Jurnal Riset Akuntansi, Perpajakan dan Audting
e-ISSN: 2988-6473 | p-ISSN: 2988-6503
Vol. 4, No. 2, November 2026
Journal hompage: https://journal.aaipadang.com/jrapa

Strategi Pengembangan Usaha Kulit Manis di Malalak Barat Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat

Ririn Amelia Putri [1*], Tartila Devy [1]
[1] Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, Sumatera Barat, Indonesia

*Coresponding author's email: ririnameliap20@gmail.com

Artikel Info
Direvisi, 18/09/2025
Diterima, 20/10/2026
Dipublikasi, 06/11/2026

Kata Kunci:
Kulit Manis;
Penurunan Harga;
Strategi Pengembangan

Abstrak

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh penurunan harga kulit manis *(Cinnamomum burmannii)* yang berdampak pada menurunnya pendapatan petani di Jorong Malalak Barat, Kecamatan Malalak, Kabupaten Agam, Sumatera Barat. Kulit manis merupakan komoditas unggulan daerah dan sumber penghidupan utama masyarakat, namun sistem budidaya dan pemasaran masih bersifat tradisional, bergantung pada pedagang pengumpul, serta produk dijual dalam bentuk bahan mentah tanpa nilai tambah. Penelitian ini bertujuan menganalisis faktor penyebab penurunan harga, dampaknya terhadap pendapatan petani, serta merumuskan strategi pengembangan usaha untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penurunan harga dipengaruhi oleh fluktuasi pasar, panjangnya rantai distribusi, lemahnya posisi tawar petani, serta minimnya inovasi pengolahan dan diversifikasi produk. Dampaknya terlihat pada penurunan pendapatan, meningkatnya kerentanan ekonomi rumah tangga petani, serta terbatasnya keberlanjutan usaha tani. Strategi yang direkomendasikan meliputi peningkatan nilai tambah produk, penguatan kelembagaan petani, perluasan akses pasar, serta pendampingan berkelanjutan guna meningkatkan daya saing dan kesejahteraan petani kulit manis.

Keywords:
Sweet Skin; Price Reduction;
Development Strategy

Abstract

This research was motivated by the decline in the price of sweet bark (Cinnamomum burmannii) which had an impact on the decline in farmers' income in West Jorong Malalak, Malalak District, Agam Regency, West Sumatra. Sweet bark is the region's leading commodity and the main source of livelihood for the community, but the cultivation and marketing system is still traditional, depending on collectors, and products are sold in the form of raw materials without added value. This research aims to analyze the factors that cause price declines, their impact on farmers' incomes, and formulate business development strategies to improve community welfare. The method used is a descriptive qualitative approach through interviews, observations, and documentation. The results of the study show that the price decline is influenced by market fluctuations, the length of the distribution chain, the weak bargaining position of farmers, and the lack of processing innovation and product diversification. The impact can be seen in the decline in income, the increasing economic vulnerability of farmers' households, and the limited sustainability of farming businesses. The recommended strategies include increasing product added value, strengthening farmer institutions, expanding market access, and sustainable assistance to improve the competitiveness and welfare of sugarcane farmers.

Pendahuluan

Indonesia Peran sektor pertanian dalam ekonomi Indonesia sangat signifikan dan tidak dapat diabaikan. Salah satu komoditas pertanian yang potensial adalah kulit manis (*Cinnamomum burmannii*). Indonesia, khususnya daerah Sumatera Barat dan Jambi, dikenal sebagai produsen utama kulit manis di dunia. Permintaan terhadap kulit manis cukup stabil di pasar internasional karena digunakan dalam industri makanan, minuman, kosmetik, hingga farmasi Keberadaan komoditas ini menjadikannya salah satu produk unggulan ekspor yang berpotensi besar dalam meningkatkan kesejahteraan petani di daerah

