

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN KINERJA PEMASARAN GULA
MERAH AREN DI DESA ERECINNONG KECAMATAN BONTOCANI
KABUPATEN BONE**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2021**

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN KINERJA PEMASARAN GULA
MERAH AREN DI DESA ERECINNONG KECAMATAN BONTOCANI
KABUPATEN BONE**

**SAIPUL
105961123616**

SKRIPSI
**Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian
Strata Satu (S-1)**

07/09/2021
1 exp
Sumbangan Alumni
R/0098/AGB/21 CD
SAI
d'

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2021**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Analisis Kelayakan Usaha dan Kinerja Pemasaran Gula Merah Aren di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone
Nama : Saipul
Stambuk : 105961123616
Program Studi : Agribisnis
Fakultas : Pertanian

Pembimbing Utama


Dr. Jumiati, S.P., M.M.
NIDN. 0912087504

Pembimbing Pendamping


Hasriani, S. TP, M.Si.
NIDN.0928078801

Diketahui

Dekan Fakultas Pertanian


Dr. Ir. Andi Khaeriyah, M.pd
NIDN. 0912066901

Ketua Program Studi Agribisnis


Dr. Sri Mardiyati, S.P., M.P.
NIDN. 0921037003

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul : Analisis Kelayakan Usaha dan Kinerja Pemasaran Gula Merah Aren di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone

Nama : Saipul

Stambuk : 105961123616

Program Stud : Agribisnis

Fakultas : Pertanian

Nama	Tanda Tangan
1. <u>Dr. Jumiaty, S.P., M.M.</u> Ketua Sidang	
2. <u>Hasriani, S.TP., M.Si</u> Sekertaris	
3. <u>Dr. Ir. Muh. Arifin Fattah, M.Si</u> Anggota	
4. <u>Sahlan, S.P., M.Si</u> Anggota	

Tanggal Lulus : 6 Agustus 2021

PEEYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI

Dengan ini saya mengatakan bahwa skripsi yang Berjudul Analisis Kelayakan Usaha Dan Kinerja Pemasaran Gula Merah Aren Di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone, adalah benar merupakan hasil karya yang belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun semua sumber data dan informasi yang berasal dari kutipan dari karya yang diterbitkan maupun tidak di terbitkan dari penulis lain telah disebut dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka dari bagian skripsi ini.

Makassar, 8 Agustus 2021

saipul

ABSTRAK

Saipul 105961123616. Analisis Kelayakan Usaha Dan Kinerja Pemasaran Gula Merah Aren di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone. Dibimbing oleh Jumiati, dan Hasriani.

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui apakah usaha gula merah aren yang dilakukan oleh masyarakat layak dijalankan dan dikembangkan dan bagaimana kinerja pemasaran gula merah aren yang ada di Desa Erecinnong, Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone. Teknik penentuan sampel dengan cara sensus dengan mengambil 10 pembuat usaha gula merah aren yang ada di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone. Teknik pengumpulan data yang dilakukan seperti observasi, wawancara, dokumentasi dan teknik analisis data yaitu R/C Rasio dan analisis kinerja pemasaran.

Usaha gula merah aren di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone menunjukkan bahwa nilai R/C Ratio yang diperoleh pengrajin adalah sebesar 2,17 berarti usaha tersebut layak untuk diusahakan, artinya jika pengrajin mengeluarkan biaya Rp 1 akan memperoleh Rp 2,17. Analisis kinerja pemasaran berdasarkan margin pemasaran dapat diketahui bahwa margin pemasaran paling besar yaitu pada saluran I, dan nilai farmer's share tertinggi pada saluran II, hal ini menunjukkan saluran yang paling menguntungkan bagi pengrajin gula merah adalah saluran II (margin pemasaran terkecil & nilai farmer's share terbesar). Efisiensi pemasaran yang paling kecil adalah yang paling baik (saluran II).

Kata Kunci : Gula Merah Aren, Kelayakan, Pemasaran.

ABSTRACT

Saipul 105961123616. Business Feasibility Analysis and Marketing Performance of Palm Sugar in Erecinnong Village, Bontocani District, Bone Regency. Supervised by Jumiati. and Hasriani.

This study was conducted with the aim of finding out whether the palm sugar business carried out by the community is feasible to run and develop and how the marketing performance of palm sugar in Erecinnong Village is. Bontocani District, Bone Regency. The technique of determining the sample is by means of a census by taking 10 producers of palm sugar business in Erecinnong Village, Bontocani District, Bone Regency. Data collection techniques carried out such as operations, interviews, documentation and data analysis techniques, namely R/C Ratio and marketing performance analysis

Palm sugar business in Erecinnong Village, Bontocani District, Bone Regency shows that the value of the R/C Ratio obtained by the craftsmen is 2.17, meaning that the business is feasible, meaning that if the craftsmen spend Rp. 1, they will get Rp. 2.17. Analysis of marketing performance based on marketing margins can be seen that the largest marketing margin is in channel I, and the highest farmer's share value is in channel II, this shows that the most profitable channel for brown sugar producers is channel II (the smallest marketing margin & the largest farmer's share value).). The lowest marketing efficiency is the best (channel II).

Keywords: Palm Sugar, Feasibility, Marketing.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang tiada henti diberikan kepada hamba-Nya. Shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah SAW beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi Penelitian yang berjudul **Analisis Kelayakan Usaha dan Kinerja Pemasaran Gula Merah Aren di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone.**

Skripsi ini merupakan tugas akhir yang diajukan sebagai syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasi kepada yang terhormat:

1. Dr. Jumiaty, S.P., M.M. selaku pembimbing I dan Hasriani, S. TP, M.Si. selaku pembimbing II yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga proposal dapat diselesaikan.
2. Dr. Ir. Andi Khermayah, M.pd., selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Dr. Sri Mardiyanti, S.Pi., M.P., selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Kedua orang tua ayahanda Bolla dan ibunda Abeng dan segenap keluarga yang senantiasa memberikan bantuan, baik moril maupun material sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

5. Seluruh dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar yang telah memberikan segudang ilmu kepada penulis.
6. Kepada pihak Pemerintah Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone beserta jajarannya yang telah megizinkan untuk melakukan penelitian di daerah tersebut.
7. Semua pihak yang telah membantu kami menyusun skripsi dari awal hingga akhir yang penulis tidak dapat sebut satu persatu.

Akhir kata penulis ucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang terkait dalam penulisan skripsi ini, semoga karya tulis ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan. Amin.

Makassar, 6 agustus 2021

Saipul

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	iv
PERYATAAN MEGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
I. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	4
1.3. Tujuan Penelitian.....	4
1.4. Kegunaan Penelitian.....	5
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1. Tanaman Aren.....	6
2.2. Kelayakan Usaha.....	6
2.3. Biaya dan Pendapatan.....	9
2.4. Definisi Pemasaran.....	12
2.5. Saluran Pemasaran.....	13

2.6 Kinerja Pemasaran	15
2.7 Penelitian Terdahulu	18
2.8 Kerangka Pikir	20
III. METODE PENELITIAN	22
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	22
3.2 Teknik Penentuan Sampel	22
3.3 Jenis dan Sumber Data	22
3.4 Teknik Pengumpulan Data	22
3.5 Teknik Analisis Data	23
3.6 Definisi Operasional	26
IV. GAMBARAN UMUM WILAYAH PENELITIAN	
4.1 Letak Geografis	28
4.2 Kondisi Demografis	29
4.2.1 Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	29
4.2.2 Jumlah Penduduk Berdasarkan Usia	29
4.2.3 Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian	31
4.2.4 Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan	31
4.3 Kondisi Pertanian	32
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	33
5.1 Identitas Responden	33
5.1.1 Umur	33
5.1.2 Tingkat Pendidikan	34
5.1.3 Jumlah Tanggungan Keluarga	35

5.1.4 Pengalaman dalam Pengolahan Aren	36
5.1.5 Luas Lahan	37
5.2 Analisis Biaya dan Pengolahan Lahan Gula Merah Aren	38
5.2.1 Biaya Tetap	38
5.2.2 Biaya Variabel	40
5.2.3 Biaya Total	41
5.3 Penerimaan Usaha Gula Merah Aren	41
5.4 Analisis Pendapatan Gula Merah Aren	42
5.5 Analisis Kelayakan Usaha Gula Merah Aren	43
5.6 Saluran Pemasaran Gula Merah Aren	45
5.7 Margin Pemasaran Gula Merah Aren	47
5.8 Efisiensi Pemasaran Gula Merah Aren Desa Erecinnong	48
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	50
6.1 Kesimpulan	50
6.2 Saran	50
DAFTAR PUTAKA	51
LAMPIRAN	53
DOKUMENTASI PENELITIAN	66
SURAT IZIN PENELITIAN	69
RIWAYAT HIDUP	72

DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	halaman
1.	Hasil Penelitian Terdahulu yang relevan	21
2.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	29
3.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Usia.....	29
4.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian	31
5.	Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan	31
6.	Klasifikasi Umur Responden Desa Erecinnong Berdasarkan Usia	33
7.	Klasifikasi Tingkat Pendidikan Responden Desa Erecinnong	34
8.	Jumlah Tanggungan Keluarga Responden Desa Erecinnong	35
9.	Pengalama Usaha Responden Desa Erecinnong	36
10.	Luas Lahan Responden Desa Erecinnong.....	37
11.	Biaya Penyusutan Alat Usaha Gula Merah, Desa Erecinnong	38
12.	Biaya Variabel Usaha Gula Merah, Desa Erecinnong	40
13.	Biaya Total Usaha Gula Merah Di Desa Erecinnong	41
14.	Analisis Pendapatan Usaha Gula Merah Di Desa Erecinnong	42
15.	Nilai R/C Ratio Usaha Gula Merah Di Desa Erecinnong	44
16.	Margin Pemasaran, Farmer's Share Gula Merah Aren Desa Erecinnong	47
17.	Efisiensi pemasaran gula merah aren Desa Erecinnong	49

DAFTAR GAMBAR

Nomor

Halaman

Teks

- | | | |
|----|---|----|
| 1. | Kerangka Pikir Analisis Kelayakan Usaha Gula Merah Aren | 21 |
| 2. | Saluran Pemasaran I | 46 |
| 3. | Saluran Pemasaran II | 46 |
| 4. | Lokasi Penelitian Desa Erecinnong | 56 |

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Teks	Halaman
1.	Koesioner Penelitian	53
2.	Peta Lokasi Penelitian	56
3.	Identitas Responden Usaha Gula Merah Aren Di Desa Erecinnong	57
4.	Nilai Penyusutan Alat Tiap Responden	58
5.	Nilai Penyusutan Wajan	59
6.	Nilai Penyusutan Ember	59
7.	Nilai Penyusutan Parang	60
8.	Nilai Penyusutan Jerigen	60
9.	Nilai Penyusutan Parang Penyadap	61
10.	Nilai Penyusutan Bangunan	61
11.	Total Biaya Produksi Gula Merah	62
12.	Penerimaan Pelaku Usaha Gula Merah	63
13.	Pendapatan Pelaku Usaha Gula Aren	64
14.	Nilai R/C Ratio Setiap Responden Pelaku Usaha Gula Merah	64
15.	Nilai Margin, Farmer'S Share, Efisiensi Pemasaran Di Desa Erecinnong, Kecamatan Bontocani, Kabupaten Bone	65

I. PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara agraris yang kaya akan hasil pertanian, kehutanan, perkebunan, peternakan, dan perikanan. Kondisi alam tersebut memberikan peluang bagi sebagian besar masyarakat Indonesia untuk melakukan kegiatan usaha di bidang pertanian maupun yang berkaitan dengan pertanian. Pertanian merupakan salah satu kegiatan paling mendasar bagi manusia, karena semua orang perlu makan setiap hari. Pengembangan usaha agribisnis menjadi pilihan yang sangat strategis dan penting sejalan dengan upaya yang dijalankan oleh pemerintah dalam mengembangkan sumber pertumbuhan ekonomi yang baru di luar minyak dan gas. Sektor pertanian memiliki peranan penting dalam perekonomian nasional. Hal tersebut dapat dilihat dari pembangunan pertanian yang diarahkan untuk meningkatkan produksi pertanian guna memenuhi kebutuhan pangan dan kebutuhan industri dalam negeri, meningkatkan ekspor, meningkatkan pendapatan petani, memperluas kesempatan kerja dan mendorong pemerataan kesempatan dalam menjalankan usaha (Soekartawi, 2005).

Tanaman aren merupakan salah satu komoditas perkebunan yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi sehingga bagus untuk dikembangkan karena memiliki peluang yang sangat besar dalam meningkatkan perekonomian suatu wilayah. Tanaman aren termasuk salah satu tanaman berpotensi cukup besar dikembangkan di Indonesia karena tanaman ini merupakan sumber daya alam yang dikenal

di kawasan tropika, karena pemanfaatannya yang beraneka ragam, seperti sagu, ijuk, buah, daun, pelepah, akar dan kulit batang yang banyak dimanfaatkan oleh masyarakat (Sunanto, 1993).

Gula merah aren berasal dari nira pohon aren yang merupakan salah satu jenis gula yang dibuat dengan menggunakan bahan alami dari buah aren. Gula merah aren menjadi salah konsumsi favorit bagi masyarakat Indonesia, karena memiliki berbagai manfaat salah satunya kesehatan serta digunakan sebagai pemanis makanan atau minuman di Indonesia (Novita, 2017).

