Teknologi Terhadap Kualitas dan Efisiensi Produk Gula Merah di Nagari Lawang

Menurut Rogers (2003), dalam teori difusi inovasinya, penerapan teknologi bisa meningkatkan efisiensi dan kualitas produk dengan mempercepat proses produksi serta mengurangi ketergantungan terhadap faktor eksternal seperti cuaca. Hal ini diperkuat oleh penelitian Susilawati dan Daryanto (2015) yang menunjukkan bahwa penggunaan teknologi tepat guna dapat meningkatkan daya saing produk industri kecil melalui perbaikan mutu dan kapasitas produksi.

Salah satu tantangan utama dalam pengembangan industri gula merah di Nagari Lawang adalah minimnya penerapan teknologi modern dalam proses produksinya. Hasil wawancara dengan para pelaku usaha menunjukkan bahwa sebagian besar proses produksi masih mengandalkan metode tradisional. Contohnya, penggunaan tungku kayu bakar dan cetakan yang terbuat dari kayu atau batok kelapa masih dominan.

Akibatnya, produktivitas industri ini menjadi rendah, dan hasil produksi yang dihasilkan tidak konsisten baik dari segi bentuk maupun kualitas.

Pernyataan serupa juga diungkapkan oleh Bapak Rusdi, seorang pembuat gula merah yang telah menjalankan usaha ini sejak tahun 2005. Ia menyebutkan bahwa proses memasak gula merah bisa berlangsung hingga empat jam untuk satu produksi. Ia menyatakan, "Jika menggunakan tungku, kita harus menunggu kayu menyala dengan baik, apalagi di musim hujan, di mana api sulit menyala dan air tebu bisa rusak. " Tantangan ini menunjukkan bahwa cuaca adalah faktor eksternal yang penting dalam mempengaruhi keberlanjutan produksi. Ini terutama berlaku apabila proses produksi tidak didukung oleh peralatan modern, seperti tungku gas atau mesin pengaduk otomatis.

Di sisi lain, keterbatasan alat juga mempengaruhi jumlah produksi. Banyak pengusaha yang tidak mampu memperbesar skala produksi karena alat yang ada tidak mendukung pembuatan dalam jumlah yang besar. Selain itu, mutu produk sering kali tidak stabil, disebabkan oleh cetakan manual yang tidak memiliki ukuran baku. Situasi ini mengakibatkan produk gula merah dari Nagari Lawang menghadapi tantangan dalam bersaing dengan produk dari daerah lain yang telah menggunakan metode produksi modern dan kemasan yang lebih menarik.

Kurangnya dukungan dan pelatihan teknologi dari lembaga yang berwenang juga menambah buruk keadaan yang sedang terjadi. Banyak pelaku bisnis yang tidak mendapatkan informasi tentang teknologi yang

sesuai dengan kapasitas dan kemampuan usaha kecil mereka. Dengan demikian, intervensi dari pemerintah atau organisasi yang mendukung Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sangat diperlukan. Tujuannya adalah untuk memberikan pelatihan serta membantu dalam penyediaan peralatan produksi yang efisien, hemat energi, dan mudah digunakan.

2. Faktor Penyebab Keterbatasan Akses Modal bagi Pelaku Industri Gula Merah di Nagari Lawang

Keterbatasan dalam memperoleh modal menjadi salah satu masalah utama dalam pengembangan industri gula merah di Nagari Lawang. Ketika pemilik usaha tidak memiliki jaminan atau dokumen resmi, mereka langsung terputus dari sistem perbankan yang mengharuskan prosedur administratif yang tidak bisa mereka penuhi. Hal ini menunjukkan bahwa akses untuk berinvestasi tidak hanya bergantung pada ketersediaan dana, tetapi juga melibatkan faktor kelayakan administratif dan kemampuan dalam mengelola bisnis.

Kondisi ini bisa dijelaskan dengan teori informasi asimetris yang dipelopori oleh Stiglitz dan Weiss (1981). Teori ini menyebutkan bahwa lembaga keuangan biasanya menolak permintaan pinjaman dari usaha kecil karena adanya perbedaan informasi antara pihak yang memberi pinjaman dan penerima. Perbedaan ini terutama terlihat dalam hal risiko dan kemampuan membayar kembali. Selain itu, menurut Beck dan Demirgüç-Kunt (2006), pengusaha UMKM di negara berkembang sering

mengalami kesulitan dalam mendapatkan dana karena usaha mereka kurang sah secara hukum, agunan yang terbatas, serta kurangnya pemahaman tentang keuangan.

Salah satu faktor yang menjadi keterbatasan akses modal bagi pelaku industri gula merah adalah sebagai berikut:

a. Kurangnya agunan dan jaminan

Banyak produsen gula merah tidak memiliki dokumen tanah, bukti kepemilikan kendaraan, atau aset lainnya yang bisa dijadikan sebagai jaminan untuk mendapatkan pinjaman resmi. Dalam sistem perbankan tradisional, adanya jaminan adalah syarat yang sangat penting untuk mengurangi kemungkinan gagal bayar. Namun, bagi penduduk desa yang biasanya hanya memiliki tanah warisan tanpa bukti formal, syarat ini menjadi hambatan yang besar. Sebagai hasilnya, mereka terpaksa menggunakan dana pribadi atau meminjam dari sumber informal yang menetapkan bunga yang tinggi.

b. Rendahnya literasi keuangan

Banyak pengusaha yang belum menyadari seberapa pentingnya pencatatan keuangan yang teratur, perencanaan usaha yang baik, serta cara yang tepat dalam mengajukan pinjaman. Sebagian besar dari mereka lebih mengutamakan proses produksi dan kurang memerhatikan pengembangan manajemen usaha. Kurangnya pelatihan dan bimbingan dari pihak luar mengakibatkan mereka kesulitan untuk memenuhi syarat dari lembaga keuangan resmi. Keadaan ini menunjukkan adanya

ketidaksesuaian antara sistem keuangan yang berlaku dan kondisi sosial yang dihadapi oleh pelaku industri.

c. Terbatasnya keberadaan lembaga keuangan mikro syariah

Di Nagari Lawang, tidak adanya koperasi atau Baitul Maal wa Tamwil (BMT) yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah merupakan kendala besar bagi warga yang ingin menjauhkan diri dari sistem bunga atau riba. Seharusnya, model pembiayaan yang mengedepankan bagi hasil dapat menjadi alternatif yang sejalan dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam dan lebih tepat untuk diterapkan di komunitas yang berbasis pertanian seperti ini. Namun, karena kurangnya lembaga keuangan yang ada, masyarakat terpaksa harus bergantung pada pilihan pembiayaan yang sedikit, yaitu bank konvensional atau pinjaman dari rentenir lokal.

d. Kurangnya legalitas usaha

Sebagian besar bisnis gula merah dikelola dari rumah dan masih belum mendapatkan izin resmi. Hal ini menyebabkan bank dan lembaga pendukung lainnya menilai bahwa bisnis ini tidak layak mendapatkan pembiayaan. Ketersediaan izin usaha menjadi faktor penting bagi lembaga keuangan dalam mengevaluasi kepercayaan dan kelangsungan suatu usaha. Tanpa adanya dokumen resmi, pengusaha tidak dapat menunjukkan keberadaan usahanya secara tertulis, meskipun usahanya telah beroperasi cukup lama dan memperoleh pendapatan.

Dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang telah diuraikan, dapat disimpulkan bahwa keterbatasan akses modal bukan sekadar masalah kekurangan dana, melainkan merupakan akibat dari berbagai keterbatasan struktural dan institusional yang perlu diatasi secara komprehensif. Oleh karena itu, upaya pendampingan, pelatihan kewirausahaan, serta pengembangan lembaga keuangan syariah menjadi langkah strategis untuk menciptakan akses permodalan yang lebih adil dan inklusif bagi pelaku industri gula merah di Nagari Lawang.

3. Strategi Memperluas Jangkauan Pasar Industri Gula Merah dalam Perspektif Ekonomi Islam

Strategi untuk memperluas area pasar gula merah menjadi hal yang sangat penting bagi para pelaku usaha di Nagari Lawang. Tujuan utama dari tindakan ini adalah untuk meningkatkan penghasilan dan kelangsungan bisnis mereka. Dari sudut pandang ekonomi Islam, pendekatan ini tidak hanya menitikberatkan pada perolehan keuntungan materi, tetapi juga harus mengutamakan nilai-nilai keadilan, kejujuran, kemitraan, dan keberkahan.

Menurut penjelasan dari Bapak Rusdi, terungkap bahwa para pelaku usaha mengalami sejumlah kendala, seperti sulitnya menjangkau pasar, serta minimnya pengemasan dan aspek legal produk, contohnya label halal. Keadaan ini menunjukkan pentingnya pendekatan yang lebih terstruktur dan berlandaskan prinsip-prinsip Islam untuk meningkatkan

kemandirian ekonomi masyarakat. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diimplementasikan:

a. Pengembangan kemitraan syariah melalui akad mudharabah dan syirkah

   Dalam akad mudharabah, investor bertanggung jawab untuk menyediakan modal, sementara pelaku usaha fokus pada produksi dan pemasaran. Keuntungan yang diperoleh akan dibagi sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan. Apabila terjadi kerugian yang bukan disebabkan oleh kelalaian pelaku usaha, maka investor akan menanggung kerugian modal tersebut. Sistem ini dianggap lebih adil dibandingkan dengan sistem bunga yang diterapkan oleh bank konvensional. Dengan adanya kemitraan semacam ini, pelaku industri gula merah dapat memperoleh tambahan modal usaha secara syariah, sekaligus memperluas jaringan dan distribusi produk mereka.

b. Pembentukan koperasi syariah atau kelompok usaha bersama

   Koperasi syariah tidak hanya berperan dalam pengadaan bahan baku dan peralatan secara kolektif, tetapi juga dapat menyelenggarakan pelatihan manajemen, pemasaran, serta pendampingan usaha yang berlandaskan prinsip syariah. Dalam koperasi ini, prinsip keadilan dan transparansi sangat dijunjung tinggi, sehingga semua anggota merasa terlibat dan tidak ada yang dirugikan. Dengan adanya koperasi tersebut, pelaku usaha dapat memperoleh bahan baku dengan harga yang lebih

terjangkau dan memasarkan produk secara bersama-sama dengan memanfaatkan kekuatan skala kolektif.

c. Penerapan sertifikasi halal serta peningkatan nilai produk melalui kemasan dan branding

Produk gula merah yang telah mendapatkan sertifikasi halal akan lebih mudah diterima di pasar nasional, bahkan internasional, mengingat mayoritas konsumen di Indonesia adalah Muslim. Selain itu, kemasan yang higienis, modern, dan menarik dapat meningkatkan citra produk serta memberikan nilai tambah. Banyak produk lokal yang sebenarnya memiliki kualitas baik, namun tidak mampu bersaing di pasar karena kurangnya standar kemasan dan legalitas yang memadai. Oleh karena itu, sertifikasi halal dan perbaikan kemasan merupakan langkah kecil yang dapat memberikan dampak signifikan terhadap penetrasi pasar.

d. Digitalisasi pemasaran

Merupakan peluang signifikan yang perlu dimanfaatkan, terutama dengan melibatkan generasi muda dalam keluarga pelaku usaha. Media sosial seperti Instagram dan Facebook, serta platform e-commerce, dapat berfungsi sebagai sarana promosi dan penjualan yang efektif. Dalam konteks ekonomi Islam, pemasaran digital harus tetap mengedepankan prinsip kejujuran, tidak memanipulasi informasi, dan menetapkan harga yang adil. Dengan pendekatan ini, pelaku industri

gula merah tidak hanya dapat menjangkau konsumen di pasar lokal, tetapi juga di kota-kota besar dan bahkan pasar internasional.

e. Optimalisasi dana sosial Islam

Lembaga pengelola zakat, seperti BAZNAS atau LAZ, memiliki potensi untuk memberikan bantuan berupa alat produksi atau modal usaha sebagai bagian dari program pemberdayaan ekonomi umat. Selain itu, dana wakaf produktif dapat diarahkan untuk membangun sentra produksi bersama atau pusat pelatihan usaha. Dengan pengelolaan yang amanah dan transparan, ZISWAF dapat mendorong transformasi industri kecil menjadi lebih berdaya dan berkelanjutan, tanpa mengabaikan nilai-nilai spiritualitas Islam.

4. Analisis SWOT Strategi Pengembangan Industri Gula Merah Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Nagari Lawang

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistmatis untuk merumuskan strategi pada Industri Gula Merah. Analisis SWOT ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strength) dan peluang (opportunities), namun bersamaan dapat memaksimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats).

