

**MONOPOLI DISTRIBUSI PRODUK HOME INDUSTRY PADA
PENGRAJIN GULA SEMUT
DI DESA PASINGGANGAN KECAMATAN BANYUMAS**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Prof.
K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Sebagai Syarat Untuk Menulis
Skripsi

Oleh:

ANJA NURHAYATI

214110104052

**PROGRAM STUDI PENGEMBANGAN MASYARAKAT ISLAM
JURUSAN KONSELING DAN PENGEMBANGAN
MASYARAKAT FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UIN PROF. K. H. SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
2026**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Anja Nurhayati
NIM : 214110104052
Jenjang : S-1
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi
Jurusan : Konseling dan Pengembangan Masyarakat
Program Studi : Pengembangan Masyarakat Islam

Menyatakan bahwa skripsi berjudul **Monopoli Distribusi Produk Home Industry Pada Pengrajin Gula Semut Di Desa Pasinggangan Kecamatan Banyumas** secara keseluruhan merupakan hasil penelitian dan karya sendiri. Hal-hal yang bukan karya saya dalam skripsi ini diberi tanda sitasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka serta sumber rujukan.

Demikian pernyataan ini, apabila di kemudian hari terdapat kekeliruan, maka saya siap mempertanggungjawabkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Purwokerto, 07 Januari 2026
Menyatakan,



Anja Nurhayati
NIM. 21411010405



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS DAKWAH

Jalan Jenderal A. Yani, No. 40A Purwokerto 53126
Telepon (0281) 635624 Faksimili (0281) 636553
www.dakwah.uinsaizu.ac.id

PENGESAHAN

Skripsi berjudul:

**MONOPOLI DISTRIBUSI PRODUK HOME INDUSTRY PADA PENGRAJIN
GULA SEMUT DI DESA PASINGGANGAN**

Disusun oleh:


Nama : Anja Nurhayati
NIM : 214110104052
Jenjang : Sarjana Strata Satu
Fakultas : Dakwah
Program Studi : Pengembangan Masyarakat Islam

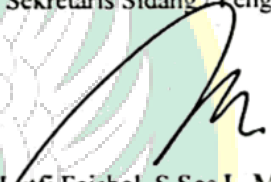
Telah diujikan pada tanggal 15 Januari 2026 pada sidang Dewan Penguji Skripsi dan dinyatakan diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Sosial (S.Sos).

Purwokerto, 19 Januari 2026


Ketua Sidang / Pembimbing,

Sekretaris Sidang / Penguji,


Dr. Ahmad Muttaqin, M.Si.
NIP. 19791115200801 1 018



Lutfi Faishol, S.Sos.I., M.Pd.
NIP. 19921028 201903 1 013

Penguji Utama,


Prof. Dr. H. Abdul Basit, M.Ag.
NIP. 19691219 199803 1 001



Mengetahui,
Dekan


Guskinul Fuad, M.Ag.
NIP. 19741226 200003 1 001



NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Dakwah
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri
Purwokerto di – Purwokerto

Assalamu'alaikum. Wr. Wb

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penelitian skripsi dari :

Nama : ANJA NURHAYATI
NIM : 214110104052
Jenjang : S-1
Prodi : Pemberdayaan Masyarakat Islam
Fakultas : Dakwah
Judul : **MONOPOLI DISTRIBUSI PRODUK HOME INDUSTRY
PADA PENGRAJIN GULA SEMUT DI DESA
PASINGGANGAN KECAMATAN BANYUMAS**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Prof. KH Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Sosial (S.Sos). Demikian atas perhatiannya saya sampaikan terimakasih

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb

Purwokerto, 07 Januari 2026
Pembimbing

Dr. Ahmad Muttaqin, M.Si
NIP. 197911152008011018

**MONOPOLI DISTRIBUSI PRODUK HOME INDUSTRY PADA
PENGRAJIN GULA SEMUT
DI DESA PASINGGANGAN KECAMATAN BANYUMAS**

ANJA NURHAYATI
214110104052

Email: 214110104052@mhs.uinsaizu.ac.id

Prodi Pengembangan Masyarakat Islam
UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

Dalam penelitian ini pengrajin gula semut di Desa Pasinggangan, Kecamatan Banyumas, dibahas tentang fenomena monopoli distribusi. Meskipun gula semut, produk olahan nira yang bernilai moneter dan memiliki potensi pasar yang besar, pengepul bertanggung jawab atas distribusi dan pemasaran produk. Kondisi ini membuat pengrajin memiliki sedikit pilihan pemasaran dan berdampak pada posisi mereka di sistem distribusi.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menambah literatur akademik tentang dampak monopoli terhadap inovasi, efisiensi produksi, dan keseimbangan pasar dalam sektor home industri, yang seringkali memiliki karakteristik berbeda dengan industri besar untuk mengetahui dampak monopoli distribusi terhadap pendapatan, produktivitas dan kesejahteraan pengrajin gula semut di Desa Pasinggangan Kabupaten Banyumas.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa gula semut di Desa Pasinggangan didistribusikan melalui satu saluran utama. Pengrajin menjual produk mereka langsung kepada pengepul, kemudian didistribusikan ke pasar yang lebih luas. Monopoli distribusi terjadi karena kepercayaan dan kesepakatan tidak tertulis yang telah berlangsung lama antara pengrajin dan pengepul serta modal yang terbatas, akses ke pasar, dan informasi harga yang dimiliki pengrajin. Karena keadaan ini, pengepul memiliki dominasi dalam menentukan harga dan mekanisme distribusi gula semut.

Kata Kunci: Tengkulak, Pengrajin Gula Semut, Distribusi, Monopoli

**MONOPOLY ON HOME INDUSTRY PRODUCT DISTRIBUTION
AMONG ANTS SUGAR CRAFTSMEN
IN PASINGGANGAN VILLAGE, BANYUMAS DISTRICT**

ANJA NURHAYATI

214110104052

Email: 214110104052@mhs.uinsaizu.ac.id

*Islamic Community Development Study Program, Faculty of Da'wah UIN Prof.
K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto*

ABSTACT

This study examines the phenomenon of palm sugar artisans in Pasinggangan Village, Banyumas District, and examines the phenomenon of distribution monopoly. Although palm sugar, a processed palm sap product, has monetary value and significant market potential, collectors are responsible for the distribution and marketing of the product. This situation leaves artisans with few marketing options and impacts their position in the distribution system.

The purpose of this study is to add to the academic literature on the impact of monopoly on innovation, production efficiency, and market equilibrium in the home industry sector, which often has different characteristics from large industries to determine the impact of distribution monopoly on income, productivity and welfare of palm sugar craftsmen in Pasinggangan Village, Banyumas Regency.

The results indicate that in Pasinggangan Village, palm sugar is distributed through a single main channel. Artisans sell their products directly to collectors who then distribute them to the wider market. This distribution monopoly is due to long-standing trust and unwritten agreements between artisans and collectors, as well as limited capital, market access, and price information. Due to this situation, collectors dominate the pricing and distribution mechanisms of palm sugar.

Keywords: Middlemen, Palm Sugar Craftsmen, Distribution, Monopoly

MOTTO

Allah memang tidak menjanjikan hidupmu akan selalu mudah, tapi dua kali Allah berjanji bahwa : “Fa inna ma’al-usri yusra” yang artinya “Setiap kesulitan pasti ada kemudahan”
(QA. Al-Insyirah 94:5-6)

It will pass, everthing you’ve gone through it will pass

-Rachel Venny



PERSEMBAHAN

Ucap syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, atas segala limpahan rahmat, hidayah, dan pertolongan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Tanpa izin dan kehendak-Nya, penulis tidak akan mampu melalui setiap proses, rintangan, dan pembelajaran yang mengiringi penyusunan skripsi ini.

Ucapan terima kasih dan penghormatan yang paling mendalam penulis sampaikan kepada Ayah tercinta, Amin Toha, sosok yang dengan keteguhan iman, kerja keras, dan pengorbanan tanpa pamrih senantiasa menjadi penopang utama perjalanan hidup penulis. Dalam diam dan kesederhanaannya, Ayah mengajarkan arti keikhlasan, tanggung jawab, serta keteguhan hati dalam menghadapi setiap ujian. Doa-doa Ayah yang senantiasa dipanjatkan kepada Allah SWT menjadi kekuatan terbesar bagi penulis hingga mampu menyelesaikan skripsi ini.

Rasa terima kasih yang tulus juga penulis persembahkan kepada Ibu tercinta, Eti Suhaeti yang dengan kasih sayang, perhatian, dan doa yang tiada henti selalu menjadi tempat pulang bagi penulis. Dukungan dan kehangatan Ibu menjadi penguat di saat penulis merasa lelah dan ragu. Kesabaran dan keikhlasan Ibu dalam mendampingi setiap proses kehidupan penulis merupakan anugerah yang tak ternilai harganya.

Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada adik tersayang, Qoriatuzakiyah aSi Mbrott yang dengan caranya sendiri selalu memberikan semangat, perhatian, dan dukungan kepada penulis, Kehadiran adik menjadi pengingat bahwa setiap perjuangan memiliki tujuan dan setiap proses layak untuk diperjuangkan.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil‘alamin, segala puji bagi Allah SWT. Yang maha pengasih dan maha penyayang, panjatkan segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT. Yang senantiasa memberikan rahmat, nikmat dan hidayah-NYA sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “**MONOPOLI DISTRIBUSI PRODUK HOME INDUSTRY PADA PENGRAJIN GULA SEMUT DI DESA PASINGGANGAN KECAMATAN BANYUMAS.**”. Shalawat serta salam tercurah limpahkan kepada Nabi Agung Muhammad SAW. Semoga kelak kita mendapatkan syafa‘atnya di Yaummul Qiyamah. Amiin. Skripsi ini disusun untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar Strata Satu (S-1) Program Studi Pengembangan Masyarakat Islam Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto. Penulis menyampaikan penghargaan dan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag. Rektor UIN Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Dr. Muskinul Fuad, M.Ag. Dekan Fakultas Dakwah UIN Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Dr. Ahmad Muttaqin, M.Si. Wakil Dekan I Fakultas Dakwah UIN Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto sekaligus sebagai dosen pembimbing penulis yang telah memberi arahan dan masukan selama penyelesaian skripsi ini.
4. Dr. Nawawi, M.Hum Wakil Dekan III Fakultas Dakwah UIN Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
5. Nur Azizah, M.Si. Ketua Jurusan Konseling dan Pengembangan Masyarakat UIN Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Imam Alfi, M.Si. Koordinator Prodi Pengembangan Masyarakat Islam UIN Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Ageng Widodo, M.A. Kepala Laboratorium Fakultas Dakwah UIN Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto sekaligus Penasihat Akademik yang telah memberikan semangat dan dorongan kepada peneliti dalam menjalani proses studi dan dalam proses penulisan skripsi
8. Bapak Rasum selaku pengepul didesa Pasinggangan dan keluarga pengusaha

home industry gula semut organik yang telah menyempatkan waktunya untuk membantu penulis dalam penelitian dilapangan.

9. Fastcomic angkatan 2021, teman-teman kelas PMI A yang sudah menjadi rekan baik dalam proses perkuliahan.
10. Teman-teman PPL LPPSLH 2024, Aura Adzaning S.sos, Isna Akhirotun Nisa S.sos, Lisyia Septiani S.sos, Novelia Safitri S.sos, Khani Farah, Dwi Khusnul S.sos dan Muhammad David Al Faruqi yang sudah kebersamai penulis memberikan pengalaman dan cerita yang berkesan.
11. Warga kontrakan ijo pinggir kali oncom, aci, mba fisa, indah, farahoo, lala sudah memberikan dukungan kebersamaan serta suasana yang nyaman selama proses penyusunan skripsi ini.
12. Sahabat penulis Anzil, mba Mita, mba Milo, uti, wulan yang telah menjadi bagian penting dalam perjalanan penyusunan skripsi ini, dukungan tanpa henti, kesabaran dalam mendengarkan keluh kesah, serta kehadiran yang selalu menguatkan di saat penulis berada pada titik lelah dan ragu, menjadi kekuatan tersendiri bagi penulis untuk terus melangkah dan menyelesaikan skripsi ini.
13. *Last but not least, I wanna thank me. I wanna thank me for believing in me, I wanna thank me for doing all this hard work. I wanna thank me for having no days off. I wanna thank me for never quitting.*

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN	i
PENGESAHAN	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iii
ABSTRAK	iv
ABSTACT	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Penegasan Istilah.....	5
C. Rumusan Masalah	10
D. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian	10
E. Kajian Pustaka.....	11
F. Sistematika Pembahasan	17
BAB II MONOPOLI DISTRIBUSI PRODUK HOME INDUSTRY	19
A. Distribusi.....	19
1. Definisi Distribusi	19
2. Unsur Distribusi	23
B. Monopoli Distribusi Produk.....	25
1. Konsep monopoli	25
2. Bentuk dan jenis monopoli.....	27
3. Unsur Monopoli	30
C. Kriteria Distribusi Monopolistik	31
D. Dampak Monopoli Distribusi.....	32
1. Dampak terhadap pasar	32
2. Dampak terhadap perkembangan produk.....	33
3. Dampak terhadap produsen.....	35
4. Dampak terhadap perkembangan ekonomi	35

E. Monopoli produk Home Industri.....	36
BAB III METODE PENELITIAN	40
A. Pendekatan dan jenis penelitian	40
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	41
C. Subjek dan Objek Penelitian	41
D. Data dan Sumber Data.....	42
E. Metode Pemhumpulan Data	42
F. Metode Analisis Data	45
BAB IV MONOPOLI DISTRIBUSI GULA SEMUT	47
A. Profil Pengrajin Gula Semut Pasinggangan	47
B. Distribusi Pemasaran Gula Semut.....	50
C. Distributor atau Tengkulak Gula Semut.....	58
D. Peran Distributor atau Tengkulak Gula Semut	62
E. Monopoli Distribusi Gula Semut	66
BAB V PENUTUP.....	72
A. Kesimpulan.....	72
B. Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA	75
LAMPIRAN-LAMPIRAN	81
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	86

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia adalah sektor pertanian yang terbagi dari sektor dominan perekonomian. Dimana sektor pertanian mempunyai peranan yang strategis dalam perekonomian Indonesia, maka pentingnya perhatian khusus dalam pembangunan terhadap sektor pertanian. Potensi dalam segi pertanian sangat berdampak pada penghasilan dan lapangan tenaga kerja. Namun hal tersebut perlu diimbangi dengan salah satu unsur yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha pedesaan adalah tersedianya sumber daya manusia serta bahan baku yang mampu mewujudkan sektor pertanian yang lebih baik.

Dalam perekonomian desa usaha rumahan memiliki peran yang sangat strategis. Pembuatan gula semut yang merupakan praktik umum di antara penduduk desa Pasinggangan salah satu contoh konkret dari industri ini. Salah satu komoditas mentah yang paling penting di Indonesia saat ini adalah gula kelapa, yang penjualannya telah merambah pasar global. Namun, karena situasi mereka yang genting para pengrajin gula kelapa tidak dapat mengendalikan harga dan sering dimonopoli oleh partai politik yang dominan, sehingga kehidupan mereka jauh dari menguntungkan. Banyumas merupakan salah satu pusat produksi gula kelapa di Indonesia. Para pengrajin gula kelapa bergantung pada pengepul karena mereka tidak memiliki akses pasar dan pengalaman, sehingga tidak mungkin bagi mereka untuk menentukan harga sendiri. Petani hanya memiliki sedikit pengaruh negosiasi karena mereka bergantung pada pengepul, dan harga gula kelapa yang dijual sering kali bervariasi.¹

Gula semut adalah komoditas khusus dengan potensi ekonomi yang signifikan yang dibuat oleh perusahaan-perusahaan dalam negeri. Karena nilai tambahnya yang tinggi dan reputasinya sebagai gula alami yang bergizi,

¹ Fifian Permata Sari et al., "PADA PENGRAJIN GULA AREN DI KABUPATEN OKU SELATAN," n.d., 57–62.

produk ini menjadi semakin populer. Penulis menyatakan bahwa proses pengolahan gula semut yang baik itu harus memilih nila yang belum tercampur dengan air hujan saat masih diatas pohon agar kualitas hasilnya baik dan biasanya kalau misal nilanya sudah tercampur dengan air hujan maka akan gagal dibuat menjadi gula semut, biasanya 1 kali mengambil bisa dapat 20 liter per hari. Dimulai sejak 2008 pembuatan gula semut didesa Pasinggangan dengan proses pembuatan gula, kemudian dari gula cetak mentraformasikan menjadi gula semut yang awal produksianya pada tahun 2016 hingga saat ini masih dijalankan oleh para pengepul gula.²

Adapun harga penjualan gula semut yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga penjualan gula cetak. Umumnya, harga jual gula cetak di pasar berkisar antara Rp12.000 hingga Rp15.000 per kilogram dan harganya sering tidak tetap. Di sisi lain, harga jual gula semut biasanya berkisar hingga Rp24.000 per kilogram dan nilainya selalu konsisten.³ Jika pengrajin gula semut tidak memiliki kesadaran yang diperlukan untuk mengatasi dan menyelesaikan masalah mereka, mereka tidak akan mampu melakukannya. Bahkan untuk memperdalam pemahaman mereka tentang peran mereka sebagai agen ekonomi.

Masalah ekonomi bagi pengrajin gula semut sering kali muncul sebagai akibat dari ekonomi politik. Tindakan yang hanya berfokus pada menawarkan dukungan teknis jelas tidak efektif dalam memberdayakan komunitas pengrajin gula semut.⁴ Namun, terlepas dari potensi pasar gula semut yang menggembirakan, para pengrajin masih menghadapi sejumlah tantangan, terutama yang berkaitan dengan distribusi produk. Adanya monopoli dalam distribusi produk gula semut, di mana satu atau beberapa

² Bangun Adi Laksono, Anny Hartati, and Djeimy Kusnaman, "Motivasi Perajin Gula Kelapa Beralih Dari Gula Cetak Ke Gula Semut Di Desa Tangerang Kabupaten Banyumas," *Jurnal Pertanian Agros* 23, no. 2 (2021): 369–80.

³ Simeon Berakmans Lasol et al., "Peran Lembaga Penelitian Pengembangan Sumberdaya Dan Lingkungan Hidup (Lppslh) Dalam Pemberdayaan Perempuan Pengrajin Gula Semut Di Desa Pasinggangan 2018-2021," *ARMADA: Jurnal Penelitian Multidisiplin* 1, no. 6 (2023): 501–7, <https://doi.org/10.55681/armada.v1i6.591>.

⁴ Ageng Widodo and Andriyan Fathul Anhar, "Peran LPPSLH Dalam Pemberdayaan Petani Melalui Pendampingan Pembuatan Gula Kelapa Organik," . . *IMEJ: Islamic Management and Empowerment Journal* 3, no. 2 (2021): 185–200, <https://doi.org/10.18326/imej.v3i1.185-200>.

pemain korporat mengendalikan saluran pemasaran dan pengrajin menjadi sangat bergantung pada distributor ini, adalah salah satu masalah utama yang muncul. Kesejahteraan pengrajin sulit untuk meningkat akibat ketergantungan ini karena hal ini membatasi kemampuan mereka untuk menurunkan margin keuntungan.

Pengrajin gula semut yang menghasilkan gula semut biasanya melakukan pengambilan nira sebanyak satu hingga tiga kali dalam sehari untuk diolah menjadi gula. Mereka memasak nira di pagi dan sore hari, lalu setelah proses memasak membuatnya menjadi gula, hasil tersebut akan dijual kepada pengepul. Kebiasaan meminjam dari pengepul ini menyebabkan para petani gula kelapa menjadi bergantung untuk memenuhi kebutuhan harian, seperti untuk memasak, pendidikan, pakaian, dan modal usaha. Para pengrajin gula sepenuhnya bergantung pada pinjaman dari juragan mereka untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Ini menjelaskan mengapa petani gula kelapa masih terjebak dalam kondisi ekonomi yang kurang baik, karena mereka harus melalui sistem pinjaman sebelum semua kebutuhan dapat dipenuhi.⁵

Penetapan harga berasal dari pengepul berdasarkan produksi gula yang telah diproses. Ketika kualitas gula menurun, harga jual akan ikut terpengaruh yang berdampak pada pendapatan para petani. Sering kali, ada kejadian tak terduga dalam proses pembuatan gula, seperti hasil yang lembek, tidak padat, sehingga terpaksa dijual dengan harga rendah. Kurangnya pemahaman, standar keamanan produk, dan aspek kebersihan menyebabkan proses pembuatan gula kelapa menjadi kurang bersih⁶. Dengan ketergantungan dan keterbatasan ini menyebabkan posisi tawar petani menjadi lemah, sehingga harga jual gula kelapa sering kali berfluktuasi.

Banyak masalah sosial dan ekonomi yang rumit yang ditimbulkan oleh fenomena monopoli distribusi ini. Karena mereka bergantung pada satu

⁵ Nindyra Khusnul and Ageng Widodo, "Upaya Mensejahterakan Petani Gula Kelapa Melalui Sertifikasi Organik (Studi Kasus Di Desa Pasinggangan, Banyumas)," *Jurnal Community Online* 2, no. 2 (2023): 13–24, <https://doi.org/10.15408/jko.v2i2.22602>.

⁶ Widodo and Anhar, "Peran LPPSLH Dalam Pemberdayaan Petani Melalui Pendampingan Pembuatan Gula Kelapa Organik."

distributor yang memonopoli pasar, para pengrajin sering kali tidak memiliki daya tawar yang signifikan dalam menentukan harga jual produk mereka. Akibatnya, para pelaku pengrajin gula semut itu sendiri-tidak mendapatkan keuntungan yang sama dari nilai tambah dari produksi. Selain itu, ketidaksetaraan pengetahuan dan ketergantungan struktural yang disebabkan oleh kontrol berlebihan dari distributor melemahkan kemampuan pengrajin untuk menghidupi diri mereka sendiri secara finansial.

Beberapa tantangan yang dihadapi oleh industri rumah tangga umumnya meliputi keterbatasan sumber daya manusia, kurangnya pemahaman tentang standar produk, pengelolaan keuangan yang tidak optimal, serta pemasaran produk. Hal ini menghalangi proses pembuatan gula semut, sehingga hasil yang diperoleh belum mampu memenuhi kebutuhan pasar. Masalah ini sejalan dengan temuan penelitian yang menunjukkan bahwa penyebab utama pada komoditas gula kelapa adalah isu di sektor produksi, tingkat keterampilan sumber daya manusia yang rendah, masalah finansial, dan pemasaran. Karena pengrajin tidak dapat berkembang dengan bebas ketika distribusi dikendalikan secara sepihak, inovasi pemasaran, variasi produk, dan pengembangan kualitas.

Selain berdampak pada perekonomian, masalah monopoli distribusi juga berimplikasi pada keadilan sosial, aksesibilitas sumber daya, dan keberlangsungan jangka panjang usaha kecil dan menengah. Prinsip-prinsip ekonomi kerakyatan yang seharusnya menjadi landasan pertumbuhan sektor industri rumah tangga di daerah pedesaan menjadi tercederai ketika dominasi pasar membatasi fleksibilitas perusahaan. Jika situasi ini tidak diatasi, ekonomi lokal akan stagnan dan para seniman tidak akan dapat berkembang secara maksimal. Untuk mengembangkan sistem distribusi yang lebih adil dan menguntungkan produsen kecil, sangat penting untuk melihat lebih dekat bagaimana praktik distribusi monopoli ini bekerja, bagaimana dampaknya terhadap para pengrajin gula semut dan alternatif-alternatif yang potensial. Diharapkan bahwa studi ini akan memberikan pemahaman yang menyeluruh tentang masalah yang dihadapi oleh pengrajin gula semut di Desa

Pasinggangan dan mendorong pengembangan program atau kebijakan pemberdayaan yang lebih nyata. Pemeriksaan lebih lanjut terhadap para pelaku yang terlibat, pembentukan struktur distribusi dan bagaimana dinamika kekuasaan mereka mempengaruhi keadaan sosial ekonomi para pengrajin sangat penting dalam konteks ini maka dari itu penulis mengambil judul “Monopoli Distribusi Produk Home Industry pada Pengrajin Gula Semut di Desa Pasinggangan”

B. Penegasan Istilah

Sebagai langkah awal untuk menghindari terjadinya berbagai ragam pemahaman atau penafsiran serta penafsiran pembaca, maka peneliti akan mendeskripsikan istilah-istilah yang terdapat dalam judul proposal penelitian ini, yakni “ Monopoli Distribusi Produk Home Industri pada Pengrajin Gula Semut Di Desa Pasinggangan Banyumas”. Penegasan istilah dimaksudkan untuk memfokuskan kajian analisis dalam penelitian.