Usaha kecil dan menengah (UMK) yang lebih dikenal dengan usaha mikro kecil dan menengah yang memegang peran penting dalam pertumbuhan perekonomian Indonesia. Selain memberikan lapangan pekerjaan baru, UMK mampu mendorong pertumbuhan ekonomi pasca krisis moneter pada tahun 1997 di mana perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usaha (Wardiyanti, 2013)

Sulawesi Selatan merupakan salah satu daerah potensial dalam memproduksi aren. Komoditas aren di Sulawesi Selatan potensial untuk dikembangkan dalam upaya peningkatan pendapatan petani. Karena manfaatnya yang multidimensi, maka tanaman aren diprogramkan sebagai tanaman penghijauan dan budidaya. Hasil utama aren adalah nira, ijuk, tepung dan bagian tanaman lainnya yang dapat diolah menjadi alat atau bahan keperluan sehari-hari, seperti gula cetak, sapu, sikat, alkohol, cuka dan tepung sebagai bahan baku pembuatan aneka kue. Dengan manfaatnya yang begitu banyak, maka tanaman aren termasuk komoditas ekonomi yang dapat memberikan keuntungan yang

besar kepada petani. Salah satu manfaat dari tanaman aren adalah gula merah.

Kabupaten Bone merupakan daerah yang dikenal dengan berbagai usaha industri pertanian terutama dalam usaha gula merah aren. Ada beberapa di Daerah Kabupaten Bone yang masyarakatnya yang melakukan usaha pembuatan gula merah aren yang bahan bakunya yang berbeda-beda. Usaha gula merah aren merupakan salah satu sumber pendapatan bagi masyarakat khususnya di pedesaan. Salah satu daerah yang melakukan usaha pembuatan gula merah aren Kabupaten Bone yaitu Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone dengan memanfaatkan dari tanaman aren sebagai bahan baku dalam usaha pengolahan gula merah.

Desa Erecinnong merupakan desa yang terletak di Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone yang mayoritas penduduknya adalah petani. Sebagian masyarakatnya memiliki usaha gula merah aren dengan proses pengolahannya masih menggunakan cara tradisional. Peluang usaha gula merah aren sangat prospektif untuk dikembangkan karena permintaan masyarakat akan gula merah aren cukup banyak, tetapi tempat pembuatan gula merah aren kebanyakan berlokasi ditempat terpencil dengan akses jalan menuju tempat lokasi produksi yang sulit dilewati oleh kendaraan dengan bahan baku yang digunakan dari pemanfaatan tanaman aren yang belum dibudidayakan secara intensif. Hal ini tentunya merupakan permasalahan yang menimbulkan kurangnya bahan baku, permasalahan ini tentunya berdampak pada pelaku usaha gula merah aren yang membuat pengrajin gula merah aren mengalami kendala yaitu hasil penyadapan air nira yang menurun dan sebagian besar gula merah aren diperdagangkan secara

tradisional untuk memenuhi permintaan pasar lokal dan hanya sebagian kecil dipasarkan di luar kecamatan Bontocani karena pengemasan produk yang kurang menarik dan alat-alat yang digunakan masih bersifat secara tradisional.

Untuk mengetahui bagaimana kelayakan usaha gula merah aren dan kinerja pemasarannya secara ekonomis maka perlu dilakukan penelitian secara ilmiah. Maka penulis bermaksud mengangkat permasalahan tersebut dalam penelitian dengan judul “Analisis Kelayakan Usaha dan Kinerja Pemasaran Gula Merah Aren di Desa Erecinong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone”

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian adalah:

1. Apakah usaha gula merah aren yang dilakukan oleh masyarakat layak dijalankan dan dikembangkan?
2. Bagaimana kinerja pemasaran gula merah aren yang ada di Desa Erecinong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ada diatas, maka penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui:

1. Apakah usaha gula merah aren yang dilakukan oleh masyarakat layak dijalankan dan dikembangkan.
2. Bagaimana kinerja pemasaran gula merah aren yang ada di Desa Erecinong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone

1.4. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sebagai bahan masukan dan acuan bagi pemilik usaha gula merah dalam proses pemasaran usaha gula merah.
2. Sebagai bahan pertimbangan pemerintah dan pihak terkait untuk dapat meningkatkan kesejahteraan dan meningkatkan pendapatan masyarakat.
3. Skripsi ini diharapkan untuk menambah wawasan dan pengetahuan sebagai bahan acuan atau masukan terhadap penelitian selanjutnya.

diartikan bahwa usaha yang dijalankan akan memberikan keuntungan finansial dan non-finansial atau sesuai dengan tujuan mereka (Kasmir, 2003).

Studi kelayakan bisnis merupakan suatu kegiatan penelitian yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan usaha dan bisnis yang telah dijalankan dalam rangka menentukan layak atau tidak layaknya suatu usaha tersebut dan dijalankan dengan mempelajari secara mendalam dengan arti meneliti dengan sungguh-sungguh untuk mendapatkan data dan informasi yang sudah ada, kemudian diukur dan dihitung dengan menganalisis hasil penelitian tersebut dengan menggunakan metode tertentu

Kelayakan yang artinya penelitian yang dilakukan untuk menentukan apakah usaha yang dijalankan layak atau tidak layaknya suatu bisnis yang dibangun tetapi juga dioperasionalkan secara rutin dalam rangka untuk mencapai keuntungan yang maksimal dengan waktu yang tidak ditentukan (Umar, 2005).

Kondisi lingkungan yang sangat dinamis dan intensitas persaingan yang semakin ketat membuat banyak pengusaha tidak cukup untuk mengandalkan pengalaman dan intuisi saja, dalam menjalani usaha, selain itu sebelum membuat sebuah ide dalam bisnis ada berapa pihak selain pelaku bisnis yang dapat juga membutuhkan studi kelayakan dengan sebagai kepentingannya. Seorang pengusaha dituntut untuk melakukan studi kelayakan terhadap ide bisnis yang dijalankan agar tidak ada terjadi keterlanjuran investasi di kemudian hari dan apabila usaha yang dijalankan tidak membuang uang dan pikiran secara cuma-cuma serta tidak menimbulkan masalah yang tidak perlu dimasa yang akan datang (Kasmir dan Jakfar, 2003).

5. Memudahkan pengendalian

Tujuan dari pengendalian yaitu untuk dapat mengendalikan atau melaksanakan pekerjaan yang melenceng agar tujuan yang direncanakan tercapai.

2.3. Biaya dan Pendapatan

Biaya produksi adalah seluruh biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan untuk dapat memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk dapat menciptakan barang-barang yang akan diproduksi oleh perusahaan (Rahayu, 2015).

2.3.1 Biaya

Biaya adalah keseluruhan yang dikeluarkan untuk dapat memenuhi kebutuhan dalam produksi dapat berupa jasa ataupun barang (Wanda, 2015). Biaya merupakan total pengeluaran yang dikeluarkan berbentuk uang yang digunakan untuk menghasilkan suatu produk dalam satu periode, yang seperti biaya berbentuk uang yang termasuk dalam biaya seperti sarana produksi yang habis pakai misalnya pupuk, obat-obatan dan serta biaya alat-alat produksi (Syafrawadi, 2012)

Biaya merupakan jumlah nilai uang yang dikeluarkan oleh produsen dan pengusaha untuk dapat membiayai kegiatan produksi menurut (Supardi, 2000). Biaya dapat diklasifikasi menjadi biaya tetap dan biaya variabel yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Biaya Tetap (*Fized Cost*)

Biaya tetap merupakan biaya yang secara tetap dibayar atau dikeluarkan oleh produsen dan pengusaha yang termasuk kategori biaya tetap adalah sewa tanah bagi produsen yang memiliki tanah sendiri, sewa gudang, biaya penyusutan alat, sewa kantor gaji pekerja (Supardi.2000).

Sedangkan menurut Soekartawi biaya tetap adalah biaya relatif tetap dengan jumlah yang terus dikeluarkan walaupun hasil produksi yang diperoleh banyak atau sedikit dan untuk biaya alat produksi yang tahan lama, maka yang dihitung adalah biaya pengurangan nilai penyusutan. Depresiasi adalah pemakaian yang habis pakai dalam sebuah masukan input yang berumur panjang secara berlahan-lahan. Metode deprestasi yang akan digunakan adalah garis lurus secara matematis seperti dituliskan sebagai berikut:

$$D = (Nb - Ns) / n$$

Keterangan

Nb: Nilai Baru

Ns: Nilai Sisa

N : Usia Ekonomis

Usia ekonomis merupakan usia pemakaian suatu alat produksi sampai biaya menjadi mahal dari pada pemakaian alat produksi baru untuk tujuan yang sama.

2. Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

Menurut Rangkuti (2006) biaya variabel adalah semua biaya yang sifatnya berubah-ubah, tergantung pada jumlah unit yang dihasilkan, misalkan biaya bahan

baku, biaya tenaga kerja langsung. Biaya variabel adalah biaya yang penggunaannya habis dalam satu masa produksi yang tergolong dalam kelompok yaitu biaya pupuk, bibit, obat pembasmi hama dan penyakit dan upah tenaga kerja, biaya panen (Hamanto, 1995).

3. Total biaya

Biaya total merupakan keseluruhan biaya produksi yang dikeluarkan yang merupakan penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabel yang dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC = Biaya Total

TFC = Biaya Tetap

TVC = Biaya Variabel

Pentani dapat melaksanakan usahatani yang di harapkan bisa memproduksi hasil tani yang lebih besar agar dapat memperoleh pendapat yang besar, untuk dapat mendapatkan hasil yang bagus dapat menggunakan tenaga kerja, modal dan sara produksi yang sebagai umpan yang dapat menghasilkan hasil yang diharapkan. Dalam suatu usaha dikatakan berhasil jika dapat memenuhi kebutuhan dan kewajiban membayar bunga modal, dan membayar upah tenaga kerja, dengan memiliki modal dan dapat membeli alat-alat yang digunakan dan termasuk menjaga kelestarian usaha (Kensuratiah, 2015).

2.3.2 Pendapatan

Pendapatan merupakan selisih antara penerimaan dengan total biaya produksi yang digunakan selama proses produksi yang seperti pupuk, obat-obatan dan tenaga kerja (Soekartawi, 1995) dalam syfrawardi, (2012). Pendapatan dalam usaha tani mempunyai dua pengertian yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor merupakan pendapatan yang belum dikurangi dengan biaya produksi atau biaya disebut dengan penerimaan. Pendapatan bersih adalah pendapatan yang telah dikurangi dengan biaya produksi. (Tumoka, 2012). Pendapatan bersih adalah usahatani yang mengukur imbalan yang telah didapatkan petani yang menggunakan faktor-faktor produksi.

Besar jumlah pendapatan yang telah diterima petani merupakan besarnya penerimaan dan pengeluaran yang dikeluarkan selama proses produksi, dengan terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi besar kecilnya pendapatan yang telah diterima oleh petani, yang skala usahanya tersedianya modal, tingkat harga output dan tersedianya tenaga kerja, sarana transportasi, pemasaran.

Secara matematik rumus pendapatan sebagai berikut:

$$I = TR - TC$$

Dimana:

I = *Incomen* (Pendapatan)

TR = *Total Revenue* (Penerimaan)

TC = *Total Cost* (Total Biaya)

2.4. Definisi Pemasaran

Pemasaran yaitu suatu proses sosial dan manajerial yang ada di dalamnya individu dan kelompok yang mendapatkan apa yang mereka inginkan dengan

menciptakan suatu penawaran dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain atau segala kegiatan yang bersangkutan dengan produk atau jasa melalui produsen sampai kepada konsumen, pemasaran merupakan suatu kegiatan pokok yang dilakukan oleh para perusahaan baik dari perusahaan jasa ataupun dalam rangka pengembangan usaha untuk dapat memperoleh laba dan serta dapat mempertahankan kelangsungan usahanya (Amstrong 2004).

Banyak menganggap bidang ini di dentik sama dengan bidang penjualan, sesungguhnya pemasaran memiliki arti luas dari pada penjualan. Bidang dalam penjualan merupakan bagian dari pemasaran sekaligus merupakan kebutuhan dari bidang pemasaran itu sendiri, pemasaran itu sebagai pekerjaan di dalam pasar untuk menuntun suatu pertukaran potensial dengan memuaskan kebutuhan manusia. Teori pemasaran yang amat sederhana pun selalu menekankan bahwa dalam kegiatan pemasaran harus jelas apa, dimana, kapan, dalam jumlah berapa dan kepada siapa, adanya strategi yang sangat tepat dalam mendukung kegiatan pemasaran secara keseluruhan.

Pemasaran adalah suatu proses sosial yang melibatkan kegiatan-kegiatan penting yang memungkinkan individu dan perusahaan mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui pertukaran dengan pihak lain dan mengembangkan hubungan pertukaran.

2.5. Saluran Pemasaran

Sebagian besar masyarakat tidak langsung menjual barang mereka kepada pengguna dengan secara langsung, di antara mereka ada berapa kelompok yang melaksanakan beragam fungsi. Saluran pemasaran ini berbentuk perantara atau

disebut juga saluran dagang dan saluran distribusi, saluran pemasaran yaitu sekelompok organisasi yang saling bergantung dengan terlibat dalam proses pembuatan produk dan jasa yang disediakan untuk digunakan dan di konsumsi. Saluran pemasaran merupakan suatu perangkat alur yang diikuti produk atau jasa yang telah diproduksi dan berakhir dalam pembelian dan dapat digunakan oleh penggunaan akhir. Saluran pemasaran berfungsi untuk menggerakkan suatu barang dari produsen ke konsumen (Kolter dan Keller, 2008).