Berikut ini adalah rincian mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan acaman antara lain:

a. Analisis IFE (*Internal Factor Evaluation*)

Internal Factor Evaluation (IFE) matrik berguna untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keadaan perusahaan dari dalam perusahaan dimana akan dilihat dari kekuatan dan kelemahan yang ada pada perusahaan. Hasil dari faktor internal diperoleh dari hasil pengamatan langsung dan wawancara.

1) Kekuatan (strengths)

Kekuatan adalah suatu kelebihan khusus yang dimiliki dan berasal dari perusahaan dan memberikan keuntungan bagi perusahaan dalam mendukung perkembangan usaha faktor yang menjadi elemen kekuatan industri gula merah antara lain:

a) Ketersediaan dan keberlanjutan sumber daya tebu

Nagari Lawang memiliki potensi sumber daya tebu yang sangat melimpah. Tebu ini berfungsi sebagai bahan baku utama dalam produksi gula merah, sehingga ketersediaannya menjadi faktor krusial dalam menjamin keberlanjutan usaha. Dengan sumber daya yang berasal dari wilayah lokal, pelaku usaha tidak perlu bergantung pada pasokan dari luar daerah. Kondisi ini secara signifikan mengurangi risiko gangguan dalam distribusi bahan baku. Selain itu, potensi tersebut juga membuka peluang usaha tambahan, seperti dalam bidang pembibitan dan pemeliharaan tebu.

b) Keterampilan tradisional masyarakat dalam pengolahan gula merah

Sebagian besar masyarakat di Nagari Lawang telah menguasai keterampilan dalam mengolah air tebu menjadi gula merah secara turun-temurun. Pengetahuan ini diwariskan secara informal dari satu generasi ke generasi berikutnya, yang mencerminkan kearifan lokal yang masih terjaga. Keberadaan keahlian ini memungkinkan proses produksi berlangsung tanpa memerlukan pelatihan dasar yang memakan waktu dan biaya. Dengan demikian, hal ini dapat mempercepat proses produksi sekaligus menjaga kualitas rasa khas produk lokal. Keterampilan yang dimiliki oleh masyarakat ini berpotensi menjadi modal sosial dan ekonomi yang bernilai tinggi.

c) Dukungan prinsip ekonomi islam (keadilan, halal, dan keberkahan)

Pengembangan usaha gula merah di Nagari Lawang memeiliki potensi untuk dilaksanakan berdasarkan prinsip ekonomi islam. Nilai-nilai seperti keadilan dalam transaksi, kehalalan produk, dan keberkahan dalam usaha memberikan landasan etika dan spiritual yang kuat. Pendekatan ini tidak hanya berkontribusi pada pembangunan usaha yang berkelanjutan, tetapi juga meningkatkan kepercayaan konsumen, terutama bagi mereka yang memperhatikan aspek kehalalan.

d) Pasar lokal yang luas dan permintaan stabil

Gula merah tetap menjadi bahan penting dalam kehidupan sehari-hari masyarakat, baik untuk kebutuhan rumah tangga maupun dalam kegiatan adat dan keagamaan. Tingginya konsumsi gula merah di daerah ini disebabkan berbagai jenis makanan dan minuman tradisional. Selain itu, penggunaannya dalam ritual adat menciptakan permintaan yang berulang konsisten. Kestabilan permintaan ini memberikan kepastian pasar bagi pelaku usaha, sehingga keberlangsungan produksi dapat terjaga tanpa kekhawatiran akan kelebihan pasokan.

e) Tingginya budaya gotong royong dan solidaritas sosial

Masyarakat Nagari lawang memiliki budaya gotong royong yang kuat, yang memungkinkan mereka untuk bekerja sama dalam kegiatan produksi dan distribusi gula merah. Dalam praktiknya, budaya ini dapat mengurangi beban biaya produksi melalui pembiayaan kerja dan pemanfaatan sumber daya secara bersama. Tradisi ini juga mendukung pembentukan kelompok usaha bersama atau koperasi berbasis syariah, sehingga menciptakan iklim usaha yang sehat dan berkeadilan sosial.

2) Kelemahan (weaknesses)

a) Penggunaan teknologi produksi yang masih tradisional

Produksi gula merah di Nagari Lawang masih mengandalkan peralatan sederhana, seperti tungku kayu dan

cetakan manual. Metode ini tidak hanya memakan waktu lebih lama, tetapi juga menghasilkan produk yang tidak seragam dalam bentuk dan ukuran. Selain itu, proses tradisional cenderung kurang higienis, sehingga kualitas produk dapat dipertanyakan.

b) Terbatasnya akses terhadap pembiayaan berbasis syariah

Pelaku usaha kecil sering menghadapi kesulitan dalam mengakses pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah. Di wilayah ini, lembaga keuangan mikro syariah masih sangat terbatas, baik dari segi jumlah maupun jangkauan layanan. Selain itu, banyak masyarakat yang belum memahami prosedur pembiayaan tanpa riba atau akad-akad yang sesuai syariat.

c) Kelemahan dalam strategi pemasaran dan pencitraan merek

Produksi gula merah umunya dijual dalam bentuk mentah tanpa kemasan atau identitas produk yang jelas. Tanpa label dan merek, produk ini sulit bersaing di pasar modern dan kurang menarik bagi konsumen di luar daerah. Selain itu, belum ada upaya signifikan untuk memasarkan produk secara daring atau memperoleh sertifikasi halal.

b. Analisis EFE (*Eksternal Factor Evaluation*)

Eksternal Factor Evaluation (EFE) matrik berguna untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keadaan perusahaan dari luar perusahaan. Lingkungan eksternal dapat memberikan pengaruh

pada kinerja usaha. Keberlangsungan suatu usaha terletak pada kemampuannya menghadapi dan beradaptasi dalam lingkungan yang selalu berubah, hal ini menentukan bagaimana cara serta kapan saat yang tepat untuk bertahan dan berkembang.

Faktor eksternal didapatkan dari pengamatan lingkungan sekitar dan melakukan pengamatan lingkungan sekitar dan melakukan wawancara.

1) Peluang (opportunities)

Peluang adalah suatu situasi penting yang berada di luar lingkungan yang jika dimanfaatkan dengan baik dapat menguntungkan bagi perusahaan. Elemen peluang merupakan salah satu komposisi dalam perkembangan kearah yang lebih baik.