1. Monopoli

Pasar monopoli adalah struktur pasar di mana satu pelaku usaha memiliki kontrol atas distribusi barang dan memiliki otoritas penuh sehubungan dengan harga barang yang beredar. Monopoli muncul dalam distribusi gula semut ketika distributor besar atau pedagang besar menguasai akses promosi produk, sehingga pengrajin gula semut menjadi sangat tergantung karena tidak ada jalur distribusi lain yang dapat diandalkan, produsen tidak dapat menegosiasikan harga yang lebih baik. Monopoli adalah ketika satu pelaku mendominasi saluran distribusi suatu produk hal ini akan menghalangi persaingan yang tidak sehat. Pengrajin gula semut, pengepul dan pengecer sering kali terintegrasi ke dalam sebuah sistem yang diatur secara ketat oleh pemimpin saluran. Perusahaan kecil seperti pengrajin gula semut mungkin akan kesulitan memasarkan barang mereka sendiri.⁷ Terlihat bahwa tujuan monopoli adalah untuk

⁷ Akhmad Ali Bawafie et al., “Keywords: Monopoly; Market; Ikhtikar Kata Kunci: Monopoli; Pasar; Ikhtikar” 3, no. 3 (2024): 1–10.

menghasilkan keuntungan yang paling besar dan mengendalikan pasar dan harga, di mana perusahaan dapat bertindak sebagai pembuat harga dan menjaga stabilitas harga sesuai dengan kepentingannya.

Selain itu monopoli memungkinkan perusahaan untuk mengoptimalkan proses produksi dan operasional karena mereka tidak perlu mengeluarkan biaya besar untuk promosi atau menghadapi persaingan ketat. Hal ini menghambat pertumbuhan perusahaan industri dalam negeri dan menciptakan ketimpangan ekonomi. Struktur pasar yang terjadi di industri kecil dan menengah seperti home industri gula semut seringkali tidak ideal karena adanya hambatan masuk pasar dan diferensiasi produk yang terbatas. Hambatan masuk ini dapat berupa modal, akses teknologi, maupun penguasaan jaringan distribusi oleh satu pihak. Diferensiasi produk yang rendah membuat produk sulit bersaing jika distribusi tidak merata dan terkonsentrasi pada satu distributor. Kondisi ini menciptakan ketidakseimbangan pasar yang merugikan produsen kecil dan konsumen karena harga menjadi tidak kompetitif dan pilihan produk terbatas.⁸

2. Distribusi

Distribusi adalah tahapan penyaluran dalam mendistribusikan barang atau layanan dari penghasil kepada konsumen sehingga barang tersebut dapat dimanfaatkan sesuai dengan kebutuhan, baik dalam hal tipe, jumlah, harga, lokasi, maupun waktu.⁹ Aktivitas ini sangat krusial dalam dunia pemasaran dan ekonomi karena harus menjamin bahwa hasil produksi sampai ke konsumen secara akurat dan efektif. Tujuan utama dari distribusi ialah untuk menjaga agar sistem bisnis berjalan lancar dengan cara memastikan produk tersedia dan mudah diakses oleh konsumen. Hal ini penting agar aktivitas produksi dan konsumsi bisa berlangsung dengan

⁸ Sri Haryani Dkk, "Pasar Monopoli Vietnam : Studi Literatur Badan Usaha Milik Negara Vietnam Electricity (EVN) Vietnam Monopoly Market : Vietnam Electricity (EVN) State-Owned Enterprise Literature Study" 11 (2024): 127–35.

⁹ Andi Sismar Muh. Arif, "PERAN SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA TOKO SINAR ANEKA SORONG" 13, no. 1 (2024): 47–55.

baik. Dalam proses distribusi, ada peranan distributor yang bertanggung jawab untuk mendistribusikan barang dari produsen ke pengecer atau langsung ke konsumen sama halnya dengan pemasaran internasional, distribusi juga melibatkan masalah waktu, lokasi, dan sebagainya seperti halnya dalam pemasaran domestik.¹⁰

Distributor terdiri dari grosir, pengecer, atau pihak yang memfasilitasi pergerakan barang dalam jaringan pasokan dan semakin panjang rantai distribusi produsen makin tinggi biaya distribusi, sebaliknya jika saluran distribusi yang digunakan sangat pendek penyebaran informasi tentang produk akan menjadi kurang efektif dan opsi ini akan menjadi kurang efisien.¹¹ Adapun kemampuan seseorang sebagai konsumen untuk membeli barang dan jasa yang mereka butuhkan disebut daya beli masyarakat yang ditunjukkan dengan kenaikan atau penurunan daya beli jika daya beli meningkat dari periode sebelumnya dan jika daya beli menurun dari periode sebelumnya.¹² Kemudian distribusi mencakup elemen fisik seperti pengiriman dan tempat penyimpanan, serta elemen non-fisik yang berkaitan dengan pemahaman tentang keinginan konsumen dan produk yang ditawarkan.

3. Produk Home Industri

Produk home industri adalah bisnis atau perusahaan kecil yang biasanya dijalankan dari rumah atau mempekerjakan satu atau dua orang di rumah untuk produksi, pemasaran, administrasi secara bersamaan dan tenaga kerja yang terbatas karena jenis kegiatan ekonomi yang dipusatkan di rumah. Industri rumahan muncul sebagai peluang usaha dimana, biasanya berpusat di sebuah rumah keluarga dan karyawan biasanya tinggal

¹⁰ Andri Setyawan Tri Widodo, "PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, PROMOSI DAN DISTRIBUSI TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN UMKM OLAHAN SINGKONG DAN UBI ' YASKA 57 ' TINGKIR SALATIGA Tri Widodo 1* , Andri Setyawan 2" 16, no. 1 (2023): 36–51.

¹¹ I Wayan Nuada, Asri Oktiani, and Aish Jusmalayah, "Analisis Efisiensi Saluran Distribusi Pada Industri Rumah Tangga Kerupuk Seblak Di Dusun Karang Bucu Desa Bagik Polak," *Open Journal System* 17, no. 1978 (2023): 1–23.

¹² Nurul Latifah, "Saluran Distribusi Dan Daya Beli Masyarakat," *Jurnal Riset Mahasiswa Ekonomi (RITMIK)* 4, no. 4 (2022): 246–55, <https://journal.sticken.ac.id/index.php/ritmik/article/view/630>.

tidak jauh dari rumah produksi, sehingga mereka dapat dipantau secara langsung.¹³ Pelaku ekonomi yang berorientasi pada rumah ini adalah keluarga itu sendiri, atau salah satu anggotanya yang bertempat tinggal di sana, mengajak beberapa orang sekitar sebagai karyawan. Kegiatan ekonomi ini secara tidak langsung memberdayakan masyarakat sekitar dengan menyediakan pekerjaan bagi kerabat atau tetangga. Dengan demikian, industri rumah ini secara otomatis turut mendukung program pemerintah dalam menangani pengangguran. Ada beberapa jenis industri rumah tangga, yaitu: Perdagangan, Pertanian, Industri, Jasa.

Tujuan industri rumahan adalah untuk meningkatkan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan keluarga, mengurangi pengangguran, dan berkontribusi pada peningkatan ekonomi masyarakat secara umum.¹⁴ Selain itu, home industri berperan dalam memperkuat perekonomian nasional melalui keterkaitan dengan sektor industri besar, mempercepat siklus finansial, serta mendorong munculnya kewirausahaan domestik yang berkontribusi pada pembangunan ekonomi lokal dan nasional. Dengan skala usaha yang kecil dan modal yang relatif terjangkau, home industri memberikan kemudahan bagi masyarakat untuk mengembangkan usaha secara fleksibel dan berkelanjutan.

4. Gula Semut

Gula semut merupakan pemanis alami yang dihasilkan dari ekstrak cair dari nira pohon kelapa, aren, atau siwalan. Metode tradisional dalam pembuatannya menciptakan gula yang berbentuk butiran kecil mirip dengan semut, sehingga disebut gula semut¹⁵. Berbeda dengan gula merah yang

¹³ Muhammad Hisyam and Ahmad Syahrizal, "Peran Home Industry Dalam Meningkatkan Pendapatan Rumah Tangga (Studi Pada Home Industry Keripik Kentang Di Kecamatan Paal Merah Kota Jambi) Makro Dalam Bentung Bidang Usaha Yang Dikenal Ditengah Masyarakat Dengan Istilah Usaha Berbadan Hukum Dan Dilaks" 1, no. 4 (2023).

¹⁴ Irwan Fauzy Ridwan Ageng Wahyu Subasriyanto, "PERANAN HOME INDUSTRY DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT Upaya-Upaya Sangatlah Berinovasi Dalam Kreativitasnya Membuat Suatu Produk Pesat Di Karnakan Sumber Daya Alam Di Sekitarnya Sangat Relevan Untuk Home Industry : Krupuk Bawang , Berbagai Mak" 5, no. 1 (2024): 250–66.

¹⁵ Ilmar Andi Achmad, Fauzan Akbar, and A Hasdiansyah, "Pelatihan Pembuatan Gula Semut Terhadap Kelompok Ibu-Ibu Rumah Tangga Di Desa Arabika" 5, no. 4 (2024): 1589–94.

berbentuk kokoh dan padat, gula semut hadir dalam bentuk serbuk atau kristal halus dengan warna cokelat khas serta aroma karamel yang kuat. Seseorang yang terlibat dalam produksi gula semut mulai dari memanen nira hingga mengubahnya menjadi bubuk atau kristal, dikenal sebagai pengrajin gula semut. Karena nilai jualnya yang lebih tinggi dan permintaan pasar yang terus meningkat, para pengrajin gula semut biasanya memiliki pengalaman dalam membuat gula kelapa sebelum beralih ke pembuatan gula semut. Para pengrajin ini biasanya menggunakan peralatan sederhana dan metode tradisional untuk mengubah nira menjadi produk gula kelapa berkualitas tinggi.¹⁶

Manfaat lain dari gula semut adalah kemampuannya dalam menjaga kesehatan pencernaan karenan didalamnya mengandung inulin, sejenis serat prebiotik yang berfungsi sebagai pangan untuk bakteri menguntungkan di bagian usus. Selain itu gula semut juga dapat berperan dalam menurunkan risiko penyakit kronis seperti hipertensi, kolesterol tinggi, dan osteoporosis berkat kandungan mineral dan senyawa bioaktif yang terdapat di dalamnya. Secara keseluruhan, gula semut bukan hanya sekadar pemanis alami yang nikmat tetapi juga berfungsi sebagai sumber nutrisi yang menyuguhkan beragam keuntungan kesehatan. Dengan menggantikan gula pasir biasa dengan gula semut dalam pola makan sehari-hari, kita bisa mendapatkan manfaat tambahan berupa energi alami, perlindungan bagi kesehatan jantung, peningkatan daya tahan tubuh, dan dukungan pencernaan yang lebih efektif.¹⁷ Dengan demikian, gula semut sangat layak menjadi pilihan bagi mereka yang ingin menerapkan gaya hidup lebih sehat tanpa harus mengorbankan rasa manis dalam makanan dan minuman.

¹⁶ Nurlaila Fatmawati, "Analisis Kelayakan Usaha Penderes Gula Kelapa (Gula Cetak Dan Gula Semut / Kristal)," *AGRONU: Jurnal Agroteknologi* 01, no. 01 (2022): 1–10.

¹⁷ Jurnal Pengabdian et al., "Pemberdayaan Usaha Gula Semut Aren Melalui Teknologi Pengolahan Dan Pengemasan Di Unit Usaha Bukit Halwun Empowerment of Palm Ant Sugar Business Through Processing and Packaging Technology at Bukit Halwun Business Unit" 8, no. 3 (2024): 427–38.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan konteks di atas, pertanyaan penelitian ini terdapat beberapa rumusan masalah yang menjadi fokus penelitian, yaitu:

1. Bagaimana distribusi prodak gula semut pada pengrajain gula semut di Desa Pasinggangan kecamatan Banyumas?
2. Mengapa distribusi dimonopolikan oleh pengepul di Desa Pasinggangan Kecamatan Banyumas?

D. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Untuk menambah literatur akademik tentang dampak monopoli terhadap inovasi, efisiensi produksi, dan keseimbangan pasar dalam sektor home industri, yang seringkali memiliki karakteristik berbeda dengan industri besar untuk mengetahui dampak monopoli distribusi terhadap pendapatan, produktivitas dan kesejahteraan pengrajin gula semut di Desa Pasinggangan Kabupaten Banyumas.

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Menambah literatur akademik bagi semua pihak, khususnya mahasiswa jurusan Pengembangan Masyarakat Islam terkait dampak monopoli terhadap inovasi, efisiensi produksi, dan keseimbangan pasar dalam sektor home industri, yang seringkali memiliki karakteristik berbeda dengan industri besar di Desa Pasinggangan Kecamatan Banyumas.

Menyelidiki pengaruh penerapan monopoli distribusi terhadap penghasilan, kekuatan negosiasi, kelangsungan hidup para pengrajin gula serta menemukan solusi untuk mengatasi masalah tersebut.

Berfungsi sebagai sumber daya untuk penelitian di masa depan tentang bagaimana monopoli distribusi mempengaruhi kesejahteraan industri dalam negeri dan perusahaan kecil.

b. Manfaat Praktis

Memberikan pengetahuan dan wawasan kepada pengrajin gula semut di Desa Pasinggangan tentang bagaimana taktik distribusi monopoli mempengaruhi pengrajin gula semut sehingga mereka dapat menggunakannya untuk membuat keputusan strategi pemasaran dan distribusi secara mandiri. Mengembangkan jaringan ekonomi lokal dengan meningkatkan industri rumahan dan mendorong pengembangan ekosistem ekonomi desa yang lebih kuat, berdaya saing, dan berkelanjutan.

E. Kajian Pustaka

Kajian terkait dengan distribusi monopoli produk home industri dapat dikelompokkan menjadi tiga tema besar, yang pertama pola dan struktur distribusi produk home industri gula semut, kedua dampak monopoli terhadap produksi, yang ketiga, peran jaringan sosial dalam monopoli distribusi.

Praktik monopoli memiliki dampak yang kompleks dengan keuntungan dan kerugian yang perlu dievaluasi secara menyeluruh. Meskipun ada undang-undang yang mencegah monopoli, pelaksanaannya masih menghadapi banyak masalah. Riset penelitian terkait hal ini disampaikan oleh Anisa Larassati dkk dalam jurnal yang berjudul “*Efek Pasar Monopoli pada Perekonomian Indonesia: Manfaat atau Kerugian?*”. Penelitian ini berisi tentang pola dan ciri-ciri dampak monopoli dan mengevaluasi trade-off antara manfaat skala ekonomi, kapasitas investasi monopoli, serta kemungkinan kerugian seperti: inefisiensi, ketimpangan distribusi dan harga yang lebih tinggi. Selain itu, penelitian ini melihat seberapa efektif kebijakan peraturan monopoli, terutama di sektor strategis seperti energi dan transportasi. Bahwa kebijakan anti monopoli yang diterapkan sejak 1999 masih menghadapi masalah dalam pengawasan dan penegakan hukum.¹⁸

Adapun opini yang disampaikan oleh Faradiva Azira dkk dengan judul

¹⁸ Anisa Larassati et al., “Efek Pasar Monopoli Pada Perekonomian Indonesia : Manfaat Atau Kerugian ?” 2, no. 3 (2024): 26–35.

“*Peran Monopoli Dalam Ekonomi Modern: Kajian Tentang Faktor Penyebab Dan Implikasi Jangka Panjang*” menjelaskan terkait Monopoli adalah keadaan pasar di mana satu pelaku usaha memiliki kendali atas harga dan pasokan barang atau jasa. Tujuan penelitian ini adalah untuk menemukan faktor-faktor yang mendorong munculnya monopoli dan menganalisis dampak jangka panjang monopoli tersebut terhadap ekonomi. dengan ini menemukan bahwa keunggulan teknologi, peraturan pemerintah, dan efisiensi skala seringkali menjadi penyebab monopoli. Dampaknya mencakup manfaat seperti efisiensi produksi serta risiko seperti ketimpangan sosial, distorsi pasar dan penghambat inovasi¹⁹. Sebagaimana penelitian yang disampaikan oleh Amanda Lestari Putri Lubis dan Santi Octavia dengan judul “*Strategi Pengendalian Inflasi Melalui Pemetaan Pola Distribusi Komoditas Kebutuhan Pokok Masyarakat Kota Depok*”. Menjelaskan bahwa Pemetaan Pola distribusi komoditas kebutuhan pokok masyarakat mungkin menjadi metode yang berguna untuk mengontrol inflasi di Kota Depok. Tujuannya untuk mempelajari pola distribusi barang kebutuhan pokok di pasar modern dan tradisional kota Depok serta dampak dari pola ini terhadap pengendalian inflasi. Dengan ini pemerintah daerah, distributor, dan pedagang harus bekerja sama untuk memperbaiki sistem distribusi, memperpendek rantai pasokan dan mendorong penggunaan AI untuk memantau harga.²⁰

Pendapat lain disampaikan oleh Sri Haryani dkk dalam penelitiannya yang berjudul “*Pasar Monopoli Vietnam: Studi Literatur Badan Usaha Milik Negara Vietnam Electricity (EVN) Vietnam Monopoly Market: Vietnam Electricity (EVN) State-Owned Enterprise Literature Study*”. Menjelaskan bahwa Badan Usaha Milik Negara Vietnam Electricity adalah pemegang monopoli pasar listrik Vietnam. Perusahaan listrik terbesar Vietnam (EVN) menangani pembangkitan, transmisi dan distribusi listrik di seluruh negeri. Dimana sangat penting untuk menjamin pasokan listrik yang stabil dan

¹⁹ Faradiva Azira et al., “Jurnal Manajemen Dinamis PERAN MONOPOLI DALAM EKONOMI MODERN: KAJIAN TENTANG FAKTOR PENYEBAB DAN IMPLIKASI JANGKA Jurnal Manajemen Dinamis” 7, no. 1 (2025): 10–16.

²⁰ Amanda Lestari, Putri Lubis, and Santi Octavia, “No Title” 8, no. 1 (2025): 295–315.

memperluas akses ke listrik di kota dan pedesaan.²¹ Sependapat dengan itu, penelitian Hayati Zuhda dkk dengan judul “*Analisis Efisiensi Pemasaran Gula Semut Di Kecamatan Lingsar Kabupaten Lombok Barat*” Di Kecamatan Lingsar, ada dua pola pemasaran gula semut, yaitu: Pola pertama menjual gula semut kepada pengrajin langsung ke konsumen dan pola kedua menjual gula semut kepada pengecer kemudian dijual kepada konsumen. Efektivitas monopoli gula semut Ini menunjukkan bahwa pola saluran pemasaran 1 adalah yang paling ekonomis.

Berdasarkan kajian pustaka dengan tema pola dan struktur distribusi produk home industri gula semut dapat disimpulkan bahwa pola dan struktur monopoli distribusi ditandai oleh dominasi satu pelaku usaha yang menguasai seluruh jalur distribusi produk atau jasa tertentu. Dalam struktur monopoli ini, perusahaan monopoli memiliki kendali penuh atas saluran distribusi, termasuk kepemilikan infrastruktur distribusi, kontrak eksklusif dengan distributor dan hubungan jangka panjang dengan pengecer. Ini membuat masuknya pesaing baru sangat sulit karena akses terbatas dan terkendali ke jalur distribusi. Pendapat selanjutnya disampaikan oleh Vito Jonathan Octavo dalam penelitiannya yang berjudul “*Dampak Monopoli Jasa Pengiriman dalam E-commerce terhadap Hak Konsumen: Kajian Peran Lembaga Perlindungan Konsumen*” memberi penjelasan bahwa dengan kemajuan teknologi, banyak sektor telah mengalami perubahan besar. Salah satunya adalah digitalisasi perdagangan atau e-commerce. E-commerce memungkinkan interaksi virtual antara produsen dan pembeli yang memungkinkan transaksi yang efektif. Namun, fenomena ini menghasilkan masalah baru, seperti kemungkinan monopoli layanan pengiriman yang dapat merugikan pelanggan. Praktik ini sering membatasi hak konsumen untuk memilih jasa seperti pengiriman sesuai kebutuhan mereka serta melihat dampak monopoli layanan pengiriman e-commerce terhadap hak konsumen di Indonesia dan peran lembaga

²¹ Dkk, “Pasar Monopoli Vietnam : Studi Literatur Badan Usaha Milik Negara Vietnam Electricity (EVN) Vietnam Monopoly Market : Vietnam Electricity (EVN) State-Owned Enterprise Literature Study.”

perlindungan konsumen.²²

Pendapat lain disampaikan oleh Charla Vilia Aprilly dkk. Pada penelitian yang berjudul *“Dampak Monopoli Avtur Terhadap Persaingan Usaha: Kajian Hukum dan Kebijakan Studi Kasus PT X”*. Menjelaskan bahwa dampak monopoli menyebabkan persaingan bisnis yang tidak sehat, sulit bagi perusahaan lain untuk bersaing karena tidak dapat bersaing secara efektif, kenaikan harga dan membatasi pilihan konsumen.²³ Seperti yang dijelaskan oleh Dwi Mariatul Syadiah dan Ismar Hamid dalam jurnal yang berjudul *“Monopoli Sumber Daya Alam Dan Tergerusnya Livelihood Masyarakat Di Desa Sebamban Baru Kabupaten Tanah Bumbu”*. Praktik monopoli pengelolaan sumber daya alam perusahaan menyebabkan sumber ekonomi penting masyarakat hilang. Hak-hak masyarakat lokal dan kesejahteraan mereka sangat penting saat merencanakan pengelolaan sumber daya alam, menurut penelitian ini.²⁴

Penelitian yang ditulis oleh Sultan Febrian dkk dalam penelitiannya yang berjudul *“Ketimpangan Daya Saing Antara Pelaku Usaha Besar dan UMKM Dalam Pasar Monopoli Di Kabupaten Sumbawa”* mengungkapkan bahwa ketidaksamaan daya saing dalam pasar monopoli Kabupaten Sumbawa antara perusahaan besar dan usaha kecil dan menengah (UMKM), ketidakseimbangan struktural dalam akses teknologi, pasar, dan kemampuan diferensiasi produk menyebabkan ketimpangan daya saing ini. UMKM masih menghadapi banyak keterbatasan, seperti menggunakan teknologi konvensional, memiliki akses pasar yang terbatas di tingkat lokal, dan tidak memiliki kemampuan untuk membuat produk bernilai tambah.²⁵ Pendapat lainnya disampaikan oleh Dhea Aulia Putri, Muhtadi, I Gede AB Wiranata, Ria

²² Vito Jonathan Octavo and Ariawan Gunadi, “Dampak Monopoli Jasa Pengiriman Dalam E-Commerce Terhadap Hak Konsumen : Kajian Peran Lembaga Perlindungan Konsumen” 7, no. 1 (2024): 697–701.

²³ Charla Vilia Aprilly et al., “Dampak Monopoli Avtur Terhadap Persaingan Usaha : Kajian Hukum Dan Kebijakan Studi Kasus PT X” 3, no. 2 (2025): 1136–44.

²⁴ Dwi Mariatul Syadiah and Ismar Hamid, “Huma : Jurnal Sosiologi Huma : Jurnal Sosiologi” 2 (2023): 351–59.

²⁵ Arya Radiputra Sultan Febrian, Putri Karunia Ilahi, Marzella Adelia Putri, “Ketimpangan Daya Saing Antara Pelaku Usaha Besar Dan Umkm Dalam Pasar Monopoli Di Kabupaten Sumbawa,” 2025, 190–99.

Wierma Putri, Sunaryo, Kasmawati dalam penelitiannya yang berjudul “Monopoli Perdagangan Dan Dampaknya Terhadap Persaingan Usaha Yang Sehat” mengungkapkan bahwa merger, integrasi vertikal, dan penyalahgunaan dominasi pasar menyebabkan praktik monopoli di Indonesia, yang berdampak pada harga tinggi, rendahnya inovasi, dan terbatasnya peluang bagi UMKM. Keberadaan (KPPU) menjadi instrumen penting dalam menegakkan keadilan ekonomi, meskipun masih ada tantangan untuk menerapkan dan mengakomodasi praktik monopoli di era digital.

Berdasarkan berbagai kajian dampak monopoli terhadap produksi Monopoli distribusi menyebabkan produksi lebih rendah daripada pasar kompetitif, alokasi sumber daya yang tidak efisien, dan penurunan inovasi dan kualitas produk UMKM seperti pengrajin gula semut yang bergantung pada pengepul, dimana pengepul menyediakan modal, alat tangkap, dan kebutuhan nelayan lainnya selain bertindak sebagai perantara antara pengrajin dan pasar. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa fungsi tengkulak dalam pembagian hasil pengrajin berdampak langsung pada kesejahteraan pengrajin gula semut karena fungsi ini menghasilkan ketergantungan ekonomi yang berlangsung lama dan seringkali tidak disertai dengan keadilan dalam pembagian keuntungan.