DOI: https://doi.org/10.62194/daz05e81

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License

sentra produksi (Asrini, 2020). Pertanian di Nagari Malalak Barat didominasi oleh komoditas kulit manis. Sebagian besar masyarakatnya memiliki kebun kulit manis, baik hasil usaha sendiri maupun warisan keluarga yang telah dikelola secara turun-temurun. Proses budidaya kulit manis di daerah ini dimulai dari tahap pembibitan hingga penanaman di lahan kebun. Selama masa pertumbuhan, tanaman kulit manis memerlukan perawatan rutin seperti pemupukan agar pertumbuhannya optimal serta pembersihan gulma yang dapat menghambat penyerapan nutrisi tanah. Meskipun memiliki nilai ekonomi tinggi, petani kulit manis masih menghadapi permasalahan serius, terutama terkait fluktuasi harga di tingkat lokal. Hal ini memperlihatkan perlunya strategi kebijakan dan sistem perdagangan yang lebih adil agar komoditas kulit manis benar-benar mampu menjadi penggerak ekonomi daerah serta meningkatkan kesejahteraan Masyarakat (Nurhayati et al., 2023).

Namun dalam beberapa tahun belakangan penurunan harga kulit manis menjadi sangat signifikan khusunya di jorong Malalak Barat kecamatan Malalak, Kabupaten Agam, Sumatera Barat. Meskipun wilayah ini dikenal sebagai sentra produksi kulit manis tradisional dengan lahan subur dan potensi besar dalam budidaya komoditas rempah ini, harga yang fluktuatif telah menjadi kendala serius bagi kesejahteraan petani setempat. Sejumlah penelitian mendukung adanya penurunan harga dan potensi kerentanan pada rantai nilai kulit kulit manis sebagai komoditas bahan baku ekspor (Faperta, 2023). Kondisi ini relevan untuk memahami penyebab penurunan harga di Malalak dan menegaskan urgensi intervensi teknis, kelembagaan, dan inovasi produk dalam rangka stabilisasi harga dan peningkatan kesejahteraan petani. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) Sumatera Barat, harga kulit manis pada tingkat petani mengalami penurunan dalam beberapa tahun terakhir. Terlihat harga kulit manis yang pada tahun 2020 mencapai kisaran Rp 45.000–50.000/kg, turun menjadi sekitar Rp 30.000–35.000/kg pada tahun 2023–2024. Permasalahan ini tidak hanya berkaitan dengan faktor harga, tetapi juga erat kaitannya dengan strategi pemasaran dan strategi bisnis yang dijalankan petani. Selama ini petani kulit manis di Malalak Barat cenderung hanya menjual produk dalam bentuk bahan baku tanpa diferensiasi, minim promosi, serta akses distribusi yang terbatas. Jika ditinjau dari konsep bauran pemasaran (4P: *Product, Price, Place, Promotion*), kelemahan dalam aspek tersebut membuat posisi tawar petani semakin lemah di pasar. Menurut Kotler & Keller, bauran pemasaran merupakan alat penting untuk menentukan keberhasilan pemasaran suatu produk karena mencakup pengelolaan produk, penetapan harga, distribusi, dan promosi secara terpadu (Nurhayati et al., 2023).

Berdasarkan kerangka *Porter's Five Forces*, penurunan harga kulit manis disebabkan oleh beberapa faktor struktural. Pertama, ancaman pendatang baru cukup tinggi karena kulit manis relatif mudah ditanam sehingga pasokan melimpah dan harga turun. Kedua, kekuatan tawar pemasok input produksi (seperti pupuk, bibit, dan modal) cenderung besar, sehingga biaya produksi meningkat walaupun harga jual rendah. Ketiga, posisi tawar pembeli sangat dominan, khususnya pedagang pengumpul dan eksportir, sehingga petani tidak memiliki kekuatan menentukan harga dan hanya menjadi *price taker* (Porter, 1980). rendahnya pendapatan petani kulit manis di Malalak Barat juga disebabkan oleh beberapa faktor internal yang saling berkaitan yaitu 1) harga jual kulit manis di tingkat petani terlalu rendah dan tidak sebanding dengan biaya tenaga, waktu, dan perawatan yang dikeluarkan selama masa tanam hingga panen. 2) sistem penjualan masih bersifat tradisional dan tidak maksimal karena sebagian besar petani menjual hasil panennya langsung kepada toke atau pedagang pengumpul dengan harga yang ditentukan sepihak, tanpa adanya transparansi dalam rantai distribusi. Kondisi ini membuat posisi tawar petani menjadi sangat lemah. 3) produk kulit manis yang dihasilkan umumnya masih dijual dalam bentuk bahan mentah tanpa pengolahan lebih lanjut, sehingga tidak memiliki nilai tambah (*value added*) yang dapat meningkatkan harga jual. Selain itu, sebagian petani juga tidak memiliki catatan yang jelas mengenai biaya produksi, seperti biaya tenaga kerja, transportasi, dan perawatan, sehingga sulit untuk menghitung keuntungan riil dari usaha tani mereka. Kombinasi faktor-faktor tersebut menyebabkan pendapatan petani kulit manis di Malalak Barat tidak mengalami peningkatan yang signifikan meskipun luas lahan dan volume produksi relatif stabil dari tahun ke tahun.