Berdasarkan kondisi lingkungan usaha dan beberapa peluang yang mungkin dapat dimanfaatkan oleh industri gula merah antara lain:

a) Peningkatan permintaan pasar

Permintaan terhadap produk gula merah menunjukkan peningkatan yang signifikan, sejalan dengan persepsi masyarakat yang menganggap gula merah lebih alami dan sehat dibandingkan dengan gula rafinasi. Fenomena ini menciptakan peluang yang substansial bagi produsen lokal di Nagari Lawang untuk memenuhi kebutuhan pasar yang semakin sadar akan kesehatan. Selain itu, tren yang mengarah pada pemanfaatan

produk tradisional semakin memperkuat posisi gula merah di pasar. Oleh karena itu, permintaan yang meningkat ini dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan produksi serta pendapatan masyarakat setempat.

b) Dukungan pemerintah dan program ekonomi syariah

Pemerintah secara aktif mendorong pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berbasis syariah melalui berbagai bentuk bantuan, termasuk pelatihan, permodalan, dan promosi. Inisiatif ini bertujuan untuk memperluas akses bagi pelaku industri gula merah dalam mengembangkan usaha mereka. Dengan demikian, usaha tersebut dapat berkembang sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

c) Kerja sama dengan lembaga keuangan syariah

Pelaku industri saat ini memiliki peluang untuk memanfaatkan pembiayaan yang disediakan oleh Badan Usaha Milik Terpadu (BMT), koperasi syariah, atau bank syariah. Pembiayaan ini dilakukan melalui akad seperti mudharabah dan musyarakah. Skema pembiayaan tersebut dirancang untuk mendukung usaha kecil tanpa membebani mereka dengan riba, sehingga sejalan dengan prinsip-prinsip Islam. Selain itu, kerja sama ini berperan penting dalam membangun kepercayaan serta solidaritas dalam ekonomi lokal. Pendanaan yang sesuai dengan

prinsip syariah ini mendorong pertumbuhan usaha yang berkelanjutan dan adil.

2) Ancaman (threats)

a) Persaingan dengan produk substitusi

Gula pasir dan pemanis buatan sering kali tersedia di pasar dengan harga yang lebih murah serta distribusi yang lebih mudah. Kondisi ini berpotensi menurunkan permintaan terhadap gula merah, terutama jika tidak disertai dengan edukasi mengenai manfaatnya. Masyarakat cenderung memilih produk yang memiliki harga terjangkau, meskipun terdapat perbedaan dalam kualitas antara produk tersebut.

b) Ketergantungan pada musim panen

Produksi gula merah sangat tergantung pada hasil panen tebu yang bersifat musiman. Jika terjadi cuaca ekstrem atau serangan hama, pasokan bahan baku dapat mengalami penurunan yang drastis. Kondisi ini berpotensi menyebabkan ketidakstabilan dalam produksi serta pendapatan. Oleh karena itu, ketahanan industri akan menjadi rentan jika tidak ada upaya diversifikasi atau manajemen risiko yang berbasis syariah.

c) Keterbatasan infrastruktur distribusi dan pemasaran

Nagari Lawang, yang merupakan daerah pedesaan, menghadapi berbagai keterbatasan dalam hal akses jalan, pasar, dan logistik. Kondisi ini mengakibatkan tingginya biaya

distribusi serta terbatasnya jangkauan pasar. Akibatnya, produk lokal sering kali mengalami kesulitan dalam bersaing dengan produk dari luar daerah yang memiliki jaringan distribusi yang lebih luas. Oleh karena itu, dukungan logistik yang berbasis komunitas Islam dapat menjadi solusi yang efektif, asalkan dikelola secara kolaboratif.

Tabel 4.1

Analisis SWOT Industri Gula Merah

Faktor internal	**Faktor eksternal**
Kekuatan (strenghts) 1. Ketersediaan bahan baku lokal yang melimpah 2. Keahlian turun-temurun dalam produksi gula merah 3. Produk memiliki nilai budaya/tradisional	Peluang (opportunities) 1. Dukungan pemerintah terhadap UMKM 2. Permintaan pasar yang meningkat terhadap produk alami 3. Potensi pemasaran online dan ekspansi pasar
Kelemahan (weakness) 1. Teknologi produksi masih tradisional 2. Minimnya akses modal usaha 3. Branding dan pemasaran belum optimal	Ancaman (threats) 1. Persaingan dari produk pabrik 2. Ketergantungan terhadap musim tebu 3. Fluktuasi harga bahan baku dan produk akhir

c. Matriks IFE dan EFE

Dalam analisis IFE dan EFE kita akan menilai 2 buah matriks yaitu pertama *Internal factor evaluation* (IFE) yang berguna untuk mengetahui seberapa besar peranan faktor internal yang dapat pada perusahaan, IFE gambaran kondisi internal perusahaan terdiri dari

kekuatan dan kelemahan yang dihitung berdasarkan rating bobot yang diambil dari hasil wawancara dengan pelaku usaha gula merah di Nagari Lawang.

Tabel 4.2

Hasil Analisis Matriks IFE

Faktor Internal Strategi	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
1. Ketersediaan bahan baku lokal yang stabil	0,15	4	0,60
2. Keahlian turun-temurun pelaku usaha	0,10	3	0,30
3. Nilai budaya dan semangat gotong royong	0,10	3	0,30
Total Skor/Nilai	0,35		1,20
Kelemahan			
1. Teknologi produksi masih tradisional	0,20	2	0,40
2. Akses terhadap modal dan pembiayaan terbatas	0,25	1	0,25
3. Branding dan strategi pemasaran lemah	0,20	2	0,40
Total Skor/Nilai	0,65		1,05
Jumlah S+W	1,00		2,25

Sumber: Data diolah pada tahun 2025

Keterangan:

Rating 4 : Sangat Penting

Rating 3 : Penting

Rating 2 : Kurang Penting

Rating 1 : Tidak Penting

Dari hasil analisis data diatas dapat diambil kesimpulan bahwa pada sisi internal matriks IFE menggambarkan kondisi pada industri

gula merah terdiri dari kekuatan dan kelemahan. Jika dilihat dari total nilai bobot skor adalah 2,25. Hal ini menggambarkan bahwa total bobot skor dari kekuatan adalah 1,20, sementara bobot skor dari skor kelemahannya adalah 1,05. Maka data ini menunjukkan bahwa kekuatan dari industri gula merah lebih besar dibandingkan kelemahan dari dalam lingkungan usaha tersebut. Jadi industri gula merah dapat mengatasi kelemahan yang ada yaitu memanfaatkan kekuatan yang dimiliki.

Selanjutnya matrik yang kedua yaitu Eksternal Faktor Evaluation (EFE), digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari faktor eksternal perusahaan. EFE mengambarkan kondisi eksternal perusahaan yang terdiri dari peluang dan ancaman yang dihitung berdasarkat bobot yang diambil dari wawancara bersama pemilik industri gula merah dan tokoh masyarakat tersebut.

