

**ANALISIS PENDAPATAN PETANI GULA AREN DAN AGEN
PEMASARAN GULA AREN DI KECAMATAN MANUJU
KABUPATEN GOWA**

HESTI NUR HAMZAH

105 96 01226 12



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2016**

**ANALISIS PENDAPATAN PETANI GULA AREN DAN AGEN PEMASARAN
GULA AREN DI KECAMATAN MANUJU KABUPATEN GOWA**

HESTI NUR HAMZAH
105 96 01226 12



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

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2016**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis pendapatan petani gula aren dan agen pemasaran gula aren di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa.

Nama Mahasiswa : Hesti Nur Hamzah

Nomor Induk Mahasiswa : 105 96 01226 12

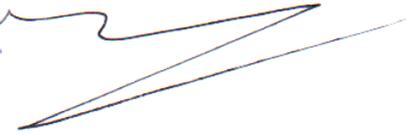
Konsentrasi : Sosial Ekonomi Pertanian

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian



Dekan Fakultas Pertanian


Ir. Saleh Molla., M.M

Ketua Prodi Agribisnis


Amruddin, S.Pt., M.Si

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis pendapatan petani dan agen pemasaran gularen di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa.

Nama Mahasiswa : Hesti Nur Hamzah

Nomor Induk Mahasiswa : 105 96 01226 12

Konsentrasi : Sosial Ekonomi Pertanian

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian

SUSUNAN PENGUJI

Nama	Tanda Tangan
1. <u>Dr. Mohammad Natsir, S.P., M.P.</u> Ketua Sidang	
2. <u>Asriyanti Syarif, S.P., M.Si</u> Sekertaris Sidang	
3. <u>Ir.Hj.Nailah Husaini, M.Si</u> Anggota	
4. <u>Ardi Rumallang, S.P., M.M</u> Anggota	

Tanggal Lulus :

PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **Analisis Pendapatan Petani Dan Agen Pemasaran Gula Aren Dikecamatan Manuju Kabupaten Gowa** adalah benar merupakan hasil karya yang belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun. semua sumber data dan informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka di bagian akhir skripsi ini.



Makassar, April 2016

HESTI NUR HAMZAH

1059601226 12

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah kami ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah melipatkan Hidayat, Taufik, dan Rahmat-Nya, sehingga penulisan Skripsi dapat diselesaikan dengan baik.

Penyusun menyadari bahwa dalam proses penulisan Skripsi ini banyak mengalami kendala, namun berkat bantuan, bimbingan, kerjasama dari berbagai pihak yang telah dengan sabar, tekun, tulus dan ikhlas meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan, motivasi, arahan, dan saran-saran yang berharga kepada kami selama penyusunan Skripsi ini.

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 kasih kepada yang terhormat :

1. Kedua orangtua Ayahanda Hamzah daeng Tawang dan ibunda Sindong daeng Te'ne, suami tercinta Rusman, S.SI, yang senantiasa memberikan bantuan baik moril maupun material sehingga Skripsi ini dapat terselesaikan.
2. Dr. Mohammad Natsir, SP., MP selaku Pembimbing I dan Asriyanti Syarif selaku Pembimbing II yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis sehingga Skripsi ini terselesaikan.
3. Bapak Ir. Saleh Mollah, M.M selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Bapak Amruddin, S.Pt., M.Si selaku Ketua Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.

5. Seluruh Dosen Jurusan Agribisnis di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar yang telah membekali segudang ilmu kepada penulis.
6. Kepada pihak pemerintah Kecamatan Manuju bapak Tajuddin Dolo selaku kepala Kecamatan beserta jajarannya yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian di daerah tersebut.
7. Kepada sahabat-sahabat dan Kakanda serta Adinda IMMawan dan IMMawati di Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah (IMM) Unismuh Makassar. Terima kasih atas segala canda, tawa dan tangisan haru serta bahagia yang telah dibagi dan turut dirasa. Terima kasih atas rasa kekeluargaan yang begitu besar meski tanpa ikatan darah. Jalinan silaturahmi ini semoga Allah jaga hingga ke Surga.
8. Untuk teman-teman Agribisnis angkatan 2012 tercinta terima kasih atas bantuan, motivasi dan do'anya.