Tinjauan Pustaka

Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan, setiap orang memiliki definisi berbeda mengenai konsep tentang strategi. Dalam pengembangannya strategi harus terus memiliki perkembangan. Strategi dibutuhkan untuk mencapai visi, misi, dan tujuan jangka pendek maupun jangka panjang dalam suatu Perusahaan **(**Heru S.,2007). Strategi pengembangan produk dalam usaha kulit manis mencakup dua pendekatan utama, yaitu modifikasi produk yang sudah ada dan penciptaan produk baru. Modifikasi produk yang sudah ada misalnya dapat dilakukan melalui peningkatan proses pengolahan seperti teknik penggilingan kulit manis menjadi bubuk dengan standar mutu yang lebih tinggi, peningkatan proses pengeringan untuk menjaga aroma dan kualitas minyak atsiri, serta penyempurnaan kemasan agar lebih menarik, higienis, dan ramah lingkungan. Sementara itu, penciptaan produk baru diarahkan pada inovasi olahan kulit manis seperti sirup kulit manis siap saji, minuman herbal berbasis kulit manis, serta kombinasi produk kulit manis dengan bahan pangan lain (misalnya cookies atau makanan fungsional) untuk memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang dan berbeda-beda preferensinya.

Michael E. Porter (1980) dalam bukunya Competitive Strategy menjelaskan bahwa strategi bisnis adalah cara perusahaan menciptakan posisi bersaing yang unik dan berkelanjutan di pasar. Porter mengemukakan bahwa keunggulan bersaing dapat dicapai melalui tiga pendekatan dasar. Secara sederhana, usaha dapat bersaing dengan menawarkan harga yang lebih terjangkau, memberikan nilai atau keunggulan produk yang lebih baik, serta melayani kelompok pasar tertentu secara lebih khusus. Pendekatan harga dilakukan dengan menekan biaya sehingga produk dapat dijual lebih murah.

Strategi bisnis merupakan proses siklus: dimulai dari formulasi, dilanjutkan implementasi, dan kemudian dievaluasi untuk penyempurnaan. Jika evaluasi menemukan kelemahan, maka organisasi kembali pada tahap formulasi untuk menyusun strategi yang lebih baik. Proses ini menegaskan bahwa strategi bukanlah dokumen statis, melainkan sebuah proses dinamis yang terus disesuaikan dengan perubahan lingkungan internal maupun eksternal Perusahaan.

Pearce dan Robinson menekankan bahwa strategi bisnis terdiri dari tiga elemen penting, yaitu formulasi strategi, implementasi strategi, dan evaluasi strategi. Formulasi strategi melibatkan identifikasi lingkungan eksternal dan internal organisasi serta perumusan alternatif pilihan strategis. Implementasi strategi mencakup penerapan keputusan yang diambil, termasuk pengalokasian sumber daya, perubahan struktur organisasi, dan kepemimpinan. Sedangkan evaluasi strategi. bertujuan untuk menilai apakah strategi yang dilaksanakan sesuai dengan tujuan yang ditetapkan, serta melakukan perbaikan bila diperlukan (Thomas & David.,2012)