Tabel 4.3
Hasil Analisis Matriks EFE

Faktor Eksternal Strategi	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
1. Dukungan lembaga keuangan syariah (koperai, BMT, dll)	0,15	3	0,45
2. Potensi pengembangan produk turunan	0,20	3	0,60
3. Peran lembaga sosial & adat dalam penguatan usaha masyarakat	0,10	3	0,30
Total Skor/Nilai	0,45		1,35
Ancaman			
1. Persaingan pasar dan produk substitusi	0,20	2	0,40
2. Fluktuasi pendapatan akibat ketidakpastian pasar	0,20	1	0,40

3. Kurangnya akses terhadap informasi & jaringan pemasaran	0,15	2	0,30
Total Skor/Nilai	0,55		1,10
Jumlah S+W	1,00		2,45

Keterangan:

Rating 4 : Sangat Penting

Rating 3 : Penting

Rating 2 : Kurang Penting

Rating 1 : Tidak Penting

Dari hasil analisis data diatas dapat diambil kesimpulan bahwa pada sisi eksternal matrik EFE menggambarkan kondisi pada industri gula merah terdiri dari peluang dan acaman. Jika dilihat dari total nilai bobot skornya adalah 2,45. Hal ini menggambarkan bahwa total bobot skor dari peluang 1,35, sementara bobot dari skor ancaman adalah 1,10. Maka data ini menunjukkan bahwa industri gula merah cukup kuat dalam menggunakan peluang untuk mengatasi ancaman yang ada.

d. Matriks SWOT

Setelah melakukan analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari usaha gula merah, maka selanjutnya penulis akan melakukan analisis strategi menggunakan matriks SWOT, dimana dengan menggunakan matriks SWOT tersebut dapat mempermudah penulis dalam mengambil keputusan mengenai strategi apa yang cocok digunakan oleh usaha yang bergerak dibidang tersebut.

Matriks SWOT adalah suatu alat yang dapat digunakan untuk menganalisis 4 strategi SO, dimana strategi tersebut menggunakan

kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada. Strategi WO yaitu strategi gabungan antara kelemahan dan peluang, yang dimana strategi tersebut diupayakan untuk meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang-peluang yang ada dimiliki. Strategi ST yaitu gabungan antara kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi sebuah ancaman yang ada. Dan yang terakhir yaitu strategi WT yang artinya merupakan strategi digunakan untuk meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman dari luar perusahaan.

Selanjutnya yaitu memilih salah satu dari keempat strategi yang ditetapkan perusahaan dengan menggunakan tabel bobot skor, dimana perusahaan dapat menilai manakah dari keempat strategi tersebut yang memiliki bobot skor tertinggi. Strategi yang memiliki bobot paling tinggi akan dipakai perusahaan dalam membuat keputusan dan kebijakan yang mempengaruhi perusahaan. Adapun tabel total bobot pada industri gula merah sebagai berikut:

Tabel 4.4
Matriks SWOT Industri Gula Merah

Faktor Eksternal	**Peluang (Opportunities)**	**Ancaman (Threats)**
	1. Dukungan lembaga keuangan syariah 2. Potensi pengembangan produk turunan 3. Peran lembaga sosial & adat dalam penguatan usaha masyarakat	1. Persaingan pasar dan produk substitusi 2. Fluktuasi pendapatan akibat ketidakpastian pasar 3. Kurangnya akses terhadap informasi dan jaringan pemasaran

Kekuatan (Strengths)	**Strategi SO**	**Strategi ST**
1. Ketersediaan bahan baku lokal 2. Keahlian turun-temurun dalam produksi gula merah 3. Nilai budaya dan semangat gotong royong	1. Memanfaatkan ketersedian bahan baku untuk memenuhi permintaan pasar akan produk alami 2. Mengembangkan produk turunan (misal: gula semut, air tebu berbasis kearifan lokal dan keahlian tradisional 3. Menjalin kemitraan dengan koperasi syariah/BMT untuk memperkuat daya saing berbasis akad musyarakah/mudharabah	1. Menggunakan kekuatan budaya gotong royong untuk menjaga keberlanjutan di tengah persaingan produk pabrikan 2. Menjaga nilai keaslian dan keunikan produk untuk menghadapi ancaman substitusi produk modern 3. Memanfaatkan solidaritas sosial untuk mencegah penurunan semangat akibat ketidakpastian harga dan pasar
Kelemahan (weakness)	**Strategi WO**	**Strategi WT**
1. Teknologi produksi masih tradisional 2. Minimnya akses modal usaha 3. Branding dan pemasaran belum optimal	1. Mengakses pelatihan dan alat dari pemerintah untuk mengurangi ketergantungan pada proses manual 2. Mengembangkan skema pembiayaan syariah melalui lembaga keuangan mikro untuk menutupi kekurangan modal 3. Menjalin kerja sama promosi dengan komunitas lokal dan berbasis nilai islam	1. Menekan kelemahan branding melalui pelatihan digital marketing untuk memperluas jangkauan pasar 2. Mengusulkan program pendampingan UMKM berbasis ekonomi islam untuk mencegah usaha mati akibat fluktuasi pasar 3. Memperkuat ketahanan usaha dengan pelatihan manajerial dan kewirausahaan berbasis syariah

Berdasarkan tabel matriks SWOT diatas, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat beberapa alternatif yang dapat dilakukan oleh industri gula merah di Nagari Lawang untuk mengembangkan usahanya dengan melakukan inovasi untuk bisa mencapai keunggulan bersaing dalam dunia usaha. Alternatif yang bisa diterapkan yaitu:

1) Strategi S-O

Strenght Opportunities (SO) yaitu strategi ini dibuat berdasrkan jalan fikiran suatu perusahaan dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk membuat dan memanfaatkanpeluang besar secara besar-besaran. Beberapa strategi SO yang dapat diterapkan pada industri gula merah adalah fokus pada potensi yang dimiliki (SDM, bahan baku, budaya lokal) untuk menangkap peluang psar dan dukungan eksternal.

2) Strategi W-O

Weakness opportunities (WO), strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelamahan yang ada. Beberapa strategi WO yang dpat diterapkan pada industri gula merah adalah mengubah kelemahan menjadi kekuatan dengan dukungan peluang seperti bantuan teknologi, akses pembiayaan syariah, dan pelatihan UMKM.