Adapun opini dari Nirma Kurriwati dan Firda Ramadayanti dengan judul “Pengaruh Promosi Melalui Media Sosial dan Saluran Distribusi Terhadap Minat Beli Konsumen di Era Pandemi (Studi Pada Ramio Cafe And Mart di Sumenep)” menjelaskan terkait hasil penelitian menunjukkan bahwa saluran distribusi dan promosi berpengaruh positif secara parsial dan simultan terhadap minat beli pelanggan.²⁶ Sependapat dengan Nailul Rahmi dan Amiruddin Ketaren dalam penelitian yang berjudul “Jaringan Sosial Petani Dalam Distribusi Hasil Produksi Garam Di Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireun” mengungkapkan bahwa Ada dua jenis jaringan petani garam: Muge Salt dan UD Milhy Jaya. Upaya untuk

²⁶ Nirma Kurriwati et al., “Pengaruh Promosi Melalui Media Sosial Dan Saluran Distribusi Terhadap Minat Beli Konsumen Di Era Pandemi (Studi Pada Ramio Cafe And Mart Di Sumenep),” n.d., 99–110.

mempertahankan jaringan sosial petani garam adalah dengan meningkatkan kepercayaan, meningkatkan produktivitas, meningkatkan kualitas, dan menentukan harga.²⁷

Pendapat lain yang disampaikan oleh Dimas Rizki Tama, Damar Wibisono dan Azis Amriwan dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Jaringan Sosial “Pengembangan UMKM Kain Tapis (Studi Kasus UMKM Kain Tapis di Desa Kalirejo Kecamatan Negeri Katon Kabupaten Pesawaran)” Menurut penelitian ini, ada sejumlah jaringan sosial yang terjalin dengan kuat antar aktor UMKM kain tapis, termasuk jaringan sosial antara pengrajin kain tapis dan pengepul kain tapis dan jaringan sosial antara pengrajin kain tapis dan pengepul kain tapis.

Faktor-faktor ini relatif stabil, dan terjadi pertukaran ekonomi; ini termasuk pertukaran informasi, pertukaran pendapat, penyediaan modal usaha, dan bantuan pemasaran.²⁸ Seperti yang dijelaskan oleh Regita Sundari Utami dan Gunawan dalam jurnal yang berjudul “*Jaringan Sosial Petani Dalam Pengelolaan Hasil Panen Kopi*” Penelitian ini menunjukkan bahwa hubungan kerja antar aktor terbentuk karena saling membutuhkan dan kepercayaan. Kedua, petani besar menggunakan buruh tani saat masa panen, sedangkan petani kecil menggunakan tenaga kerja keluarga. Ketiga, jaringan distribusi hasil panen kopi petani besar lebih luas daripada petani kecil. Keempat, petani besar adalah sumber pinjaman modal bagi petani kecil ketika mereka mengalami masalah keuangan.²⁹

Pendapat lain yang disampaikan oleh Uswatul Mardiyah, Titin Srianti Tahjir, Philipus Nery Parera, Irene Mambraku dan Usmira Kilwouw dengan judul “*Sosial Kapital Dalam Pembangunan: Kajian Literatur Tentang Peran Jaringan Sosial Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat*” Hasil penelitian menunjukkan bahwa jaringan sosial yang kuat dapat meningkatkan

²⁷ Amiruddin Ketaren Nailul Rahmi, “No Title” 2 (2021): 46–65.

²⁸ Dimas Rizki Tama, Damar Wibisono, and Azis Amriwan, “SOCIOLOGIE : ANALISIS JARINGAN SOSIAL PENGEMBANGAN UMKM KAIN TAPIS (Studi Kasus UMKM Kain Tapis Di Desa Kalirejo Kecamatan Negeri Katon Kabupaten Pesawaran)” 4, no. 1 (n.d.): 1–13.

²⁹ Regita Sundari Utami, “HASIL PANEN KOPI” 7, no. 1 (2023): 118–29.

akses masyarakat terhadap sumber daya, meningkatkan solidaritas, dan mendorong partisipasi aktif dalam pembangunan. Pada gilirannya, kesejahteraan meningkat sebagai hasil dari jaringan sosial yang kuat.³⁰ Secara keseluruhan, jaringan sosial berfungsi sebagai modal sosial utama yang mendorong distribusi di sektor informal seperti perdagangan lokal atau industri perumahan, terutama di Indonesia pasca-kolonial. Berdasarkan analisis kajian pustaka, dapat disimpulkan bahwa ketimpangan akses pasar, dominasi jaringan distribusi, dan lemahnya posisi tawar pengrajin menyebabkan monopoli distribusi pada produk home industry.

Pendapat skripsi ini yang dibuat oleh Anja Nurhayati menyampaikan terkait dasar penting untuk menganalisis situasi nyata distribusi gula di Desa Pasinggangan. Khususnya, penelitian ini menyelidiki jenis monopoli, komponen penyebab dan dampak monopoli tersebut terhadap kelangsungan hidup ekonomi pengrajin di desa Pasinggangan.

F. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan pembaca dalam memberikan penjelasan dan pemahaman secara menyeluruh, peneliti menyusun penelitian yang terdiri atas V bab, yang terdiri atas;

Bab I yang mencakup pendahuluan yang membahas latar belakang masalah, penegasan istilah, rumusan masalah, tujuan dan keuntungan penelitian, dan kajian pustaka.

Bab II yang mencakup teori monopoli (Stigler), distribusi pemasaran (Kotler), kerangka konsep rantai gula semut.

Bab III membahas metode penelitian yang meliputi jenis dan pendekatan penelitian, waktu dan tempat penelitian, sumber data, subjek dan objek penelitian, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data

Bab IV berisi hasil penelitian yang mencakup Profil desa, temuan monopoli distribusi (tengkulak) serta analisis dampak

³⁰ Uswatul Mardiyah et al., "SOSIAL KAPITAL DALAM PEMBANGUNAN : KAJIAN LITERATUR TENTANG PERAN JARINGAN SOSIAL DALAM" 3, no. 1 (2025): 1–19.

Bab V berisi penutup yang mencakup kesimpulan dan saran.



BAB II

MONOPOLI DISTRIBUSI PRODUK HOME INDUSTRY

A. Distribusi

1. Definisi Distribusi

Distribusi adalah suatu proses kepada faktor-faktor produk yang ikut menentukan pendapatan. Dalam kamus bahasa Indonesia, "distribusi" berarti mengirimkan barang ke lokasi tertentu.³¹ Saluran distribusi adalah sekelompok pedagang dan agen perusahaan yang menggabungkan pemindahan fisik dan nama produk untuk membuatnya berguna di pasar tertentu. Karena gula semut adalah produk yang akan rusak jika disimpan terlalu lama, pemasaran gula semut membutuhkan strategi pemasaran yang utuh dan komprehensif untuk mengoptimalkan jalur distribusi.³²

Menurut Kotler dan Keller distribusi adalah serangkaian tindakan yang bertujuan untuk membuat produk tersedia bagi pelanggan pada waktu dan tempat yang tepat. Distribusi mencakup serangkaian tindakan yang memastikan bahwa produk tersedia pada waktu, tempat, dan kondisi yang tepat selain sekadar pengiriman barang secara fisik. Berdasarkan pengertian mempertimbangkan pengertian sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa distribusi adalah bagian penting dari sistem pemasaran dan rantai pasokan yang berfungsi untuk mengirimkan produk, baik barang maupun jasa dari produsen ke pelanggan akhir untuk memenuhi kebutuhan pasar, produk didistribusikan dari produsen ke konsumen melalui berbagai lembaga atau perantara pemasaran.

Saluran distribusi merupakan salah satu bagian terpenting dalam mencapai tujuan pemasaran suatu perusahaan dengan menerapkan strategi yang tepat distribusi dapat beroperasi dengan baik dan berkembang. Strategi distribusi ini memiliki peran yang sangat penting karena jika

³¹ Dessyka Febria, Universitas Pahlawan, and Tuanku Tambusai, "Jurnal Al-Iqtishad Edisi 18 Volume 1 Tahun 2022 Tasriani & Febria Etika Distribusi dalam Ekonmi Islam" 1 (2022): 167–89.

³² Nirta Vera Yustanti et al., "Sosialisasi Saluran Distribusi Pemasaran Jamur Tiram Pada Smk Agribisnis Dangau Datuk Kota Bengkulu," *Jurnal BUDIMAS* 05, no. 01 (2023): 2.

barang lebih cepat sampai ke pelanggan ada kepuasan tersendiri dan meningkatkan daya beli masyarakat. Adapun sejumlah uang yang dihasilkan dari penjualan barang dan jasa disebut volume penjualan³³. Proses antara pemasok dan konsumen yang membentuk rantai pasokan dikenal sebagai distribusi karena distribusi mempengaruhi biaya dan kebutuhan rantai pasokan secara langsung, ini merupakan keuntungan terbesar yang diterima perusahaan. jaringan distribusi yang tepat dapat digunakan untuk memenuhi persyaratan rantai pasokan yang berbeda. Dimulai dengan biaya yang rendah dan tanggung jawab yang tinggi terhadap permintaan konsumen, dan kondisi pengiriman yang sama di tempat yang disebut penempatan di mana barang didistribusikan atau ditempatkan oleh produsen kepada konsumen.

Pergerakan material terjadi selama seluruh siklus proses pembuatan produk, baik sebelum maupun sesudah proses produksi. Interaksi sistem distribusi dengan pengguna akhir biasanya menyebabkan banyak masalah. Perencanaan dan penyebaran informasi tentang proses dari penyimpanan hingga pengiriman barang dikenal sebagai distribusi. Ada beberapa langkah dalam proses ini, mulai dari lokasi hingga pusat penyimpanan, manajemen distribusi, grosir, dan lokasi penjualan juga membutuhkan perencanaan yang baik. Setiap lokasi pelanggan harus memiliki data dengan harga distribusi, jarak dan waktu perjalanan ke berbagai wilayah secara unik untuk mencapai segmen sasaran perusahaan.³⁴

2. Model Distribusi dan Unsur Distribusi

a. Jenis-jenis Model Distribusi

Jenis distribusi ini mencakup struktur saluran yang digunakan untuk mengirimkan barang berdasarkan jumlah perantara, jenis distribusi sebagai berikut:

³³ Nurul Latifah, "Saluran Distribusi dan Daya Beli Masyarakat."

³⁴ Muhammad Rafi et al., "Proses Distribusi Produk Yang Kaitannya Dengan Biaya Logistik" 2, no. 1 (2024): 162–71.

1) Distribusi Langsung (*direct channel of distribution*)

Distribusi langsung adalah metode pengiriman produk di mana produsen berhubungan langsung dengan pelanggan akhir tanpa campur tangan pihak ketiga. Dalam sistem distribusi ini, produsen bertanggung jawab atas semua proses, termasuk produksi, penyimpanan, pengemasan, pengiriman dan layanan setelah penjualan kepada pembeli. Distribusi langsung bertujuan untuk mengurangi tahapan dalam rantai distribusi untuk mengurangi biaya tambahan yang biasanya disebabkan oleh pihak ketiga.

Distribusi langsung biasanya digunakan pada produk dengan siklus hidup pendek, produk yang membutuhkan perawatan khusus, atau produk yang memiliki nilai tambah yang lebih besar dari interaksi langsung antara produsen dan konsumen.³⁵ Metode ini juga memungkinkan produsen untuk mendapatkan umpan balik konsumen secara cepat dan akurat yang mana memungkinkan mereka menyesuaikan produk dan layanan sesuai kebutuhan pasar. Adapun terdapat 4 bentuk saluran distribusi secara langsung, yaitu:

- a) *Selling at the point production* yaitu Produsen menjual barang mereka kepada pelanggan akhir secara langsung tanpa menggunakan perantara. Penjualan produk dari rumah ke rumah atau melalui showroom produsen, saluran ini memiliki kontrol penuh atas produsen dan menjalin hubungan langsung dengan pelanggan.
- b) *Selling at the producer retail store* yaitu penjualan yang dilakukan di tempat pengecer. Produser tidak menjual barang kepada pelanggan secara langsung tetapi memberikannya kepada pengecer terlebih dahulu.

³⁵ Nuada, Oktiani, and Jasmaliyah, "Analisis Efisiensi Saluran Distribusi Pada Industri Rumah Tangga Kerupuk Seblak Di Dusun Karang Bucu Desa Bagik Polak."

- c) *Selling door to door* adalah penjualan door-to-door efektif untuk menjelaskan manfaat produk secara langsung kepada pelanggan yang belum terjangkau melalui saluran lain. Ini memerlukan keterampilan komunikasi dan menangani keberatan pelanggan oleh penjual untuk mencapai hasil terbaik.
- d) *Selling trough mail* salah satu model penjualan jarak jauh di mana produsen menggunakan layanan pos untuk mengirimkan barang mereka ke pelanggan.³⁶

2) Distribusi Tidak Langsung (*indirect channel of distribution*)

Distribusi tidak langsung merupakan penjualan produk melalui perantara atau pihak ketiga dalam rantai distribusi yang dapat berupa distributor, grosir, agen, atau pengecer yang bertanggung jawab untuk menghubungkan produsen dengan konsumen akhir. Hal ini memungkinkan produsen untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan menjual produk mereka dalam jaringan.³⁷ Distributor utama, grosir, dan pengedar adalah contoh perantara dalam distribusi tidak langsung, yang memungkinkan produsen untuk memperluas jangkauan pasar mereka tanpa harus melakukan penjualan dan logistik secara langsung, sekaligus memanfaatkan jaringan dan keterampilan perantara. Ciri-ciri utama distribusi tidak langsung adalah keterlibatan perantara, penjualan secara besar-besaran, dan cakupan wilayah distribusi yang luas.

Produsen yang ingin mengoptimalkan distribusi mereka dengan menggunakan pihak ketiga profesional untuk menjual produk mereka dapat memilih untuk menggunakan distribusi tidak

³⁶ Wahyu Putra Sie and Albari Albari, "Analisis Strategi Penjualan Langsung Pada Produk Paccouting Oleh Manajer Pt Panemu Solusi Industri Studi Kasus: Pt Panemu Solusi Industri," *Dinamika Publik: Jurnal Manajemen Dan Administrasi Bisnis* 1, no. 2 (2023): 01–08, <https://doi.org/10.59061/dinamikapublik.v1i2.255>.

³⁷ Rizka Indah Mardianti, "Strategi Penerapan Saluran Distribusi Umkm Di Tangerang Dalam Menghadapi Persaingan," *Jurnal Utilitas* 7, no. 2 (2021): 39–43, <https://doi.org/10.22236/utilitas.v7i2.8426>.

langsung. Metode ini memiliki beberapa keuntungan bagi produsen, seperti membuat operasi lebih efisien dan dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Namun, kelemahannya termasuk biaya tambahan untuk membayar perantara dan risiko produk rusak yang menjadi tanggung jawab produsen.³⁸

b. Unsur Distribusi

Pemasaran gula merah di Desa Pasinggangan Kecamatan Banyumas dilakukan melalui berbagai saluran distribusi. Dalam banyak bidang, konsep yang dikenal sebagai pola distribusi menggambarkan bagaimana suatu objek, data atau produk tersebar atau dibagikan di antara beberapa lokasi, wilayah, kelompok, atau waktu tertentu. Pola distribusi, dalam istilah umum, menggambarkan bagaimana unsur-unsur tersebar dari yang merata dan terkonsentrasi pada titik tertentu hingga yang tidak merata dengan variasi intensitas yang berbeda.

Adapun unsur saluran distribusi yang terjadi di desa Pasinggangan adalah Two-Level (Distribusi dua tingkat) Pada tingkat ini, produsen menjual barang mereka melalui dua lapisan perantara: distributor grosir dan pengecer. Sebagai contoh, distributor makanan menjual produk mereka ke pasar atau toko ritel. Meskipun cakupan pasar yang lebih luas adalah keuntungan dari sistem ini, biaya distribusi dan risiko kerusakan produk meningkat seiring panjang rantai distribusi. Dalam gula semut, model ini ditemukan ketika pengrajin gula semut menjual barang mereka ke tengkulak, yang kemudian menyalurkan hasil gula semut mereka kepada pedagang grosir atau eksportir.

Unsur distribusi gula semut sangat penting untuk menjaga keberhasilan pemasaran dan kesejahteraan pengrajin gula semut. Didesa Pasinggangan pengrajin bergantung pada satu pengepul yang menguasai saluran distribusi dan mekanisme penentuan harga produk

³⁸ Muhamad Ridwan Ramdani, Yulia Nurendah, and Sulistiono Sulistiono, "Implementasi Saluran Distribusi Pada PT Surya Donasin," *Jurnal Aplikasi Bisnis Kesatuan* 4, no. 1 (2024): 193–204, <https://doi.org/10.37641/jabkes.v4i1.2110>.

karena tidak dapat mengakses pasar secara langsung, pengrajin sangat bergantung pada pengepul.³⁹ Berikut ini adalah indikator utama yang dapat digunakan untuk menilai efektivitas sistem distribusi hasil pengrajin gula semut:

1) Biaya Distribusi

Tingkat efisiensi logistik, yaitu jumlah biaya yang dikeluarkan untuk pengangkutan dan penyaluran setiap satuan hasil tangkapan.. Biaya distribusi yang tinggi menunjukkan bahwa sistem distribusi berjalan dengan baik, sedangkan biaya yang rendah menunjukkan bahwa rantai pasokan menghadapi masalah, seperti infrastruktur yang tidak memadai, jarak distribusi yang jauh, atau bergantung pada perantara seperti tengkulak.

2) Waktu Distribusi

Waktu distribusi dihitung dengan menghitung jumlah hari atau jam dari saat pengrajin menyelesaikan proses pengkristalan dan pengayakan gula semut hingga produk sampai di toko atau di luar kota, ini termasuk waktu yang dihabiskan untuk pengumpulan oleh pengepul di desa atau pedukuhan serta transportasi. Sangat efektif jika waktu distribusi pendek (produsen ke pengepul lokal) hanya sekitar 3 hingga 5 hari, hal ini mencegah gula semut organik yang rentan terhadap lembab menjadi rusak.⁴⁰

3) Kualitas Produk

Indikator penting digunakan untuk menilai sejauh mana sistem distribusi mampu menjaga mutu hasil proses pengolahan dan penyimpanan. untuk mengevaluasi seberapa efektif sistem distribusi hasil pengrajin gula semut karena memastikan kesesuaian

³⁹ Jumatri Yusri et al., “Studi Pola Distribusi Dan Margin Pemasaran Pada Beras Kemasan Best Seller Di Kota Pekanbaru , Riau , Indonesia” 4, no. 3 (2021): 438–46, <https://doi.org/10.37637/ab.v4i3.789>.

⁴⁰ Yeyen Suband Nila Sari, Bagus Subekti Nuswantoro, Diansari Solihah Amini, “Upaya LPPSLH (Lembaga Penelitian Pengembangan Sumber Daya Dan Lingkungan Hidup) Dalam Mendukung Ekspor Gula Kristal Di Desa Pasinggangan Melalui PT Berkat Petani Indonesia Ke PolandiaTahun 2022-202” 2507, no. February (2024): 1–9.

dengan standar nasional (SNI) dan organik, mempengaruhi penerimaan pasar, dan mengurangi rejeat rate selama distribusi Untuk memastikan daya tahan hingga dua tahun, karakteristik sensori, termasuk rasa manis normal, aroma khas, dan tekstur.⁴¹

4) Margin Keuntungan Tiap Level Distribusi

Indikator ini menilai sejauh mana sistem distribusi mampu menjaga kualitas hasil pengolahan selama proses pengemasan dan penyimpanan. Keefektifan rantai pasokan dapat diukur dengan menghitung persentase gula semut yang mengalami kerusakan atau penurunan kualitas. Kerusakan produk yang tinggi seringkali disebabkan oleh akses pasar yang terbatas tanpa sertifikasi organik awal atau kurangnya pengemasan standar SNI. Ini menunjukkan kelemahan sistem pengemasan dan penanganan.

5) Akses Pengrajin Gula Semut terhadap Pasar Tanpa Pengepul

Pengrajin gula semut yang menjual langsung ke pedagang lokal, konsumen atau platform digital dapat digunakan untuk mengukur efektivitas sistem distribusi tingkat kemandirian ekonomi yang lebih baik. Sebaliknya, sistem distribusi tidak akan menguntungkan pengrajin gula semut jika seluruh hasil gula semut harus dijual kepada pengepul.

B. Monopoli Distribusi Produk

1. Konsep monopoli

"Monopoli" berasal dari kata Yunani "monos" yang berarti penjual individu dan "polein" yang berarti menjual. Bisnis yang dapat membantu masyarakat sambil menghasilkan barang tanpa persaingan disebut pasar monopoli. Monopoli dapat meningkatkan keuntungan pasar. Hal ini dapat dicapai karena hanya ada satu perusahaan yang dapat menyediakan layanan untuk memenuhi kebutuhan banyak pelanggan. Secara teoritis,

⁴¹ Ardianto et al., "Jurnal Pengabdian Masyarakat Kreatif Volume 8 Nomor 1 Februari 2022 Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Pada Masyarakat Universitas Muhammadiyah Palu," *Jurnal Pengabdian Masyarakat Kreatif* 8, no. 1 (2022): 1–8.

suatu industri dianggap berstruktur monopoli jika hanya ada satu pelaku usaha dan tidak ada pesaing baik secara langsung maupun tidak langsung (misalnya, pesaing nyata atau potensial) dan produk pelaku usaha tidak memiliki pengganti yang dekat di pasar.⁴²

Menurut George J. Stigler Monopoli adalah satu-satunya penjual barang atau jasa yang bebas memiliki otoritas untuk menetapkan harga yang menghasilkan laba sebesar mungkin tanpa intervensi pemerintah. Monopoli pada dasarnya adalah pemusatan ekonomi yang dilakukan oleh satu atau lebih pelaku usaha sehingga mereka memiliki penguasaan pasar atas barang atau jasa tertentu yang menyebabkan persaingan yang tidak sehat dan mengganggu kepentingan umum. Dalam praktiknya, monopoli dilakukan oleh sejumlah pelaku usaha dengan menetapkan harga secara sepihak tanpa memperhatikan konsumen, yang mengakibatkan kegagalan mekanisme pasar.⁴³

كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ

Agar harta itu tidak hanya beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu." (QS. Al-Hasyr: 7)

Monopoli dalam perspektif Islam berarti penguasaan barang atau jalur distribusi dengan tujuan memperoleh keuntungan yang berlebihan sehingga menyebabkan kesulitan dan kerugian bagi pihak lain. Penguasaan produksi oleh satu orang bukan satu-satunya definisi monopoli, itu juga mencakup kontrol harga, distribusi, dan pengendalian pasar, yang mengakibatkan ketimpangan ekonomi antara pelaku usaha dan kehilangan kebebasan transaksi. Dengan ini tindakan ekonomi yang dilarang apabila menyebabkan ketidakadilan, penurunan kekayaan, dan kerugian bagi masyarakat. Al-Qur'an dan Hadis secara tegas menentang praktik

⁴² Amanda Salsabila Kusumawardana and Rani Apriani, "Impact of Monopoly Practices in Business Space in Indonesia According to Indonesian Regulations," *De'Rechtsstaat* 11, no. 1 (2025): 75–90, <https://doi.org/10.30997/jhd.v11i1.7029>.

⁴³ Rhendy Akhmad Firdaus, Pascasarjana Magister Manajemen, and Universitas Ibn Khaldun, "Praktik Pada Pasar Monopoli Dan Monopsoni Practices In Monopoly And Monopsony Markets," n.d.

penguasaan monopoli yang memungkinkan kelompok tertentu mendapatkan bagian dari kekayaan. Akibatnya, Islam menekankan betapa pentingnya sistem monopoli yang adil, terbuka, dan berfokus pada kemaslahatan umat.

Monopoli adalah kondisi pasar di mana satu pelaku usaha atau sekelompok kecil pelaku usaha memiliki kekuasaan dominan dalam produksi dan distribusi suatu barang, sehingga tidak ada kesempatan yang seimbang bagi pihak lain untuk masuk ke pasar. Dalam kondisi seperti ini, pelaku monopoli memiliki otoritas untuk menentukan harga, mengontrol pasokan, dan mempengaruhi mekanisme pasar sesuai keinginannya. Dengan kata lain praktik monopoli adalah komponen penting yang dapat menyebabkan ketidaksetaraan ekonomi dan sosial. Monopoli mendominasi sektor perekonomian Indonesia sebelum reformasi melalui *kartel*, *abuse of power*, *merger* dan *takeover*. Kondisi inilah yang menurunkan kualitas sektor ekonomi Indonesia pada saat itu.⁴⁴ Bagi banyak orang monopoli memiliki efek yang sangat merugikan. Pengaruhnya tidak hanya terasa di masyarakat umum tetapi juga di sektor bisnis, menghasilkan interpretasi baru dari konsep monopoli. Monopoli adalah ketika seseorang atau perusahaan mendominasi kegiatan tertentu tanpa mengizinkan orang lain untuk berpartisipasi. Mereka dapat memaksimalkan keuntungan dengan menguasai bidang tersebut untuk kepentingan pribadi atau kelompok. Meskipun demikian, monopoli dapat dianggap berguna atau diperlukan dalam beberapa sistem.⁴⁵

2. Bentuk dan jenis monopoli

Monopoli dalam suatu kegiatan ekonomi memiliki berbagai jenis kadang-kadang merugikan dan ada juga yang menguntungkan perekonomian dan masyarakatnya. Monopoli terjadi sebagai akibat dari

⁴⁴ Ida Bagus Kade, Benol Permadi, and A.A Ketut Sukranatha, "Konsep Rule of Reason Untuk Mengetahui Praktek Monopoli," *Kertha Semaya : Journal Ilmu Hukum* 3, no. 3 (2015): 1–6, <https://ojs.unud.ac.id/index.php/kerthasemaya/article/view/13162>.