Ada beberapa saluran distribusi yang dapat digunakan untuk menyalurkan barang saluran distribusi dapat diklasifikasikan antara lain.

1. Saluran distribusi langsung merupakan saluran distribusi yang sederhana dan yang paling rendah yakni saluran distribusi dari produsen ke konsumen tanpa ada perantara.
2. Saluran distribusi yaitu menggunakan suatu perantara yakni melibatkan produsen dan pengencer, dan pengencer disini langsung membeli barang pada produsen untuk menjual langsung ke konsumen.
3. Saluran distribusi yang menggunakan dua kelompok pedagang besar dan pengencer dan saluran distribusi ini banyak yang menggunakan oleh produsen
4. Saluran distribusi ini menggunakan tiga pedagan perantara dalam hal tersebut produsen memiliki agen sebagai perantara untuk dapat meyalurkan barang kepada pedagang yang besar dan menjualnya ke tokoh kecil, saluran distribusi ini disebut juga distribusi tiga tingkat (Swastha, Irawan, 2011).

2.6. Kinerja Pemasaran

Kinerja perusahaan merupakan faktor yang umum digunakan untuk mengukur dampak dari sebuah strategi perusahaan, strategi perusahaan selalu diarahkan untuk menghasilkan kinerja baik berupa kinerja pemasaran maupun kinerja keuangan (Ferdinand, 2000).

Kinerja pemasaran adalah suatu konsep untuk mengukur prestasi pasar dalam suatu produk, setiap perusahaan berkepentingan untuk memenuhi prestasi pasar dari produk-produk sebagai cerminan dari keberhasilan suatu usaha di dunia yang sebagai persaingan bisnis, selain itu kinerja pemasaran dapat dilakukan melalui dua cara yaitu internal dan eksternal khususnya secara eksternal peningkatan kinerja perusahaan dapat dilakukan dengan menggunakan pendekatan kultur yang berorientasi pada pasar (*market orientation*) yaitu memahami suatu kebutuhan, keinginan dan permintaan pasar dalam mengaplikasikannya upaya tersebut dan menjadi suatu kebutuhan untuk dapat dilakukan dalam mengoptimalkan kinerja usaha market orientational yang memiliki peran penting dalam memberikan kontribusi terhadap peningkatan kinerja dalam perusahaan (Hartani, 2000).

Kinerja pemasaran adalah titik *overspent* dan *underdelivered*, karena kesulitan untuk mengukur efektifitas dan efisiensi dalam setiap aktivitas dan keputusan untuk program pemasaran. kinerja pemasaran lebih obyektif dan terfokus pada profitabilitas dan produktivitas keputusan pemasaran (Fandy, 2008).

Hasil penelitian Waskito dan Harsono (2011) menemukan bahwa konsumen mempunyai tingkat kesadaran yang tumbuh pada suatu produk yang ramah lingkungan, namun hasil penelitian yang menunjukkan bahwa tumbuhnya tingkat kesadaran yang belum disertai dengan keputusan pembeli produk. Akan menjadi suatu peneliti yang menarik jika menggunakan suatu responden yang sama dengan menggunakan konsep yang dikemukakan oleh Chen dan Chang (2012), bahwa persepsi nilai produk, risiko produk dan tingkat kepercayaan suatu produk mungkin menjadi faktor yang mereka belum meningkatkan sikap mereka dari *attention* menjadi *intention tubuy*.

2.6.1 Margin pemasaran (*marketing margin*)

Margin pemasaran (*marketing margin*) dapat didefinisikan sebagai perbedaan harga yang terjadi pada tingkat petani dan harga yang ada di tingkat pengecer (Dahl dan Hammond, 2002).

Margin pemasaran adalah selisih antara harga dari tingkat konsumen dengan harga yang ada di tingkat produsen atau merupakan jumlah biaya pemasaran dengan keuntungan yang diharapkan oleh masing-masing lembaga pemasaran. Margin pemasaran dengan pola saluran distribusi panjang atau pendek itu berbeda karena disebabkan banyaknya lembaga pemasaran dan tingkat keuntungan yang diharapkan (Downey dan Erikson, 2001).

Margin pemasaran memiliki sifat umum yaitu:

1. Margin pemasaran berbeda-beda antara komoditas dari hasil pertanian dengan komoditas lainnya.

2. Margin pemasaran produk pertanian cenderung akan naik dalam jangka panjang dengan penurunannya bagian harga yang diterima petani.
3. Margin pemasaran relative stabil dalam jangka pendek dalam hubungan yang frekuensinya harga produksi hasil pertanian

2.6.2 Efisiensi Pemasaran

Menurut Downey dan Erickson dalam Jumiati *et al* (2013) istilah dari efisiensi pemasaran yang sering digunakan dalam penilaian suatu prestasi pekerja dalam proses pemasaran. Pernyataan tersebut mencerminkan bahwa pelaksanaan dalam proses pemasaran harus berlangsung secara efisien.

Sedangkan arti dari efisiensi menurut kamus besar bahasa Indonesia tempat atau sesuai untuk dapat mengerjakan atau menghasilkan sesuatu dan tidak membuang-buang waktu, tenaga, biaya, maupun menjalankan tugas dengan baik atau tepat dan cermat. Efisiensi yaitu penggunaan sumber daya secara minimum guna mencapai hasil yang optimum

2.6.3 *Farmers Share*

untuk menghitung bagian yang diterima petani (*farmers share*) dihitung dengan menggunakan rumus

$$F_s = \frac{pf}{pr} \times 100 \%$$

Keterangan :

F_s = bagian atau persentase yang diterima petani %

P_f = harga di tingkat produsen (Rp/Kg)

P_r = harga di tingkat konsumen (Rp/Kg)

2.7. Hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Karima Shafira, Lily Fauzia, Iskandarini tahun 2015	Analisis kelayakan usaha gula aren studi kasus: Desa Macang Kecamatan Selesai Kabupaten Langka.	gula aren yang diterima oleh pengrajin selama proses produksi 1 bulan rata-rata 207.24 Kg per usaha dalam 1 bulan dan harga yang jual yang berlaku pada saat penelitian sebesar Rp 14,000 per Kg, maka penerimaan yang di dapatkan oleh pengrajin selama peroduksi 1 bulan rata-rata Rp 2.901.360 per bulan sedangkan biaya yang dikeluarkan rata-rata Rp 1.220.780 dengan pendapatan yang diterima sebesar Rp 1.680.580 per bulan. Dengan R/C Rasio adalah analisis yang digunakan untuk mengetahui apakah usaha yang dijalankan layak tidak nya dapat digunakan perhitungan dengan membandingkan total penerimaan dan total biaya. dari hasil R/C Rasio usaha gula aren selama periode 1 bulan rata-rata 2,38 dimana lebih besar dari pada 1 berarti usaha tersebut layak untuk dijalankan
2.	Mustaqim 2019	Analisis Kelayakan Usaha Gula Merah Kelapa Studi Kasus Desa Tupeng Kecamatan Candiporo Kabupaten Lumajang	Berdasarkan hasil penelitian dan perhitungan analisis finansial UM KM gula merah kelapa diperoleh hasil NPV lebih dari 0 yaitu Rp 1 2.952.43 BCR sebesar 1,12 lebih besar dari dan PBP selama dua tahun 3 bulan tidak melebihi periode yang direncanakan. Nilai BEP harga besar Rp 8.3892 dan BEP unita dalah 4.853,8 Kg berartil layak untuk diusahakan

No	Nama Peneliti	Judul Peneliti	Hasil Penelitian
3.	Aris Mardiyono 2018	Analisis kinerja pemasaran usaha kecil menengah di Kota Semarang.	Jenis penelitian yang digunakan kuantitatif dengan metode regresi linier populasi penelitian kota Semarang 11.700. alat ukur variabel penelitian ini demikian pula dengan hasil uji reliabilitas terutama penelitian ini dinyatakan reliabel pemasaran, orientasi pasar dan orientasi kewirausahaan tidak ada maka kinerja pemasaran sebesar 4,211 jika orientasi pasar meningkat sebesar 1 persen maka kinerja pemasaran sebesar, 341 dan peningkatan orientasi kewirausahaan 1 persen akan meningkat.
4	Salman 2020	Struktur Dan Kinerja Pasar Komoditas Lada Di desa Totallang Kecamatan Lasusua Kabupaten Kolaka Utara	Pada penelitian ini menggunakan beberapa metode yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Berdasarkan hasil penelitian ini maka pemasaran lada di desa Totallang Lasusua sebagai petani produsen memilih model saluran keempat produsen, pedagang pengepul, pedagang besar, konsumen dan industri yang ada beberapa kawasan. Kinerja pemasaran menunjukkan bahwa margin pemasaran pada saluran ini diperoleh Rp 5000/Kg dan efisiensi pemasaran 2,58% menunjukkan bahwa pemasaran lada efisien sedangkan farmen share berada pada nilai 88,88% yang menunjukkan keuntungan yang diperoleh petani pada sistem pemasaran lada yang ada di desa tersebut.

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil penelitian
5	Nurlina (2018)	Analisis kelayakan usaha pengolahan gula merah lontara (<i>bar assus flabellifer</i>) dari petani pengrajin stu di kasus desa Borong tala Kecamatan Tam alatekabupaten jene ponto	Dari hasil penelitina terhadap pembuat gula merah lontara yang ada di desa borongtala dengan secara teknis pengelohan gula merah yang ada didesa borongtala masih melaksanakan secara sederhana, pengeloha usaha gula merah lontra selama 1 bulan produksi secara ekonomis layak untuk diusahakan karna nilai R/C Ratio 1,27 yang berarti layak untuk karena setiap pengeluaran investas i Rp 1 maka maka hsi yang diperoleh Rp 1,27. Secara sosial usaha pengelohan gula merah layak untuk dijalankan karena tara rata pendapatan yang didapatkan oleh pembuat gula merah yaitu sebesar Rp 843.888.

2.8. Kerangka Pikir

Usaha gula merah aren merupakan usaha yang dilakukan oleh petani dengan mengelola input produksi yang tersedia untuk memperoleh hasil produksi. Biaya produksi yang diperoleh dari jumlah biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap terdiri dari biaya peralatan yaitu seperti wajan, dan tempat untuk memasak nira, pisau, parang, saringan, jerigen untuk sebagai wadah penyimpanan nira. Sedangkan biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku, bahan penolong, dan bahan bakar. Keuntungan produksi diperoleh dari total penerimaan yang diterima dikurangi total biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Usaha gula aren dikatakan layak diusahakan bila dari analisis ekonomi memberikan hasil layak. Adapun analisis yang digunakan untuk menilai apakah usaha gula merah aren

layak secara ekonomis atau tidak yaitu dengan analisis R/C Ratio.

Pemasaran merupakan salah satu faktor untuk dapat meningkatkan pendapatan petani dari semua penjualan dan produksi usahatani yang dilakukan oleh suatu lembaga pemasaran dengan menentukan efisiensi pemasaran yang akan meningkatkan harga yang diterima oleh petani dengan harga yang dibayar pada konsumen hal ini dapat mempengaruhi tingkat harga yang dibayar oleh konsumen dapat mempengaruhi harga yang diterima oleh petani hal ini dapat disebut nilai transmisi harga.



Gambar 1: Kerangka Pikir Analisis Kelayakan Usaha Dan Kinerja Pemasaran Gula Merah aren di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone

III. METODE PENELITIAN

3.1. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada bulan Januari sampai Februari tahun 2021 yang berlokasi di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone. Dengan pertimbangan daerah ini merupakan salah satu lokasi penghasil gula merah

3.2. Teknik Penentuan Sampel

Metode yang digunakan dalam penentuan sampel ini yaitu teknik sampel jenuh atau disebut sensus merupakan teknik penentuan sampel apabila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel (Sogiyono, 2012). Jumlah sampel yang diambil dalam usaha gula merah aren 10 sampel karena jumlah yang menjalankan usaha gula merah aren yang ada di Desa Erecinnong hanya 10 orang menjalankan usaha pembuatan gula merah aren.

3.3. Jenis dan Sumber Data

Sumber data yang dikumpulkan dari penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan pengrajin gula merah dengan menggunakan kuesioner yang telah dipersiapkan terlebih dahulu, sedangkan data sekunder diperoleh secara tidak langsung melalui literature, artikel, internet dan jurnal yang berhubungan dengan penelitian ini.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik yang digunakan dalam pengambilan data oleh penulis dalam penelitian adalah :

1. Observasi

Observasi adalah salah satu pengumpulan data yang digunakan dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap obyek yang berkaitan dengan usaha gula merah di Desa Erecinnong sehingga dapat menggambarkan dengan jelas mengenai obyek yang diteliti.

2. Wawancara

Wawancara adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan bertanya langsung kepada responden yang berkaitan pada data yang dibutuhkan dengan menggunakan kuesioner untuk dapat mengetahui bagaimana pengolahan gula merah.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu pengambilan gambar atau foto pada saat kegiatan penelitian berlangsung untuk dapat dijadikan sebagai lampiran.