Metode Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. yaitu rangkaian kegiatan untuk memperoleh data yang bersifat apa adanya tanpa ada dalam kondisi tertentu hasilnya lebih menekankan makna. Penelitian kualitatif menggunakan lingkungan alamiah sebagai sumber data. Peristiwa-peristiwa yang terjadi dalam suatu situasi sosial merupakan kajian utama penelitian kualitatif. Jenis penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (field research). Studi dilakukan pada waktu interaksi berlangsung di tempat kejadian

Hasil dan Pembahasan

Lokasi penelitian berada di daerah malalak barat kecamatan malalak, kabupaten agam, Provinsi Sumatera Barat. Wilayah ini merupakan daerah yang seabagian besar penduduk menggantungkan mata pencaharian sebagai petani. Hal ini di dukung dengan iklim dan kondisi geografis yang cocok untuk pertanian dan perkebunan. Secara topografi, wilayah ini berada pada daerah dataran tinggi hingga perbukitan dengan kontur lahan yang berlereng. Kondisi tersebut sangat sesuai untuk pengembangan tanaman perkebunan, termasuk kulit manis, durian, dan manggis, yang memerlukan sistem drainase tanah yang baik.

Dari segi iklim, Malalak Barat memiliki curah hujan yang cukup tinggi dan merata sepanjang tahun dengan suhu udara yang relatif sejuk. Tingkat kelembapan yang tinggi serta kondisi lingkungan yang masih alami menjadikan wilayah ini cocok untuk tanaman tahunan. Selain kebun kulit manis yang menjadi komoditas utama masyarakat, terdapat pula beberapa kebun durian dan manggis yang dikelola oleh masyarakat sebagai usaha tambahan.

Jenis tanah di Malalak Barat umumnya subur dan kaya akan unsur hara sehingga mampu menunjang pertumbuhan tanaman perkebunan dalam jangka panjang. Keberadaan berbagai komoditas pertanian tersebut menunjukkan bahwa Malalak Barat memiliki potensi sumber daya alam yang besar, khususnya dalam sektor perkebunan. Namun demikian, kulit manis tetap menjadi komoditas unggulan dan sumber pendapatan utama masyarakat setempat.

Usaha budidaya kulit manis di Nagari Malalak Barat, Kecamatan Malalak, Kabupaten Agam, merupakan usaha perkebunan rakyat yang telah berkembang sejak lama dan dijalankan secara turun-temurun. Kulit manis menjadi komoditas utama yang menopang perekonomian masyarakat, di mana sekitar 98% penduduk menggantungkan sumber pendapatan utamanya dari usaha ini. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa kulit manis memiliki peran strategis dalam struktur ekonomi local. Komoditas perkebunan dengan siklus panen jangka panjang memiliki keunggulan dari segi kualitas, namun juga memiliki kelemahan berupa tingginya risiko usaha akibat fluktuasi harga (Wibowo et al., 2019). Penurunan harga kulit manis di Malalak Barat dipengaruhi oleh beberapa faktor utama yang saling berkaitan. Pertama, menurunnya permintaan pasar, terutama karena berkurangnya aktivitas ekspor, membuat daya serap pasar terhadap kulit manis melemah sehingga harga ikut turun. Kedua, kulit manis masih dijual dalam bentuk bahan mentah (koil/gulungan) tanpa pengolahan lanjutan, sehingga nilai tambah produk rendah dan petani sepenuhnya bergantung pada harga komoditas dasar yang sangat fluktuatif.

pengembangan pengolahan pascapanen berpotensi meningkatkan nilai ekonomi produk serta memperluas peluang pasar. Tanpa adanya inovasi dalam pengolahan, petani akan terus bergantung pada harga bahan mentah yang fluktuatif dan sulit dikendalikan. Pola pemasaran seperti ini mencerminkan struktur pasar yang tidak seimbang, di mana posisi tawar petani sebagai produsen berada pada tingkat yang lemah(Siregar, 2021). Ketiga, siklus panen yang sangat panjang (lebih dari 10 tahun) meningkatkan risiko usaha, petani tidak memiliki fleksibilitas waktu untuk menunda penjualan saat harga rendah karena panen dilakukan setelah penantian lama, Keempat, struktur pasar yang tidak seimbang, di mana pemasaran dikuasai oleh toke, menyebabkan posisi tawar petani lemah dan harga lebih banyak ditentukan oleh pedagang pengumpul. . Dalam kondisi seperti ini, tengkulak memiliki posisi yang lebih dominan dalam rantai pemasaran dan dapat menentukan harga secara sepihak. Struktur pemasaran yang panjang dan tidak efisien sering kali menyebabkan marjin keuntungan lebih besar dinikmati oleh pelaku perantara dibandingkan petani sebagai produsen utama (Rasmikayati et al., 2017).