3) Strategi S-T

Strenght thearts (ST), aadalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Beberapa strategi yang dapat diterapkan pada industri gula merah adalah menggunakan kekuatan sosial dan produksi lokal untuk menghadapi tantangan dari luar seperti kompetisi produk pabrikan dan fluktuasi pasar.

4) Strategi W-T

Strategi *Weakness Threats* (WT), merupakan strategi yang digunakan untuk meminimalkan kelemahan dan meminimalisir ancaman dari luar. Beberapa strategi WT yang dapat diterapkan pada industri gula merah adalah merancang langkah mitigasi jangka panjang berbasis nilai islam agar kelamahan tidak diperparah oleh ancaman eksternal.

e. Analisis Tabel Bobot Skor

Setelah dilakukan analisa terhadaap strategi yang telah ditetapkan apakah itu strategi SO, strategi WO, strategi ST, strategi WT, maka langkah berikutnya yang harus diambil industri gula merah adalah dengan memilih salah satu keempat strategi yang memiliki nilai lebih tinggi dan lebih baik lagi. Sehingga keputusan yang diambil dapat berkualitas untuk itu dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.5

Tabel Total Bobot skor

IFE / EFE	**Strenght (kekuatan)**	**Weakness (kelemahan)**
Opportunities (peluang)	**Total skor tertinggi** S + O 1,20 + 1,35 = 2,55	**Total skor tertinggi** W + O 1,05 + 1,35 = 2,4
Threats (ancaman)	**Total skor tertinggi** S + T 1,20 + 1,10 = 2,3	**Total skot tertinggi** W + T 1,05 + 1,10 = 2,15

Sumber: Data diolah pada 10 Juni 2025

Pada tabel diatas dapat diketahui bahwa total skor strategi SO yaitu 2,55, strategi WO 2,4, strategi ST 2,3, strategi WT 2,15. Dari semua bobot nilai total skor, yang tertinggi yaitu strategi SO dengan total bobot skor sebesar 2,55 paling tinggi dibandingkan dengan total bobot skor strategi lainnya. Oleh karena itu, industri gula merah dapat menggunakan strategi SO dalam mengembangkan usahanya untuk mencapai keunggulan bersaing di dalam dunia usaha. Adapun strategi SO dengan memanfatkan kekuatan-kekuatan yang dimiliki untuk mendapatkan peluang yang ada secara maksimal.

5. Strategi Pengembangan pada Industri Gula Merah di Nagari Lawang

Pengembangan industri gula merah di Nagari Lawang memerlukan rencana menyeluruh yang mencakup peningkatan mutu produksi,

perluasan pemasaran, dan dukungan dari institusi keuangan serta pemerintah. Ini disebabkan oleh kenyataan bahwa proses produksi gula merah di daerah ini masih dilakukan dengan cara tradisional dan belum optimal, sedangkan potensi pasar terus berkembang seiring dengan meningkatnya minat terhadap produk alami dan lokal. Maka dari itu, strategi yang digunakan harus mengarah pada berbagai aspek secara bersamaan agar dampaknya lebih besar terhadap kesejahteraan para pelaku usaha dan masyarakat di sekitar.

Beberapa strategi yang bisa diterapkan oleh pihak industri gula merah dibawah adalah:

a. Modernisasi Teknologi Produksi

Menuurut Schumpeter (1934), inovasi adalah faktor utama yang mendorong pertumbuhan ekonomi serta perubahan struktural pada industri, termasuk di dalam sektor usaha kecil dan menengah (UKM). Ia mengambarkan inovasi teknologi sebagai elemen dari apa yang disebutnya “proses destruktif-kreatif” (*creative destruction*), yaitu keadaan di mana teknologi yang lebih baru menggantikan yang lebih lama demi mencapai efisiensi dan kemajuan.

Daalam industri gula merah, penerapan inovasi secara bertahap seperti penggunaan kompor efisien energi, alat cetak otomatis, dan sistem perebusan tertutup merupakan upaya modernisaasi yang meningkatkan efisiensi, kualitas produk, dan kebersihan proses. Ini sejalan dengan pemikiran Rogers (2003) dalam teori difusi inovasi

yang menyatakan bahwa adopsi teknologi secara bertahap dapat memperkuat daya saing dan keberlangsungan sebuah usaha.

b. Pelatihan dan Penguatan SDM

Teori Gary Becker menyebutkan bahwa jika kita memberikan pelatihan dan pendidikan kepada pekerja, maka produktivitas mereka akan meningkat. Dalam sektor industri gula merah, pelatihan yang berkaitan dengan teknik dan manajemen akan membantu meningkatkan kualitas produk serta kemampuan para pelaku usaha untuk bersaing di pasar.

Pemerintah serta lembaga yang berhubungan dapat menawarkan pelatihan teknis mengenai produksi, pengemasan, pemasaran, dan pengelolaan bisnis. Ini bertujuan agar para pelaku industri memiliki pemahaman yang cukup untuk bersaing dalam pasar kontemporer. Dengan peningkatan kemampuan, pelaku usaha tidak hanya dapat menciptakan produk yang lebih berkualitas, tetapi juga mampu mengelola usahanya dengan cara yang lebih profesional dan berkelanjutan.

c. Akses Permodalan Berbasis Ekonomi Islam

Dalam ekonomi Islam, pembiayaan seharusnya tidak menyulitkan dan lebih menekankan pada prinsip keadilan serta gotong royong (ta'awun). Penggunaan dana ZISWAF serta jenis pembiayaan berlandaskan syariah, seperti qardhul hasan, mudharabah, dan

musharakah, memberikan kesempatan bagi usaha kecil menengah (UMKM) tanpa perlu menyetorkan jaminan.

Model pendanaan seperti zakat yang menghasilkan, infaq, sedekah, dan wakaf (ZISWAF) serta skema syariah seperti mudharabah dan musyarakah melalui lembaga keuangan mikro syariah (contohnya BMT) bisa menjadi sumber modal yang tidak memberatkan.

Pendekatan ini berlandaskan pada Maqashid Syariah yang menekankan pentingnya keadilan, manfaat, dan perlindungan aset (hifdzul mal). Sebagaimana dijelaskan oleh Chapra (2000), tujuan dari sistem ekonomi Islam adalah untuk menghasilkan distribusi kekayaan yang adil serta memberdayakan kelompok lemah secara ekonomi.

d. Sertifikasi dan Legalitas Produk

Produk gula merah harus memenuhi kriteria hukum agar mampu bersaing di pasar yang lebih besar. Proses mendapatkan sertifikasi seperti PIRT dan halal adalah langkah krusial untuk menciptakan kepercayaan dari konsumen dan memasuki pasar ritel yang modern.