⁴⁵ Bawafie et al., "Keywords: Monopoly; Market; Ikhtikar Kata Kunci: Monopoli; Pasar; Ikhtikar."

superior skil, yang salah satunya dapat terwujud dari pemberian hak paten secara eksklusif oleh negara. Monopoli terjadi karena amanah Undang-Undang Dasar Republik Indonesia Tahun 1945 pasal 33 menghendaki negara untuk menguasai bumi dan air berikut kekayaan alam yang terkandung di dalamnya, serta cabang-cabang produksi yang menguasai hajat hidup orang banyak yang termaktub dalam pasal 51 UU nomortahun 1999. Monopoli karena historical accident dikatakan demikian monopoli terjadi secara alamiah tidak sengaja dan berlangsung karena proses alamiah. Oleh karena itu ada beberapa jenis monopoli, yaitu:

a. Monopoli Legal

Monopoli yang dibenarkan oleh undang-undang didasarkan pada Pasal 33 UU 1945 yang menetapkan bahwa untuk melindungi hajat hidup orang banyak diperbolehkan bagi negara untuk menguasai bumi dan air, bersama dengan kekayaan alamnya dan cabang produksi yang menguasai hidup manusia. Selain itu, undang-undang memberikan hak istimewa dan perlindungan hukum tertentu kepada pelaku usaha yang memenuhi syarat tertentu atas hasil riset dan inovasi yang dihasilkan dari pengembangan teknologi yang bermanfaat bagi manusia.

b. Monopoli Alamiah

Monopoli alami muncul dan berkembang karena lingkungan usaha yang bai, Ini terjadi karena kemampuan suatu perusahaan untuk maju dan berkembang dengan pesat karena dibantu oleh pengelolaan yang baik dan profesional dengan selalu menjaga dan meningkatkan kualitas layanan dan produksi, perusahaan ini dapat menyediakan keluaran dan output yang lebih efisien daripada apa yang dihasilkan oleh perusahaan lain, sehingga perusahaan ini secara alami menempatkan dirinya sebagai perusahaan monopoli karena kinerjanya yang terjaga.

c. Monopoli by licence

Monopoli yang dihasilkan dari persekongkolan melalui lisensi pemerintah (Monopoly by Licence) Monopoli yang terbentuk karena kolusi antara bisnis dan pejabat pemerintah. Kehadirannya dapat

mengganggu fungsi mekanisme pasar dan dapat mengganggu reputasi nasional. Monopoli jenis ini dilarang karena banyak mengancam pertumbuhan ekonomi yang sehat untuk kemajuan nasional.

Monopoli dari kelompok 1 dan 2 diperbolehkan tetapi tetap berlaku, sedangkan monopoli dari kelompok 3 dilarang karena dapat mengganggu ekonomi pasar. Kekuatan ekonominya harus diawasi dan dipegang agar tidak disalahgunakan. Namun, anti monopoli berarti larangan terhadap setiap kombinasi usaha atau trust yang mengurangi akses pasar dan akibatnya menghambat aktivitas perdagangan. Kolusi ini secara kolektif mengurangi pasokan dan meningkatkan hasil produksi barang dan jasa masing-masing. Pemasok tunggal atau monopoli berdasarkan faktor kepercayaan, dapat mengakibatkan kerugian bagi pengusaha dan pelanggan.⁴⁶ Kemudian ada bentuk monopoli, sebagai berikut:

- a. Monopoli Murni: Hanya ada satu penjual yang menguasai seluruh pasar tanpa pesaing dan memiliki kendali total atas harga dan kuantitas produksi.
- b. Monopoli Terbatas, juga disebut sebagai Monopoli Terbatas, adalah monopoli yang dibatasi oleh hukum atau peraturan tertentu, sehingga tidak dapat dianggap sebagai pasar bebas murni.
- c. Monopoli Alamiah, juga dikenal sebagai monopoli alamiah, terjadi karena kondisi alam atau efisiensi yang membuat hanya satu perusahaan mampu menyediakan produk atau jasa.
- d. Monopoli Negara (Monopoli Hukum) diberikan oleh pemerintah untuk mengatur sektor tertentu demi kepentingan umum, seperti PLN atau PDAM.⁴⁷

Monopoli dapat meningkatkan efisiensi dan stabilitas pasokan tetapi mereka juga dapat menyebabkan harga lebih tinggi, kualitas produk lebih

⁴⁶ Aprilly et al., "Dampak Monopoli Avtur Terhadap Persaingan Usaha : Kajian Hukum Dan Kebijakan Studi Kasus PT X."

⁴⁷ Nafis Dwi Kartiko and Samuel Putra Soegiono, "Analysis of the Impact of Monopoly Practices in the Entertainment Sector Analisis Dampak Praktik Monopoli Dalam Sektor Hiburan" 3, no. 2 (2024): 161–74.

rendah, dan pembatasan inovasi karena tidak ada persaingan.

3. Unsur Monopoli

Komponen-komponen ini menunjukkan situasi pasar yang sangat terkonsentrasi di mana tidak ada persaingan. Akibatnya, perusahaan monopoli memiliki kekuatan yang signifikan untuk mengendalikan pasar dan harga produk yang diperdagangkan. Adapun unsur-unsur monopoli dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Produsen Tunggal adalah penguasaan produksi dan suplai yang dilakukan oleh satu produsen atau pemasok di pasar.
- b. Produk Tunggal merupakan produk atau jasa yang dibuat tidak memiliki pengganti yang dekat, sehingga pelanggan hanya dapat membeli barang atau jasa dari perusahaan monopoli tersebut.
- c. Terdapat hambatan yang sangat tinggi sehingga perusahaan lain hampir tidak dapat masuk ke pasar. Sumber daya langka, hak paten, teknologi khusus, peraturan pemerintah, atau biaya modal yang tinggi.⁴⁸
- d. Price Maker adalah perusahaan monopoli memiliki kemampuan untuk menentukan harga barang atau jasa yang diproduksinya sendiri, menjadi penentu harga atau price maker.
- e. Kontrol penuh atas Pasar sehingga tidak perlu banyak iklan atau promosi karena pelanggan tidak memiliki alternatif lain.

Faktor-faktor ini memberikan penjelasan tentang bagaimana sebuah organisasi dapat mempertahankan monopoli pasar, mengontrol produksi dan harga barang atau jasa yang mereka tawarkan.

⁴⁸ Alfonso Sirumapea, Iman Santoso, and Abunawas Abunawas, "Penerapan Unsur Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Studi Kasus Penjualan Tiket Umroh Oleh PT. Garuda Indonesia Persero)," *JIIP - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan* 5, no. 5 (2022): 1353–60, <https://doi.org/10.54371/jiip.v5i5.564>.

C. Kriteria Distribusi Monopolistik

Kriteria distribusi monopolistik menggambarkan struktur distribusi di mana banyak produsen menjual produk serupa dengan berbagai karakteristik dengan pengaturan harga dan promosi yang memengaruhi pola dan jalur distribusi agar sesuai dengan karakteristik unik produk dan preferensi konsumen. Distribusi ini cenderung teegmen dan bergantung pada diferensiasi produk dan strategi pemasaran khusus. Karakteristik utama distribusi monopolistik berkaitan dengan struktur dan karakteristik pasar yang memengaruhi pola distribusinya, sebagai berikut:

1. Produk Diferensiasi

Produk yang dibuat oleh produsen atau perusahaan dengan cara yang berbeda untuk menarik pelanggan dan membuat mereka lebih menyukai produk yang dibuat oleh produsen sehingga produk tersebut memiliki nilai tambah dan keunikan di mata konsumen.. Jumlah Produsen yang sangat besar dalam sistem pasar monopolistik, ada banyak produsen atau perusahaan. Ini terlihat dari banyaknya merek pakaian dan barang-barang utama lainnya. Setiap perusahaan harus memperhatikan harga produksinya agar tidak merugikan perusahaan lain karena produknya banyak yang mirip.

2. Mudah masuk dan keluar

Karena kekayaan sumber daya dan peluang bisnis yang luas, banyak orang ingin memasuki pasar monopoli. Namun, persaingan yang ketat memastikan bahwa banyak produsen masuk dan keluar dari pasar monopoli.⁴⁹

Kriteria ini menunjukkan bahwa distribusi pada pasar monopolistik berjalan dengan segmentasi produk dan persaingan yang tidak sempurna di mana produsen berusaha mempertahankan keunikan produknya untuk memperoleh pelanggan setia meskipun tidak berkuasa penuh menentukan harga pasar.

⁴⁹ Misbahul Khoir, Khozinul Ulum, and ; Imam Wahyudhi, "Bentuk Pasar Dalam Teori Ekonomi Mikro Dan Ekonomi Mikro Islam," *Journal of Islamic Banking* 4 (2023): 67–95.

D. Dampak Monopoli Distribusi

1. Dampak terhadap pasar

Dampak monopoli distribusi terhadap pasar sangat beragam dan biasanya membawa konsekuensi negatif yang signifikan berkaitan dengan 2 hal, sebagai berikut:

a. Pasar tidak Berkembang

Monopoli distribusi biasanya menyebabkan alokasi sumber daya yang tidak efisien dengan membatasi jumlah produksi untuk memaksimalkan keuntungan yang menyebabkan pasokan barang kurang optimal dan dapat menyebabkan ketidakseimbangan pasar seperti pengangguran dan penurunan daya beli masyarakat, kondisi yang dalam skala makro dapat menyebabkan masalah ekonomi seperti stagflasi. Variasi produk dan inovasi menjadi sangat terbatas karena hanya satu perusahaan yang menguasai distribusi, sehingga pasar menjadi stagnan dan tidak bergerak. Ketika tidak ada kompetisi, pemilik monopoli tidak terdorong untuk meningkatkan kualitas produk atau menurunkan harga, sehingga peluang untuk pertumbuhan pasar yang sehat berkurang.

Akibatnya, ada kemungkinan yang lebih kecil untuk pertumbuhan ekonomi lokal dan ada hambatan yang signifikan untuk pertumbuhan bisnis baru. Di sisi sosial monopoli distribusi sering dieksploitasi dengan memberikan upah rendah kepada pekerja, menciptakan kesenjangan pendapatan, memperkuat ketidakadilan ekonomi, dan memperkuat posisi dominan yang menghalangi perusahaan baru masuk ke pasar. Namun, dalam beberapa situasi monopoli juga dapat memberikan keuntungan, seperti efisiensi karena skala ekonomi yang besar, stabilitas pasokan barang, terutama dalam hal kebutuhan publik dan mencegah persaingan tidak sehat.⁵⁰

⁵⁰ Azira et al., "Jurnal Manajemen Dinamis PERAN MONOPOLI DALAM EKONOMI MODERN : KAJIAN TENTANG FAKTOR PENYEBAB DAN IMPLIKASI JANGKA Jurnal Manajemen Dinamis."

b. Transaksi Terbatas

Karena pemasok mengendalikan suplai dan harga, jumlah jual beli di pasar menjadi terbatas. Keinginan konsumen mungkin ada, tetapi karena pasokan barang diatur oleh satu pihak, konsumen tidak memiliki akses besar ke produk gula aren. Harga yang mahal karena kekuasaan tunggal menyebabkan sebagian pelanggan memilih untuk tidak membeli atau mencari pengganti lainnya. Hal ini mengakibatkan jual beli di pasar tidak mencapai potensi penuh. Dengan keinginan yang tidak dipenuhi secara optimal dan pasokan yang diatur jual beli pasar menjadi terbatas dan jumlah perdagangan barang menurun.⁵¹

Secara keseluruhan monopoli distribusi mengurangi kompetisi di pasar, mengganggu keseimbangan alami antara suplai dan permintaan, dan menghambat pertumbuhan pasar dan membatasi volume transaksi. Monopoli ini merugikan konsumen dan pengrajin karena mereka tidak dapat mengoptimalkan produksi dan keuntungan mereka karena kurangnya pilihan pasar.

2. Dampak terhadap perkembangan produk

Konsekuensi ekonomi, sosial, dan pasar yang dihasilkan oleh monopoli dalam suatu industri atau pasar tertentu dikenal sebagai dampak monopoli. Efek monopoli itu sendiri dapat bervariasi, dan sejumlah besar penelitian ekonomi telah menemukan beberapa efek yang mungkin terjadi. Dampak utama monopoli adalah sebagai berikut:

a. Harga Tinggi

Dalam pasar monopoli, perusahaan tunggal atau distributor tunggal menguasai pasokan produk, sehingga mereka memiliki kekuatan untuk menjadi "pembuat harga" yang menentukan harga tanpa tekanan persaingan. Karena tidak ada pesaing yang mampu menurunkan harga, perusahaan monopoli secara strategis menetapkan harga di atas biaya produksi untuk memaksimalkan keuntungan

⁵¹ Saldin Papatungan and M N Syafarin Mokoginta, "Analisis Pasar Dan Segmentasi Konsumen Untuk Pemasaran Gula Aren Semut Market Analysis and Consumer Segmentation for the Marketing of Gula Aren Semut" 5, no. 2 (2024): 592–604.

mereka (markup pricing). Perusahaan monopoli membatasi jumlah produk yang diproduksi dan didistribusikan sehingga harga tetap tinggi. Ini bertentangan dengan pasar kompetitif di mana produsen seiring tingginya permintaan untuk menstabilkan harga.⁵² Akibatnya ketidakseimbangan antar suplai dan demand terjadi dan harga dipertahankan ditingkat yang lebih tinggi dari harga keseimbangan pasar kompetitif.

b. Kurangnya Inovasi

Perusahaan monopoli kehilangan insentif untuk berinovasi atau membuat produk baru karena tidak ada tekanan pasar dari pesaing. Mereka merasa cukup dengan status quo karena keuntungan mereka sudah terjamin tanpa perlu meningkatkan kualitas atau berinovasi sehingga menghalangi masuknya bisnis baru. Hal ini semakin membatasi kreativitas baru dengan adanya eksklusivitas kontrak, penguasaan hak paten, dan kontrol distribusi. Akibatnya, pasar menjadi tidak dinamis, inovasi melambat dan peluang pertumbuhan ekonomi berkurang.⁵³ Dalam jangka panjang kurangnya inovasi menghambat kemajuan ekonomi secara keseluruhan karena pertumbuhan bergantung pada produk yang diperbarui teknologi baru dan efisiensi produksi.

c. Kualitas Produk Rendah

Karena tidak ada persaingan perusahaan monopoli tidak khawatir kehilangan pelanggan karena tidak ada pilihan lain bagi pelanggan. Konsumen dipaksa menerima produk dengan kualitas yang mungkin lebih rendah dibandingkan di pasar kompetitif. Akibatnya, nilai yang diperoleh tidak sebanding dengan harga yang dibayar, yang mengakibatkan penurunan kesejahteraan konsumen.⁵⁴

⁵² Larassati et al., "Efek Pasar Monopoli Pada Perekonomian Indonesia : Manfaat Atau Kerugian ?"

⁵³ Aan Krisnawan Maduwu, Nico Pratama, and Arsyaf Tampubolon, "Efek Pasar Monopoli Pada Ekonomi Indonesia: Peluang Dan Dampaknya," *Jurnal Makbis (Mahkota Bisnis)*, no. 3 (2024): 54–61.

⁵⁴ Antu Ramdan, "Analisi dampak Monopoli Terhadap Konsumen dan Pasar di Desa

Karena mengganggu keseimbangan antara pelaku usaha besar dan kecil, Pasar menjadi tidak kompetitif ketika dikuasai oleh satu perusahaan. Kondisi ini menciptakan ketimpangan kekuatan pasar dan mencegah perusahaan baru masuk dan bersaing secara adil.⁵⁵

3. Dampak terhadap produsen

Dampak monopoli distribusi juga dapat menyebabkan ketidakadilan dalam pembagian keuntungan antara produsen dan distributor karena kombinasi antara keuntungan dari kekuatan pasar dan risiko kerugian dari hilangnya persaingan yang sehat dan efisiensi pasar akibatnya, pasar menjadi kurang dinamis dan kurang kompetitif.⁵⁶

4. Dampak terhadap perkembangan ekonomi

Salah satu faktor pendorong utama pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan adalah kompetensi. Pelaku bisnis didorong untuk meningkatkan efisiensi proses produksi dan terus berinovasi untuk menyediakan barang atau jasa dengan kualitas dan harga yang lebih kompetitif di pasar yang kompetitif. Persaingan membantu bisnis dengan menurunkan harga dan meningkatkan kualitas. Persaingan mendorong bisnis untuk meningkatkan produktivitas yang secara langsung mendorong pertumbuhan ekonomi dan penciptaan lapangan kerja baru. Selain itu, kompetisi yang sehat memungkinkan usaha kecil dan menengah untuk berkembang, meningkatkan diversifikasi ekonomi dan mengurangi ketimpangan. Adanya persaingan juga memungkinkan usaha kecil menengah untuk berkembang yang meningkatkan diversifikasi ekonomi dan mengurangi ketimpangan. Pasar monopoli distribusi atau tidak kompetitif dapat menyebabkan stagnasi ekonomi. Ini karena tidak ada insentif untuk efisiensi dan inovasi. Oleh karena itu, kompetisi yang sehat sangat penting untuk memastikan pertumbuhan ekonomi suatu negara

Torosiaje” 1, no. 3 (2024): 349–62.

⁵⁵ Dhea Aulia Putri et al., “Monopoli Perdagangan Dan Dampaknya Terhadap Persaingan Usaha Yang Sehat,” *Al-Zayn: Jurnal Ilmu Sosial & Hukum* 3, no. 3 (2025): 1845–52, <https://doi.org/10.61104/alz.v3i3.1446>.

⁵⁶ Krisnawan Maduwu, Pratama, and Tampubolon, “Efek Pasar Monopoli Pada Ekonomi Indonesia: Peluang Dan Dampaknya.”

melalui mekanisme pasar yang aktif dan inklusif.

Dampak monopoli terhadap perkembangan ekonomi bersifat kompleks dan dapat membawa efek positif maupun negatif, sisi positif monopoli dapat meningkatkan efisiensi produksi melalui pencapaian skala ekonomi yang besar sehingga menurunkan biaya produksi rata-rata per unit dan memungkinkan investasi jangka panjang dalam penelitian dan pengembangan teknologi yang dapat mendorong inovasi jika dimanfaatkan dengan baik. Monopoli juga dapat memberikan stabilitas dalam penyediaan barang atau jasa, terutama untuk kebutuhan publik, serta menghindari persaingan yang tidak sehat dan pemborosan sumber daya akibat duplikasi usaha yang tidak efisien. Namun, secara umum dampak negatif monopoli jauh lebih dominan, antara lain menyebabkan harga barang menjadi tinggi bagi konsumen karena tidak ada persaingan yang menekan harga, mengurangi kesejahteraan konsumen, dan menimbulkan ketidakadilan dalam distribusi pendapatan karena keuntungan monopoli terkonsentrasi pada pemilik perusahaan monopoli.⁵⁷

E. Monopoli produk Home Industri

Monopoli produk dalam home industri adalah kondisi pasar di mana satu pelaku usaha atau kelompok usaha memegang kendali total atas produksi dan pemasaran produk yang dibuat oleh industri rumahan. Dalam hal ini pelaku monopoli memiliki kekuatan untuk mengatur harga, kualitas dan distribusi produk tanpa adanya persaingan dari pelaku usaha lain. Produk monopoli home industri biasanya berupa produk yang dibuat dalam skala kecil di rumah dengan karakteristik lokal tertentu, seperti gula semut. Ciri utama monopoli adalah hambatan masuk yang sangat tinggi bagi perusahaan baru yang ingin masuk ke pasar, sehingga pesaing sangat sedikit atau sama sekali tidak ada. Selain itu, pasar monopoli dalam industri rumah tangga

⁵⁷ Sarah Ramadhani, Ribka Melisa V Manullang, and Tri Karunia Angel Br Purba, "Keseimbangan Pasar Monopoli Dalam Teori Permintaan Dan Penawaran Serta Dampaknya Terhadap Kesejahteraan Sosial," *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi* 3, no. 1 (2024): 200–204, <https://doi.org/10.55606/jumia.v3i1.3564>.

seringkali menyebabkan pelaku monopoli menetapkan harga yang lebih tinggi dari harga keseimbangan pasar kompetitif, serta mengurangi inovasi dan kualitas produk.⁵⁸

Hal ini terjadi karena pelaku monopoli berposisi sebagai pembuat harga yang dapat menetapkan harga tanpa tekanan dari pesaing dan tidak membutuhkan promosi yang intens karena konsumen tidak memiliki pilihan produk lain. Usaha rumah tangga secara keseluruhan dapat terhambat oleh dampak negatif ini, terutama usaha mikro yang merupakan bagian penting dari perekonomian lokal. Pengaturan dan pengawasan terhadap praktik monopoli dalam industri produk home industrisangat penting untuk menjaga persaingan usaha yang sehat, memberikan akses pasar yang lebih adil bagi bisnis kecil, dan meningkatkan kualitas dan keanekaragaman produk yang dibuat oleh industri rumah tangga. Dengan demikian, intervensi kebijakan yang tepat akan membantu bisnis rumah tangga berkembang dan secara optimal berkontribusi terhadap pembangunan ekonomi daerah.⁵⁹ Fokus strategi produksi gula semut rumahan Desa Pasinggangan adalah untuk mendorong petani dan meningkatkan kualitas produk melalui beberapa tahapan penting.

Produksi dimulai dengan pembelian bahan baku berkualitas tinggi, seperti nira atau gula merah yang berasal dari pohon kelapa yang ditanam secara berkelanjutan dan organik. Petani gula semut desa ini juga mengikuti program sertifikasi organik untuk meningkatkan nilai jual produk mereka. Pengolahan gula semut juga menggunakan metode tradisional dan inovasi teknologi sederhana untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas. Contohnya adalah penggunaan alat penggiling dan pengeringan yang lebih baik untuk menjaga tekstur gula semut halus dan kering. Untuk memastikan bahwa produk tetap aman dan memenuhi standar mutu, pengawasan ketat terhadap kebersihan dan higienitas selama proses produksi juga sangat penting.

⁵⁸ Syahrul Rahmat et al., "Pengolahan Hasil Pertanian Dalam Upaya Peningkatan Perekonomian Petani Di Kabupaten Bintan" 1 (2021): 155–67.

⁵⁹ Muhammad Arianda, Fairuz Zuhair, and Rasikhah Al-umarajati, "POTENSI PASAR Crystal Coconut Sugar : Health Benefits and Market Potential" 3 (n.d.): 130–42.

Para produsen gula semut biasanya menjual produk mereka kepada pengepul yang kemudian mengemas dan mendistribusikannya ke pasar yang lebih luas. Pola ini memudahkan produsen dalam hal distribusi karena pengepul memiliki jaringan pemasaran yang lebih luas dan akses ke berbagai pasar dari lokal hingga antar kota. Namun, kelemahan sistem ini termasuk produsen bergantung pada pengepul yang dapat menyebabkan harga jual tidak menguntungkan bagi produsen.⁶⁰ Respon konsumen terhadap industri gula semut Desa Pasinggangan cenderung positif dan menunjukkan preferensi yang spesifik terhadap beberapa fitur produk. Sebagian besar pelanggan lebih suka membeli gula semut langsung dari tempat produksi karena harganya lebih murah dan produknya masih segar.

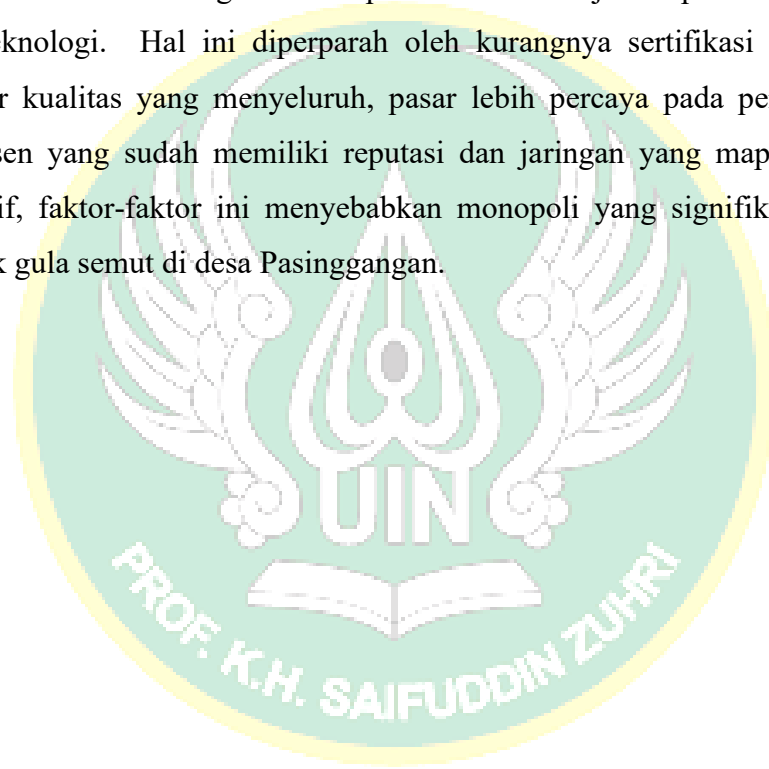
Konsumen desa ini juga sangat memperhatikan keaslian dan kualitas produk, termasuk kehalalan dan label keamanan pangan seperti BPOM. Pembelian mereka biasanya sekitar dua kali sebulan dengan jumlah pembelian yang cukup besar yang menunjukkan konsumsi rutin. Konsumen juga lebih suka kemasan praktis seperti pouch standing yang mudah disimpan dan digunakan. Harga yang dianggap wajar dan terjangkau, yang berkisar antara Rp 24.000 per kemasan, juga memainkan peran penting dalam pengambilan keputusan pembelian.⁶¹ Seiring dengan tingginya minat pasar lokal dan luar daerah terhadap gula semut sebagai produk alami dan sehat, petani dan produsen gula semut di Desa Pasinggangan dapat memproduksi sekitar 1-2 ton gula semut per bulan.