3.5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan tahapan dan proses penelitian di mana data yang didapatkan sudah terkumpul untuk diolah dalam rangka untuk menjawab rumusan masalah. teknik dalam analisis data dengan menggunakan analisis ekonomi yang digunakan untuk melihat gambaran mengenai komponen yang dikeluarkan dan keuntungan yang akan diperoleh.

1. Biaya Produksi

Biaya total (*Total Cost*) merupakan penjumlahan dari biaya tetap dan variable dengan rumus sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC = *Total cost* / total biaya (Rp)

TFC = *Cost Total fixed* / total biaya tetap (Rp)

TVC = *Total variable cost* / total biaya variable (Rp)

2. Penerimaan

Total penerimaan total return yaitu perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual. Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut

(Rosyidi, 2001).

$$TR = P \cdot Q$$

Keterangan:

TR = *Total return* / total penerimaan (Rp)

P = *Price* / Harga (Rp/ Kg)

Q = *Quantity* / produksi (Kg)

3. Kelayakan Usaha

Untuk dapat mengetahui apakah usaha yang dijalankan tersebut layak atau tidak maka dapat digunakan perhitungan dengan membandingkan total penerimaan dengan total biaya secara matematis dengan dirumuskan sebagai berikut

$$R/C \text{ ratio} = TR / TC$$

Keterangan:

R/C ratio = *Return cost ratio*

TR = *Total return* atau total penerimaan (Rp)

TC = *Total cost* atau total biaya (Rp)

Dengan ketentuan jika nilai R/C > 1 maka usaha tani yang dilakukan adalah layak, sebaiknya jika nilai R/C < 1 maka usaha tani yang dijalankan tidak layak (Soekartawi, 1995).

4. Analisis margin dan efisiensi adalah bagian dari kinerja pemasaran

Untuk mengetahui pemasaran margin dan efisiensi pemasaran dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

Untuk mengetahui margin pemasaran

$$MP = Pr - Pf$$

Keterangan:

Mp = Margin pemasaran

Pr = Harga tingkat pengencer

Pf = Harga tingkat petani

Untuk mengetahui efisiensi pemasaran,

$$EP = (TB/TNP) \times 100\%$$

Keterangan:

EP = Harga tingkat petani

TB = Total biaya

TNP = Total nilai produk

Kriteria efisiensi pemasaran yaitu saluran pemasaran dikatakan efisien jika efisiensi lebih kecil dari 50% maka saluran pemasaran tersebut efisien dan jika efisiensi pemasaran lebih besar dari 50% maka saluran pemasaran tersebut tidak efisien.

Untuk menghitung bagian dari petani dengan farmers share dihitung dengan rumus sebagai berikut:

Untuk mengetahui farmers share

$$Fs = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Keterangan:

Fs = Bagian atau yang diterima petani%

Pf = Harga di tingkat produsen (Rp/Kg)

Pr = Harga di tingkat konsumen (Rp/Kg)

3.6. Definisi Operasional

1. Gula merah aren adalah gula yang terbuat dari nira aren yang dilakukan dengan proses perebusan
2. Pembuat gula merah aren adalah orang yang melaksanakan atau menjalankan suatu kegiatan dalam produksi gula merah di desa Erecinnong
3. Biaya adalah sejumlah nilai yang dikeluarkan dalam melakukan kegiatan usaha pengolahan gula merah yang diukur dalam suatu Rp
4. Biaya tetap yaitu biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan usaha yang tidak berpengaruh besar kecilnya volume produksi gula merah seperti biaya yang

dikeluarkan untuk pembelian seperti wajang, cergen, parang yang diukur dengan satuan Rp/Tahun

5. Biaya variabel adalah biaya yang biasanya berubah-ubah dengan besar kecilnya biaya yang keluar mempengaruhi produksi gula merah seperti biaya sarana produksi, tenaga kerja yang diperhitungkan dalam 1 hari.
6. Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan oleh industri gula merah dalam proses produksi gula merah.
7. Penerimaan merupakan hasil perkalian antara produksi gula merah dan harga jual gula merah yang diukur dalam satuan Rp/Kg perbulan
8. Kinerja pemasaran adalah ukuran suatu kegiatan dalam proses pemasaran gula merah secara menyeluruh dari petani ke konsumen melalui keterlibatan lembaga pemasaran di desa Erecinnong.
9. Pemasaran gula merah adalah kegiatan yang dilakukan oleh pengusaha gula merah untuk dapat mempromosikan suatu produk gula merah yang ada di Desa Erecinnong
10. Saluran pemasaran adalah organisasi yang saling tergantung dalam proses yang membuat produk dan jasa menjadi tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen di desa tersebut.
11. Margin pemasaran merupakan perbedaan atau selisih harga gula merah dengan lembaga pemasaran di Desa Erecinnong
12. Efisiensi pemasaran merupakan prestasi antara total biaya penjualan dengan total nilai penjualan gula merah aren di Desa Erecinnong

IV. GAMBARAN UMUM WILAYA PENELITIAN

4.1. Letak Geografis

Desa Erecinnong merupakan Desa yang terletak di Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone. Desa Erecinnong memiliki luas wilayah yaitu 35,05 km dengan memiliki batas wilayah desa diantaranya sebagai berikut.

- a. Sebelah utara berbatasan dengan Desa Lamong
- b. Sebelah selatan berbatasan dengan Desa Pattuku
- c. Sebelah timur berbatasan dengan Desa Langi
- d. Sebelah barat berbatasan dengan Desa watangani

Desa Erecinnong memiliki dua suku yaitu Ere yang diambil dari bahasa Konjo atau bahasa Makassar yang artinya air sedangkan kata dari Cinnong diambil dari bahasa bugis, yang artinya air yang jernih, jika kata Erecinnong digabungkan maka arti dari keseluruhan yaitu air yang jernih yang muncul dari celah-celah pegunungan.

Jarak yang ditempuh antara Desa ke Kota Kecamatan sekitar 23 km sedangkan jarak yang ditempuh dari Desa ke Kota Kabupaten sekitar 110 km. Desa Erecinnong memiliki tiga dusun di antaranya dusun Lekkang, dusun Kampung Baru, dusun Kalubimpi dengan ketinggian tanah yang ada diwilaya Desa Erecinnong 727 Mdpl dengan suhu rata-rata 20⁰C sampai dengan suhu 29⁰C dengan curah hujan rata-rata 1,00 mm/tahun.

4.2. Kondisi Demografis

4.2.1. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis kelamin merupakan salah satu faktor penentu dalam kemampuan untuk bekerja seseorang dan juga sebagai patokan dalam berbagai kegiatan yang dijalankan dalam pekerjaan yang dapat dilakukan oleh laki-laki maupun perempuan yang mempunyai perbedaan. Berdasarkan jumlah penduduk yang ada di desa Erecinnong sebanyak 1.145 jiwa yang terbagi dalam 3 dusun diantaranya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel berikut.

Tabel 2. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin Di Desa Erecinnong, Kecamatan Botocani Kabupaten Bone

No	Dusun	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
1.	Allekkang	228	219	447
2.	Kampung Baru	188	127	362
3.	Kalubimpi	163	173	336
	Jumlah	579	566	1.145

Sumber : Dari Kantor Desa Erecinnong, 2021

Tabel 2, dapat dilihat jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin yang ada di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone sebanyak 1.145 jiwa, yang terbagi atas 3 dusun yang diantaranya Dusun Alekkeng yang memiliki penduduk sebanyak 447 jiwa, Dusun Kampung Baru memiliki penduduk sebanyak 362 jiwa, Dusun Kalubimpi memiliki penduduk sebanyak 336 jiwa.

4.2.2. Jumlah Penduduk Berdasarkan Usia

Usia seseorang menentukan apakah masih produktif atau tidak dalam hal melakukan suatu aktivitas dalam keseharian. Hal ini dapat dilihat dari usia penduduk yang ada di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone.

usia merupakan salah satu tolak ukur yang dapat mempengaruhi kemampuan fisik dan pola pikir seseorang dalam menjalankan suatu aktivitas. Berikut keadaan penduduk di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 3. Jumlah Penduduk di Desa Erecinnong, Kecamatan Bontocani, Kabupaten Bone berdasarkan usia.

No	Umur	Dusun Alekkang		Dusun Kampong Baru		Dusun Kalubimpi		Jumlah
		P	L	P	L	P	L	
1.	0-10	37	33	20	36	23	29	178
2.	11-20	30	54	32	38	34	23	211
3.	21-30	24	39	23	22	30	24	162
4.	31-40	32	23	22	23	26	27	153
5.	41-50	31	37	29	32	26	38	193
6.	51-60	18	25	17	21	19	22	122
7.	61-70	11	15	8	11	11	10	66
8.	71-80	8	10	7	9	4	9	47
9.	>81	3	3	2	3	1	1	13
Total								1.145

Sumber: Kantor Desa Erecinnong 2021

Tabel 3. Dapat dilihat keadaan penduduk menurut usia yang ada di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone yaitu kelompok umur 0-10 tahun sebanyak 178 jiwa, 11-20 tahun berjumlah 211 jiwa, 21-30 tahun sebanyak 162 jiwa, 31-40 tahun sebanyak 153 jiwa, 41-50 tahun berjumlah 193 jiwa, 51-60 tahun sebanyak 122 jiwa, 61-70 tahun sebanyak 66 jiwa, 71-80 tahun sebanyak 47 jiwa, >81 tahun sebanyak 13 jiwa. dari pembagian jumlah penduduk yang berdasarkan usia maka dapat kita lihat bahwa penduduk yang masih produktif lebih banyak dibandingkan penduduk yang tidak produktif lagi.

4.2.3. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian

Mayoritas mata pencarian penduduk di Desa Erecinnong adalah petani. Hal ini disebabkan karena sudah turun temurun sejak dahulu bahwa mayoritas masyarakat bermata pencarian sebagai petani. Di karenakan tingkat pendidikan yang minim membuat masyarakat tidak mempunyai keahlian lain yang membuat memili selain menjadi petani dan dapat di lihat tabel berikut.

Tabel 4. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian Di Desa Erecinnong, Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone

No	Mata pencarian	Jumlah
1.	Petani	795
2.	PNS	10
3.	honor	10
4.	TKI	50
5.	Karyawan swasta	20
6.	Bidan	2
7.	Pedagang	2
Jumlah		889

Sumber: Kantor Desa Erecinnong

Tabel 4 menjelaskan bahwa keadaan mata pencarian di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone, penduduk yang bekerja sebagai petani sebanyak 795 orang sedangkan jenis pekerjaan yang sedikit yaitu jenis pekerjaan bidan dan pedagang sebanyak 2 orang.

4.2.4. Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Keadaan peduduk berdasarkan pendidikan adalah untuk melihat sejauh mana tingkat pendidikan penduduk yang ada di Desa Erecinnong dalam menjalankan usahatani, petani yang memiliki wawasan luas akan cepat menangkap informasi yang baru sesuai dengan kemampuan. Karena semakin tinggi tingkat pendidikan masyarakat akan semakin baik pula intelektual yang dimiliki

oleh setiap individu adapun keadaan penduduk berdasarkan tingkat pendidikan pada tabel 5.

Tabel 5. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan Di Desa Erecinnong, Kecamatan Bontocani, Kabupaten Bone

Pendidikan Masyarakat	Nama Dusun			Jumlah
	Alekkang	Kampung Baru	Kalubimpi	
Tamat SD	190	175	90	455
Tamat SMP	120	115	57	292
Tamat SMA	94	97	25	216
S1	10	18	20	48
Belum Sekolah	33	21	20	74
Diploma	5	2	1	8
	Total			1.093

Sumber. Kantor Desa Erecinnong 2021

Tabel 5. Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tingkat pendidikan penduduk yang ada di desa Erecinnong yang tertinggi yaitu tingkat SD yang berjumlah 455 orang dikarenakan terbatasnya ekonomi keluarga membuat mereka tidak mampu untuk melanjutkan jenjang pendidikan yang lebih tinggi.

4.3. Kondisis Pertanian

Pada umumnya penduduk yang ada di Desa Erecinnong bekerja sebagai petani, beternak, pedagang dan usaha gula merah, adapain yang bekerja di pemerintah. Jenis tanaman yang di usahakan seperti jahe, padi, kacang tana, jagung, cabai merah, kakao, cengkeh, kemiri.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Identitas Responden

Untuk dapat mengetahui identitas responden pembuat gula merah aren perlu melakukan pengumpulan data dari responden dengan melakukan sebuah wawancara, identitas responden terdiri dari umur responden, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, pengalaman dalam usaha gula merah, luas lahan. Secara rinci dapat dijelaskan identitas responden sebagai berikut:

5.1.1. Umur

Umur merupakan salah satu faktor penunjang dalam suatu kegiatan usaha yang akan dijalankan. Semakin tua umur pengrajin maka dapat berakibat pada fisik, yaitu fisik mulai lemah dalam melakukan suatu pekerjaan. Tetapi dari semakin tua umur pengrajin semakin banyak pengalaman yang di dapatkan dalam melakukan usaha. Untuk mengantisipasi kelemahan pada fisik pengrajin dapat memanfaatkan tenaga dari keluarga untuk membantu dalam usaha. Adapun distribusi skala usia pengrajin gula merah dapat dilihat dari tabel 6.