Strategi ini sesuai dengan Teori Kepercayaan Konsumen, yang menyatakan bahwa keyakinan konsumen mengenai kualitas dan keamanan barang akan meningkat ketika barang tersebut memiliki sertifikasi resmi. Legalitas dan sertifikasi juga memberikan peluang untuk memperluas pasar, termasuk ekspor ke wilayah lain.

e. Diversifikasi Produk dan Inovasi Pemasaran

Pengembangan produk seperti gula semut, sirup gula merah, dan kemasan kecil adalah langkah diversifikasi yang bisa meningkatkan nilai jual. Di samping itu, penggunaan media sosial dan platform e-commerce sebagai saluran pemasaran terkini membantu produk lokal untuk menjangkau pasar yang lebih besar.

Strategi ini berlandaskan pada Teori Diferensiasi Produk yang dikemukakan oleh Michael Porter, yang mengungkapkan bahwa menciptakan perbedaan adalah salah satu metode untuk memperoleh keunggulan dalam persaingan (Porter, 1985). Selain itu, pemanfaatan platform digital sejalan dengan metode pemasaran digital modern yang penting bagi UMKM.

Dengan penerapan berbagai strategi ini secara bersamaan, sektor gula merah di Nagari Lawang memiliki kemungkinan untuk tumbuh lebih cepat dan memberikan pengaruh ekonomi yang signifikan bagi masyarakat.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan kajian dan penelaahan yang telah dilakukan mengenai strategi pengembangan industri gula merah di Nagari Lawang dari sudut pandang ekonomi Islam, beberapa kesimpulan berikut dapat diambil:

Pertama, Minimnya penerapan teknologi dalam pembuatan gula merah berpengaruh langsung pada mutu dan efisiensi hasil. Metode produksi yang masih mengandalkan alat-alat tradisional seperti tungku berbahan bakar kayu, cetakan manual, dan tidak adanya pengontrolan suhu mengakibatkan hasil yang tidak konsisten dan kurang bersih. Ini menjadikan produk sulit bersaing dan berjuang untuk memasuki pasar yang lebih luas.

Kedua, Keterbatasan akses keuangan merupakan masalah utama dalam pengembangan bisnis. Para pelaku industri gula merah di Nagari Lawang umumnya tidak memiliki jaminan aset, rendah dalam pemahaman keuangan, tidak memiliki legalitas usaha, dan terdapat sedikit lembaga keuangan syariah yang sesuai dengan prinsip Islam. Hal ini mengakibatkan para pengusaha mengalami kesulitan dalam mendapatkan pinjaman untuk mengembangkan usaha mereka.

Ketiga, Strategi untuk meningkatkan area pasar dapat dilaksanakan dengan cara-cara yang sesuai dengan prinsip ekonomi Islam, termasuk memperkuat kerjasama yang didasari oleh akad mudharabah dan syirkah,

mendirikan koperasi syariah, melakukan sertifikasi halal, memperbaiki kemasan dan citra merek, serta menerapkan pemasaran digital yang jujur dan jelas. Di samping itu, pemanfaatan dana sosial Islam seperti zakat, infak, sedekah, dan wakaf juga bisa menjadi pilihan lain dalam pengembangan sektor industri.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari penelitian ini, maka penulis menyampaikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Pemerintah Daerah

   Pelatihan dan bimbingan yang berkesinambungan diperlukan untuk para pelaku usaha gula merah mengenai teknologi pembuatan, pengelolaan bisnis, serta strategi pemasaran digital. Selain itu, pemerintah bisa membantu dalam mendirikan koperasi syariah dan memberikan akses gratis untuk sertifikasi halal.

2. Bagi Pelaku Usaha Gula Merah

   Diharapkan untuk mulai menciptakan inovasi dalam aspek kemasan produk, label, dan juga untuk membangun kerja sama dengan lembaga keuangan syariah guna memperoleh dana yang berdasarkan bagi hasil. Para pengusaha juga disarankan untuk meningkatkan pengetahuan tentang keuangan dan memperkuat pencatatan administrasi usaha.

3. Bagi Lembaga Sosial dan Keagamaan

   Diharapkan agar dana ZISWAF dikelola dengan cara yang produktif untuk memberikan dukungan kepada industri gula merah melalui

penyediaan alat produksi, pelatihan usaha, atau pengembangan pusat industri yang berbasis wakaf.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

   Peneliti lainnya disarankan untuk melanjutkan penelitian dengan cakupan yang lebih luas dan membandingkan model pengembangan industri gula merah di berbagai wilayah, sehingga dapat menghasilkan strategi yang lebih luas cakupannya dan bisa diterapkan secara nyata.

DAFTAR PUSTAKA

Abdussamad, Z. 2021. *Metode Penelitian Kualitatif*. (Makassar: CV. Syakir Media Press)

Achmad Rifa'I, dkk. 2019. Strategi Pengembangan Usaha Industri Gula Merah Tebu di Kabupaten Tulungagung Provinsi Jawa Timur. *Jurnal Harian Regional.* 8 (3)

Ali Hasan, 2010. *marketing Bank Syariah*, (Jakarta: Ghalia Indonesia), hal.29

Azharsyah Ibrahim, Dkk, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah-Bank Indonesia, 2021), Hal. 55

B, Setiawan, 2020. Branding dan Pemasaran Digital Untuk Produk UMKM: Studi pada Produk Gula Merah Tradisional. *Jurnal Ekonomi Syariah*. 15 (2)

Badan Pusat Statistik, 2023. *Statistik Ekonomi dan Kesejahteraan Masyarakat di Indonesia.* (Jakarta: BPS)

Devita Sari, 2020. *Analisis Strenght Weakness Opportunity Threat (Swot) Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Penjualan Roti*, jurnal Manajemen dan Bisnis, 1 (1)

Eko Murdiyanto, 2020. *Metode Penelitian Kualitatif* (Teori dan Aplikasi Disertai Contoh Proposal). (Yogyakarta: Media Press)

Ferry Christian Ham, dkk, 2018. Analisis Pengakuan Pendapatan dan beban pada PT. Bank perkreditan Rakyat Prisma Dana Manado. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concem.* 13 (2)

Hesti Heryani, dkk, 2020. Strategi Pengembangan Industri Untuk Inovasi' *Jurnal Industri Pertanian.* 30 (3)

