

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Model bisnis agroindustri gula merah tebu di Nagari Andaleh Baruh Bukik berdasarkan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC) menunjukkan bahwa kesembilan elemen BMC telah diterapkan, tetapi masih didominasi pola usaha tradisional dan belum dikelola secara sistematis. Segmen pelanggan meliputi pedagang pengepul (toke), pedagang retail digital, pengusaha kuliner tradisional, dan konsumen rumah tangga. Nilai utama produk terletak pada cita rasa khas hasil pengolahan turun-temurun dan penggunaan bahan baku alami tanpa bahan kimia, meskipun kemasannya masih sederhana. Saluran pemasaran masih didominasi oleh toke, sedangkan pemasaran digital melalui WhatsApp Business dan Instagram baru dijalankan oleh satu pelaku usaha. Hubungan pelanggan dibangun melalui kepercayaan jangka panjang dan sistem ijon. Pendapatan berasal dari penjualan gula merah tebu, dengan tambahan jasa sewa kilangan bagi pemilik kilangan. Usaha ini didukung oleh lahan tebu, mesin penggiling, peralatan tradisional, keterampilan turun-temurun, serta modal mandiri. Aktivitas utama berfokus pada proses produksi tradisional dengan dukungan kemitraan bersama pemilik kilangan, toke, kelompok tani, pemerintah nagari, dan BUMNag. Struktur biaya terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel, namun belum didukung pencatatan keuangan yang memadai sehingga evaluasi efisiensi usaha belum optimal.
2. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa agroindustri gula merah tebu di Nagari Andaleh Baruh Bukik memiliki kekuatan berupa pelanggan tetap dari berbagai segmen, kualitas produk alami, loyalitas konsumen, sumber daya produksi, keterampilan turun-temurun, aliran pendapatan ganda bagi pemilik kilangan, serta kemitraan lokal yang kuat. Kelemahan yang dihadapi meliputi kemasan yang masih sederhana, keterbatasan pemasaran, ketergantungan pada toke melalui sistem ijon, rendahnya akses pembiayaan formal, serta fluktuasi biaya produksi, terutama kayu bakar. Peluang pengembangan didukung oleh meningkatnya permintaan pemanis alami, pemanfaatan pemasaran digital, akses KUR dan pendampingan BUMNag, diversifikasi produk, perluasan kerja

sama dengan *marketplace*, serta pemanfaatan ampas tebu sebagai briket. Sementara itu, ancaman berasal dari persaingan dengan pemanis pabrikan, tuntutan sertifikasi produk, perubahan iklim, fluktuasi harga input, rendahnya regenerasi pelaku usaha, dan ketergantungan pada toke. Temuan ini menunjukkan perlunya penguatan model bisnis yang lebih terstruktur untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

3. Strategi pengembangan agroindustri gula merah tebu menghasilkan empat alternatif utama berdasarkan analisis SWOT. Strategi SO difokuskan pada penguatan branding produk alami, diversifikasi produk turunan, serta perluasan kerja sama dengan BUMNag, *marketplace*, dan retail oleh-oleh. Strategi WO diarahkan pada pemanfaatan pemasaran digital, pengembangan kemasan yang lebih menarik, serta peningkatan akses permodalan melalui program KUR dan pendampingan BUMNag. Strategi ST menekankan pengurusan sertifikasi Halal, PIRT, dan BPOM, penguatan regenerasi pelaku usaha, serta optimalisasi sumber pendapatan dan efisiensi biaya produksi. Sementara itu, strategi WT meliputi pembentukan koperasi petani, pemanfaatan ampas tebu sebagai briket bahan bakar, serta pelaksanaan riset pasar dan sertifikasi produk. Keempat strategi tersebut menjadi dasar pengembangan agroindustri gula merah tebu agar lebih berdaya saing dan berkelanjutan.

B. Saran

1. Bagi pelaku usaha agroindustri gula merah tebu di Nagari Andaleh Baruh Bukik, langkah paling mendesak yang perlu segera dilakukan adalah membenahi sistem pencatatan keuangan usaha secara mandiri, karena tanpa catatan yang rapi pelaku usaha tidak akan pernah bisa mengakses pembiayaan formal maupun mengukur efisiensi produksinya secara tujuan. Selain itu, pelaku usaha perlu mulai berani keluar dari ketergantungan total pada toke dengan merintis pemasaran langsung melalui media sosial, mengacu pada pengalaman nyata Informan PR1 yang telah membuktikan bahwa saluran digital mampu menjangkau konsumen di luar Sumatera Barat. Upaya peningkatan nilai tambah melalui perbaikan kemasan, diversifikasi produk turunan, dan pengurusan sertifikasi Halal serta PIRT juga perlu diprioritaskan

agar produk gula merah tebu Andaleh Baruh Bukik mampu masuk ke segmen pasar modern yang mensyaratkan standar legalitas produk. Selanjutnya, pemanfaatan limbah ampas tebu sebagai briket bahan bakar perlu dikaji secara serius sebagai strategi efisiensi biaya produksi sekaligus memberi nilai ekonomi tambahan dari bahan yang selama ini terbuang begitu saja.

2. Bagi pemerintah daerah, BUMN, dan instansi terkait, dukungan yang paling dibutuhkan oleh pelaku usaha saat ini bukan hanya berupa bantuan modal, melainkan pendampingan yang nyata dan berkelanjutan dalam tiga aspek utama yaitu literasi keuangan dan akses KUR, pelatihan pemasaran digital dan branding produk lokal, serta fasilitasi pengurusan legalitas usaha seperti PIRT, sertifikasi Halal, dan merek dagang. Pemerintah nagari bersama BUMNag yang telah merintis kerjasama sejak tahun 2026 perlu mempercepat formalisasi program pendampingan ini agar tidak berhenti hanya pada tahap perencanaan. Di sisi lain, program pelaku regenerasi usaha muda perlu dirancang khusus dengan melibatkan kelompok tani dan lembaga pendidikan vokasi setempat, mengingat ancaman putusnya rantai generasi pengrajin gula tebu adalah ancaman struktural jangka panjang yang jika dibiarkan akan mengancam keberlangsungan seluruh ekosistem agroindustri ini. Pengembangan branding kolektif sebagai produk khas Nagari Andaleh Baruh Bukik juga perlu didorong sebagai strategi diferensiasi produk yang mampu meningkatkan posisi petani tawar sekaligus memperkuat identitas produk lokal di pasar yang semakin kompetitif.