Tabel 6. Usia Pengrajin Gula Merah Aren di Desa Erecimong, Kecamatan Bontocani, Kabupaten Bone

No	Umur	Jumlah Responden	Persentase%
1	28-38	2	20
2	39-49	3	30
3	50-60	5	50
	Jumlah	10	100

Sumber: Data Primer Setelah Diolah 2021

Tabel 6. berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa rata-rata umur pengrajin sudah produktif untuk dapat melakukan usaha gula merah, penduduk dikatakan produktif jika memiliki usia 15-64 tahun, hal ini dikatakan dengan pendapat dari Nurhasikin (2013) yang menyatakan manusia yang produktif apabila memiliki umur antara 15-64 tahun. Usia yang produktif merupakan usia yang ideal untuk melakukan suatu pekerjaan yang mempunyai kemampuan untuk meningkatkan produktivitas kerja dan memiliki kemampuan untuk menyerap informasi-informasi dibidang teknologi dan inovasi dalam bidang usaha. Dimana jumlah pengrajin gula merah aren yang lebih besar pada umur 50-60 tahun sebanyak 5 orang sedangkan umur yang lebih sedikit berada pada umur 28-38 tahun sebanyak 2 orang.

5.1.2. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan merupakan faktor yang berpengaruh terhadap usaha yang dijalankan, di mana tingkat pendidikan berpengaruh terhadap proses inovasi. Tingkat pendidikan pengrajin gula merah aren yang masih rendah atau dikatakan dalam golongan rendah, sebab kebanyakan pengrajin yang berpendidikan samapai SD/Sederajat dibandingkan dengan SLTP/Sederajat saja. Untuk lebih jelasnya dapat lihat dari tabel berikut:

Tabel 7. Tingkat Pendidikan Pengraji Gula Merah Aren di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone.

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	
		Orang	Persentase %
1	Tamat SD/Sederajat	9	90
2	Tamat SLTP/Sederajat	1	10
Jumlah		10	100

Sumber: Data Primer Setelah Diolah 2021

Tabel 7 atas menunjukkan jumlah responden yang memiliki tingkat pendidikan yang rendah sebanyak 9 orang pengrajin gula merah. Hal tersebut menunjukkan tingkat pendidikan yang ada di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone mayoritas pendidikannya hanya sampai SD dikarenakan kurangnya biaya untuk melanjutkan pendidikan yang lebih tinggi dan jarak untuk melanjutkan pendidikan dikota yang jauh membuat memilih sebagai pengrajin gula merah aren. Tingkat pendidikan merupakan salah satu faktor yang penting yang dapat mempengaruhi cara berpikir dan keterampilan dalam menjalankan usaha. Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa tingkat pendidikan formal pengrajin masih tergolong rendah. Hal seperti ini merupakan salah satu kendala dalam pengembangan usaha dengan demikian guna untuk dapat meningkatkan keterampilan dalam pengolahan gula merah aren perlu bimbingan dan penyuluhan oleh instansi yang terkait agar dapat meningkatkan hasil produksi yang lebih berkualitas dan menarik.

5.1.3. Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga pada usaha pengrajin gula merah aren yang berkisaran antara 1-6 orang dalam tanggungan keluarga diantaranya anak dan isteri, anggota keluarga tersebut dapat memiliki dampak positif dalam menjalankan usaha gula merah aren yang dapat menguntungkan pada anak yang suda dewasa dapat dijadikan tenaga kerja dalam keluarga. Adapun klasifikasi responden berdasarkan distribusi frekuensi skala jumlah tanggungan keluarga yang ada di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone pada tabel berikut.

Tabel 8. Jumlah Tanggungan Keluarga Pengrajin Gula Merah Aren Di Desa Erecinnong, Kecamatan Bontocani, Kabupaten Bone.

No	Jumlah Tanggungan Keluarga	Jumlah	
		Orang	Persentase %
1	1-2	3	30
2	3-4	4	40
3	5-6	3	30
Jumlah		10	100

sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2021

Tabel 8. Menunjukkan jumlah responden yang memiliki tanggungan keluarga yang berbeda-beda mulai dari jumlah tanggungan keluarga 1 orang sampai 6 orang dengan persentase yang berbeda. Dalam menjalankan usaha dimana anggota keluarga dapat dijadikan sebagai tenaga kerja atau dapat membantu dalam proses produksi, sehingga dapat mengurangi biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja dan menghemat biaya produksi. Hal ini sesuai dengan pendapat dari Andrawati dan Budi (2007), yang menjelaskan bahwa semua anggota keluarga sebagai tanggungan yang mempunyai sisi positif apabila termasuk dalam usia yang produktif yang dapat dijadikan sebagai tenaga kerja dalam keluarga dalam menjalankan pekerjaan baik dalam rumah tangga maupun dalam usaha gula merah aren.

5.1.4. Pengalaman Dalam Pengolahan Gula Merah Aren

Dalam pengolahan gula merah aren pengalaman yang berpengaruh penting dalam kualitas Pada produk gula merah aren yang telah diproduksi. Dalam pengolahan gula merah aren yang sudah berpengalaman yang sudah lama memiliki pengetahuan tentang bagaimana proses pengolahan gula merah aren yang berkualitas. Pada penelitian ini pengrajin gula merah aren memiliki

pengalaman usaha yang berkisaran 4-20 tahun. Untuk lebih jelasnya dapat lihat dari tabel berikut.

Tabel 9. Pengalaman Usaha Gula Merah Aren Di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone.

No	Pengalaman Usaha(Tahun)	Jumlah	
		Orang	Persentase%
1	4-9	3	30
2	10-15	5	50
3	16-20	2	20
Jumlah		10	100

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2021.

Tabel 9 diatas menunjukkan bahwa yang memiliki pengalaman usaha yang paling lama antara 10-15 tahun yang berjumlah 5 orang dengan persentase 50%, sedangkan yang memiliki pengalaman yang rendah yang berkisaran antara 16-20 tahun sebanyak 2 orang dengan persentase 20%. Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak pengalaman usaha maka semakin baik pula pengalaman yang didapatkan serta menghasilkan produksi yang lebih berkualitas.

5.1.5. Luas Lahan

Luas lahan berpengaruh dalam kegiatan usahatani, pada dasarnya luas lahan yang dikelola oleh pengrajin gula merah sangat berpengaruh terhadap usaha yang dijalankan.

Tabel 10. Luas Lahan Pertanian Responden Di Desa Erecinnong, Kecamatan Bontocani, Kabupaten Bone

No	Luas Lahan (Ha)	Jumlah	
		Orang	Persentase%
1	1-2	10	100
Jumlah		10	100

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2021

Tabel 10, diatas menujukkana bahwa luas lahan yang dimiliki oleh petani responden yang berkisaran antara 1-2 ha dengan persentase 100%.

5.2 Analisis Biaya dalam Pengolahan Gula Merah Aren

Biaya merupakan pengeluaran yang dikeluarkan oleh pengrajin gula merah aren dalam menjalankan suatu usaha yang di mana pengrajin mengeluarkan biaya untuk dapat memulai usaha yang akan dijalankan yang seperti biaya tetap terdiri dari biaya bangunan dan biaya alat yang digunakan dalam proses produksi dan biaya variabel terdiri dari biaya tenaga kerja dan lain-lain.

5.2.1 Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang secara total tidak berubah saat aktivitas bisnis meningkat atau menurun. Biaya tetap untuk usaha gula merah yang ada di Desa Erecinnong, Kecamatan Bontocani dapat dilihat pada tabel penyusutan alat berikut ini.

Tabel 11. Biaya penyusutan Alat Usaha Gula Merah, Desa Erecinnong, Kecamatan Bontocani, Kabupaten Bone

NO	Jenis Alat	Usia Teknis (Tahun)	Rata-Rata	Persentas %
1	Bangunan	3,7	375.167	47.09
2	Wajang	2,1	202.500	25.41
3	Parang	2,1	78.667	98.74
4	Ember	1,2	27.700	34.76
5	Jergen	1,2	19.150	24.03
6	Parang Penyadap	2,3	93.500	11.73
Jumlah		12,6	796.684	100

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2021

Tabel 11. di atas menunjukkan bahwa biaya penyusutan alat yang memiliki biaya paling tinggi pada usaha gula merah yaitu bangunan dengan jumlah biaya rata-rata Rp. 375.167 dengan persentase 47.09%, dan yang memiliki total biaya tetap paling rendah yaitu peralatan ember dengan biaya rata-rata Rp. 27.700 dengan persentase 34,76%.

Adapun peralatan- peralatan yang digunakan oleh pengusaha gula merah aren yang ada di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone terdiri atas:

1. Parang merupakan alat untuk digunakan sebagai pemotong pelapah pohon aren yang menghalangi proses pemanenan air nira dan digunakan sebagai pembersih bagian-bagian yang menghalangi saat mau memanjat untuk mengambil hasil dari pohon aren.
2. Bangunan merupakan tempat untuk produksi yang berukuran kecil yang dibuat khusus untuk pengolahan yang tidak jauh dari tempat pohon aren yang di produksi yang dapat memudahkan oleh pengusaha dalam mengangkut hasil nira ke tempat pengolahan. Dengan ukuran bangunan pengolahan gula merah aren yang ada didesa erecinnong dengan ukuran 2x3 m yang terbuat dari seng dan kayu.
3. Parang penyadap merupakan parang yang segajah dibeli khusus untuk menyadap atau sebagai alat untuk memotong buah tandang aren, selain itu ketajaman dari parang penyadap dapat mempengaruhi hasil produksi hasil nira yang keluar dari pohon aren. Semakin tajam parang penyadap semakin

besar kemungkinan hasil produksi nira yang keluar dari buah tandan pohon aren.

4. Wajang merupakan peralatan yang harus ada dalam usaha gula merah aren untuk sebagai alat untuk memasak air nira yang memiliki ukuran yang bervariasi dengan harga tergolong cukup mahal yang memang khusus untuk peralatan dalam pemasakan air nira.
5. Baskom merupakan peralatan yang digunakan sebagai wadah untuk menyimpan gula merah aren yang telah jadi dan sebagai alat untuk mencuci peralatan yang digunakan dalam proses produksi.
6. Jerigen merupakan alat yang digunakan sebagai wadah untuk menyimpan air nira yang diambil dari sedapan pohon aren agar air nira yang di hasilkan tidak tertumpah saat dibawa ketempat produksi.

5.2.2 Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah secara proporsional dengan aktivitas usaha. Berikut adalah biaya variabel yang digunakan dalam pembuatan gula merah yang terdiri dari bahan pendukung seperti kemiri dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 12. Biaya Variabel Usaha Gula Merah, Desa Etecinong, Kecamatan Bontocani, Kabupaten Bone

No	Uraian Biaya	Biaya Rata-Rata	Persentase%
1	Biaya produksi	1.536.683	0,78
2	Biaya tenaga kerja	425.000	0,22
	Jumlah	1.961.683	100

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2021

Tabel 12. diatas menunjukkan bahwa rata-rata biaya produksi yang yang dikeluarkan oleh pengusaha gula merah aren rata-rata Rp 1.536.683 dengan peresentase 0,78% dan rata-rata tenaga kerja yaitu Rp 425.000 dengan persentase 0,22 % .

5.2.3. Biaya Total

Biaya total adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan dalam usaha gula merah baik itu biaya variabel maupun biaya tetap. Rata rata biaya total yang dikeluarkan dalam usaha gula merah di Desa Erecinnong, Kecamatan Bontocani, Kabupaten Bone yaitu sebesar Rp 1.536.638 untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 13 berikut ini.

Tabel 13. Biaya Total Usaha Gula Merah di Desa Erecinnong, Kecamatan Bontocani, kabupaten Bone.

No	Uraian Biaya	Biaya Rata-Rata	Persentase%
1	Biaya Tetap	796.683	0,52
2	Biaya Variabel	740.000	0,48
Jumlah		1.536.683	100

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2021

Tabel 13. diatas menunjukkan bahwa jumlah total biaya rata-rata untuk biaya tetap perbulannya yaitu Rp. 796.683 dengan persentase 0,52% dan untuk rata-rata biaya variabel perbulannya yaitu Rp.740.000 dengan persentase 0,48%.

5.3. Penerimaan Usaha Gula Merah Aren

Penerimaan merupakan hasil kali antara jumlah produksi dengan harga yang berlaku. Hasil produksi gula merah aren yang ada di Desa Erecinnong cenderung memiliki ukuran yang sama adapun rata-rata produksi dari petani pengrajin gula merah aren yaitu sebanyak 206 kg/bulan dengan rata-rata harga per

kilogramnya yaitu Rp. 17.000 . besar kecilnya penerimaan yang diterima oleh usaha gula merah di Desa Erecinnong dipengaruhi oleh harga yang berlaku, karena harga yang berlaku untuk gula merah cenderung mahal di tersebut dibandingkan dengan desa lain, yang rata-rata harga per kilogramnya yaitu Rp. 15.000 atau Rp. 14.000 saja. Total rata-rata penerimaan usaha gula merah yang diterima oleh pelaku usaha di Desa Erecinnong sebanyak Rp. 3.502.000/bulan.

5.4. Analisis Pendapatan Usaha Gula Merah

Pendapatan merupakan hasil akhir yang diperoleh dalam bentuk materi yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga petani dan dapat kembali digunakan untuk memenuhi sarana dan prasarana produksi. Secara umum, biaya merupakan pengorbanan yang dikeluarkan oleh produsen dalam mengelola usahatani untuk mendapatkan hasil yang maksimal. Adanya unsur-unsur produksi yang bersifat tetap dan tidak tetap dalam jangka pendek mengakibatkan munculnya dua kategori biaya, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*).