Penurunan harga kulit manis yang terjadi dalam dua tahun terakhir memberikan dampak yang signifikan terhadap pendapatan petani di Jorong Malalak Barat. Penurunan harga hingga 50–70 persen menyebabkan nilai jual hasil panen jauh lebih rendah dibandingkan periode sebelumnya. Kondisi ini berdampak langsung pada pendapatan rumah tangga petani, mengingat kulit manis merupakan sumber penghasilan utama bagi sebagian besar masyarakat setempat(Saptana., 2012). Dampak penurunan harga juga terlihat pada kemampuan petani dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Pendapatan dari penjualan kulit manis digunakan untuk kebutuhan konsumsi, pendidikan anak, serta kebutuhan sosial lainnya. Ketika harga turun, petani terpaksa melakukan penyesuaian pengeluaran, bahkan dalam beberapa kasus harus menunda pemenuhan kebutuhan penting. Kondisi ini memperlihatkan bahwa fluktuasi harga komoditas perkebunan memiliki implikasi sosial yang luas bagi kehidupan rumah tangga petani. Penurunan pendapatan juga berdampak pada kemampuan petani dalam membiayai kegiatan produksi selanjutnya (Porter, 1980).

Selain itu, posisi tawar petani semakin melemah ketika harga turun karena mereka tetap harus menjual hasil panen untuk memenuhi kebutuhan ekonomi. Petani tidak memiliki keleluasaan untuk menunda penjualan atau mencari pasar alternatif. Kondisi ini memperkuat dominasi tengkulak dalam sistem pemasaran dan semakin mempersempit ruang negosiasi harga bagi petani(Rasmikayati et al., 2017). Secara keseluruhan, penurunan harga kulit manis tidak hanya berdampak pada aspek ekonomi, tetapi juga mempengaruhi stabilitas sosial rumah tangga petani di Jorong Malalak Barat. Tanpa adanya upaya perlindungan pendapatan dan perbaikan sistem pemasaran, kerentanan ekonomi petani akan terus berlanjut dan berpotensi menurunkan kesejahteraan masyarakat secara umum.

Pengembangan usaha kulit manis di Jorong Malalak Barat perlu dilakukan melalui pendekatan strategis yang terintegrasi, meliputi peningkatan nilai tambah produk, perluasan akses pasar, penguatan kelembagaan petani, serta peningkatan kualitas sumber daya manusia. Strategi pengembangan usaha pada dasarnya merupakan perencanaan jangka panjang yang disertai tindakan nyata dalam mengalokasikan sumber daya untuk mencapai tujuan usaha secara efektif. Dalam konteks ini, usaha kulit manis tidak cukup hanya mengandalkan penjualan bahan mentah, tetapi harus diarahkan pada penciptaan keunggulan bersaing melalui inovasi produk, efisiensi biaya, serta penentuan segmen pasar yang tepat. (Michael E. Porter, 1980). Dari aspek pengembangan produk, kondisi kulit manis yang selama ini dipasarkan dalam bentuk koil menunjukkan bahwa kegiatan usaha masih berfokus pada sektor hulu dan belum menyentuh pengolahan bernilai tambah.

Diversifikasi produk menjadi bubuk kayu manis, minyak atsiri, minuman herbal, atau produk turunan lainnya merupakan bentuk modifikasi produk lama sekaligus penciptaan produk baru yang meningkatkan nilai ekonomi. Upaya ini sejalan dengan konsep keunggulan bersaing yang menyatakan bahwa usaha dapat bertahan di pasar dengan memberikan nilai atau keunggulan produk yang lebih baik dibandingkan pesaing. Produk olahan memiliki fungsi yang lebih beragam, tampilan lebih menarik, serta manfaat kesehatan yang dapat dipromosikan, sehingga konsumen bersedia membayar dengan harga lebih tinggi. (Prasetya & Ningsih, 2019).