Akhir kata penulis ucapkan 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, April 2016

Hesti Nur Hamzah

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah.....	4
1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	4
II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Pengertian Arena Atau Enau	5
2.2. Penerimaan.....	13
2.3. Pendapatan	13
2.4. Biaya.....	16
2.5. Pemasaran.....	16

2.7 Kerangka Pemikiran.....	23
III. METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. Lokasi dan Waktu Penelitian	25
3.2. Penentuan Sampel	25
3.3. Jenis dan Sumber Data	25
3.4. Teknik Pengumpulan Data	26
3.5. Teknik Analisis Data	26
3.5. Definisi Operasional	28
IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	
1.1 Letak Geografis.....	30
1.2 Mata Pencarian Penduduk.....	30
1.3 Saran dan Prasarana.....	31
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	
5.1 Identitas Responden	32
5.2 Pengadaan Bahan Baku.....	47
5.3 Penerimaan	47
5.4 Biaya-biaya dalam usaha gula aren	50
5.5 Pendapatan.....	52
5.6 Saluran Pemasaran.....	57
5.7 Monopoly Indeks (MPI).....	58
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	
6.1 Kesimpulan.....	60
6.2 Saran.....	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP



DAFTAR TABEL

<i>Nomor</i>	<i>Teks</i>	<i>Halaman</i>
1.	Sarana dan Prasarana Kecamatan Manuju	31
2.	Identitas Responden Petani Gula Aren Berdasarkan Umur	32
3.	Identitas Responden Petani Gula Aren Berdasarkan Tingkat Pendidikan	34
4.	Identitas Responden Petani Gula Aren Jumlah Tanggungan Keluarga	35
5.	Identitas Responden Petani Gula Aren Pengalaman Usahatani.....	35
6.	Identitas Responden Agen pengumpul Gula Aren Berdasarkan Umur.....	36
7.	Identitas Responden Agen Pengumpul Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	37
8.	Identitas Responden Agen Pengumpul Jumlah Tanggungan Keluarga.....	38
9.	Identitas Responden Agen Pengumpul Gula Aren Pengalaman Usahatani....	39
10.	Identitas Responden Agen Pengecer Gula Aren Berdasarkan Umur.....	40
11.	Identitas Responden Agen Pengecer Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	41
12.	Identitas Responden Agen Pengecer Jumlah Tanggungan Keluarga.....	42
13.	Identitas Responden Agen Pengecer Gula Aren Pengalaman Usahatani.....	43
14.	Identitas Responden Agen Besar Gula Aren Kecamatan Manuju.....	43
15.	Identitas Responden Agen Besar Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	45
16.	Identitas Responden Agen Besar Jumlah Tanggungan Keluarga.....	46
17.	Identitas Responden Agen Besar Gula Aren Pengalaman Usahatani.....	46
18.	Penerimaan Petani Gula Aren.....	47

19. Penerimaan Agen Pengumpul Usaha Gula Aren.....	49
20. Penerimaan Agen Pengecer Usaha Gula Aren.....	49
21. Penerimaan Agen Besar Usaha Gula Aren.....	50
22. Total Biaya Agen Pemasaran Gula Aren.....	51
23. Pendapatan Petani Gula Aren.....	52
24. Pendapatan Agen Pengumpul Gula Aren.....	54
25. Pendapatan Agen Pengecer Gula Aren.....	55
26. Pendapatan Agen Besar Gula Aren.....	56
27. Nilai MPI Usaha Gula Aren.....	58