Jumlah Produksi dari 10 pelaku usaha sebanyak 2.060.kg dengan jumlah rata-rata 206 kg/pelaku usaha. Seperti yang diketahui bahwa rata-rata pelaku usaha menjual gula merahnya dengan harga Rp. 17.000,- per-kilogram jadi dapat diketahui jumlah penerimaan pelaku usaha adalah Rp. 35.020.000,- dengan jumlah rata-rata penerimaan/bulan setiap pelaku Rp. 3.502.000,-. Penerimaan pelaku usaha inilah yang akan dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada saat proses berusaha gula merah. Setelah itu baru diketahui pendapatan dari

setiap pelaku usaha. Untuk mengetahui pendapatan pelaku usaha/bulan di Desa Erecinnong dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 14. Analisis Pendapatan Usaha Gula merah di Desa Erecinnong, Kecamatan Bontocani, Kabupaten Bone, 2021

No	Uraian	Total (Rp/Ha)
1	Penerimaan usahatani (a x b) a. Produksi Gula Merah (Kg) b. Harga (Rp/Kg)	3.502.000 206 17.000
2	Biaya – biaya a. Total biaya variabel (Rp) b. Total biaya tetap (Rp)	740.000 796.683
3	Total biaya produksi (a + b)	1.536.683
4	Pendapatan responden (1 – 3)	1.965.317

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2021

Tabel 14. menunjukkan total penerimaan usaha gula merah sebesar Rp. 3.502.000/bulan, sedangkan total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 1.536.683 yang terbagi menjadi dua yaitu biaya variabel dengan jumlah sebesar Rp. 740.000 /bulan dan biaya tetap sebesar Rp. 796.683-/bulan. Maka kemudian dapat diketahui pendapatan responden adalah sebesar Rp 1.965.317 /bulan. Hal ini menunjukkan bahwa penerimaan lebih besar dari pada total biaya yang dikeluarkan, hasil pendapatan rata-rata dapat mencukupi hidup dalam rumah tangga. Hal ini sesuai dengan pendapat Soekartawi (2002), yang menyatakan bahwa pendapatan dan keuntungan yaitu selisih antara penerimaan yang diterima dengan semua biaya yang telah dikeluarkan.

5.5. Analisis Kelayakan Usaha Gula Merah

Analisis kelayakan usaha yang digunakan dalam usaha gula merah yaitu menggunakan analisis data *R/C ratio* atau *Return Cost Ratio* yaitu analisis yang digunakan apakah usaha tersebut layak atau tidaknya maka digunakan perhitungan

dengan membandingkan total penerimaan dan total biaya dan ketentuan jika nilai $R/C > 1$ maka usaha yang dilakukan layak dilakukan dan sebaliknya jika $R/C < 1$ maka usaha tidak layak untuk dilakukan.

Tabel 15. Nilai R/C Ratio Usaha Gula Merah di Desa Erecinnong, Kecamatan Bontocani, Kabupaten Bone, 2021

No	Uraian	Total
1	Produksi (Kg)	206
2	Biaya Variabel	740.000
	- Biaya tenaga kerja (Rp)	425.000
	- Biaya angkut	285.000
	- kemiri (Rp)	30.000
	Total Biaya Variabel (Rp)	
3	Biaya Tetap	796.683
	- NPA (Rp)	796.683
	Total Biaya Tetap (Rp)	
4	Penerimaan (Rp)	3.502.000
5	Total Biaya (Rp)	1.536.683
6	Pendapatan (Rp)	1.965.317
7	R/C Ratio	2.17

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2021

Tabel 15. diatas menjelaskan kelayakan usaha dihitung dengan menggunakan rumus *Return Cost Ratio (R/C)* untuk dapat menghitung R/C yaitu dengan membagi antara penerimaan dengan biaya produksi atau biaya yang dikeluarkan, jika hasil R/C lebih besar dari pada 1 maka usaha gula merah aren layak untuk dijalankan jika R/C lebih kecil dari satu maka usaha yang dijalankan tidak layak.

Dari penelitian yang sudah dijalankan maka hasil R/C adalah rata-rata penerimaan oleh petani sebesar Rp 3.502.000 dibagi dengan total yang dikeluarkan oleh pengusaha gula merah sebesar Rp 1.536.683 maka hasil R/C sebesar 2,17 hal tersebut secara ekonomi layak untuk di usahakan, karena lebih besar dari 1 ($R/C > 1$) artinya usaha gula merah aren di desa ercinnong kecamatan

bontocani kabupaten bone layak untuk dikembangkan. Hal ini di sebabkan karena jumlah penerimaan yang lebih besar dari pada jumlah biaya produksi. Pendapat Subagyo (2005) yang menyatakan studi kelayakan merupakan penelitian yang didasari oleh suatu ide bisnis tentang layak atau tidaknya suatu ide yang dilaksanakan.

5.6. Saluran Pemasaran Gula Merah Aren di Desa Erecinnong

Saluran pemasaran gula merah aren merupakan bagian-bagian yang menyelenggarakan dan melaksanakan kegiatan dari fungsi pemasaran yang saling berkaitan. Saluran pemasaran sangat penting dilakukan dalam proses distribusi produksi gula merah aren dari pengrajin ke konsumen untuk dapat memperoleh nilai jual sebagai balas jasa yang dihasilkan dari penjualan gula merah aren. Proses pemasaran gula merah aren yang ada di Desa Erecinnong terdapat dua tipe saluran pemasaran yaitu:

5.6.1. Saluran Pemasaran I

Saluran pemasaran I termasuk dalam tipe saluran satu tingkat yang mempunyai perantara penjualan gula merah diantaranya pedagang dan pedagang pengecer, diaman saluran pemasaran gula merah aren ini pengrajin menjual langsung ke pedagang besar yang ada dikota Makassar dengan melalui sopir yang ada di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone, lalu pedagang besar menjual kembali hasil yang dibeli dari pengrajin ke pedagang pengecer sehingga sampai ketagan konsumen.



Gambar 1. Saluran Pemasaran I Gula Merah Aren di Desa Erecinnong, Kecamatan Bontocani, Kabupaten Bone.

Gambar 1 di atas menunjukkan bahwa saluran pemasaran I, pengrajin gula merah aren menjual langsung ke pedagang besar yang ada di kota Makassar dengan menggunakan sopir yang ada di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone, kemudian pedagang besar menjual kembali gula merah aren ke pedagang pengecer, lalu pedagang pengecer menjual gula merah aren ke konsumen.

5.6.2. Saluran Pemasaran II

Saluran pemasaran ini merupakan saluran yang memiliki perantara yaitu pedagang pengecer yang langsung mengambil hasil produksi yang dihasilkan oleh pengrajin yang di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone untuk dijual kembali ke konsumen.



Gambar II. Saluran Pemasaran II Gula Merah Aren di Desa Erecinnong, Kecamatan Bontocani, Kabupaten Bone

Gambar II di atas menunjukkan saluran pemasaran II pengrajin gula merah aren menjual langsung ke pedagang pengecer karena tidak memiliki ongkos mobil karena pedagang pengecer yang langsung mengambil gula merah aren ke pengrajin yang akan dijual kembali ke konsumen

5.7. Margin Pemasaran Gula Merah Aren

Margin pemasaran merupakan selisih harga yang terjadi antara barang dan jasa yang dibayar oleh konsumen dengan harga yang diterima oleh produsen, analisis dari margin pemasaran serta harga merupakan cara untuk dapat mengetahui bagaimana tingkat efisiensi dalam suatu pemasaran yang dilakukan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel berikut.

Tabel 16. Margin Pemasaran dan Farmer's Share Gula Merah di Desa Erecinnong, Kecamatan Bontocani, Kabupaten Bone, 2021

Saluran	Status	Harga Jual (Rp)	Harga Beli (Rp)	Margin (Rp)	Farmer's Share
I	Pengrajin gula merah aren	16.500			82,5
	Pedagang besar	17.500	16.500	1.000	
	Pedagang pengecer	20.000	17.500	2.500	
Total				3.500	
II	Pengrajin gula merah aren	16.000			84,21
	Pedagang pengecer	19.000	16.000	3.000	
	Total				

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2021

Tabel 16. di atas menunjukkan bahwa saluran pemasaran I pengrajin gula merah aren menjual langsung hasil produksi gula merah ke pedagang besar dengan harga jual Rp 17.500 / Kg, lalu kemudian pedagang besar menjual kembali hasil yang dibeli dari pengrajin ke pedagang pengecer dengan harga Rp 20.000/Kg, dari tabel diatas margin yang didapatkan oleh pedagang besar sebesar Rp 1.000/Kg sedangkan margin yang didapatkan oleh pedagang besar yaitu Rp 2.500/kg, margin pemasaran dapat diketahui dengan mengurangi harga yang dibayar

oleh pedagang dengan harga yang yang diterima. Farmer's share adalah bagian yang diterima petani atau produsen, semakin besar farmer's share dan semakin kecil margin pemasaran maka dapat dikatakan suatu saluran pemasaran berjalan secara efisien.

Tabel 16 diatas memiliki Farmer's share sebesar pada saluran pemasaran I sebesar 82,5%. Dan farmer's share pada saluran pemasaran II sebesar 84,21%. Semakin tinggi persentase farmer's share dari setiap saluran pemasaran maka semakin rendah nilai margin pemasaran, perbandingan antara farmer's share dan margin, saluran yang paling menguntungkan bagi pengrajin gula merah aren terjadi pada saluran II. Adapun acuan untuk mengukur seberapa besar efisiensi pemasaran adalah dengan cara menghitung farmer's share atau bagian yang diterima petani. Menurut teori Soekartawi (2002) apabila bagian yang diterima produsen kurang dari 50% berarti pemasaran belum efisien, dan bila bagian yang diterima produsen lebih dari 50% maka pemasaran dikatakan efisien.

5.8. Efisiensi Pemasaran Pemasaran Gula Merah di Desa Erecinnong,

Efisiensi pemasaran adalah istilah yang biasa digunakan dalam menilai suatu keberhasilan yang dicapai pada saat melakukan pemasaran suatu produk. Ada 2 faktor yang sangat menentukan efisien atau tidaknya sebuah saluran pemasaran . Hal ini sesuai dengan pendapat Widiastuti dan Harisuddin dalam Putri et al. (2004), yang menyatakan bahwa efisiensi pemasaran terjadi bila biaya pemasaran dapat ditekan sehingga keuntungan pemasaran dapat lebih tinggi. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 17. Efisiensi Pemasaran Gula Merah Aren Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone

Saluran Pemasaran	Biaya Pemasaran	Harga Jual	Efisiensi Pemasaran %
Saluran I	560	20.000	28
Saluran II	50	19.000	26

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2021

Pada Tabel 17 menunjukkan bahwa pada saluran pemasaran I mengeluarkan total biaya pemasaran sebesar Rp. 560/Kg, di mana biaya – biaya pemasaran yang dikeluarkan pada saluran pemasaran I berupa biaya kemasan, biaya transportasi, dan biaya tenaga kerja. Sedangkan harga jual ditingkat konsumen sebesar Rp. 20.000/Kg, sehingga diperoleh nilai efisiensi pada saluran I sebesar $28\% < 33\%$. Saluran pemasaran II mengeluarkan total biaya pemasaran sebesar Rp. 50/Kg, dimana biaya-biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasar pada saluran ini dapat berupa biaya kemasan, biaya transportasi,. Harga gula merah ditingkat konsumen pada saluran ini sebesar Rp. 19.000/Kg, sehingga diperoleh efisiensi pada saluran II sebesar $26\% < 33\%$. Artinya data tersebut menunjukkan bahwa saluran pemasaran I dan II efisien untuk dilakukan karena menurut pendapat yang dikemukakan oleh Roesmawaty (2011), yang menyatakan bahwa untuk mengetahui tingkat efisiensi pada saluran pemasaran pada setiap saluran pemasaran yang terlibat dapat ditentukan dengan kaidah keputusan pada efisiensi pemasaran dimana, $0 - 33\%$ dikatakan efisien jikan $34 - 67\%$ dapat dikatakan kurang efisien.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian, maka dapat diambil kesimpulan yaitu sebagai berikut :

1. Usaha gula merah aren di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone menunjukkan bahwa nilai R/C Ratio yang diperoleh pengrajin adalah sebesar 2,17 berarti usaha tersebut layak untuk diusahakan, artinya jika pengrajin mengeluarkan biaya Rp 1 akan memperoleh Rp 2,17.
2. Analisis kinerja pemasaran berdasarkan margin pemasaran dapat diketahui bahwa margin pemasaran paling besar yaitu pada saluran I, dan nilai farmer's share tertinggi pada saluran II, hal ini menunjukkan saluran yang paling menguntungkan bagi pengrajin gula merah adalah saluran II (margin pemasaran terkecil & nilai farmer's share terbesar). Efisiensi pemasaran yang paling kecil adalah yang paling baik (saluran II).

6.2. Saran

Adapun saran yang dapat diberikan untuk industri rumah tangga gula merah dari nira aren yaitu menambah pendapatan petani pengrajin dengan cara meningkatkan produksi per hari, menerapkan teknologi dalam pengolahan dan pengemasan gula merah di Desa Erecinnong, Kecamatan Bontocani, Kabupaten Bone.