Produksi ini sebagian besar dipasarkan di pasar lokal dan untuk memenuhi permintaan ekspor. Konsumsi gula semut di masyarakat sekitar juga terus meningkat karena kesadaran akan manfaat produk ini sebagai pemanis alami yang lebih sehat dibanding gula pasir biasa. Selain itu, hal ini mendukung produksi dan konsumsi gula semut yang merupakan komoditas

⁶⁰ Khusnul and Widodo, "Upaya Mensejahterakan Petani Gula Kelapa Melalui Sertifikasi Organik (Studi Kasus Di Desa Pasinggangan, Banyumas)."

⁶¹ Lasol et al., "Peran Lembaga Penelitian Pengembangan Sumberdaya Dan Lingkungan Hidup (Lppslh) Dalam Pemberdayaan Perempuan Pengrajin Gula Semut Di Desa Pasinggangan 2018-2021."

utama di Desa Pasinggangan. Karena saluran pemasaran yang terbatas, sebagian besar produk gula semut rumah tangga di Desa Pasinggangan dimonopoli oleh pengepul atau perantara tertentu.⁶² Pengrajin gula semut sangat bergantung pada pengepul untuk memasarkan barang mereka karena mereka memiliki jaringan distribusi yang lebih luas dan akses pasar yang lebih besar daripada pengrajin gula semut. Ketergantungan ini menyebabkan monopoli distribusi yang berdampak pada produsen tidak dapat melakukan pemasaran mandiri atau bersaing secara langsung di pasar yang lebih luas karena mereka kekurangan kemampuan dalam manajemen pemasaran, modal, dan teknologi. Hal ini diperparah oleh kurangnya sertifikasi produk dan standar kualitas yang menyeluruh, pasar lebih percaya pada pengepul atau produsen yang sudah memiliki reputasi dan jaringan yang mapan. Secara kolektif, faktor-faktor ini menyebabkan monopoli yang signifikan terhadap produk gula semut di desa Pasinggangan.



⁶² Hendra Habibu, Yanti Saleh, and Yuliana Bakari, "Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usaha Pengolahan Gula Semut (Aren) Di Desa Dulamayo Selatan Kecamatan Telaga Kabupaten Gorontalo," *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis* 6, no. 2 (2022): 103–11, <https://doi.org/10.37046/agr.v6i2.15911>.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan jenis penelitian

1. Pendekatan dan jenis penelitian

Penelitian yang berjudul *Monopoli Distribusi Produk Home Industri pada Pengrajin Gula Semut di Desa Pasinggangan* termasuk dalam penelitian lapangan (field research) yang berarti penelitian yang mengumpulkan data secara langsung di masyarakat. Penelitian adalah upaya untuk menemukan sesuatu yang baru atau memperluas pengetahuan yang sudah ada. Penulis menggunakan pendekatan kualitatif dalam penelitian mereka. Namun, Denzin dan Lincoln menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan temuan yang tidak dapat dicapai melalui metode kuantitatif atau statistik melainkan dengan kata-kata atau gambar. Dengan menggunakan metodologi penelitian kualitatif, penelitian ini berfokus pada kondisi obyek alam.⁶³ Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana struktur pasar monopoli distribusi produk home industri dalam negeri di sektor agroindustri pedesaan di Desa Pasinggangan Kecamatan Banyumas.

Jenis penelitian yang cocok untuk skripsi adalah penelitian kualitatif deskriptif. Pendekatan ini bertujuan untuk melihat lebih dalam tentang dinamika distribusi gula semut di Desa Pasinggangan, terutama dalam konteks kemungkinan terjadinya monopoli.⁶⁴ Dengan metodologi ini peneliti dapat mendapatkan informasi mengenai struktur pasar, perilaku para pelaku distribusi, serta dampak yang ditimbulkan terhadap kesejahteraan para pengrajin. Data akan diperoleh melalui wawancara mendalam dengan pengrajin, pengepul, dan pihak-pihak terkait lainnya,

⁶³ Sarah Ramadhani, Ribka Melisa V Manullang, and Tri Karunia Angel Br Purba, "Keseimbangan Pasar Monopoli Dalam Teori Permintaan Dan Penawaran Serta Dampaknya Terhadap Kesejahteraan Sosial."

⁶⁴ Rizal Safarudin, Martin Kustati, and Nana Sepriyanti, "Penelitian Kualitatif" 3 (2023): 9680–94.

ditambah dengan observasi langsung di lapangan. Analisis data akan dilakukan untuk memahami struktur pasar, perilaku pelaku distribusi, serta pengaruhnya terhadap performa industri rumah tangga gula semut. Dengan begitu, penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman yang menyeluruh tentang keadaan distribusi gula semut di Desa Pasinggangan serta membantu merumuskan strategi untuk meningkatkan kesejahteraan pengrajin dalam gula kelapa tersebut.⁶⁵

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Tempat pembuatan gula semut di Dusun Pasinggangan RT 002/RW 007 di Desa Pasinggangan, Kecamatan Banyumas, Kabupaten Banyumas, yang terletak di Jawa Tengah.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Fokus penelitian ini adalah pola distribusi komoditas gula semut di Desa Pasinggangan yang terdiri dari pengrajin gula semut, pengepul dan distributor anggota. Karena pengepul berperan penting dalam pola distribusi, menjalin hubungan sosial-ekonomi dengan nelayan, mengontrol harga gula semut di desa Pasinggangan dan merupakan salah satu pelaku yang mempengaruhi jalur distribusi legal dan ilegal, pengepul akan menjadi subjek penelitian ini. Peran pengrajin gula semut dalam penelitian ini berfungsi sebagai sumber data pendukung untuk memverifikasi informasi dan memahami aturan pola distribusi di Desa Pasinggangan. Data yang dikumpulkan dari pengepul juga penting untuk memahami dinamika distribusi dan dampak praktik mereka terhadap pemberdayaan pengrajin gula semut. Subjek dalam penelitian ini ada 3, yaitu:

- a. Bapak Rasum, sebagai pengrajin dan tengkulak/ pengepul.
- b. Bapak Naslim, sebagai pengrajin gula semut.

⁶⁵ Muhammad Hasan, *Metode Dalam Penelitian Kualitatif, Metode Penelitian Kualitatif*, 2022.

c. Bapak Nasum, sebagai pengrajin gula semut.

2. Objek Penelitian

Penelitian ini akan berkonsentrasi pada jalur distribusi dan mekanisme transaksi yang terjadi antara pengrajin gula semut, pengepul dan konsumen serta bagaimana interaksi ekonomi sosial terbentuk di dalamnya. Secara keseluruhan, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui struktur, proses, dan implikasi sosial ekonomi dari pola distribusi komoditas hasil pengrajin gula semut.⁶⁶

D. Data dan Sumber Data

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh dari sumber data, data primer ini didapatkan langsung dari sumber data yang menghasilkan informasi terhadap sesuatu yang sedang diteliti. Data primer dapat didapatkan melalui wawancara atau observasi. Dalam penelitian ini yang menjadi subjek data primer adalah pengrajin gula semut, pengepul gula semut di Desa Pasinggangan

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung dari sumber data. Dalam mengumpulkan data, peneliti dapat memperoleh data melalui berbagai sumber seperti buku, jurnal yang berkaitan dengan penelitian, skripsi, maupun literatur yang lain.

E. Metode Pemhumpulan Data

1. Observasi

Pengumpulan data melalui pengamatan objek penelitian secara langsung dikenal sebagai observasi. Metode ini digunakan untuk mengumpulkan data dengan mengamati suatu objek tanpa mengubah atau mempengaruhi kondisi objek tersebut. Dalam penelitian ini, jenis observasi nonpartisipasi digunakan sebagai pengamat independen, peneliti

⁶⁶ Neng Siti Hamidah; Reihana Jannati Hakim, "SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah" 2, no. 3 (2023): 682–86.

hanya mencatat, menganalisis dan kemudian dapat membuat kesimpulan tentang perilaku masyarakat dalam kegiatan para pengrajin gula semut di lokasi observasi.⁶⁷

Tujuan dari observasi adalah untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang perilaku, karakteristik atau peristiwa yang sedang diamati. Observasi dalam penelitian ini dilakukan dengan mengunjungi lokasi rumah pengrajin gula semut di desa Pasinggangan Kabupaten Banyumas, dengan melakukan observasi peneliti akan memperoleh gambaran umum terkait bagaimana monopoli distribusi terbentuk dan dampak terhadap harga jual dan pendapatan pengrajin gula semut. Dalam melakukan observasi, peneliti akan melakukan pengamatan terhadap pola produksi sehingga data yang diperoleh dari hasil observasi diantaranya adalah volume produksi, mekanisme harga dan margin keuntungan yang dikendalikan oleh distributor.

2. Wawancara

Wawancara dalam jurnalnya sebagai metode pengumpulan data yang memungkinkan peneliti berkomunikasi secara eksklusif dengan narasumber melalui tanya jawab dari pertanyaan yang diajukan oleh peneliti. Wawancara memungkinkan peneliti berhubungan langsung dengan narasumber melalui proses tanya jawab. Data penelitian ini diperoleh melalui wawancara dengan berbagai pihak yang terlibat, terutama pengrajin gula semut dan pengepul.

Dengan demikian data yang diperoleh dari hasil wawancara adalah; tujuan dan keinginan subjek terhadap dominasi distributor dalam mengendalikan pemasaran dan penerapan harga produk, kendala yang dialami pengrajin dalam mengakses pasar langsung dan dampak tergantung pada pengepul terhadap pendapatan mereka. pengalaman pengrajin dalam menghadapi monopoli distribusi termasuk strategi yang sudah atau sedang dicoba untuk mengurangi ketergantungan ini, pandangan para pengepul tentang peranan mereka dalam rantai distribusi

⁶⁷ *Pengantar Metodologi Penelitian*, n.d.

dan hubungan dengan pengrajin, sikap dan kebutuhan pengrajin terkait dukungan untuk membuka akses pasar yang lebih luas dan kebijakan yang dapat mengurangi praktik monopoli serta informasi tentang kondisi sosial ekonomi pengrajin gula semut termasuk kesejahteraan dan tantangan dalam pengembangan usaha gula semut. Melalui wawancara ini peneliti akan menggali informasi mengenai keluhan dan saran dari mereka yang dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan perbaikan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi salah satu teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian sosial di mana dokumen dikumpulkan sehubungan dengan subjek penelitian. Dalam penelitian ini, dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan dokumen tertulis seperti laporan penelitian, artikel, jurnal, berita, dan foto. Tujuan dokumentasi untuk mendapatkan informasi tentang kondisi pengrajin gula semut.⁶⁸ Peneliti akan mendokumentasikan proses wawancara, bukti identitas subjek, keberadaan proses produk home industry pada pengrajin gula semut dan semua dokumen yang berkaitan dengan monopoli distribusi, gambaram lokasi penelitian yaitu Desa Pasinggangan yang memuat keadaan dan fasilitas rumah pengrajin gula semut yang telah dikumpulkan menjadi berkas dokumen, foto keadaan lingkungan tempat tinggal masyarakat disekitar rumah produksi gula semut serta bukti gambar pada saat penelitian wawancara.

Melalui dokumentasi ini, peneliti akan memperoleh informasi mengenai kapan dimulai monopoli distribusi, siapa yang mempelopori terbentuknya gula semut ini, apa tujuan dari monopoli distribusi produk home industry gula semut serta bagaimana perkembangan monopoli distribusi dari waktu ke waktu. Informasi tentang bagaimana keberadaan para pengrajin gula semut mempengaruhi kegiatan ekonomi masyarakat sekitar akan diberikan dalam dokumentasi ini. Selain itu, foto atau dokumentasi saat peneliti mewawancarai subjek penelitian akan digunakan sebagai bukti bahwa observasi dan wawancara telah dilakukan dan data

⁶⁸ M.Pd.I. Rahmadi, S.Ag., *Pengantar Metodologi Penelitian*, n.d.

yang diperoleh valid.

F. Metode Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan menguraikan hasil penelitian secara menyeluruh. Peneliti menggunakan analisis lapangan kualitatif dengan mengajukan pertanyaan langsung kepada pihak-pihak yang terlibat dalam proses. Dengan menggunakan analisis kualitatif, penelitian bertujuan untuk menelusuri dan menyelidiki informasi untuk memberikan gambaran tentang apa yang sebenarnya terjadi dalam penelitian yang dilakukan.⁶⁹ Dalam konteks ini, teknik analisis data didefinisikan sebagai suatu proses pengumpulan, analisis, dan analisis data untuk mencapai kesimpulan. Adapun tiga bagian analisis data kualitatif, seperti reduksi data, penyajian data serta penarikan kesimpulan.

1. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses berpikir yang memerlukan pemilahan, seleksi, fokus, penyederhanaan, dan transformasi dari data mentah yang diperoleh dari wawancara.⁷⁰ Bahkan sebelum data sesungguhnya dikumpulkan, tahap ini terus berlanjut selama proses penelitian, seperti yang dapat kita lihat dari kerangka konseptual penelitian, masalah studi, dan metode pengumpulan data yang dipilih oleh peneliti. Dalam penelitian ini, peneliti reduksi data akan berkonsentrasi pada informasi tentang pengrajin gula semut kabupaten Banyumas dan bagaimana proses monopoli distribusi.

2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan langkah penting dalam proses analisis untuk menyusun temuan-temuan pengumpulan data agar lebih mudah dipahami dan diinterpretasikan. Kemudian untuk memperjelas apa yang terjadi, data yang telah direduksi dalam penelitian ini disajikan dalam

⁶⁹ Fahriana Nurrisa and Dina Hermina, "Pendekatan Kualitatif Dalam Penelitian : Strategi , Tahapan , Dan Analisis Data Jurnal Teknologi Pendidikan Dan Pembelajaran (JTPP)" 02, no. 03 (2025): 793–800.

⁷⁰ Sugiyono, Metode penelitian pendidikan, hlm 335

bentuk narasi deskriptif, matrik, grafik, jaringan dan bagan.⁷¹ Kutipan langsung dari wawancara pengrajin dan pedagang juga disertakan dalam penyajian data untuk memberikan gambaran nyata tentang perspektif dan pengalaman mereka dengan monopoli distribusi.

3. Penarikan Kesimpulan

Proses meringkas dan menginterpretasikan temuan penelitian secara ringkas, jelas, dan metodis berdasarkan bukti-bukti yang telah diperiksa. Kesimpulan harus menjawab rumusan masalah atau hipotesis yang diajukan di awal penelitian dan mencakup elemen-elemen penting dari temuan tanpa memperkenalkan materi yang sebelumnya tidak dipertimbangkan untuk membuat pernyataan yang menjelaskan signifikansi dan konsekuensi dari keseluruhan temuan penelitian, prosedur ini melibatkan penghubungan berbagai data dan fakta yang telah dikumpulkan.⁷²

Hasil analisis data menunjukkan bahwa pengrajin gula semut dan pola distribusi hasil tangkapan komoditas di Desa Pasinggangan memainkan peran yang signifikan dalam proses pemasaran hasil. Meskipun distribusi tidak resmi melalui pengepul, praktik ini tetap bermanfaat, terutama dalam mempercepat proses penjualan dan meningkatkan pendapatan pengrajin gula semut. Namun, ketergantungan terhadap pengepul juga dapat menimbulkan risiko, seperti ketidakstabilan harga dan ketimpangan hubungan antara pengrajin gula semut dan pengepul. Oleh karena itu, memahami pola distribusi ini sangat penting untuk membuat sistem distribusi yang lebih adil dan berkelanjutan.

⁷¹ Sugiyono, Metode penelitian pendidikan, hlm341

⁷² Sugiyono, Metode penelitian pendidikan, hlm 345

BAB IV

MONOPOLI DISTRIBUSI GULA SEMUT

A. Profil Pengrajin Gula Semut Pasinggangan

Desa Pasinggangan terletak di Kecamatan Banyumas, Kabupaten Banyumas, Provinsi Jawa Tengah. Geografisnya, Desa Pasinggangan terletak pada koordinat 7°32'29" Lintang Selatan dan 109°16'02" Bujur Timur dan berada pada ketinggian sekitar ±59 meter di atas permukaan laut. Lokasi ini menunjukkan bahwa Desa Pasinggangan berada di dataran rendah dengan tanah yang cukup subur untuk kehidupan di sana. Pertanian, permukiman penduduk, dan usaha industri rumah tangga, yang merupakan bagian dari ekonomi masyarakat desa, didukung oleh kondisi geografis ini.

Mayoritas penduduk Desa Pasinggangan hidup sebagai petani, buruh tani, dan pelaku usaha kecil. Struktur sosial masyarakat desa masih menunjukkan hubungan kekerabatan yang kuat dan aktivitas ekonomi sering kali bergantung pada kepercayaan dan hubungan jangka panjang antar pelaku usaha. Produksi gula semut yang dibuat oleh pengrajin skala rumah tangga adalah salah satu potensi ekonomi unggulan desa. Untuk sebagian orang di desa, bisnis gula semut menjadi sumber pendapatan tambahan dan utama. Namun, mereka masih menghadapi kendala dalam hal akses pasar dan distribusi, yang membuat mereka bergantung pada pihak tertentu sebagai penyalur produk. Pendidikan masyarakat bervariasi dari sekolah dasar hingga menengah. Kondisi ini juga memengaruhi kemampuan orang untuk mengetahui tentang pasar, menjalankan bisnis secara mandiri, dan menciptakan cara baru untuk memasarkan produk.

Monopoli distribusi pemasaran gula semut di Desa Pasinggangan terjadi karena terdapat pihak tertentu menguasai saluran pemasaran sebagai pengepul atau distributor utama. Sebagian besar pengrajin gula semut bergantung pada perantara dengan jaringan pemasaran yang lebih luas untuk memasarkan produk mereka daripada secara langsung kepada pelanggan akhir. Karena ketergantungan ini, sebagian besar distribusi gula semut terpusat pada satu atau lebih pemilik bisnis, yang bertanggung jawab atas alur

pemasaran. Terbatasnya pilihan saluran pemasaran pengrajin menunjukkan penguasaan distribusi pengepul. Pengrajin biasanya hanya memiliki satu jalur pemasaran dari waktu ke waktu, sehingga mereka tidak dapat menjual barang mereka kepada pihak lain.

Dengan demikian posisi dominan distributor menjadi lebih kuat dalam menentukan arah distribusi dan mengontrol akses pasar gula semut. Mekanisme penentuan harga yang cenderung sepihak juga menunjukkan monopoli distribusi. Distributor biasanya menetapkan harga gula semut berdasarkan kualitas dan permintaan pasar, sementara pengrajin berada pada posisi yang lemah dalam tawar-menawar. Situasi ini diperparah oleh hubungan ekonomi jangka panjang seperti modal usaha, sistem pembayaran tertunda, atau ikatan kepercayaan, yang mengikat pengrajin untuk terus menjual barang mereka kepada distributor yang sama secara tidak langsung. Selain itu, struktur distribusi yang terpusat menghalangi distributor baru untuk masuk. Jaringan pemasaran yang telah dikuasai oleh pelaku lama dan keterikatan pengrajin menyebabkan persaingan yang tidak sehat dalam distribusi gula semut. Akibatnya, pengrajin, sebagai produsen utama, hanya memperoleh bagian yang relatif kecil dari keuntungan ekonomi dari operasi distribusi.

1. Profil Informan

Penelitian ini melibatkan beberapa informan penting mulai dari pengrajin gula semut, tengkulak yang memainkan peran penting dalam rantai distribusi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengumpulkan data lengkap tentang pola distribusi gula semut di Desa Pasinggangan:

a. Pak Rasum

Usia : 65 tahun

Jenis Kelamin : Laki-laki

Pekerjaan selain menjadi pengrajin : Bertani

Anggota Keluarga : 6

Pak Rasum telah berkecimpung dalam produksi gula semut selama kurang lebih 28 tahun. Pada awalnya, Bapak Rasum bekerja sebagai

pengrajin gula cetak dan melakukan produksi secara mandiri.. Pengalaman ini memberinya pemahaman yang kuat tentang seluruh proses produksi gula semut, mulai dari pengolahan bahan baku hingga kualitas produk yang dihasilkan. Kemudian beralih ke pengrajin gula semut selama 8 tahun hingga saat ini. Setelah bekerja sebagai pengrajin, Bapak Rasum kemudian beralih ke pekerjaan sebagai pengepul atau tengkulak gula semut, pekerjaan yang dia jalani selama kurang lebih dua puluh tahun hingga saat ini. Dalam posisi ini, pak Rasum bertugas mengumpulkan hasil produksi gula semut dari para pengrajin di Desa Pasinggangan, kemudian mengirimkannya ke pedagang besar atau distributor lanjutan. Informan memiliki peran strategis dalam sistem distribusi karena memahami kondisi dan kesulitan pengrajin.

b. Pak Naslim

Usia : 52

Jenis Kelamin : Laki-laki

Pekerjaan selain menjadi pengrajin: Bertani

Anggota Keluarga : 4

Informan telah menjadi pengrajin gula selama kurang lebih 20 tahun. Pada awalnya gula cetak atau gula tradisional dibuat, bukan gula semut. Sejak sekitar delapan tahun terakhir, peralihan ke produksi gula semut telah dimulai karena meningkatnya permintaan pasar dan pertimbangan nilai ekonomi gula semut dibandingkan gula cetak. Perubahan ini menunjukkan bahwa informan menyesuaikan strategi produksi mereka dengan perubahan pasar dan berusaha untuk mempertahankan industri gula.

c. Pak Nasum

Usia : 53

Jenis Kelamin: Laki-laki

Pekerjaan selain menjadi pengrajin: Bertani

Anggota Keluarga : 4

Pak Nasum adalah pengrajin gula yang telah menjadi bisnis keluarga sejak lama. Pengolahan gula telah dilakukan oleh informan selama kurang lebih 20 tahun, mengikuti usaha yang dilakukan oleh generasi sebelumnya. Pada awalnya, produk yang dihasilkan hanyalah gula cetak atau gula tradisional. Informan kemudian melakukan diversifikasi produk dengan mulai memproduksi gula semut selama sekitar delapan tahun terakhir seiring dengan perkembangan pasar dan perubahan permintaan konsumen. Peralihan ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pasar dan meningkatkan nilai tambah produk.

B. Distribusi Pemasaran Gula Semut

Saluran distribusi adalah jalur di mana produk sampai ke pembeli dari produsen ketika digunakan dengan benar untuk kegiatan pemasaran, saluran distribusi dapat berdampak pada margin pemasaran dan kemampuan produk untuk mencapai pasar yang lebih luas. Distribusi di Desa Pasinggangan umumnya dijalankan melalui sejumlah perantara besar yang membeli hasil produksi pengrajin, kemudian menyalurkannya ke distribusi banyak kasus, mekanisme pemasaran ini tidak memberikan keleluasaan bagi pengrajin untuk menentukan harga atau memilih saluran distribusi alternatif. Kondisi ini bisa melemahkan posisi tawar pengrajin dalam pemasaran produk dengan distribusi tradisional yang dominan, pengrajin seringkali bergantung pada perantara yang menyebabkan distribusi produk yang buruk dan pemasaran yang tidak menjangkau pasar yang lebih luas. Penemuan ini mirip dengan penelitian yang dilakukan dalam pemasaran gula semut, di mana keterbatasan distribusi memengaruhi efektivitas strategi pemasaran secara keseluruhan.

Seperti yang dinyatakan oleh Kotler dan Keller saluran distribusi adalah sekumpulan organisasi yang bekerja sama dan berkolaborasi dalam proses menyediakan produk atau jasa agar pengguna akhir dapat menggunakannya atau mengkonsumsinya. Saluran distribusi memengaruhi efisiensi pemasaran, pembentukan harga, dan posisi tawar pelaku usaha di pasar. Biaya distribusi dan keuntungan produsen akan dipengaruhi oleh panjang pendeknya saluran

distribusi. Pengrajin gula semut di Desa Pasinggangan biasanya menggunakan saluran distribusi tidak langsung untuk memasarkan produk mereka. Dalam praktiknya, pengrajin menjual gula semut kepada pengepul atau tengkulak, kemudian didistribusikan kembali kepada distributor atau pedagang besar sebelum akhirnya sampai ke konsumen akhir. Metode ini sejalan dengan ide Kotler dan Keller tentang saluran distribusi tingkat dua, di mana produsen dan konsumen berkomunikasi melalui berbagai perantara daripada secara langsung.