DAFTAR GAMBAR

<i>Nomor</i>	<i>Teks</i>	<i>Halaman</i>
1.	Kerangka Pikir.....	24



DAFTAR LAMPIRAN

<i>Nomor</i>	<i>Teks</i>	<i>Halaman</i>
1.	Kuesioner Penelitian	57
2.	Identitas Responden Petani Gula Aren Kecamatan Manuju	60
3.	Identitas responden agen pengumpul usahagula aren	60
4.	Identitas responden agen pengecer	61
5.	Identitas responden agen besar	61
6.	Biaya tetap agen pengumpul	61
7.	Biaya tetap agen pengecer	62
8.	Biaya tetap agen besar	62
9.	Biaya variabel agen pengumpul	62
10.	Biaya variabel agen pengecer	63
11.	Biaya variabel agen besar	63
12.	Penerimaan petani gula aren	63
13.	Penerimaan agen pengumpul gula aren	64
14.	Penerimaan agen pengecer	64
15.	Penerimaan agen besar	64
16.	Dokumentasi proses pembuatan gula aren dan pemasaran gula aren	76

I.PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Penduduk Indonesia umumnya di pedesaan dengan mata pencaharian pokok disektor pertanian sehingga dapat di katakan pembagunan pedesaan (Rural Development) berkaitan erat dengan pembagunan pertanian. Rural Development adalah merupakan program/strategi/proyek yang didesain untuk meningkatkan kesejahteraan target group tertentu di pedesaan. Revitalisasi pertanian dan kawasan pedesaan akan memperbaiki dua hal sekaligus yaitu meningkatkan kesejahteraan sebagian besar rakyat dan menciptakan landasan yang kokoh bagi pembagunan ekonomi (Decky Wenno,2013).

Pertumbuhan wilayah maupun ekonomi tidak terlepas dari pengaruh masyarakat yang tinggal di daerah tersebut. Apakah suatu masyarakat termasuk masyarakat miskin,karena erat hubungannya antara pendapatan dan pengangguran dan distribusi pendapatan yang tidak merata hal ini dapat diterima karena di Indonesia pada daerah pedesaan terlihat tingginya tingkat pengangguran. keterampilan dari masyarakat itu sendiri dan tidak adanya modal untuk melakukan kegiatan usaha yang produktif, menyebabkan kesenjangan pada masyarakat maupun kesenjangan antar daerah Decky Wenno,2013).

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 berusaha (Soekartawi, 2006).

Sektor pertanian juga memberikan sumbangan dalam Produk Domestik Bruto sebesar 13,61% pada tahun 2009 dan menempati posisi ketiga terbesar dalam memberikan sumbangan terhadap PDB setelah sector industri, sektor perdagangan dan jasa, walaupun sektor industri pengolahan dan perdagangan menempati urutan pertama, namun kontribusi yang terbesar terdapat pada sektor industri pengolahan yang menggunakan bahan baku dari sektor pertanian sehingga sektor industri pengolahan tersebut bertumpu pada sektor pertanian (BPS Sumatera Barat, 2009).

Urgensi sektor pertanian dalam meningkatkan perekonomian nasional dapat terlihat dari pemanfaatan sumber daya hayati yang melimpah sehingga menjadi keunggulan komparatif yang dimiliki Indonesia dalam menghasilkan komoditas-komoditas pertanian. Sektor pertanian yang memanfaatkan keunggulan komparatif tersebut terbagi kedalam berbagai subsektor yang dikelompokkan berdasarkan jenis tanaman yaitu subsektor tanaman pangan, subsektor tanaman hortikultura, subsektor tanaman perkebunan (Pahan, 2008).

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

kawasan tropika, disebabkan oleh manfaatnya yang beraneka ragam, seperti sago, ijuk, tangkai tandan bunga jantan, buah, daun, pelepah, akar dan kulit batang yang banyak dimanfaatkan orang (Sunanto, 1993).