DAFTAR PUSTAKA

- Amstrong Kolter Gary. 2004. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Ed Ke-9.PT Indeks Kelompok Gramedia. Jakarta.
- Alam 2004, *Peluang Pengembangan Dan Pemanfaatan Tanaman Aren (Agrenga Pinnata) Di Sulawesi*.
- Downey dan Erikson. 2002. *Manajemen Agribisnis*, Edisi kedua, Erlangga, Jakarta. Terjemahan : oleh Rochidayat.
- Dahl dan Hammond, 2002. *Market and price Analysis The Agrycultura Industries*. Mc Graw. Hill Book Company, New York
- Fandy Tjiptono. 2008. *Pemasaran Strategi*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Ferdinand Augusty. 2000. *Manajemen Pemasaran: Sebuah Pendekatan Strategik, Research Paper*. Seri Penelitian Manajemen, No. 01/mark/01/2000
- Hartani, 2000. *Pengaruh Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Pemasaran Di Kabupaten Munu Manajemen Unhalu*. Hal :1-9.”
- Hernanto, Fadholi. 1995. *Ilmu Usahatani*, Penerbit Penebar Swadaya Anggota IKAPI Seri Pertanian, Jakarta.”
- Husein. 2007. *Analisis dan Pendapatan Usahatani*. Swadaya. Jakarta
- Kasmir, Jakfar. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis (Edisi Pertama : Jakarta: Prenadame ndia , 2003.*”
- Kensuratiyah. 2015. *Ilmu Usahatani Idisi Revisi, Jakarta Penebar Swadaya*.
- Lempang, Mody. 2012. *Pohon Aren Dan Manfaat Produksinya*. *Jurnal Ilmiah Farmasi*.
- Kolter, Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Erlangga.
- Nurlela, 2002. *Kajian Faktor yang Mempengaruhi Pembentukan Warna Gula Merah*. Skripsi Depertemen Ilmu Teknologi Pangan. IPB Bogor
- Nurland, 1986. *Pemasaran Produksi Pertanian*, Lephass Ujung Pandang.
- Priyono, 2006, *Analisis Kondisi dan Rancangan Ulang tata letak Industri Gula Merah Tebuh (Studi Kasudi Kecamatan Kenbunsari Kabupaten Madium)*.
- Rahmadianti, 2012, *Kenali Jenis-jenis Gula Merah*. <http://rss.detik.com/index.php/food>.

Sjafrizal. 2015. "Perencanaan Pembangunan Daerah Dalam Era Otonomi
Jakarta : PT Raja Grafindo Persada 2015."

Soekartawi, 1995. "Ilmu Usahatani Dan Penelitian Untuk Mengembangkan
Petani Kecil, Penerbit UI-Press, Jakarta."

Suekartawi, 2005, *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*, Raja Grafindo Persada
Jakarta.

Swastha Basu dan Irawan, 2011, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta
Liberty

Supardi. 2000. *Pengantar Ilmu Ekonomi*. Suakarta; UNS

Umar Husein, 2005, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Edisi 3 Revisi : Jakarta : PT
Gramedika Pustaka Utama, 2005).

Wurdiyanti Yuli Astuti, 2013. Profil UMKM Sukses , Diambil dari: [www,
alideshare.net](http://www.alideshare.net) Wudriyanti Yuli, Pada Tanggal 23 Desember



LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : L/P
3. Umur :
4. Alamat Rumah :
5. Status : Menikah / Belum Menikah
6. Pendidikan Terakhir :
7. Pekerjaan Lain :
8. Jumlah Tanggungan :

B. KEGIATAN USAHA

1. Sudah berapa lama bapak/ibu melakukan kegiatan usaha gula merah?
Jawab: Tahun
2. Apakah dilahan anda ditanami pohon aren? Ya/Tidak
Jawab: Jika tidak silahkan menulis tanaman lain yang anda usahakan
.....
3. Status lahan:
a. Milik Sendiri b. Sewa c. Bagi hasil
4. Berapa luas lahan yang anda miliki?
Jawab: hektar
5. Apakah ibu/bapak bergabung dalam kelompok tani atau koperasi?
Ya/Tidak. Jawab: Jika ya silakan menulis peranan dalam kelompok dalam kegiatan usahatani
6. Berapa orang anggota keluarga yang ikut langsung dalam kegiatan usaha gula merah?
Jawab: orang
7. Apakah tetap bertani ketika kondisi cuaca yang buruk? Ya/Tidak
Alasannya.....

1. Biaya tetap

1. penyusutan Alat

Nama alat	Harga beli (Rp/Unit)	Jumlah (Unit)	Nilai (Rp)	Umur ekonomi (Tahun)	Penyusutan (Rp/musim/tahun)
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					

C. KEGIATAN PEMASARAN

No	Lembaga	Kualitas (grade)	Kuantitas (Kg)	Harga (Rp/Kg)	System pembayaran	Pasar yang dituju
1.	Pedagang					
2.	Pengepul					
3.	Pedagang besar					
4.	Pengecer					
5.	Konsumen					

1. Kepada siapa bapak/ ibu biasa menjual gula merah?
2. Bagaiman teknik dalam penjualan?
Jawab:
3. Siapa yang menentukan harga jual?
Jawab
4. Apakah lembaga pemasaran memiliki standar khusus mengenai gula merah yang di jual? Ya/Tidak
5. akah bapak/ibu pernah menerima pinjaman atau bantuan modal dari pihak lain untuk menjalankan usaha gula merah? Ya/Tidak

Lampiran 2. Peta lokasi penelitian



Lampiran 3. Identitas Responden Usaha Gula Merah Aren Di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone

No	Nama Responden	Umur	Pendidikan	Lama Usaha (Tahun)	Tanggungjawab Keluarga	Luas Lahan
1	Cunding	37	SD	10	4	1,5
2	Ipe	54	SD	5	6	1
3	Sabbi	47	SD	10	2	2
4	Bake	60	SMP	15	1	1
5	Kemma	55	SD	20	2	2
6	Umar	28	SD	4	3	2
7	Talle	53	SD	10	6	1
8	Suri	40	SD	4	2	1
9	Daeng Sangkala	45	SD	20	4	1
10	Arcat	60	SD	10	6	2
Total		479	-	108	36	14,5
Rata-Rata		47,9	-	10,8	3,6	1,14

Lampiran 4. Nilai Penyusutan Alat Tiap Responden

No	Nilai Penyusutan Alat Tiap Responden							Total Penyusutan
	Wajang	Ember	Parang	Jerigen	Parang Penyadap	Bangunan		
1	200.000	27.000	85.000	25.000	75.000	450.000	862.000	
2	150.000	38.000	75.000	17.500	75.000	275.000	630.500	
3	200.000	18.000	62.500	10.000	100.000	405.000	795.500	
4	150.000	22.000	100.000	17.000	85.000	550.000	924.000	
5	225.000	43.500	50.000	25.000	100.000	150.000	593.500	
6	250.000	24.000	80.000	15.000	83.333	275.000	727.333	
7	216.667	28.000	77.500	30.000	150.000	266.667	768.834	
8	200.000	29.000	110.000	12.000	105.000	262.500	718.500	
9	233.333	19.500	71.667	20.000	86.667	630.000	1.061.167	
10	200.000	28.000	75.000	20.000	75.000	487.500	885.500	
Jumlah	2.025.000	277.000	786.667	191.500	935.000	3.751.667	7.966.834	
Rata-Rata	202.500	27.700	78.667	19.150	93.500	375.167	796.683	

Lampiran 5. Nilai Penyusutan Wajan

No	Nama	Wajan				Total penyusutan (Rp)
		Jumlah unit	Harga awal (Rp)	Harga akhir (Rp)	Umur periode (tahun)	
1	Cunding	1	250.000	100.000	2	200.000
2	Sabbi	1	250.000	100.000	1	150.000
3	Bake	1	250.000	100.000	2	200.000
4	Kemma	1	300.000	150.000	1	150.000
5	Umar	1	300.000	150.000	2	225.000
6	Talle	2	300.000	100.000	2	250.000
7	Suri	1	250.000	100.000	3	216.667
8	Daeng Sangkala	2	250.000	150.000	3	200.000
9	Arcat	1	300.000	200.000	3	233.333
10	Ipe	1	250.000	100.000	2	200.000
Jumlah		12	2.700.000	1.250.000	21	2.025.000
Rata-Rata		1,2	270.000	125.000	2,1	202.500

Lampiran 6. Nilai Penyusutan Ember

N0	Nama	Baskom/ember				Total Penyusutan (Rp)
		Jumlah unit	Harga awal (Rp)	Harga akhir (Rp)	Umur periode (tahun)	
1	Cunding	2	30.000	3.000	1	27.000
2	Ipe	1	40.000	2.000	1	38.000
3	Sabbi	2	20.000	2.000	1	18.000
4	Bake	2	25.000	2.500	1	22.500
5	Kemma	1	45.000	3.000	2	43.500
6	Umar	2	25.000	1.000	1	24.000
7	Talle	3	30.000	2.000	1	28.000
8	Suri	2	30.000	1.000	1	29.000
9	Daeng sangkala	2	20.000	1.000	2	19.500
10	Arcat	3	30.000	2.000	1	28.000
Jumlah		20	295.000	19.500	12	277.500
Rata-rata		2	29.500	1.950	1,2	27.750

Lampiran . 7 Nilai Penyusutan Jergeng

No	Nama	Jumlah Unit	Jergeng			
			Harga Baru (Rp)	Harga Akhir (Rp)	Umur Periode (Tahun)	Jumlah Penyusutan (Rp)
1	Cunding	5	35.000	10.000	1	25.000
2	Ipe	6	20.000	5.000	2	17.500
3	Sabbi	3	15.000	5.000	1	10.000
4	Bake	5	25.000	8.000	1	17.000
5	Kemma	5	35.000	10.000	1	25.000
6	Umar	5	20.000	5.000	1	15.000
7	Talle	4	35.000	10.000	2	30.000
8	Suri	6	20.000	8.000	1	12.000
9	Daeng sangkala	3	25.000	5.000	1	20.000
10	Arcat	4	30.000	10.000	1	20.000
Jumlah		46	260.000	76.000	12	191.500
Rata-rata		4,6	26.000	7.600	1,2	19.150

Lampiran 8. Nilai Penyusutan Parang

No	Nama	Jumlah unit	Parang			
			Harga baru (rp)	Harga akhir (Rp)	Umur periode (tahun)	Jumlah penyusutan (Rp)
1	Cunding	1	100.000	45.000	3	85.000
2	Sabbi	1	100.000	50.000	2	75.000
3	Bake	1	75.000	25.000	2	62.500
4	Kemma	2	150.000	100.00	2	100.000
5	Umar	1	100.000	50.000	1	50.000
6	Talle	2	100.000	40.000	2	80.000
7	Suri	2	100.000	45.000	2	77.500
8	Daeng sangkala	2	150.000	80.000	2	110.000
9	Arcat	1	85.000	40.000	3	71.667
10	Ipe	1	100.000	50.000	2	75.000
Jumlah		14	1.060.000	525.000	21	786.667
Rata-rata		1,4	106.000	47.222	2,1	78.667

Lampiran 9. Nilai Penyusutan Parang Penyedap

No	Nama	Jumlah Unit	Parang penyedap			
			Harga Baru (Rp)	Harga Akhir (Rp)	Umur Periode (Tahun)	Jumlah Penyusutan (Rp)
1	Cunding	1	100.000	50.000	2	75.000
2	Ipe	1	100.000	50.000	2	75.000
3	Sabbi	1	150.000	100.000	2	100.000
4	Bake	1	100.000	45.000	3	85.000
5	Kemma	2	150.000	100.000	2	100.000
6	Umar	1	100.000	50.000	3	83.333
7	Talle	1	200.000	100.000	2	150.000
8	Suri	1	150.000	90.000	2	105.000
9	Daeng sangkala	1	100.000	40.000	3	86.667
10	Arcat	1	100.000	50.000	2	75.000
Jumlah		11	1.250.000	675.000	23	935.000
Rata-rata		1,1	125000	67500	2,3	93.500

Lampiran 10. Nilai Penyusutan Bangunan

No	Nama	Jumlah Unit	Bangunan			
			Harga Baru (Rp)	Harga Akhir (Rp)	Umur Periode (Tahun)	Jumlah Penyusutan (Rp)
1	Cunding	1	500.000	250.000	5	450.000
2	Ipe	1	300.000	100.000	4	275.000
3	Sabbi	1	450.000	180.000	4	405.000
4	Bake	2	600.000	200.000	4	550.000
5	Kemma	1	200.000	100.000	2	150.000
6	Umar	2	380.000	210.000	2	275.000
7	Talle	2	300.000	100.000	3	266.667
8	Suri	2	350.000	350.000	4	262.500
9	Daeng sangkala	1	700.000	350.000	5	630.000
10	Arcat	1	550.000	250.000	4	487.500
Jumlah		14	1.060.000	525.000	37	3.751.667
Rata-rata		1,4	433.000	209.000	3,7	375.167