Pola distribusi ini sejalan dengan gagasan saluran distribusi tidak langsung dan distribusi langsung yang dikemukakan oleh Kotler dan Keller, di mana ada lebih dari satu perantara yang menghubungkan produsen dan konsumen. Keberadaan perantara dalam saluran distribusi gula semut membantu pengrajin mengumpulkan produk, mengangkutnya, dan mendapatkan akses ke pasar yang lebih luas, terutama bagi pengrajin gula semut yang tidak memiliki banyak modal atau jaringan pemasaran:

1. Distribusi Langsung

Distribusi langsung adalah produsen berhubungan langsung dengan pembeli akhir tanpa campur tangan pihak ketiga. Produsen bertanggung jawab atas semua proses, seperti produksi, penyimpanan, pengemasan, pengiriman, dan layanan setelah penjualan. Tujuan distribusi langsung adalah untuk mengurangi biaya tambahan yang biasanya disebabkan oleh pihak ketiga. Keuntungan dari distribusi langsung adalah bahwa produsen memiliki peran yang lebih besar dan dapat melakukan pemasaran sendiri. Distribusi langsung mendorong produsen untuk terlibat langsung dalam negosiasi dan penjualan, menurut konsep Kotler. Tetapi di Desa Pasinggangan, distribusi langsung masih dianggap sebagai cara tambahan dan hubungan sosial pengrajin dengan pengepul membatasi peran ini. Oleh karena itu, meskipun keuntungan dari distribusi langsung telah terlihat secara teoritis, praktiknya masih terbatas.

Di Desa Pasinggangan, distribusi langsung gula semut Meskipun distribusi langsung masih dilakukan dalam skala kecil, tidak menjadi strategi pemasaran utama. Dalam penjualan distribusi langsung hanya dapat dilakukan ketika ada permintaan dari pelanggan tertentu, seperti pembeli individu atau pesanan kecil yang datang secara tidak teratur. Jalur ini memiliki volume penjualan yang relatif kecil dan tidak dilakukan secara teratur setiap bulan. Meskipun ada permintaan, pengrajin biasanya tidak berani menjual gula semut dalam jumlah besar secara langsung kepada pelanggan. Penjualan langsung dianggap sebagai jalur tambahan daripada alternatif utama, meskipun distribusi langsung secara teoritis dapat memberikan keuntungan yang lebih besar bagi pengrajin, kenyataannya adalah bahwa pertimbangan hubungan sosial dan keberlanjutan kerja sama dengan pengepul lebih menentukan pilihan saluran distribusi. Dengan demikian, distribusi langsung belum berkembang dengan baik dalam pemasaran gula semut di Desa Pasinggangan. Hubungan sosial antara pengrajin dan pengepul serta masalah teknis pemasaran menyebabkan keterbatasan distribusi langsung ini.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa pengrajin cenderung tidak berani menjual dalam jumlah besar secara langsung karena mereka mungkin merasa tidak enak atau sungkan terhadap pengepul yang selama ini menjadi mitra pemasaran mereka yang utama. (pak Nasum, Pengrajin gula semut).

*"Kalau ada yang beli langsung memang ada, tapi biasanya sedikit, soalnya sudah biasa setor ke pengepul dan tidak enak kalau menjual ke luar dengan jumlah yang besar mbaa,"*⁷³

Menurut data lapangan, beberapa karakteristik utama sistem distribusi langsung Desa Pasinggangan adalah sebagai berikut: tidak ada

⁷³ Hasil wawancara dengan Bapak Nasum salah satu pengrajin gula semut pada tanggal 15 Desember pukul 10.46, di rumah pak Nasum di Desa Pasinggangan Kecamatan Banyumas

perantara antara pengrajin gula semut dan pembeli akhir, volume transaksi kecil, harga jual fleksibel karena tawar-menawar langsung dengan pembeli, dan hanya untuk kebutuhan rumah tangga. Meskipun distribusi langsung secara teori dapat meningkatkan keuntungan pengrajin, dalam praktiknya sistem ini belum berkembang secara optimal karena ketergantungan ekonomi dan keterikatan sosial terhadap pengepul. Kondisi ini menunjukkan bahwa pemilihan saluran distribusi di Desa Pasinggangan tidak hanya dipengaruhi oleh pertimbangan ekonomi, tetapi juga oleh norma sosial dan kepercayaan yang telah dibangun. Dengan demikian, distribusi langsung tidak hanya menguntungkan pengrajin.

Menurut teori distribusi dengan jenis model distribusi langsung, saluran distribusi langsung dapat dibagi menjadi empat kategori: penjualan di lokasi produksi, penjualan kepada pembuat, penjualan door-to-door, dan penjualan melalui pos. Pengrajin gula semut di Desa Pasinggangan melakukan penjualan langsung di lokasi produksi. Menurut Pak Nasum salah satu pengrajin.

"Kalau ada yang mau beli langsung, biasanya datang ke rumah pas gula semut sudah jadi, tapi jumlahnya tidak banyak."

74

Pelanggan yang datang biasanya adalah pelanggan individu atau kenalan pengrajin yang membeli sejumlah kecil. Karena pengepul tetap menjadi cara utama untuk memasarkan produk, pola distribusi ini tidak biasa dan hanya bersifat tambahan. Karena pengrajin gula semut bertindak sebagai penjual langsung dan transaksi dilakukan secara langsung di tempat produksi, yaitu di rumah atau di lokasi pengolahan gula semut, tanpa menggunakan lembaga perantara. Pola penjualan ini biasanya terjadi ketika konsumen datang langsung ke lokasi produksi untuk membeli gula semut dalam jumlah kecil, sehingga hubungan antara pengrajin dan konsumen berlangsung secara langsung.

⁷⁴ Hasil wawancara dengan Pak Nasum salah satu pengrajin gula semut pada tanggal 15 Desember pukul 10.55, di rumah bapak Nasum di Desa Pasinggangan Kecamatan Banyumas

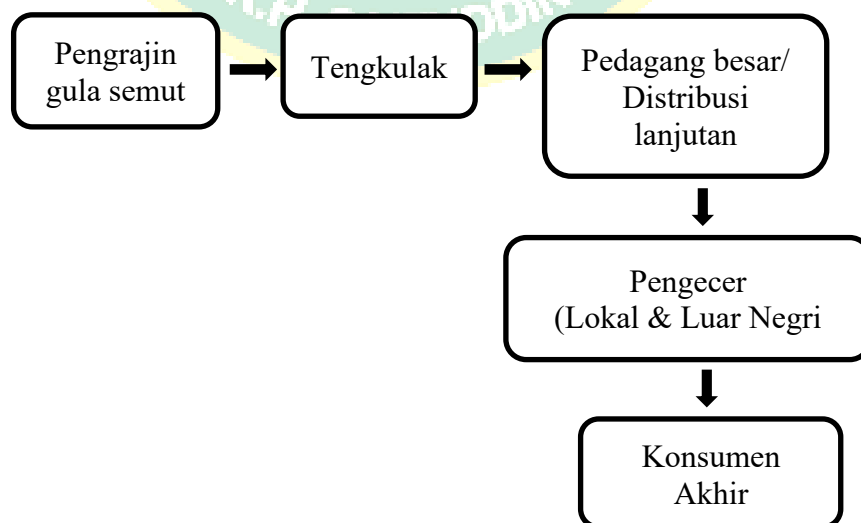
2. Distribusi Tidak Langsung

Distribusi tidak langsung merupakan penjualan produk melalui perantara atau pihak ketiga dalam rantai distribusi yang dapat berupa distributor, grosir, agen, atau pengecer yang bertanggung jawab untuk menghubungkan produsen dengan konsumen akhir. Hal ini memungkinkan produsen untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan menjual produk mereka dalam jaringan produk dijual dari produsen ke pelanggan akhir melalui perantara seperti tengkulak, agen, pedagang pengumpul, atau pedagang besar, ini disebut sistem distribusi tidak langsung

Desa Pasinggangan menunjukkan bahwa pemasaran gula semut dilakukan melalui saluran distribusi tidak langsung. Pengrajin gula semut menggunakan tengkulak atau pengepul di desa untuk memasarkan produk mereka daripada secara langsung kepada pelanggan akhir. Setelah proses produksi selesai, pengrajin secara langsung menyetorkan gula semut yang mereka buat ke pengepul, yang merupakan lokasi pengumpulan utama gula semut.

Dalam praktiknya, sistem distribusi tidak langsung di Desa Pasinggangan dapat digambarkan melalui beberapa tahapan:

- a. Pengrajin Gula Semut – Tengkulak/ Pengepul – Agen Ekspor (PT. Gulapa) – PengeceLuar Negeri - Konsumen



Karena pengrajin hanya bertindak sebagai produsen awal dan tidak memiliki akses langsung ke pasar ekspor atau pelanggan internasional, pengrajin menjual produk mereka kepada pengepul, sehingga mereka tidak terlibat dalam proses pemasaran, penentuan harga ekspor, atau negosiasi dengan perusahaan dan importir. Akibatnya, posisi tawar pengrajin dalam jalur distribusi gula semut yang berorientasi ekspor sangat lemah. Posisi tawar tersebut sangat dipengaruhi oleh ketergantungan pengrajin terhadap pengepul. Karena kekurangan modal, ketidaktahuan pasar, dan ketidakmampuan untuk memenuhi standar ekspor secara mandiri, pengrajin menyetorkan gula semut ke pengepul. Akibatnya, pengepul lebih banyak menentukan harga jual di tingkat pengrajin berdasarkan kualitas dan kondisi pasar, sementara pengrajin cenderung menerima harga yang telah ditetapkan. Dengan standarisasi, pengemasan, dan pengendalian dokumen ekspor ke pasar Eropa, tahap agen ekspor, yaitu PT Gulapa, meningkatkan nilai produk. Setelah itu, barang dikirim ke importir di Jerman dan Belanda, yang masing-masing memiliki jaringan distribusi di negara mereka. Karena nilai jual yang tinggi di pasar Eropa, pengrajin tidak dapat sepenuhnya menikmati peningkatan nilai ekonomi. Selain itu, posisi tawar pengrajin juga dipengaruhi oleh perbedaan di pasar internasional dan jarak geografis. Pengrajin tidak dapat membandingkan harga gula semut yang diterima dengan harga jual di tingkat ekspor karena mereka tidak tahu harga langsung di pasar Jerman dan Belanda. Akibatnya, pengrajin tetap berada di posisi penerima harga dalam sistem distribusi.

Sistem pemasaran gula semut Desa Pasinggangan termasuk dalam saluran distribusi tidak langsung tingkat tiga berdasarkan elemen distribusi menurut Kotler. Ini disebabkan oleh fakta bahwa sebelum produk sampai ke pembeli akhir, tiga lembaga perantara terlibat: pengepul, agen ekspor (PT Gulapa), dan pengecer luar negeri. Sebagai produsen, pengrajin tidak menjual produk langsung kepada pembeli, tetapi memberikannya kepada pengepul, yang kemudian mengirimkannya

ke agen ekspor untuk memenuhi kebutuhan pasar luar negeri. Produk kemudian dijual oleh pengecer di negara tujuan ekspor sebelum akhirnya dibeli oleh pelanggan akhir. Karena saluran distribusi yang panjang, jarak antara pengrajin dan pembeli semakin jauh. Akibatnya, pengrajin kesulitan mendapatkan informasi pasar dan menentukan harga jual produk. Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh pak Nasum salah satu pengrajin yang menyatakan bahwa

“kami tidak menjual langsung ke luar negeri, gula semut yang sudah jadi biasanya diserahkan ke pengepul, karena dari sana sudah ada jalur ke perusahaan ekspor”.⁷⁵

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa pengepul menjadi penghubung utama antara pengrajin dan pihak perusahaan. Pemasaran gula semut di Desa Pasinggangan menggunakan sistem distribusi tidak langsung tingkat tiga. Pengrajin mendapat banyak keuntungan dari sistem ini, terutama dalam hal keamanan penyerapan produk mereka dan efisiensi pemasaran. Pengrajin gula semut tidak perlu mencari pasar sendiri karena gula semut mereka memiliki jalur pemasaran yang jelas dan berkelanjutan melalui peran pengepul dan agen ekspor (PT Gulapa). Selain itu, pengrajin tidak terbebani dengan proses pemasaran dan ekspor yang rumit. Agen ekspor menangani pengumpulan barang, memastikan standar kualitas, dan mengirimkannya ke pasar internasional seperti Jerman dan Belanda. Kondisi ini memungkinkan pengrajin untuk mencurahkan lebih banyak perhatian pada proses produksi sekaligus mengurangi risiko gagal menjual produk. Meskipun pengrajin tidak berpartisipasi langsung dalam penentuan harga di tingkat ekspor, sistem distribusi tetap memberikan manfaat, yaitu akses pasar internasional dengan risiko bisnis yang lebih rendah, dan menjaga bisnis gula semut Desa Pasinggangan tetap berjalan.

⁷⁵ Hasil Wawancara dengan bapak Naslim kelompok pengrajin gula semut pada tanggal 15 Desember 2025 pukul 11.20, di rumah pak Naslim di desa Pasinggangan Kecamatan Banyumas

Teori distribusi menurut Kotler yang menyatakan bahwa perantara dilibatkan dalam saluran distribusi untuk membantu produsen dalam memasarkan barang mereka ke pasar, sejalan dengan pola distribusi ini. Keberadaan perantara membantu membuat waktu dan tempat lebih efisien, terutama bagi produsen skala kecil yang memiliki keterbatasan modal, transportasi, dan akses ke informasi pasar. Pengepul membantu pengrajin dalam hal ini memasarkan produk mereka secara berkelanjutan.

Pada jalur distribusi di Desa Pasinggangan, distribusi gula semut dimulai dari pengrajin gula semut, produsen utama gula semut rumah tangga. Setelah proses produksi selesai, pengrajin tidak langsung menjual barang mereka ke pasar. Sebaliknya, mereka menjual barang mereka kepada pengepul atau tengkulak di desa setempat. Seluruh hasil gula semut yang dibuat oleh pengrajin dikumpulkan terlebih dahulu oleh pengepul, kemudian didistribusikan kembali kepada pedagang besar atau distributor lanjutan di luar kota. Selanjutnya, gula semut didistribusikan ke pasar atau pengecer hingga akhirnya sampai kepada konsumen akhir.

Wawancara dengan pengepul gula semut di Desa Pasinggangan menunjukkan bahwa karena kurangnya sarana pemasaran dan proses penjualan yang mudah, sebagian besar pengrajin memilih menjual produk mereka kepada pengepul. Ini adalah apa yang disampaikan oleh Pak Rasum pengepul gula semut.

*“Pengrajin di sini kebanyakan langsung jual ke saya. Soalnya kalau harus ke pasar atau cari pembeli lain kan repot, belum tentu juga laku. Jadi biasanya ya ke saya saja, kalau sudah ada pengepul, pengrajin gula semur juga merasa tenang. Mau ke mana lagi jualnya kalau di desa cuma ada satu pengepul”.*⁷⁶

Dalam praktiknya, pengepul memainkan peran yang sangat penting dalam proses distribusi gula semut karena mereka tidak hanya membeli hasil produksi tetapi juga menentukan cara pengambilan barang

⁷⁶ Hasil wawancara dengan bapak Rasum salah satu pengepul dan pengrajin gula semut pada tanggal 15 Desember 2025, pukul 12.15, di rumah pak Rasum di desa Pasinggangan Kecamatan Bayumas

dan waktu pembayaran. Dengan demikian, sebagian besar pengrajin tetap bergantung pada saluran distribusi yang sama. Pengrajin tetap menggunakan saluran distribusi tidak langsung karena tidak hanya mudah, tetapi juga karena hubungan jangka panjang dan kepercayaan. Mereka merasa lebih aman karena hasil produksi mereka dapat diterima secara teratur tanpa harus memikirkan biaya transportasi atau risiko produk tidak terjual, wawancara dengan Pak Rasum pengepul gula semut.

Potongan wawancara tersebut menunjukkan ketergantungan ekonomi pengrajin gula semut terhadap pengepul. Dalam teori distribusi secara tidak langsung, ini termasuk dalam bentuk ketergantungan keuangan, yaitu ketika produsen (pengrajin) bergantung pada perantara (pengepul atau agen) untuk memenuhi persyaratan produksi dan keberlanjutan bisnis serta untuk pemasaran. Berdasarkan teori Kotler dan Keller, distribusi yang efektif seharusnya memberikan kemudahan akses pasar bagi produsen. Namun, hasil penelitian menunjukkan bahwa distribusi gula di Desa Pasinggangan masih bersifat tertutup dan tidak seimbang, karena penguasaan saluran distribusi hanya berada pada satu pihak distributor. Kondisi tersebut menyebabkan terbentuknya struktur distribusi yang tidak kompetitif dan menjadi pintu masuk munculnya praktik monopoli distribusi. Dengan demikian, teori distribusi Kotler dan Keller membantu menjelaskan bahwa lemahnya akses produsen terhadap saluran pemasaran merupakan faktor utama terbentuknya dominasi distribusi.

C. Distributor atau Tengkulak Gula Semut

Tengkulak adalah pelaku ekonomi di sektor nonformal yang membantu pasar dengan produsen, seperti petani dan nelayan. Dalam praktik, tengkulak membeli barang produksi dari produsen, kemudian menyalurkan atau menjualnya kembali kepada pihak lain dengan tujuan memperoleh keuntungan dari perbedaan harga jual dan beli. Tengkulak memainkan peran penting dalam rantai pasok pemasaran karena mereka memiliki jaringan distribusi

yang luas dan seringkali memberikan modal kepada produsen baik petani. Namun, hubungan antara tengkulak dan produsen seringkali bersifat patron-klien, dengan produsen bergantung pada bantuan modal dari tengkulak. Karena ketergantungan ini, produsen tidak dapat memilih harga jual produk yang mereka buat sendiri.

Distributor atau tengkulak gula semut merupakan pihak perantara yang bertanggung jawab untuk mengirimkan produk gula semut yang dibuat oleh pengrajin ke pasar yang lebih luas. Tengkulak berfungsi sebagai penghubung utama antara produsen kecil dan pedagang besar atau konsumen akhir dalam sistem distribusi tradisional. Pengrajin dapat memasarkan barang mereka dengan tengkulak tanpa terlibat langsung dalam distribusi dan pemasaran. Distributor atau tengkulak gula semut membeli gula semut langsung dari pengrajin dalam jumlah tertentu, kemudian menjualnya kembali kepada pedagang besar, pengecer, atau pembeli di luar daerah dalam sistem pemasaran tradisional. Karena mereka membantu pengrajin mengatasi keterbatasan sarana distribusi, modal, dan akses pasar, peran distributor ini sangat penting bagi pengrajin. Distributor atau tengkulak dalam praktiknya tidak hanya membeli hasil produksi, tetapi juga sering mengatur harga dan alur distribusi. Distributor biasanya menentukan harga gula semut dengan melihat kualitas produk dan permintaan pasar. Karena keterbatasan saluran pemasaran alternatif, pengrajin cenderung menerima harga yang telah ditetapkan oleh tengkulak karena mereka memiliki posisi tawar yang relatif lemah.

Tengkulak membantu proses produksi pengrajin dengan memberikan modal produksi melalui sistem pembayaran di muka dan pinjaman uang tunai. Keempat, tengkulak berperan dalam menentukan harga; karena pengrajin tidak memiliki banyak informasi pasar, tengkulak seringkali menentukan harga gula semut di tingkat pengrajin. Kelima, tengkulak bertanggung jawab atas pengangkutan dan distribusi fisik produk, termasuk penyimpanan dan pengiriman ke pasar tujuan. Tengkulak mengurangi risiko pemasaran pengrajin melalui peran tersebut, tetapi pada saat yang sama dapat

menimbulkan ketergantungan dan kemungkinan praktik monopoli distribusi.

Bapak Rasum sebagai tengkulak dalam distribusi gula semut di Desa Pasinggangan. Bapak Rasum berfungsi sebagai perantara utama dalam proses pemasaran gula semut dengan membeli langsung produk para pengrajin lokal. Dengan bantuan Bapak Rasum, pengrajin dapat menyalurkan produk mereka lebih mudah karena mereka tidak perlu mencari pasar sendiri di luar desa.

Salah satu pengrajin gula semut di Desa Pasinggangan mengatakan bahwa mereka hanya menjual produk mereka kepada satu tengkulak selama ini, wawancara dengan Pak Naslim Pengrajin gula semut.

“Kami biasanya menjual gula semut ke Pak Rasum saja. Soalnya dari dulu juga sudah begitu, dan biasa kita para pengrajin datang langsung ke rumah. Kalau dijual ke tempat lain, kami bingung mau ke mana lagi. Kalau sudah ada Pak Rasum, kami merasa lebih aman. Produksi pasti dibeli, jadi tidak perlu cari pembeli lagi meskipun harganya ikut yang ditentukan beliau. Kalo ada yang konsumen mau beli paling ngga banyak mba sekitar 1- 2 kg, kita ngga enak juga kalo jual selain ke pak Rasum”⁷⁷

Selanjutnya, hubungan yang telah terjalin lama dan kemudahan pemasaran mempengaruhi hubungan antara pengrajin dan tengkulak, wawancara dengan Pak Nasum Pengrajin gula semut. Distribusi gula semut dimulai dari pengrajin gula semut yang memproduksi gula semut dalam skala rumah tangga, melalui saluran pemasaran tidak langsung. Produksi selesai dan gula semut dijual langsung kepada tengkulak, Bapak Rasum. Pada langkah berikutnya, tengkulak mengumpulkan, menulis tanggal dan nik dari pengrajin untuk mengetahui siapa yang menggunakan bahan kimia ulang gula semut sebelum dikirim ke pedagang besar atau pasar di luar desa. Tengkulak sepenuhnya bertanggung jawab atas seluruh proses pengangkutan dan distribusi fisik mulai dari pengiriman barang ke pasar tujuan. Dalam mekanisme ini, pengrajin tidak terlibat dalam aktivitas pemasaran lanjutan

⁷⁷ Hasil wawancara dengan bapak Nasum salah satu pengrajin gula semut pada tanggal 15 Desember 2025 pukul 10.58, di rumah pak Nasum di desa Pasinggangan Kecamatan Banyumas

secara langsung. Dalam mekanisme distribusi ini, harga gula semut biasanya ditetapkan oleh tengkulak berdasarkan permintaan pasar dan kondisi harga di tingkat pedagang besar. Pengrajin menerima harga yang telah ditentukan sebagai bagian dari perjanjian informal yang berlangsung lama. Meskipun pengrajin memiliki kepastian penjualan, mekanisme ini membatasi pilihan distribusi mereka. Proses distribusi gula semut di Desa Pasinggangan secara keseluruhan sederhana dan terkonsentrasi pada satu saluran distribusi utama. Kondisi ini memudahkan pengrajin untuk melakukan pemasaran dan mengurangi risiko penjualan, tetapi pada saat yang sama dapat memperkuat ketergantungan pengrajin terhadap tengkulak dan menghasilkan pola distribusi yang cenderung monopolistik.

Pengrajin gula semut Desa Pasinggangan mencapai kesepakatan secara informal dan didasarkan pada kepercayaan yang kuat. Para pengrajin setuju untuk menjual seluruh produksi gula semut kepada tengkulak yang sama, Bapak Rasum, karena dianggap akan lebih mudah dan lebih aman untuk menjualnya. Karena tidak ada dalam perjanjian tertulis, kesepakatan ini terjadi dalam praktik pemasaran setiap hari. Dari sudut pandang pengrajin, sistem tersebut mengurangi biaya distribusi dan risiko pemasaran, tetapi pada saat yang sama membatasi kemampuan pengrajin untuk menetapkan harga dan memperkuat ketergantungan mereka pada tengkulak dalam sistem distribusi gula semut Desa Pasinggangan.

Di Desa Pasinggangan, pengepul gula semut menjual gula semut dari pengrajin dengan harga sekitar Rp24.000 per kilogram. Kemudian, tergantung pada permintaan pasar, gula semut tersebut dijual kembali kepada pedagang besar atau distributor lanjutan dengan harga yang lebih tinggi, berkisar antara Rp26.000 dan Rp27.000 per kilogram. Dengan adanya perbedaan harga ini, pengepul memperoleh keuntungan sekitar Rp2.000–Rp3.000 per kilogram dari bisnis pengepulan dan distribusi, di mana pengepul berfungsi sebagai sarana penting untuk menghubungkan pengrajin dengan pasar yang lebih luas.

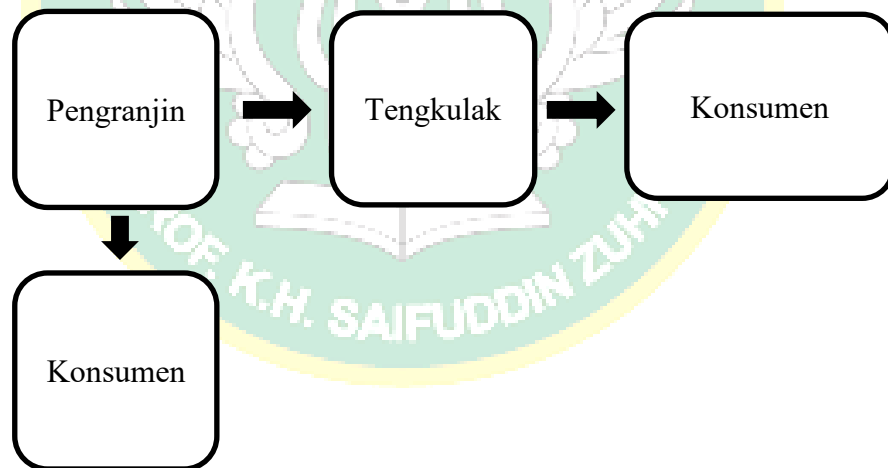
Hal ini sebagaimana disampaikan oleh informan dalam wawancara dengan Pak Rasum pengepul gula semut)

“Kalau harga dari pengrajin sekarang sekitar dua puluh empat ribu per kilo, terus saya setor ke distributor biasanya naik dua sampai tiga ribu mbaa”⁷⁸

Dengan demikian menunjukkan bahwa pengepul memiliki posisi yang kuat dalam rantai distribusi gula semut, terutama karena sebagian besar pengrajin hanya memiliki satu saluran pemasaran utama.