Strategi ini mencerminkan penerapan strategi diferensiasi, karena produk tidak lagi dipasarkan sebagai komoditas umum, melainkan sebagai produk bernilai tambah dengan karakteristik khusus, seperti manfaat kesehatan atau label organik. Pada saat yang sama, pengolahan kolektif melalui fasilitas bersama juga dapat menekan biaya produksi, sehingga sebagian aspek cost leadership turut tercapai. Dalam perspektif strategi bisnis, langkah ini menunjukkan upaya menciptakan keunggulan bersaing melalui peningkatan nilai produk yang dirasakan konsumen(Kotler & Armstrong, 1997).

Pada aspek pengembangan pasar, pemanfaatan e-commerce, media sosial, serta strategi branding memperlihatkan adanya upaya memperluas jangkauan distribusi dan promosi. Pengembangan pasar tidak hanya berarti memperluas wilayah pemasaran, tetapi juga mencakup penyesuaian produk dengan kebutuhan konsumen serta penggunaan saluran distribusi yang lebih efektif. Pemasaran digital memungkinkan hubungan langsung antara produsen dan konsumen, memperpendek rantai distribusi, serta meningkatkan transparansi harga. Kondisi ini memperkuat posisi tawar petani dalam sistem pemasaran

Menurut pandangan Chandler, strategi berkaitan erat dengan penentuan tujuan jangka panjang dan alokasi sumber daya untuk mencapainya. Upaya peningkatan pendapatan petani melalui pengolahan produk, kelembagaan, dan pelatihan menunjukkan adanya usaha mengarahkan sumber daya manusia, modal, dan teknologi untuk mencapai tujuan ekonomi jangka Panjang (Chandler & D., 1962).

Koperasi atau kelembagaan petani menjadi instrumen penting dalam penguatan posisi tawar. Lembaga seperti ini membantu petani dalam mengatur produksi, pemasaran, dan negosiasi harga sehingga mereka tidak lagi bergantung sepenuhnya pada toke atau tengkulak. Kelembagaan petani juga membantu dalam pengelolaan modal secara kolektif sehingga biaya produksi dapat ditekan (Hutabarat, 2020). Strategi pemasaran harus mencakup perluasan pasar domestik dan internasional. Kolaborasi dengan platform e-commerce terbukti meningkatkan penjualan produk pertanian di luar batas geografis

local. Selain itu, pemasaran digital dan branding produk dapat meningkatkan daya tarik konsumen, terutama di segmen pasar khusus seperti produk organik atau herbal.

Peningkatan kualitas produk kulit manis melalui standarisasi mutu juga menjadi strategi penting. Sertifikasi mutu dan standarisasi bahan mentah dapat meningkatkan kepercayaan pembeli dan membuka kesempatan ekspor ke negara yang mensyaratkan kualitas tinggi. Standarisasi juga berdampak terhadap kemampuan produk menembus segmen premium di pasar nasional. Pengembangan infrastruktur pendukung seperti fasilitas pengolahan bersama *(mini-factory)* dapat membantu petani mengolah kulit manis secara kolektif sehingga nilai tambah yang diperoleh lebih besar.

Kolaborasi pemerintah nagari dengan sektor swasta atau lembaga non-profit juga dapat mempercepat proses investasi infrastruktur ini. Terakhir, strategi pendidikan dan pelatihan lanjutan dalam manajemen usaha, pemasaran, serta teknologi pengolahan perlu terus dilakukan secara berkelanjutan. Peningkatan kapasitas sumber daya manusia akan memberikan dampak jangka panjang terhadap kemampuan petani dalam mengelola usaha secara professional. Pengembangan infrastruktur seperti fasilitas pengolahan bersama serta kolaborasi dengan pemerintah dan pihak swasta menunjukkan adanya upaya penguatan implementasi strategi. Pearce dan Robinson menjelaskan bahwa strategi tidak hanya dirumuskan, tetapi harus diimplementasikan melalui kebijakan, struktur organisasi, dan pengalokasian sumber daya (Pearce & Robinson, 2013).