Lampiran II. Total Biaya Produksi Gula Merah

Nama responden	Biaya variabel (Rp)			Biaya tetap (Rp)		Biaya produksi
	Biaya tenaga kerja	Biaya angkut	Kemiri	Total biaya variabel	NPA	
Cunding	600.000	300.000	30.000	930.000	862.000	1.792.000
Ipe	600.000	300.000	30.000	930.000	630.500	1.560.500
Sabbi	350.000	300.000	30.000	680.000	795.500	1.475.500
Bake	300.000	300.000	30.000	630.000	924.000	1.554.000
Kemma	300.000	200.000	30.000	530.000	593.500	1.123.500
Umar	450.000	300.000	30.000	780.000	727.333	1.507.333
Talle	600.000	300.000	30.000	930.000	768.834	1.698.834
Suri	300.000	300.000	30.000	630.000	718.500	1.348.500
Daeng sangkala	450.000	300.000	30.000	780.000	1.061.167	1.841.167
Arcat	300.000	250.000	30.000	580.000	885.500	1.465.500
Jumlah	4.250.000	2.850.000	300.000	7.400.000	7.966.834	15.366.834
Rata-rata	425.000	285.000	30.000	740.000	796.683	1.536.683

lampiran 12. Penerimaan pelaku usaha gula merah

Nama	Luas lahan	Jumlah pohon diproduksi	Jumlah produksi nira bulan(Iter)	Produksi gula bulan/kg	Harga(Rp/Kg)	Penerimaan
Cunding	1,5	2	600	200	17.000	3.400.000
Ipe	1,5	3	450	120	17.000	2.040.000
Sabbi	1,5	4	500	210	17.000	3.570.000
Bake	1,5	2	300	180	17.000	3.060.000
Kemma	1,5	2	200	90	17.000	1.530.000
Umar	1,5	4	500	300	17.000	5.100.000
Talle	1,5	4	400	180	17.000	3.060.000
Suri	1,5	2	600	300	17.000	5.100.000
Daeng sangkal	1,5	3	750	300	17.000	5.100.000
Arcat	1,5	2	450	180	17.000	3.060.000
Jumlah	15	28	4750	2060	170000	35.020.000
Rata-rata	1,5	2,8	475	206	17.000	3.502.000

Lampiran 13. Pendapatan Pelaku Usaha Gula Merah Aren

Nama responden	Penerimaan	Total biaya	Pendapatan
Cunding	3.400.000	1.792.000	1.608.000
Ipe	2.040.000	1.560.500	479.500
Sabbi	3.570.000	1.475.500	2.094.500
Bake	3.060.000	1.554.000	1.506.000
Kemma	1.530.000	1.123.500	406.500
Umar	5.100.000	1.507.333	3.592.667
Talle	3.060.000	1.698.834	1.361.166
Suri	5.100.000	1.348.500	3.751.500
Daeng sangkal	5.100.000	1.841.167	3.258.833
Arcat	3.060.000	1.465.500	1.594.500
Jumlah	35.020.000	15.366.834	19.653.166
Rata-rata	3.502.000	1.536.683	1.965.317

Lampiran 14. Nilai R/C Ratio Setiap Responden Pelaku Usaha Gula Merah di Desa Erecinnong, Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone

No	Nama responden	Penerimaan	Biaya produksi	R/c ratio
1	Cunding	3.400.000	1.792.000	1.89
2	Ipe	2.040.000	1.560.500	1.30
3	Sabbi	3.570.000	1.475.500	1.41
4	Bake	3.060.000	1.554.000	1.96
5	Kemma	1.530.000	1.123.500	1.36
6	Umar	5.100.000	1.507.333	3.38
7	Talle	3.060.000	1.698.834	1.80
8	Suri	5.100.000	1.348.500	3.78
9	Daeng sangkal	5.100.000	1.841.167	2.76
10	Arcat	3.060.000	1.465.500	2.08
	Jumlah	35.020.000	15.366.834	21.72
	Rata-rata	3.502.000	1.536.683	2.17

Lampiran 15. Nilai Margin, Farmer'S Share, dan Efisiensi Pemasaran di Desa Erecinnong, Kecamatan Bontocani, Kabupaten Bone

Saluran I			Saluran II		
No	Uraian	Rp/Kg	No	Uraian	Rp/Kg
1	Petani Pengrajin		1	Petani Pengrajin	
	Biaya Produksi	15.000		Biaya Produksi	15.000
	Harga Jual	16.500		Harga Jual	16.000
	Keuntungan	1.500		Keuntungan	1.000
2	Agen Besar		2	Pedagang pengecer	
	Harga Beli	16.500		Harga Beli	16.000
	Biaya Pemasaran			Biaya Pemasaran	
	1. Biaya Pengangkutan	500		1. Biaya pengemasan	50
	Jumlah Biaya	500		Jumlah biaya	50
	Harga Jual	17.500		Harga jual	19.000
	Keuntungan	500		Keuntungan	3.950
	Margin Pemasaran	1.000		Margin pemasaran	3.000
	Pedagang Pengecer				
	Harga beli	17.500			
3	Biaya Pemasaran				
	1. Biaya pengemasan	60			
	Jumlah Biaya	60			
	Harga Jual	20.000			
	Keuntungan	2.500			
	Margin Pemasaran	3.500			
	Total Biaya Pemasaran	560	Total Biaya Pemasaran	50	
	Total Keuntungan	4.500	Total Keuntungan	4.950	
	Total Margin Pemasaran	3.500	Total margin pemasaran	3.000	
	Farmer Share %	82,5	Farmer Share %	84,21	
Efisiensi %	28	Efisiensi %	2,6		

DOKUMENTAS



Gambar 1. Jerigen tempat nira



Gambar 2. Proses pendiginan



Gambar 3. Proses Perebusan



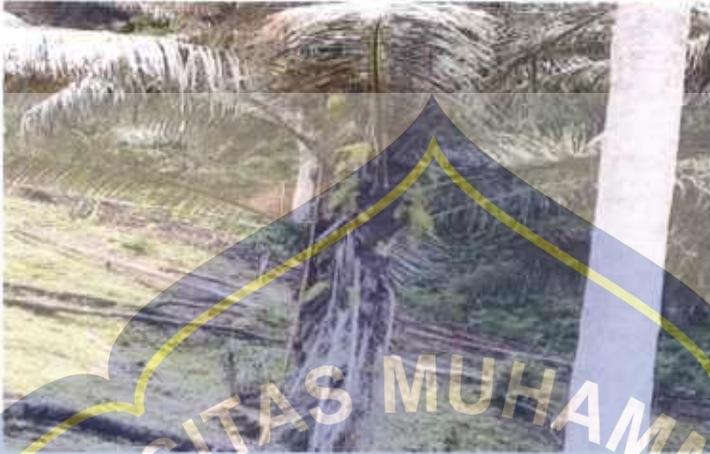
Gambar 4. Proses cetakan



Gambar 5. Proses pengidina cetakan



Gambar 6. Tempurung kelapa



Gambar 7. Pohon arany yang di produksi



Gambar 8. Hasil cetakan yang sudah jadi

SURAT IZIN

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
LEMBAGA PENELITIAN, PENGEMBANGAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Jl. Sultan Abdullah No. 28 Tanjungbontolene, 901190-0000 Makassar 90221 Email: ap@umm.ac.id

28 Jumadilawal 1442 H
12 January 2021 M

Nama : 636/D5/C 4-VIII/40/2021
Lamp : 1 (satu) Rangkaian Proposal
Hal : Permisihan lain Penelitian

Kepada Yth
Bapak Gubernur Prov. Sul-Sel
Cq. Kepala UPT BKPMD Prov. Sul-Sel
di -
Makassar

Berdasarkan surat Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar, nomor: 2928/FP/A.2-II/I/1442/2021 tanggal 4 Januari 2021, menerangkan bahwa mahasiswa tersebut (di bawah ini):

Nama : SAIPUL
No. Stambuk : 10596 1123 616
Fakultas : Fakultas Pertanian
Jurusan : Agribisnis
Pekerjaan : Mahasiswa

Bermaksud melaksanakan penelitian pengumpulan data dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul:

"Analisis Kelayakan Usaha dan Kinerja Pemasaran Gula Merah Aren di Desa Ereennong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone."

Yang akan dilaksanakan dari tanggal 14 Januari 2021 s.d 14 Maret 2021

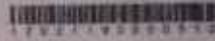
Sehubungan dengan maksud di atas, kiranya Mahasiswa tersebut diberikan izin untuk melakukan penelitian sesuai ketentuan yang berlaku

Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan Jazakumulahu khaeran kanziraa.

شكراً لله وحده
Ketua LPSM,

Dr.Ir. Abubakar Idhan,MP.
NBM 101 7716

01-21



FEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 BIDANG PENYELENGGARAAN PELAYANAN PERIZINAN

Nomor: 1004120.DUPTSP/0021
 Lampiran:
 Perihal: izin Perizinan

Kepada Yth.
 Bupati Bone

Tentang

Berdasarkan Surat Ketua LPDM (Lembaga Penilai dan Monev) Nomor: 103/000/04/1000/2021, tanggal 12 Januari 2021 perihal tersebut diatas, maka dilaksanakan sebagai berikut:

NAMA: SAIPUL
 Nomor Pokok: 11200112000
 Program Studi: Agribisnis
 Pascasarjana: Magister (M)
 Alamat: Jl. ...

Bermaksud untuk melakukan penelitian di wilayah/kawasan sumber wilayah hingga penyelesaian tugas, dengan

**"ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN KEMERAJA PENANAMAN DULU WERAH AREH DI DESA
 BEMOHONG KECAMATAN BONTODADI KABUPATEN BONE"**

yang akan dilaksanakan dari tanggal 14 Januari s.d. 14 Februari 2021

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, maka dengan ini kami menyetujui permohonan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di bawah ini:

Dokumen yang ditandatangani sebagai berikut dan dapat dipertanggungjawabkan dengan menggunakan

stempel

Demikian surat izin penelitian ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana dimaksud.

Pada tanggal: 14 Januari 2021

DR. SUBERKUR SULAWES SELATAN
 KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU
 SATU PINTU PROVINSI SULAWESI SELATAN
 (Pimpinan Wilayah Bidang Pelayanan Perizinan Terpadu)

DR. URYADI NAS, S.Sos., M.Si
 Pangkajene, Pambina Tk. 2
 Np: 1871050119000310004

Verifikasi dan Monev
 J. ...

Alamat: ...



Jl. ...
 Website: ...
 Makassar 90221



IZIN PENELITIAN

Nomor: 070/12-35/UP/DPMP/1SP/2021

DASAR HUKUM

1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 18 tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan, dan Penerapan Ilmu Pengetahuan Teknologi
2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perubahan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 54 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian

Dengan ini menerbitkan Izin Penelitian Kepada

Nama : **SARUL**
KIP/IDN Nomor Pokok : 19561122616
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Alamat : Dusun Jawi-Jawi Desa Watampone Kec. Bontocani
Pekerjaan : Mahasiswa UHO SMLH Makassar

Maksud dan Tujuan mengadakan penelitian dalam rangka Penulisan Skripsi dengan Judul:

ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN KINERJA PEMASARAN GULA MERAH AREN DI DESA ERACINONG KECAMATAN BONTOCANI KABUPATEN BONE

Lamanya Penelitian : 20 Januari 2021 s.d. 14 Februari 2021

Dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan penelitian wajib lapor pada Camat Bontocani Kabupaten Bone, Kepala Desa Eracinong Kecamatan Bontocani
2. Menjalani semua peraturan perundang-undangan yang berlaku, serta menghormati adat istiadat setempat
3. Penelitian tidak menyimpang dari maksud izin yang diberikan
4. Menyerahkan 1 (satu) exemplar Foto Copy hasil penelitian kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Bone
5. Setelah izin Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, biomana pemegang izin ternyata tidak mentaati ketentuan-ketentuan tersebut diatas

Demikian Izin Penelitian ini diterbitkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wattampone, 20 Januari 2021

KEPALA DINAS,

A. HERNAH DAMPARA, SH, MH
Pembina Utama Madya
Nip. 19620724 199003 1 008

Tembusan Kepada Yth:

1. Bupati Bone di Watampone
2. Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Kab. Bone di Watampone
3. Camat Bontocani Kab. Bone di Pamusureng
4. Kepala Desa Eracinong Kec. Bontocani di Eracinong
5. Arsip

REWAYAT HIDUP



Saipul, dilahirkan di Desa Watangani 1 Kecamatan Bontocani pada 6 Mei 1997 anak kedua dari dua bersaudara dari pasangan bapak Bolla dan ibu Abeng, dan menyelesaikan pendidikan sekolah Dasar di SD INPRES 7/83 Watangani I di Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone pada tahun 2010. Pada tahun itu juga penulis melanjutkan pendidikan menengah pertama di SMP Negeri 3 watangani di Kecamatan Bontocani dan tamat pada tahun 2013 kemudian melanjutkan pendidikan di sekolah SMA Negeri 09 Makassar. Tamat SMA pada tahun 2016 pada tahun tersebut penulis lulus seleksi masuk Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Di Universitas Muhammadiyah Makassar, dan penulis pernah melaksanakan magang di salah satu perusahaan yang ada di Sidrap yaitu PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk pengeringan jagung unit Sidrap. Adapun tugas akhir di perguruan tinggi yang ditulis oleh penulis dengan judul skripsi "Analisis Kelayakan Usaha Dan Kinerja Pemasaran Gula Merah Aren Di Desa Erecinnong Kecamatan Bontocani Kabupaten Bone