D. Peran Distributor atau Tengkulak Gula Semut

Distributor dikenal sebagai tengkulak yang memainkan peran strategis dalam distribusi pemasaran gula semut di Desa Pasinggangan. Tugas utama distributor adalah mengirimkan produksi gula semut pengrajin ke pasar yang lebih luas. Dengan adanya distributor, produksi pengrajin dapat diserap secara berkelanjutan. Selain berfungsi sebagai penyalur, distributor juga berfungsi sebagai pengumpul gula semut dari banyak pengrajin. Namun, karena distributor mendominasi pengumpulan dan penyaluran produk, pengrajin bergantung pada satu saluran pemasaran.



1. Pengrajin Gula Semut - Konsumen Akhir

Pada pola ini pengrajin gula semut menyalurkan gula semut secara langsung kepada pelanggan akhir, terutama pelanggan dalam skala besar seperti bisnis, industri kecil, atau pembeli tetap. Mereka melakukan ini

⁷⁸ Hasil wawancara dengan bapak Rasum salah satu pengepul dan pengrajin gula semut pada tanggal 15 Desember 2025, pukul 12.20, di rumah pak Rasum di desa Pasinggangan Kecamatan Bayumas

tanpa melalui perantara pengecer tetapi melayani permintaan khusus untuk pelanggan yang membutuhkan jumlah gula semut yang besar. Pola ini biasanya digunakan ketika pelanggan membutuhkan jumlah gula semut yang kecil dan berkelanjutan.

2. Distributor – Tengkulak – Konsumen

Pada pola ini, distributor menyalurkan gula semut hanya ke pasar tertentu yang telah memiliki kerja sama tetap. Pasar tersebut dapat berupa pasar luar daerah, mitra dagang tetap, atau jaringan pemasaran khusus yang telah disepakati sebelumnya. Karena distribusi tertutup dan selektif, tidak semua pasar dapat mendapatkan produk gula semut secara bebas. Proses pemasaran menjadi terbatas dan terkonsentrasi pada pihak tertentu karena pola distribusi ini. Distributor memiliki otoritas penuh untuk menentukan lokasi dan jumlah produk yang akan dipasarkan. Akibatnya, struktur distribusi menjadi tidak terbuka, yang dapat menghasilkan penguasaan pasar oleh distributor tertentu.

Berdasarkan pola distribusi tersebut bahwa distributor memainkan peran strategis dalam menentukan jalan pemasaran gula semut. Distributor tidak hanya menyediakan produk tetapi juga mengatur jalur distribusi. Mereka bertanggung jawab atas penetapan harga, tujuan pasar, dan volume penjualan. Karena mereka tidak memiliki akses langsung ke pelanggan atau pasar akhir, posisi pengrajin dan pengepul semakin lemah dalam struktur distribusi. Pemasaran gula semut di Desa Pasinggangan biasanya menggunakan jalur distribusi tidak langsung. Dalam sistem ini, pengrajin gula semut menjual produk mereka kepada tengkulak atau pengepul daripada menjualnya langsung kepada pelanggan akhir. Pola distribusi ini secara alami muncul sebagai tanggapan atas keterbatasan pengrajin dalam hal modal, informasi pasar, jaringan pemasaran, dan akses ke pasar yang lebih luas. Akibatnya, pengepul memainkan peran penting dalam menjaga produksi dan penyaluran gula semut di desa tersebut.

Di tingkat pengrajin, harga gula semut juga ditentukan oleh distributor atau tengkulak. Distributor biasanya menetapkan harga beli

berdasarkan standar kualitas dan permintaan pasar. Posisi tawar pengrajin menjadi lemah karena tidak ada informasi harga dan saluran pemasaran yang tersedia. Selain itu, distributor sering memberikan pengrajin bantuan modal atau sistem pembayaran di muka. Meskipun pola ini membantu kelangsungan produksi, pengrajin tetap tergantung pada distributor dan diharuskan untuk menjual produk mereka kepada pihak yang sama. Hubungan ini dapat menyebabkan praktik monopoli distribusi karena memperkuat dominasi distributor dalam saluran distribusi.

Hasil wawancara dengan pak Naslim (pengrajin gula semut) menggambarkan mekanisme ini dengan jelas.

"Kalau mau ke pasar langsung atau ke kota, saya nggak tahu harus mulai dari mana. Tengkulak sudah punya jaringan dan pengalaman. Jadi saya tetap jual ke mereka, meski ada rasa tergantung kan juga kita uda dikontrak mbaa."⁷⁹

Jalur ini termasuk dalam kategori "Saluran Distribusi Indirect Kelas II" dalam kaitannya dengan teori yang dibahas dalam Bab II. Dalam arti lain, itu adalah saluran pemasaran yang melibatkan dua perantara utama: agen dan pedagang. Secara keseluruhan, distributor atau tengkulak memegang peran dominan dalam distribusi gula semut di Desa Pasinggangan. Mereka berfungsi sebagai pengumpul, pengangkut, penentu harga, sekaligus penyedia modal. Pola distribusi melalui tengkulak ini efisien bagi pengrajin, namun menimbulkan ketergantungan yang signifikan.

Proses distribusi gula semut melalui tengkulak memiliki banyak keuntungan bagi pengrajin. Pertama dan terpenting, sistem ini menghemat waktu dan tenaga karena pengrajin tidak perlu mencari pembeli atau mengirimkan produk mereka sendiri ke pasar. Sistem ini juga membantu menurunkan risiko penyimpanan. Pengrajin tidak perlu menyimpan produk terlalu lama karena tengkulak mengirimkan gula semut ke

⁷⁹ Hasil Wawancara dengan bapak Naslim salah satu pengrajin gula semut pada tanggal 15 Desember 2025 pukul 11.20, di rumah pak Naslim di desa Pasinggangan Kecamatan Banyumas

pedagang atau pasar berikutnya. Selain itu, pengrajin biasanya menerima modal atau pembayaran di muka dari tengkulak, yang digunakan untuk membeli bahan baku atau peralatan produksi. Pengrajin yang memiliki modal terbatas sangat mendapat manfaat dari bantuan ini, yang memungkinkan produksi berlanjut tanpa masalah keuangan.

Akses ke pasar yang lebih luas merupakan keuntungan tambahan. Tengkulak biasanya memiliki jaringan yang lebih besar yang mencakup pedagang besar atau pembeli di luar desa, memungkinkan mereka mendistribusikan produk pengrajin lebih jauh dan meningkatkan peluang penjualan. Tengkulak juga mengatur logistik dan penyimpanan sementara, termasuk transportasi dan distribusi ke pasar, yang membuat pekerjaan lebih mudah dan mengurangi biaya. Dengan berbagai keuntungan ini, sistem distribusi melalui tengkulak dapat membantu pengrajin gula semut menjaga proses produksi dan pemasaran produk mereka tetap lancar. Hasil analisis menunjukkan bahwa tengkulak tidak hanya berfungsi sebagai perantara ekonomi tetapi juga berfungsi sebagai aktor penting dalam struktur sosial ekonomi pengrajin gula semut. Mereka melakukan banyak hal, menunjukkan bahwa ekonomi lokal belum sepenuhnya formal dengan relasi sosial dan sistem kepercayaan menjadi dasar interaksi ekonomi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tengkulak melakukan banyak peran penting dalam sistem ekonomi gula semut Desa Pasinggangan, termasuk:

a. Sebagai Pembeli Hasil Produksi Gula Semut

Pengepul adalah pembeli utama hasil produksi gula semut dari para pengrajin di Desa Pasinggangan. Pengrajin biasanya mengantarkan gula semut mereka langsung ke rumah pengepul, memastikan bahwa hasil produksi pengrajin dapat terserap secara berkelanjutan, sehingga pengrajin tidak perlu berjuang untuk memasarkan produk mereka.

b. Sebagai Pedagang dan Penyalur

Pengepul juga bertindak sebagai pedagang dan penyalur gula semut ke lembaga pemasaran yang lebih luas, seperti agen atau perusahaan mitra. Mereka menyalurkan gula semut ke pasar di luar kota, termasuk

perusahaan yang berorientasi ekspor, melalui jaringan distribusi yang mereka miliki. Proses distribusi gula semut dari tingkat pengrajin hingga pasar yang lebih luas dapat berjalan lancar berkat bantuan ini.

c. Sebagai Penyedia Modal dan Penunjang Produksi

Untuk mendukung proses produksi gula semut, pengrajin memperoleh bantuan modal atau kemudahan pembiayaan dari pengepul. Bantuan ini dapat berupa pinjaman dana atau jaminan pembelian hasil produksi, dan sebagai hasilnya, pengrajin memiliki keterikatan untuk menjual gula semut kepada pengepul yang memberikan bantuan. Dengan demikian, ada hubungan ekonomi yang berkelanjutan antara pengrajin dan pengepul.

d. Sebagai Penghubung Informasi Pasar

Pengepul biasanya hanya menerima informasi harga dari pengepul tanpa mengetahui kondisi pasar secara langsung, tetapi pengepul memiliki akses ke informasi pasar yang lebih luas dibandingkan pengrajin, yang membantu pengepul menentukan harga beli gula semut dari pengrajin serta waktu penyaluran produk.

e. Sebagai Penjaga Stabilitas Distribusi

Pengepul juga membantu menjaga distribusi gula semut stabil, terutama ketika ada perubahan dalam produksi dan permintaan pasar. Saat produksi meningkat, pengepul menyerap hasil gula semut agar tidak menumpuk di tingkat pengrajin. Saat produksi menurun, pengepul mengatur penyaluran dan stok agar pasokan ke pasar tetap ada. Pengepul memainkan peran penting dalam menjaga distribusi gula semut di Desa Pasinggangan.

E. Monopoli Distribusi Gula Semut

Monopoli dalam distribusi pemasaran gula semut dapat dipahami sebagai kondisi ketika penguasaan saluran distribusi terkonsentrasi pada pihak tertentu, sehingga produsen atau pengrajin memiliki keterbatasan pilihan dalam menyalurkan hasil produksinya. Sistem ini memungkinkan pengrajin

gula semut untuk menghindari penjualan langsung ke pasar akhir. Sebaliknya, mereka menjual seluruh produksi gula semut kepada satu distributor yang memiliki jaringan pemasaran tetap. Karena tidak ada jalur distribusi alternatif pengrajin berada di posisi yang lemah dalam struktur pasar. Monopoli ini timbul karena kepercayaan, kebiasaan dan ketergantungan ekonomi yang lama, bukan karena aturan atau paksaan.

George J. Stigler menjelaskan bahwa monopoli tidak hanya terjadi karena kepemilikan tunggal atas suatu produk, tetapi juga dapat muncul akibat hambatan masuk pasar *barriers to entry* yang membuat pelaku lain sulit memasuki atau bersaing dalam suatu pasar. Hasil lapangan tentang distribusi gula semut di Desa Pasinggangan menunjukkan situasi di mana pengrajin menghadapi kesulitan mendapatkan saluran distribusi alternatif selain tengkulak. Meskipun bantuan tersebut sangat membantu kelangsungan produksi, itu mengikat pengrajin untuk terus menjual produk mereka kepada tengkulak yang sama. Menurut Stigler, keadaan ini menunjukkan jenis ketergantungan struktural yang dapat memperkuat posisi pelaku monopoli dalam jangka panjang.

Oleh karena itu, hubungan ketergantungan jangka panjang antara pengrajin dan tengkulak, hambatan masuk pasar, dan ketimpangan informasi menyebabkan monopoli distribusi gula semut muncul dan bertahan. Kondisi ini memberikan penjelasan praktis tentang kecenderungan pihak tertentu untuk menguasai distribusi gula semut di Desa Pasinggangan dan merupakan salah satu faktor yang memengaruhi posisi tawar pengrajin dalam pemasaran produk.

Kondisi ini sejalan dengan teori George J. Stigler menurut teori ini, hambatan masuk pasar, keunggulan biaya, dan ketimpangan informasi antara produsen dan perantara dapat menyebabkan monopoli. Pengrajin gula semut menghadapi kesulitan untuk masuk ke pasar karena mereka tidak memiliki modal, jaringan distribusi, atau informasi pasar yang memadai. Akibatnya, mereka bergantung pada tengkulak sebagai cara utama untuk menjual produk mereka.

Kondisi ini menunjukkan bahwa dominasi tengkulak tidak hanya bersifat fisik, tetapi juga struktural. Teori Stigler tentang penguasaan pasar melalui hambatan masuk dan kontrol informasi sejalan dengan hal ini. Akibatnya, monopoli distribusi gula semut di Desa Pasinggangan menunjukkan penguasaan pasar oleh satu pihak. Ini juga menunjukkan bagaimana asimetri informasi, keterbatasan sumber daya, dan efisiensi berkontribusi pada mempertahankan struktur monopoli. Monopoli distribusi melemahkan posisi tawar pengrajin dalam proses pemasaran produk. Pengrajin tidak dapat negosiasi harga atau menentukan syarat penjualan secara mandiri karena saluran distribusi mereka dikontrol oleh satu distributor. Dalam situasi seperti ini, pengrajin cenderung menerima harga dan persyaratan distributor tanpa alasan.

Selain itu, monopoli distribusi menyebabkan pendapatan pengrajin rendah. Pengrajin hanya dapat memperoleh keuntungan dalam jumlah yang relatif kecil dan tidak stabil karena harga jual yang ditentukan secara sepihak oleh distributor sering kali tidak sebanding dengan biaya produksi dan tenaga yang dikeluarkan oleh pengrajin. Selain itu, pengrajin menjadi tergantung pada distributor dalam jangka panjang karena monopoli distribusi. Selain nilai moneter, ketergantungan ini melibatkan jaringan pemasaran, akses pasar, dan informasi harga. Dalam jangka panjang, pengrajin sulit untuk meninggalkan sistem distribusi yang sudah ada. Hal ini juga menyebabkan penundaan dalam pengembangan bisnis dan inovasi produk. Pengrajin biasanya memproduksi sesuai permintaan distributor tanpa keinginan untuk meningkatkan kualitas, variasi produk, atau strategi pemasaran. Karena keterbatasan akses pasar, mereka tidak tahu peluang pasar yang lebih luas.

Monopoli distribusi produk gula di Desa Pasinggangan tidak muncul secara tiba-tiba melainkan terjadi karena beberapa keterbatasan struktural yang dialami oleh pengrajin. Keterbatasan ini membuat pengrajin tidak memiliki cara lain untuk memasarkan produk mereka selain melalui distributor atau pengepul. Kondisi inilah yang akhirnya menghasilkan penguasaan distribusi secara sepihak dan permanen. Ketidakmampuan pengrajin untuk mengakses

pasar secara langsung merupakan komponen penting yang menyebabkan monopoli distribusi. Pengrajin tidak memiliki jaringan pemasaran di luar desa untuk pasar tradisional besar, usaha kecil dan menengah. Karena tidak ada informasi tentang harga pasar, pengrajin tidak tahu berapa harga sebenarnya produknya. Akibatnya, mereka sepenuhnya bergantung pada harga yang ditetapkan distributor.

Selain faktor ekonomi, elemen sosial dan budaya dari komunitas desa juga berkontribusi pada bertahannya monopoli distribusi. Pengrajin enggan menjual barang mereka kepada orang lain karena hubungan kekeluargaan, kedekatan emosional, dan rasa sungkan. Metode ini membuat monopoli tidak terlihat seperti paksaan; namun, itu tetap membatasi kemampuan pengrajin untuk memilih saluran pemasaran.

Hasil penelitian lapangan menunjukkan bahwa monopoli distribusi di Desa Pasinggangan lebih disebabkan oleh ketidakmampuan akses struktural. Namun, kondisi ini tetap menyebabkan ketimpangan distribusi keuntungan karena distributor menikmati nilai tambah produk lebih banyak daripada pengrajin sebagai produsen utama. Oleh karena itu, monopoli distribusi pengrajin gula di Desa Pasinggangan merupakan bentuk monopoli struktural pedesaan yang dihasilkan dari keterbatasan pasar, modal, informasi, dan metode distribusi. Kondisi ini menunjukkan bahwa salah satu faktor utama yang memungkinkan pihak tertentu mengontrol distribusi adalah kurangnya kemampuan akses pengrajin.

Monopoli di Desa Pasinggangan berbeda dari monopoli di tempat lain. Di tempat lain, monopoli dilakukan oleh perusahaan besar atau korporasi dengan kekuatan modal, teknologi, dan jaringan pemasaran yang luas, sehingga penguasaan pasar terjadi secara formal dan terstruktur. Monopoli jenis ini biasanya terbentuk melalui izin usaha, kontrak eksklusif, atau penguasaan produksi dalam skala besar. Berbeda dengan kondisi tersebut, monopoli di wilayah penelitian terjadi pada skala mikro pedesaan dan dimiliki oleh pengepul lokal daripada perusahaan besar. Monopoli tidak dibentuk oleh undang-undang atau perjanjian tertulis; sebaliknya, itu muncul secara

struktural karena kebiasaan ekonomi masyarakat, langganan jangka panjang, dan keterbatasan akses pasar pengrajin gula. Akibatnya, pengrajin gula hanya bergantung pada satu jalur distribusi.

Selain itu, proses produksi tidak dimonopoli di Desa Pasinggangan; setiap pengrajin tetap memiliki kebebasan untuk memproduksi gula secara mandiri. Namun, di bagian distribusi dan pemasaran, pengepul adalah satu-satunya pihak yang dapat menentukan harga, standar kualitas, dan rute penjualan. Kondisi ini membuat posisi tawar pengrajin menjadi lemah dan mereka tidak dapat menentukan harga jual produk mereka sendiri. Dengan demikian, monopoli bersifat sosial-ekonomi karena terbentuk dari hubungan ketergantungan, kedekatan sosial, dan keterbatasan informasi pasar. Meskipun praktik ini tidak terlihat sebagai monopoli secara resmi, ia sebenarnya berdampak pada distribusi keuntungan yang tidak adil dan keberlanjutan bisnis pengrajin. Di sinilah monopoli distribusi Desa Pasinggangan berbeda dari monopoli di tempat lain. Adapun upaya mengatasi monopoli distribusi, sebagai berikut:

1. Membuat Saluran Distribusi Alternatif Tersedia

Karena pengrajin hanya memiliki satu cara untuk memasarkan produk mereka melalui pengepul tertentu, monopoli membuatnya perlu membuka jalur distribusi alternatif seperti penjualan kolektif desa atau kerja sama dengan pembeli lain.

2. Mempermudah Pengangkutan dan Distribusi Produk

Pengrajin tidak dapat mengakses pelanggan di luar desa karena keterbatasan sarana distribusi. Untuk mengurangi ketergantungan pada distributor tunggal, Anda dapat menawarkan sistem distribusi bersama atau pengangkutan kolektif.

3. Transparansi Harga Pasar

Pengrajin menerima harga yang ditentukan sepihak oleh distributor karena mereka tidak memiliki akses ke informasi harga pasar gula. Posisi tawar pengrajin dapat ditingkatkan jika informasi harga dibuka. Ini juga dapat mencegah praktik penguasaan distribusi.

4. Mengubah Pola Hubungan Distribusi untuk Menjadi Lebih Adil

Untuk menghindari monopoli yang merugikan pengrajin, hubungan antara pengrajin dan distributor harus diarahkan pada kerja sama yang transparan dan tidak mengikat secara sepihak. Kesepakatan distribusi yang jelas adalah cara terbaik untuk menghentikan hal ini terjadi.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan terhadap pengrajin gula semut di Desa Pasinggangan dapat disimpulkan, bahwa sistem distribusi pemasaran gula semut di wilayah tersebut menunjukkan praktik monopoli distribusi. Penguasaan saluran distribusi oleh satu distributor atau tengkulak, yang berfungsi sebagai penghubung utama antara pengrajin dan pasar, menunjukkan praktik ini. Kondisi ini menyebabkan proses pemasaran gula semut menjadi tertutup dan terkonsentrasi pada satu pihak. Sebagian besar pengrajin gula semut terbatas pada penjualan produk mereka kepada distributor yang sama karena monopoli distribusi, yang membuat mereka berada dalam posisi yang lemah dalam hubungan pemasaran karena mereka tidak memiliki kebebasan untuk menentukan kepada siapa mereka akan menjual produk mereka. Akibatnya, pengrajin lebih cenderung menerima sistem distribusi yang sudah beroperasi tanpa ruang untuk perundingan.

Proses menentukan harga jual gula semut menunjukkan dominasi distributor dalam sistem monopoli distribusi. Harga yang diterima pengrajin tidak didasarkan pada mekanisme pasar yang terbuka, itu sepenuhnya diatur oleh distributor. Selain harga, distributor juga memiliki kendali dalam menentukan jumlah serapan produk dan waktu pengambilan. Akibatnya, pengrajin tidak memiliki kepastian dan kendali penuh atas hasil produksi mereka sendiri. Selain faktor ekonomi, faktor sosial dan struktural yang berkembang di Desa Pasinggangan juga memengaruhi praktik monopoli distribusi gula semut. Kelangsungan monopoli distribusi didukung oleh kepercayaan yang kuat antara pengrajin dan distributor, kebiasaan kerja sama yang lama, dan praktik pemasaran yang diwariskan dari generasi ke generasi. Karena situasi ini, pengrajin lebih cenderung menganggap sistem yang ada sebagai pilihan yang masuk akal.

Posisi dominan distributor diperkuat oleh keterbatasan pengrajin terhadap informasi pasar, jaringan pemasaran, dan sarana distribusi. Mayoritas pengrajin tidak memiliki sumber daya dan kemampuan yang diperlukan untuk melakukan pemasaran secara mandiri atau menjangkau pasar yang lebih luas, sehingga mereka bergantung pada distributor dan sulit untuk dilepaskan. Selain faktor ekonomi, faktor sosial dan struktural yang berkembang di Desa Pasinggangan juga memengaruhi praktik monopoli distribusi gula semut. Kelangsungan monopoli distribusi didukung oleh kepercayaan yang kuat antara pengrajin dan distributor, kebiasaan kerja sama yang lama, dan praktik pemasaran yang diwariskan dari generasi ke generasi. Karena situasi ini, pengrajin lebih cenderung menganggap sistem yang ada sebagai pilihan yang masuk akal. Posisi dominan distributor diperkuat oleh keterbatasan pengrajin terhadap informasi pasar, jaringan pemasaran, dan sarana distribusi. Mayoritas pengrajin tidak memiliki sumber daya dan kemampuan yang diperlukan untuk melakukan pemasaran secara mandiri atau menjangkau pasar yang lebih luas, sehingga mereka bergantung pada distributor dan sulit untuk dilepaskan.

B. Saran

Peneliti menemukan bahwa penelitian ini dapat membantu pengembangan ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan subjek tersebut secara praktis. Namun, penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan dan kelemahan, jadi peneliti merasa perlu memberikan rekomendasi ini untuk dipertimbangkan oleh peneliti berikutnya dan pihak-pihak terkait. Sebagai contoh, rekomendasi tersebut adalah sebagai berikut:

1. Salah satu kelemahan penelitian ini adalah bahwa tidak banyak data yang berhasil dikumpulkan selama proses penelitian. Keterbatasan data ini termasuk jumlah informan yang relatif kecil dan jumlah data pendukung yang terbatas. Penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas cakupan wilayah dan melibatkan lebih banyak sumber data, seperti distributor, pengecer, konsumen, dan lembaga pemerintah atau dinas terkait. Ini disebabkan oleh keterbatasan data penelitian ini, terutama karena hanya mencakup Desa Pasinggangan, Kecamatan Banyumas, dan

jumlah informan yang terbatas. Selain itu, penelitian yang akan datang diharapkan untuk menggabungkan pendekatan kualitatif dan kuantitatif untuk menghasilkan penelitian yang lebih mendalam dan akurat tentang monopoli distribusi produk gula semut rumah tangga. Ini disebabkan oleh fakta bahwa tidak ada data kuantitatif mengenai harga, biaya produksi, margin keuntungan, dan volume distribusi, sehingga analisis yang lebih mendalam tentang dampak monopoli distribusi belum dapat dilakukan.