Nilai ekonomis yang dimiliki oleh produk-produk yang dihasilkan tanaman aren tersebut sangat dibutuhkan oleh pasar internasional sehingga mampu meningkatkan nilai ekspor yang berdampak pada peningkatan perekonomian nasional. Produk yang paling besar nilai ekonomisnya adalah gula aren. Produk gula aren selain dikonsumsi dalam negeri juga diminati oleh pasar ekspor terutama dalam bentuk gula semut. Negara-negara tujuan ekspor tersebut antara lain Jepang, AS dan negara-negara di Eropa. Gula aren dari Indonesia dapat diterima di pasar manca negara karena memiliki kandungan dan aroma yang berbeda dengan produksi dari negara lain (Burhanuddin, 2005).

Usaha pengolahan gula aren di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa dari tahun ketahun tidak mengalami perkembangan kapasitas produksi tidak ada peningkatan. Pada umumnya petani pengrajin tidak mempunyai catata usahatani, sehingga sulit bagi petani untuk melakukan analisa usaha taninya. Para petani hanya memperhitungkan penjualan gula tanpa membuat analisa perhitungan biaya dan penerimaan.

Analisis usahatani merupakan salah satu kegiatan penting yang harus dilakukan dalam menjalankan sebuah usaha. Pentingnya analisa usaha untuk mengetahui apakah usaha ini mendatangkan keuntungan atau tidak. Oleh karena itu penulis melakukan penelitian dengan judul “**Analisis pendapatan petani dan agen pemasaran gula aren di kecamatan manuju kabupaten gowa**”.

1.2. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di jelaskan, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana tingkat pendapatan petani dan agen pemasaran gula aren di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa ?
2. Bagaimana rantai pemasaran dan nilai MPI gula aren di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa ?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui tingkat pendapatan petani dan agen pemasaran gula aren di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa.
2. Untuk mengetahui rantai pemasaran dan nilai MPI gula aren di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa.

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sebagai bahan masukan bagi pengusaha gula aren dalam pengembangan usahanya.
2. Menjadi bahan informasi atau referensi bagi peneliti selanjutnya yang berhubungan dengan pengembangan usaha gula aren.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Aren

Aren merupakan salah satu jenis tanaman palma yang berpotensi dan dapat tumbuh dengan baik di daerah tropis, termasuk di Indonesia. Sesungguhnya tanaman aren sudah sangat lama dikenal di Indonesia dan tingkat dunia. Di Indonesia aren di beri nama yang berbeda antar daerah, misalnya di sunda disebut kawung, aren di jawa dan Madura, serta bakjuk di aceh, sementara untuk masyarakat minangkabau disebut anau (Hastuti, 2000)

Pohon aren merupakan tumbuhan yang menghasilkan bahan-bahan industri sejak lama kita kenal. Namun sayang tumbuhan ini kurang mendapat perhatian untuk dikembangkan atau dibudidayakan secara sungguh-sungguh oleh berbagai pihak. Begitu banyak ragam produk yang dipasarkan setiap hari yang berasal dari bahan baku pohon aren dan permintaan produk-produk tersebut baik untuk kebutuhan ekspor maupun kebutuhan dalam negeri semakin meningkat. Hampir semua bagian pohon aren bermanfaat dan dapat digunakan untuk berbagai kebutuhan, mulai dari bagian fisik (akar, batang, daun, ijuk dll) maupun hasil produksinya (nira, pati/tepung dan buah) (Mody Lempang, 2012).

Selama ini permintaan produk-produk yang bahan bakunya dari pohon aren masih dipenuhi dengan mengandalkan pohon aren yang tumbuh liar. Jika pohon aren ditebang untuk diambil tepungnya tentu saja populasi pohon aren mengalami penurunan yang cepat karena tidak diimbangi dengan kegiatan penanaman. Di samping itu, perambahan hutan dan konversi kawasan hutan alam untuk penggunaan lain juga mempercepat penurunan populasi pohon aren.

Pohon aren adalah salah satu jenis tumbuhan palma yang memproduksi buah, nira dan pati atau tepung di dalam batang. Hasil produksi aren ini semuanya dapat dimanfaatkan dan memiliki nilai ekonomi. Akan tetapi hasil produksi aren yang banyak diusahakan oleh masyarakat adalah nira yang diolah untuk menghasilkan gula aren dan produk ini memiliki pasar yang pohon aren dan manfaat produksinya sangat luas.