Ibrahim, A, Dkk. 2021. *Pengantar Ekonomi Islam*, (Jakarta: Departemen Ekonomi Dan Keuangan Syariah)

Kementrian Perindustrian Republik Indonesia, 2022. *Strategi Pengembangan Industri Berbasis Pertanian di Indonesia.* (Jakarta: Kemenperin)

Meira Putri, Deded Chandra, 2021. Kajian Industri Gula Merah Tebu di Nagari Lawang Kecamatan Matur Kabupaten Agam. *Jurnal Ekonomi Islam.* 5 (2)

Mimin Yatminiwati, 2019. *Manajemen Strategi: Buku Ajar Perkuliahan Bagi Mahasiswa*, (Jawa Timur: Widya Gama Press), Hal. 3

Mustafa Edwin Nasution, 2020. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam.* (Jakarta: Prenada Media Group)

Nilam Nurhijjah, 2021. Strategi Pengembangan Industri Gula Aren di Desa Nanga Materap, Kecamatan Sekadau Hulu, Kabupaten Sekadau' Prosiding Seminar Nasional SATIESP. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura

Nurwayakkuba, 2023. Model Pengembangan Usaha Gula Aren Dalam Meningkatkan Pendapatan Rumah Tangga Menurut Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam.* 5 (2)

Pratrama Rahardja & Mandala Manurung, 2010 *Teori Ekonomi Mikro, Suatu Pengantar*. (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia)

Putri Saiba, dkk, 2023. Strategi pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren Berdasarkan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Desa Weninggalih, Kecamatan Sindangkerta). *Jurnal Uin Sunan Gunung Djati Bandung.* 3 (6)

R, Susanto, 2020. Teknologi Pengolahan Gula Merah: Efisiensi dan Kualitas Produk. *Jurnal Agroindustri.* 8 (2)

Rachman arif, dkk, 2024. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. (Karawang: CV Saba Jaya Publisher)

Rika Sylvia, Diana Hayati, 2023. Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Produk Indosat Pada PT X. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. 16 (1)

Rio Christoper, dkk, 2018. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pekerja Wanita Sebagai Ibu Rumah Tangga. *Jurnal Ekonomi Pembangunan.* 15 (1)

Soejono Soekarno, 1998. *Penelitian Hukum.* (Jakarta)

Sofyan Assauri, 2016, *Strategio Manajement,* (Depok: PT Grafindo Persada), hal.7

Sugiyono,2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D.* (Bandung: Alfabeta)

Suprin, dkk, 2022. Strategi Pengembangan Industri Rumah Tangga Gula Aren di Desa lamanu Kecamatan Kabawo Kabupaten Muna. *Jurnal Teeknologi dan Manajemen Industri pertanian.* 3 (2)

T, Yulianto & M, Sari, 2021. Dampak Modernisasi Alat Produksi Terhadap Daya saing Produk Pangan Tradisional. *Jurnal Teknologi Pangan.* 12 (1)

Ulfa Yolanda, 2023. Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren Perspektif Ekonomi Islam di Desa Kandang Mbelang, Kec. Lawe Bulan, Kab. Aceh Tenggara. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*. 9 (2)

Umrati dan Hengki Wijaya, 2020. *Analisis Data Kualitatif: Teori Konsep Dalam Penelitian Pendidikan.* By Sekolah Tinggi Teknologi Jaffray

Varah Iftitah Aulia, dkk, 2023. *Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Keberlanjutan Usaha Toreka,* Student Scientific Creativit, Journal (SSCJ), 1 (2)

Wiwin Meilia Safari, dkk, 2024. Strategi Pengembangan Penjualan Produk Gula Merah di Desa Pusuk Lestari Kecamatan Batu layer kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Jurusan Tadris Ilmu Pengetahuan Sosial*. 15 (1)

Zianah Safitri, Dkk. 2024. Analisis SWOT terhadap Pengembangan Strategi Bisnis Pada Warung Makan Asyik Desa Balunijuk. *Jurnal Manuhara*. 2 (3)

LAMPIRAN

PEDOMAN WAWANCARA

A. KEKEUATAN

Pelaku Usaha

1. Menurut pengalaman Bapak/Ibuk, apa yang membuat usaha gula merah di sini masih bisa bertahan sampai sekarang?
2. Sejauh ini, apakah usaha ini membantu meningkatkan pendapatan keluarga Bapak/Ibuk? Bisa diceritakan sedikit?
3. Apa saja keunggulan atau kekuatan yang dimiliki industri gula merah di Nagari Lawang saat ini?

Tokoh Masyarakat

4. Apa saja potensi dan kekuatan sosial dan budaya yang mendukung industri gula merah di Nagari Lawang?
5. Bagaimana semangat gotong royong atau kearifan lokal berperan dalam mendukung usaha ini?

B. KELEMAHAN

Pelaku usaha

1. Apa saja kendala yang sering Bapak/Ibuk hadapi dalam proses produksi gula merah?
2. Sejauh mana penggunaan teknologi dalam produksi? Apakah masih manual atau belum? Mengapa?

3. Bagaimana akses terhadap modal dan pembiayaan? Apakah ada hambatan?

   Tokoh masyarakat

4. Apa yang Bapak/Ibuk lihat sebagai kekurangan utama dari pelaku usaha dalam mengembangkan industri gula merah?

5. Apakah ada kurangnya pelatihan, keterampilan manajerial, atau Pendidikan?

C. PELUANG

Pelaku Usaha

1. Bagaimana peluang pengembangan produk turunan dari gula merah?

2. Apakah ada dukungan dari pemerintah atau lembaga keuangan berbasis syariah (koperasi, BMT)?

3. Bagaimana pemanfaatan prinsip ekonomi islam dalam membuka peluang baru (akad mudharabah, musyarakah, dll)?

   Tokoh Masyarakat

4. Apa peluang yang bisa dimanfaatkan oleh masyarakat untuk mengembangankan usaha gula merah?

5. Bagaimana peran lembaga sosial islam atau adat dalam mendukung perkembangan industri ini?

D. ANCAMAN

Pelaku Usaha

1. Apa saja tantangan dari segi persaingan pasar dan produk substitusi?
2. Dalam beberapa tahun terakhir, apakah pendapatan dari usaha ini cenderung stabil atau menurun? Kenapa?
3. Bagaimana dampak dari kurangnya branding dan informasi pasar?

Tokoh Masyarakat

4. Ancaman apa yang mungkin menghambat keberlanjutan industri ini dalam jangka panjang?
5. Apakah ada pengaruh negatif dari luar yang bisa melemahkan semangat masyarakat?