2. Penelitian ini lebih fokus pada pola monopoli distribusi gula semut yang terjadi pada pengrajin di Desa Pasinggangan, Kecamatan Banyumas, selama tahap analisis data. Tidak ada bagian pendukung lain yang dipelajari lebih lanjut dalam penelitian ini. Ini termasuk peran aktor lain dalam rantai distribusi, mekanisme negosiasi harga, dan upaya pengrajin untuk menemukan saluran pemasaran alternatif. Oleh karena itu, diharapkan bahwa penelitian selanjutnya akan memasukkan dan menjelaskan secara lebih rinci analisis tentang berbagai jenis saluran distribusi, opsi pemasaran yang berbeda, dan peran organisasi atau pihak terkait dalam membantu pengrajin gula semut.
3. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori monopoli George J. Stigler, yang menekankan struktur pasar dan penguasaan distribusi oleh satu pelaku. Teori Kotler dan Keller juga berfokus pada saluran distribusi dan peran perantara dalam menyalurkan produk dari produsen ke konsumen. Namun, peneliti belum memasukkan teori lain yang dapat memberikan penjelasan yang lebih luas tentang dinamika distribusi dan hubungan antara pengrajin dan pengepul. Oleh karena itu, disarankan agar peneliti menambahkan teori pendukung seperti teori rantai nilai, teori kelembagaan, atau teori jaringan sosial. Dengan cara ini, paradigma yang digunakan tidak hanya dapat berfokus pada saluran distribusi dan struktur monopoli, tetapi juga dapat menjelaskan hubungan antara pengrajin dan pengepul.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad, Ilmar Andi, Fauzan Akbar, and A Hasdiansyah. "Pelatihan Pembuatan Gula Semut Terhadap Kelompok Ibu-Ibu Rumah Tangga Di Desa Arabika" 5, no. 4 (2024): 1589–94.
- Ageng Wahyu Subasriyanto, Irwan Fauzy Ridwan. "PERANAN HOME INDUSTRY DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT Upaya-Upaya Sangatlah Berinovasi Dalam Kreativitasnya Membuat Suatu Produk Pesat Di Karnakan Sumber Daya Alam Di Sekitarnya Sangat Relevan Untuk Home Industry: Krupuk Bawang , Berbagai Mak" 5, no. 1 (2024): 250–66.
- Aprilly, Charla Vilia, Citra Fathimah, Dahlia Istiqomah, and Eka Amalia Romadhoni. "Dampak Monopoli Avtur Terhadap Persaingan Usaha : Kajian Hukum Dan Kebijakan Studi Kasus PT X" 3, no. 2 (2025): 1136–44.
- Ardianto, Fauzan Akbar, Muhammad Athar Asmas, and Jihad Talib. "Jurnal Pengabdian Masyarakat Kreatif Volume 8 Nomor 1 Februari 2022 Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Pada Masyarakat Universitas Muhammadiyah Palu." *Jurnal Pengabdian Masyarakat Kreatif* 8, no. 1 (2022): 1–8.
- Arianda, Muhammad, Fairuz Zuhair, and Rasikhah Al-umarajati. "POTENSI PASAR Crystal Coconut Sugar : Health Benefits and Market Potential" 3 (n.d.): 130–42.
- Azira, Faradiva, Faradilla Azira, Rihhadatul Aisyah Azmi, Safrizal Putra, Faisa Arsyil Siregar, Sanusi Ghazali Pane, Universitas Pembangunan, and Panca Budi. "Jurnal Manajemen Dinamis PERAN MONOPOLI DALAM EKONOMI MODERN : KAJIAN TENTANG FAKTOR PENYEBAB DAN IMPLIKASI JANGKA Jurnal Manajemen Dinamis" 7, no. 1 (2025): 10–16.
- Bawafie, Akhmad Ali, Muslimin Kara, Muhammad Wahyuddin, and Ahmad Zikri Dwiatmaja. "Keywords: Monopoly; Market; Ikhtikar Kata Kunci: Monopoli; Pasar; Ikhtikar" 3, no. 3 (2024): 1–10.
- Dhea Aulia Putri, Muhtadi, I Gede AB Wiranata, Ria Wierma Putri, Sunaryo, and Kasmawati. "Monopoli Perdagangan Dan Dampaknya Terhadap Persaingan Usaha Yang Sehat." *Al-Zayn : Jurnal Ilmu Sosial & Hukum* 3, no. 3 (2025): 1845–52. <https://doi.org/10.61104/alz.v3i3.1446>.
- Dkk, Sri Haryani. "Pasar Monopoli Vietnam : Studi Literatur Badan Usaha Milik Negara Vietnam Electricity (EVN) Vietnam Monopoly Market : Vietnam Electricity (EVN) State-Owned Enterprise Literature Study" 11 (2024): 127–35.
- Fatmawati, Nurlaila. "Analisis Kelayakan Usaha Penderes Gula Kelapa (Gula

Cetak Dan Gula Semut / Kristal).” *AGRONU: Jurnal Agroteknologi* 01, no. 01 (2022): 1–10.

Febria, Dessyka, Universitas Pahlawan, and Tuanku Tambusai. “Jurnal Al-Iqtishad Edisi 18 Volume 1 Tahun 2022 Tasriani & Febria ETIKA DISTRIBUSI DALAM EKONOMI ISLAM” 1 (2022): 167–89.

Firdaus, Rhendy Akhmad, Pascasarjana Magister Manajemen, and Universitas Ibn Khaldun. “Praktik Pada Pasar Monopoli Dan Monopsoni Practices In Monopoly And Monopsony Markets,” n.d.

Habibu, Hendra, Yanti Saleh, and Yuliana Bakari. “Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usaha Pengolahan Gula Semut (Aren) Di Desa Dulamayo Selatan Kecamatan Telaga Kabupaten Gorontalo.” *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis* 6, no. 2 (2022): 103–11. <https://doi.org/10.37046/agr.v6i2.15911>.

Hasan, Muhammad. *Metode Dalam Penelitian Kualitatif. Metode Penelitian Kualitatif*, 2022.

Hisyam, Muhammad, and Ahmad Syahrizal. “Peran Home Industry Dalam Meningkatkan Pendapatan Rumah Tangga (Studi Pada Home Industry Keripik Kentang Di Kecamatan Paal Merah Kota Jambi) Makro Dalam Bentung Bidang Usaha Yang Dikenal Ditengah Masyarakat Dengan Istilah Usaha Berbadan Hukum Dan Dilaks” 1, no. 4 (2023).

Kade, Ida Bagus, Benol Permadi, and A.A Ketut Sukranatha. “Konsep Rule of Reason Untuk Mengetahui Praktek Monopoli.” *Kertha Semaya : Journal Ilmu Hukum* 3, no. 3 (2015): 1–6. <https://ojs.unud.ac.id/index.php/kerthasemaya/article/view/13162>.

Kartiko, Nafis Dwi, and Samuel Putra Soegiono. “Analysis of the Impact of Monopoly Practices in the Entertainment Sector Analisis Dampak Praktik Monopoli Dalam Sektor Hiburan” 3, no. 2 (2024): 161–74.

Khoir, Misbahul, Khozinul Ulum, and ; Imam Wahyudhi. “Bentuk Pasar Dalam Teori Ekonomi Mikro Dan Ekonomi Mikro Islam.” *Journal of Islamic Banking* 4 (2023): 67–95.

Khusnul, Nindyra, and Ageng Widodo. “Upaya Mensejahterakan Petani Gula Kelapa Melalui Sertifikasi Organik (Studi Kasus Di Desa Pasinggangan, Banyumas).” *Jurnal Kommmunity Online* 2, no. 2 (2023): 13–24. <https://doi.org/10.15408/jko.v2i2.22602>.

Krisnawan Maduwu, Aan, Nico Pratama, and Arsyaf Tampubolon. “Efek Pasar Monopoli Pada Ekonomi Indonesia: Peluang Dan Dampaknya.” *Jurnal Makbis (Mahkota Bisnis)*, no. 3 (2024): 54–61.

Kurriwati, Nirma, Firda Ramadayanti, Fakultas Ekonomi, Dan Bisnis, Program

Studi Manajemen, and Universitas Trunojoyo Madura. “Pengaruh Promosi Melalui Media Sosial Dan Saluran Distribusi Terhadap Minat Beli Konsumen Di Era Pandemi (Studi Pada Ramio Cafe And Mart Di Sumenep),” n.d., 99–110.

Kusumawardana, Amanda Salsabila, and Rani Apriani. “Impact of Monopoly Practices in Business Space in Indonesia According to Indonesian Regulations.” *De’Rechtsstaat* 11, no. 1 (2025): 75–90. <https://doi.org/10.30997/jhd.v11i1.7029>.

Laksono, Bangun Adi, Anny Hartati, and Djeimy Kusnaman. “Motivasi Perajin Gula Kelapa Beralih Dari Gula Cetak Ke Gula Semut Di Desa Tanggeran Kabupaten Banyumas.” *Jurnal Pertanian Agros* 23, no. 2 (2021): 369–80.

Larassati, Anisa, Afifa Febri, Shafa Ramadhani, Mochamad Fikri Kharazi, and Aswin Rivai. “Efek Pasar Monopoli Pada Perekonomian Indonesia : Manfaat Atau Kerugian ?” 2, no. 3 (2024): 26–35.

Lasol, Simeon Berakmans, Tanti Nurgiyani, Harits Dwi Wiratma, and Yeyen Subandi. “Peran Lembaga Penelitian Pengembangan Sumberdaya Dan Lingkungan Hidup (Lppslh) Dalam Pemberdayaan Perempuan Pengrajin Gula Semut Di Desa Pasinggangan 2018-2021.” *ARMADA: Jurnal Penelitian Multidisiplin* 1, no. 6 (2023): 501–7. <https://doi.org/10.55681/armada.v1i6.591>.

Lestari, Amanda, Putri Lubis, and Santi Octavia. “No Title” 8, no. 1 (2025): 295–315.

Mardianti, Rizka Indah. “Strategi Penerapan Saluran Distribusi Umkm Di Tangerang Dalam Menghadapi Persaingan.” *Jurnal Utilitas* 7, no. 2 (2021): 39–43. <https://doi.org/10.22236/utilitas.v7i2.8426>.

Mardiyah, Uswatul, Titin Srianti Tahjir, Philipus Nery Parera, Irene Mambroku, and Program Studi Sosiologi. “SOSIAL KAPITAL DALAM PEMBANGUNAN: KAJIAN LITERATUR TENTANG PERAN JARINGAN SOSIAL DALAM” 3, no. 1 (2025): 1–19.

Muh. Arif, Andi Sismar. “PERAN SALURAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA TOKO SINAR ANEKA SORONG” 13, no. 1 (2024): 47–55.

Nailul Rahmi, Amiruddin Ketaren. “No Title” 2 (2021): 46–65.

Neng Siti Hamidah; Reihana Jannati Hakim. “SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah” 2, no. 3 (2023): 682–86.

Nila Sari, Bagus Subekti Nuswantoro, Diansari Solihah Amini, Yeyen Suband. “Upaya LPPSLH (Lembaga Penelitian Pengembangan Sumber Daya Dan

Lingkungan Hidup) Dalam Mendukung Ekspor Gula Kristal Di Desa Pasinggangan Melalui PT Berkat Petani Indonesia Ke Polandia Tahun 2022-2022” 2507, no. February (2024): 1–9.

Nuada, I Wayan, Asri Oktiani, and Aish Jusmaliyah. “Analisis Efisiensi Saluran Distribusi Pada Industri Rumah Tangga Kerupuk Seblak Di Dusun Karang Bucu Desa Bagik Polak.” *Open Journal System* 17, no. 1978 (2023): 1–23.

Nurrisa, Fahriana, and Dina Hermina. “Pendekatan Kualitatif Dalam Penelitian : Strategi , Tahapan , Dan Analisis Data Jurnal Teknologi Pendidikan Dan Pembelajaran (JTPP)” 02, no. 03 (2025): 793–800.

Nurul Latifah. “Saluran Distribusi Dan Daya Beli Masyarakat.” *Jurnal Riset Mahasiswa Ekonomi (RITMIK)* 4, no. 4 (2022): 246–55. <https://journal.stieken.ac.id/index.php/ritmik/article/view/630>.

Octavo, Vito Jonathan, and Ariawan Gunadi. “Dampak Monopoli Jasa Pengiriman Dalam E-Commerce Terhadap Hak Konsumen : Kajian Peran Lembaga Perlindungan Konsumen” 7, no. 1 (2024): 697–701.

Paputungan, Saldin, and M N Syafarin Mokoginta. “Analisis Pasar Dan Segmentasi Konsumen Untuk Pemasaran Gula Aren Semut Market Analysis and Consumer Segmentation for the Marketing of Gula Aren Semut” 5, no. 2 (2024): 592–604.

Pengabdian, Jurnal, Ni Wayan, Putu Meikapasa, I Gusti Made Subrata, Stevany Hanalynda Dethan, Program Studi, Teknologi Pangan, et al. “Pemberdayaan Usaha Gula Semut Aren Melalui Teknologi Pengolahan Dan Pengemasan Di Unit Usaha Bukit Halwun Empowerment of Palm Ant Sugar Business Through Processing and Packaging Technology at Bukit Halwun Business Unit” 8, no. 3 (2024): 427–38.

Pengantar Metodologi Penelitian, n.d.

Rafi, Muhammad, Manajemen Transportasi Jalan, Politeknik Transportasi, Darat Bali, Gress Alethea, Manajemen Logistik, Politeknik Transportasi, et al. “PROSES DISTRIBUSI PRODUK YANG KAITANNYA DENGAN BIAYA LOGISTIK” 2, no. 1 (2024): 162–71.

Rahmadi, S.Ag., M.Pd.I. *Pengantar Metodologi Penelitian*, n.d.

Rahmat, Syahrul, Muhammad Ikhsanudin, Rizky Diani, and Yuda Febrianda Kusuma. “Pengolahan Hasil Pertanian Dalam Upaya Peningkatan Perekonomian Petani Di Kabupaten Bintan” 1 (2021): 155–67.

Ramdan, Antu. “ANALISIS DAMPAK MONOPOLI TERHADAP KONSUMEN DAN PASAR DI DESA TOROSIAJE” 1, no. 3 (2024): 349–62.

- Ramdani, Muhamad Ridwan, Yulia Nurendah, and Sulistiono Sulistiono. "Implementasi Saluran Distribusi Pada PT Surya Donasin." *Jurnal Aplikasi Bisnis Kesatuan* 4, no. 1 (2024): 193–204. <https://doi.org/10.37641/jabkes.v4i1.2110>.
- Safarudin, Rizal, Martin Kustati, and Nana Sepriyanti. "Penelitian Kualitatif" 3 (2023): 9680–94.
- Sarah Ramadhani, Ribka Melisa V Manullang, and Tri Karunia Angel Br Purba. "Keseimbangan Pasar Monopoli Dalam Teori Permintaan Dan Penawaran Serta Dampaknya Terhadap Kesejahteraan Sosial." *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi* 3, no. 1 (2024): 200–204. <https://doi.org/10.55606/jumia.v3i1.3564>.
- Sari, Fifian Permata, Universitas Baturaja, Program Studi, Ekonomi Pertanian, Program Pascasarjana, and Universitas Baturaja. "PADA PENGRAJIN GULA AREN DI KABUPATEN OKU SELATAN," n.d., 57–62.
- Sirumapea, Alfonso, Iman Santoso, and Abunawas Abunawas. "Penerapan Unsur Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Studi Kasus Penjualan Tiket Umroh Oleh PT. Garuda Indonesia Persero)." *JiIP - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan* 5, no. 5 (2022): 1353–60. <https://doi.org/10.54371/jiip.v5i5.564>.
- Sultan Febrian, Putri Karunia Ilahi, Marzella Adelia Putri, Arya Radiputra. "Ketimpangan Daya Saing Antara Pelaku Usaha Besar Dan Umkm Dalam Pasar Monopoli Di Kabupaten Sumbawa," 2025, 190–99.
- Syadiah, Dwi Mariatul, and Ismar Hamid. "Huma : Jurnal Sosiologi Huma : Jurnal Sosiologi" 2 (2023): 351–59.
- Tama, Dimas Rizki, Damar Wibisono, and Azis Amriwan. "SOCIOLOGIE : ANALISIS JARINGAN SOSIAL PENGEMBANGAN UMKM KAIN TAPIS (Studi Kasus UMKM Kain Tapis Di Desa Kalirejo Kecamatan Negeri Katon Kabupaten Pesawaran)" 4, no. 1 (n.d.): 1–13.
- Tri Widodo, Andri Setyawan. "PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, PROMOSI DAN DISTRIBUSI TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN UMKM OLAHAN SINGKONG DAN UBI ' YASKA 57 ' TINGKIR SALATIGA Tri Widodo 1* , Andri Setyawan 2" 16, no. 1 (2023): 36–51.
- Utami, Regita Sundari. "HASIL PANEN KOPI" 7, no. 1 (2023): 118–29.
- Wahyu Putra Sie, and Albari Albari. "Analisis Strategi Penjualan Langsung Pada Produk Paccouting Oleh Manajer Pt Panemu Solusi Industri Studi Kasus: Pt Panemu Solusi Industri." *Dinamika Publik: Jurnal Manajemen Dan Administrasi Bisnis* 1, no. 2 (2023): 01–08.

<https://doi.org/10.59061/dinamikapublik.v1i2.255>.

Widodo, Ageng, and Andriyan Fathul Anhar. “Peran LPPSLH Dalam Pemberdayaan Petani Melalui Pendampingan Pembuatan Gula Kelapa Organik.” . . *IMEJ: Islamic Management and Empoement Journal* 3, no. 2 (2021): 185–200. <https://doi.org/10.18326/imej.v3i1.185-200>.

Yusri, Jumatri, Fanny Septya, Yulia Andriani, Program Studi, and Agribisnis Universitas. “Studi Pola Distribusi Dan Margin Pemasaran Pada Beras Kemasan Best Seller Di Kota Pekanbaru , Riau , Indonesia” 4, no. 3 (2021): 438–46. <https://doi.org/10.37637/ab.v4i3.789>.

Yustanti, Nirta Vera, Jusuf Wahyudi, Iswidana Utama Putra, Ida Anggriani, and Andriyani Prawitasari. “Sosialisasi Saluran Distribusi Pemasaran Jamur Tiram Pada Smk Agribisnis Dangau Datuk Kota Bengkulu.” *Jurnal BUDIMAS* 05, no. 01 (2023): 2.



LAMPIRAN-LAMPIRAN

Tabel 1. Transkrip Wawancara dengan Pak Rasum (Pengepul sekaligus pengrajin)

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Berapa volume gula semut yg dikumpulkan perbulan dari pengrajin gula semut ?	Untuk per bulanya bisa sampai 1 ton mba
2	Untuk pemasarannya biasanya kemana?	Kalau buat pemasarannya langsung ke PT.Gulapa yang nantinya akan di eskpor ke luar negri
3	Bagaiman saluran distribusinya?	Dijual ke PT. Gulapa
4	Bagaimana proses pengumpulan gula semut dari pengrajin gula semut?	Biasanya tiap hari disetorkan dan yang nantinya akan diambil per 2 minggu oleh ics
5	Bagaiman bapak menentukan harga beli ke pengrajin gula semut dan harga jual ke pembeli akhir?	Untuk harga jual kepengrajin gula semut 24.000 dan untuk harga pembeli akahir 25.000

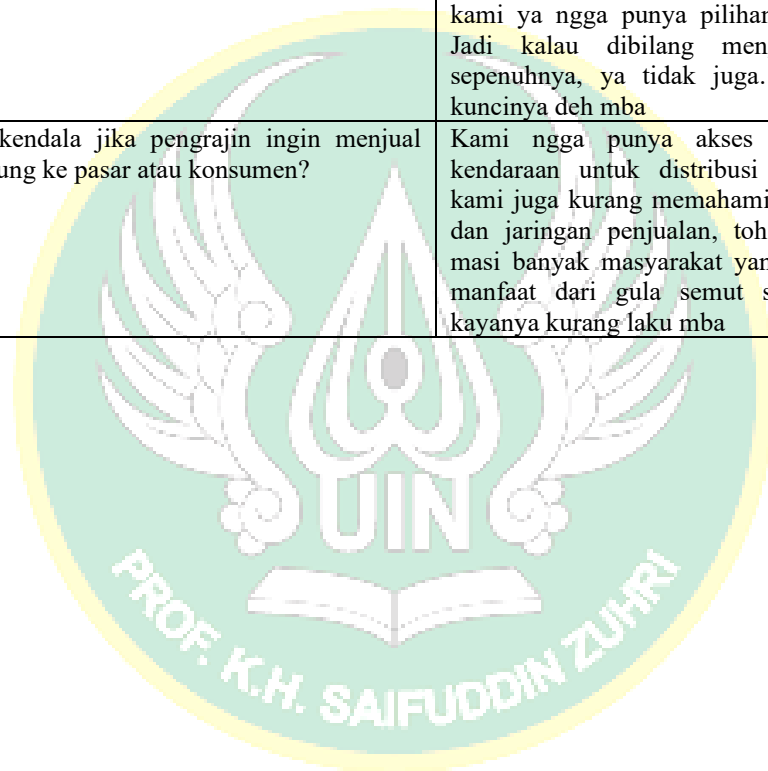
Tabel 2. Transkrip Wawancara dengan pak Naslim

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apakah bapak pernah nyoba buat menjual ke selain ke pa rasum	Kalau mau ke pasar langsung atau ke kota, saya nggak tahu harus mulai dari mana. Tengkulak sudah punya jaringan dan pengalaman. Jadi saya tetap jual ke mereka, meski ada rasa tergantung kan juga kita uda dikontrak mbaa."
2	Dimana bapak menjual produksi gula semut?	Kalau sudah ada tengkulak alias pak rasum yang biasa buat naro, kami tidak tahu mau jual ke siapa lagi mba. Kalau tidak ke Pak Rasum, siapa lagi yang mau beli gula dalam jumlah banyak?"
3	Untuk pendapatnya biasanya dihitung perharinya berapa pak?	Untuk perharinya bisa 100.000 tergantung kebutuhan si mba, kalo lagi banyak kondangan ya saya jual ke pengepul juga banyak
4	Untuk penjualan gula semutnya kan ke pengepul ya pak, apakah bapak pernah menjual langsung ke konsumen?	Pernah mba tapi yaa belinya cuma sekitar 2 kg, krna kita uda ada kontrak perjanjian sama PT.Gulapa kalo
5	Bagaiman mekanisme pembayaran dari pengepul?	Dengan pembayaran tunai harian, pengrajin dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Tabel 3. Transkrip wawancara dengan bapak Nasum

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana mekanisme penjualan gula semut yang Bapak lakukan selama ini?	Selama ini kami menjual gula semut langsung kepada satu pengepul (pak rasum) setiap selesai produksi, gula

		semut langsung saya jual ke pak rasum jadi kami tidak perlu mencari pembeli lain.”
2	Siapa yang menentukan harga gula semut dalam sistem distribusi tersebut?	Harga biasanya ditentukan oleh pengepul. Kami sebagai pengrajin hanya mengikuti harga yang sudah ditetapkan, karena tidak punya pembanding harga dari pasar lain mba
3	Bagaimana dampak sistem distribusi ini terhadap pendapatan Bapak?	Pendapatan kami relatif stabil, tapi ya ngga terlalu besar juga mba dari kami ngga bisa menaikkan harga walaupun kualitas gula semut bagus, karena harga sudah ditentukan dari pengepul.
4	Apakah Bapak/Ibu merasa sistem ini menguntungkan atau justru merugikan?	Di satu sisi menguntungkan karena kami tidak repot memasarkan, tapi di sisi lain kami ya ngga punya pilihan lain mba. Jadi kalau dibilang menguntungkan sepenuhnya, ya tidak juga. Bersyukur kuncinya deh mba
5	Apa kendala jika pengrajin ingin menjual langsung ke pasar atau konsumen?	Kami ngga punya akses pasar dan kendaraan untuk distribusi selain itu, kami juga kurang memahami pemasaran dan jaringan penjualan, toh di sini jg masi banyak masyarakat yang ngga tau manfaat dari gula semut sendiri jadi kayanya kurang laku mba



Gambar 1. Proses pembuatan gula semut



Gambar 2. Stock gula semut yang ada di tengkulak



Gambar.3 Foto setelah wawancara bersama pak Rasum



Gambar 4. Wawancara dengan pak Nasum



Gambar 5. Pengrajin menjual gula semutnya ke tengkulak



Gambar 6. Foto setelah wawancara dengan pak Naslim



SAIFUDDIN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Data Diri

1. Nama : Anja Nurhayati
2. Tempat/Tanggal Lahir : Ciamis, 20 Mei 2003
3. Agama : Islam
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. Warga Negara : Indonesia
6. Alamat : Jl. Mawar, RT13/05, Rorotan, Cilincing, Jakarta Utara
7. Nama Ayah : Amin Toha
8. Nama Ibu : Eti Suhaeti
9. No.HP : 087760082690
10. Email : Anjanurhayati05@gmail.com

B. Pendidikan Formal

1. TK : TK AR-ROYAN
2. SD/MI : SD NEGERI ROROTAN 07 PAGI
3. SMP/MTs : MTs NEGERI 8 CIAMIS
4. SMA/SMK : MA EL-BAYAN
5. Perguruan Tinggi : UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

Demikian daftar Riwayat hidup penulis semoga dapat menjadi perhatian dan dapat digunakan sebagaimana mestinya

Hormat Saya



Anja Nurhayati
NIM 214110104052