Terakhir, strategi pendidikan dan pelatihan lanjutan menunjukkan pentingnya pengembangan kualitas sumber daya manusia. Menurut Hasibuan, pengembangan SDM bertujuan meningkatkan kemampuan teknis dan manajerial agar organisasi mampu mencapai tujuan secara efektif. Dengan demikian, pengembangan SDM menjadi bagian integral dari strategi usaha kulit manis(Azura Inisa et al., 2021)

Kesimpulan dan Saran

Penurunan harga kulit manis di Malalak Barat disebabkan oleh fluktuasi harga pasar, panjangnya rantai distribusi, lemahnya posisi tawar petani, serta penjualan yang masih didominasi dalam bentuk bahan baku mentah tanpa nilai tambah Penurunan harga kulit manis berdampak langsung terhadap pendapatan petani, sehingga pendapatan yang diterima tidak sebanding dengan biaya produksi, tenaga, dan waktu yang dikeluarkan selama proses budidaya. Strategi pengembangan usaha budidaya kulit manis melalui pengolahan produk, perbaikan pemasaran, penguatan kelembagaan petani, serta penerapan prinsip bisnis Islam diperlukan untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat Malalak Barat.

Penelitian selanjutnya disarankan untuk mengkaji strategi pengembangan usaha kulit manis secara lebih mendalam dengan metode dan variabel yang lebih luas.

Daftar Pustaka

Asrini, Y. N. (2020). *Asrini, Y. N. (2020). Analisis daya saing dan faktor-faktor yang mempengaruhi ekspor kulit manis Indonesia. Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis, 4(2), 123–135.*

Azura Inisa, Junaidi, & Adi Bhakti. (2021). Analisis Pendapatan Pekebun Kulitt Manis Bukit Kerman. *E-Journal Perdagangan Industri Dan Moneter*, *Vol. 9. No*(9), 171–179.

Chandler, & D., A. (1962). Alfred D. Chandler, Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise (Cambridge: MIT Press, 1962). *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*.

Faperta, J. (2023). *Joseta Faperta Unand. (2023). Analisis sensitivitas harga kulit kayu manis di Sumatera Barat. Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian, 1(2), 45–53. https://joseta.faperta.unand.ac.id/index.php/joseta/article/download/416/86*.

Hutabarat, B. (2020). Kelembagaan petani dan efisiensi biaya produksi dalam sistem agribisnis. *Jurnal Ekonomi Pertanian*, *8*.

Kotler, P., & Armstrong, G. (1997). *Dasar-dasar Pemasaran 1, Penerjemah Alexander Sindoro*. PT

Prenhallindo.

Michael E. Porter. (1980). Michael E. Porter, Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors (New York: Free Press, 1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*.

Nurhayati, Yulmi, & Hodijah, S. (2023). Analisis Nilai Tambah Kayu Manis di Kecamatan Malalak, Kabupaten Agam. *Jurnal JOSETA Universitas Andalas*,.

Pearce, J., & Robinson, R. (2013). *Strategic Management: Planning for Domestic & Global Competition (13th ed.)*. . McGraw-Hill.

Porter, M. E. (1980). Michael E. Porter, Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors (New York: Free Press, 1980),. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*.

Prasetya, R., & Ningsih, M. (2019). Diversifikasi produk olahan hasil perkebunan untuk peningkatan nilai tambah. *Jurnal Agroindustri*, *9*.

Rasmikayati, E., Setiawan, I., & Saefudin, B. R. (2017). Analisis struktur, perilaku, dan kinerja pemasaran komoditas pertanian. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, *5*.

Saptana. (2012). Konsep efisiensi dan keadilan dalam sistem pemasaran hasil pertanian. ,. *Jurnal Analisis Kebijakan Pertanian*, *10*.

Siregar, M. (2021). Pemasaran Hasil Pertanian dan Permasalahan Rantai Distribusi. In *RajaGrafindo Persada.*

Wibowo, A., Hartono, S., & Prasetya, D. (2019). Risiko usaha perkebunan berumur panjang terhadap fluktuasi harga. ,. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, *7*.