Negara-negara yang membutuhkan gula aren dari Indonesia kepulauan Guam. Habitat aren juga banyak terdapat di Philipina, Malaysia, dataran Assam di India, Laos, Kamboja, Vietnam, Birma (Myanmar), Srilanka dan Thailand (Lutony, 1993). Akan tetapi konon, tanaman yang termasuk dalam keluarga Palma atau Aracaceae ini berasal dari Indonesia. adalah Arab Saudi, Amerika Serikat, Australia, Selandia Baru, Jepang dan Kanada (Sapari, 1994).

Pada prinsipnya, pengembangan tanaman aren di Indonesia sangat prospektif. Di samping dapat memenuhi kebutuhan konsumsi di dalam negeri atas produk-produk yang berasal dari pohon aren, dapat juga meningkatkan penyerapan tenaga kerja, penghasilan petani, pendapatan negara, dan dapat pula melestarikan sumberdaya alam serta lingkungan hidup. Oleh karenanya dibutuhkan pemikiran-pemikiran sebagai landasan kebijakan berupa langkah nyata, yaitu inventarisasi potensi pohon aren, pengembangan tanaman aren, peningkatan pemanfaatan dan pengolahan baik bagian fisik maupun produksi pohon aren.

2.1.1 Asal Usul Aren

Dahulu tanaman aren dikenal dengan nama botani *Arenga Saccharifera*. Tetapi sekarang lebih banyak dipustakakan dengan nama *Arenga Pinnata Merr*. Tanaman aren bisa dijumpai dari pantai barat India sampai ke sebelah selatan Cina dan juga kepulauan Guam. Habitat aren juga banyak terdapat di Philipina, Malaysia, dataran Assam di India, Laos, Kamboja, Vietnam, Birma (Myanmar), Srilanka dan Thailand (Lutony, 1993). Akan tetapi konon, tanaman yang termasuk dalam keluarga Palma atau Aracaceae ini berasal dari Indonesia.

2.1.2 Potensi Hutan Aren

Data pasti tentang jumlah populasi tanaman aren di Indonesia hingga tahun 2010 belum ada, namun yang pasti tanaman ini tumbuh tersebar diberbagai pulau dan sebagian besar populasinya masih merupakan tumbuhan liar yang hidup subur dan tersebar secara alami pada berbagai tipe hutan. Area hutan aren umumnya berada dalam kawasan hutan negara yang dikelola masyarakat secara turun temurun dan hanya sebagian kecil yang berada pada tanah milik. Di Kabupaten Cianjur Provinsi Jawa Barat luas hutan aren tercatat 2.915 ha dimiliki oleh 9.576 petani dan pada tahun 1986 menghasilkan gula sebanyak 3.584,509 ton (Antaatmadja, 1989).

2.1.3 Penyebaran Dan Tempat Tumbuh Aren

Salah satu tanaman yang paling penting dan umumnya tumbuh jauh di daerah pedalaman adalah aren. Jenis tanaman ini tumbuh menyebar secara alami di negara-negara kepulauan bagian tenggara, antara lain Malaysia, India, Myanmar, Laos, Vietnam Kepulauan Ryukyu, Taiwan dan Philipina (Hadi, 1991). Di

Indonesia tanaman aren banyak terdapat dan tersebar hampir di seluruh wilayah Nusantara, khususnya di daerah-daerah perbukitan yang lembab (Sunanto, 1993), dan tumbuh secara individu maupun secara berkelompok (Alam dan Suhartati, 2000). Heyne (1950) melaporkan bahwa tanaman aren sering tumbuh mulai dari permukaan laut sampai ketinggian 1.300 m dari permukaan laut. Tetapi tanaman ini lebih menyukai tempat dengan ketinggian 500-1.200 m (Lutony, 1993) dan bila dibudidayakan pada tempat-tempat dengan ketinggian 500-700 mdpl akan memberikan hasil yang memuaskan (Soeseno, 1992). Kondisi tanah yang cukup sarang atau bisa meneruskan kelebihan air, seperti tanah yang gembur, tanah vulkanis di lereng gunung, dan tanah yang berpasir disekitar tepian sungai merupakan lahan yang ideal untuk pertumbuhan aren. Suhu lingkungan yang terbaik rata-rata 25°C dengan curah hujan setiap tahun rata-rata 1.200 mm.

2.1.4 Manfaat Produksi Aren

Begitu banyak ragam produk yang dipasarkan setiap hari yang bahan bakunya berasal dari pohon aren dan permintaan produk-produk tersebut baik untuk kebutuhan dalam negeri maupun untuk ekspor semakin meningkat. Hampir Semua bagian pohon aren bermanfaat dan dapat digunakan untuk berbagai kebutuhan, baik bagian fisik (daun, batang, ijuk, akar, dll) maupun bagian produksinya (buah, nira dan pati/tepung). Pohon aren adalah salah satu jenis tumbuhan palma yang memproduksi pohon aren dan manfaat produksinya buah, nira dan pati atau tepung di dalam batang. Hasil produksi aren ini semuanya dapat dimanfaatkan dan memiliki nilai ekonomi.

2.1.4.1 Buah

Buah aren berupa buah buni, yaitu buah yang berair tanpa dinding dalam yang keras. Bentuknya bulat lonjong, bergaris tengah 4 cm. Tiap buah aren mengandung tiga biji. Buah aren yang setengah masak, kulit bijinya tipis, lembek dan berwarna kuning. Inti biji (Endosperma) berwarna putih agak bening dan lunak. Endosperma buah aren berupa protein albumin yang lunak dan putih seperti kaca kalau masih muda (Soeseno, 1992). Inti biji inilah yang disebut kolang-kaling dan biasa digunakan sebagai bahan makanan (Lutony, 1993). Dari segi komposisi kimia, kolang-kaling memiliki nilai gizi sangat rendah, akan tetapi serat kolang-kaling baik sekali untuk kesehatan. Serat kolang-kaling dan serat dari bahan makanan lain yang masuk ke dalam tubuh menyebabkan proses pembuangan air besar teratur sehingga bisa mencegah kegemukan (obesitas), penyakit jantung koroner, kanker usus, dan penyakit kencing manis (Lutony, 1993). Kolang kaling banyak digunakan sebagai bahan campuran beraneka jenis makanan dan minuman. Antara lain dalam pembuatan kolak, ronde, ice jumbo, es campur, cake, minuman kaleng, manisan dan lain-lain.

2.1.4.2 Nira

Aren mulai berbunga pada umur 12 sampai 16 tahun, bergantung pada ketinggian tempat tumbuh dan sejak itu aren dapat disadap niranya dari tandan bunga jantan selama 3 sampai 5 tahun (Heyne, 1950). Sesudah itu pohon tidak produktif lagi dan lama kelamaan mati. Sedangkan Soeseno (1992) mengemukakan bahwa dari setiap tandan bunga aren yang disadap seharusnya hanya dapat dikumpulkan 2 sampai 4 liter/tandan. Sementara Sunanto (1992)

menyatakan bahwa satu tandan bunga dapat menghasilkan 4 sampai 5 liter nira per hari. Hasil penelitian Lempang dan Soenarno (1999) di Kabupaten Maros Provinsi Sulawesi Selatan menunjukkan bahwa volume produksi nira aren dari setiap tandan bunga jantan pohon aren rata-rata 4,5 liter/hari dengan kisaran antara 2,8 sampai 7,0 liter/hari dengan waktu penyadapan setiap tandan 1,5 sampai 3 bulan (rata-rata 2,5 bulan). Pada tanaman aren yang sehat setiap tandan bunga jantan bisa menghasilkan nira sebanyak 900-1.800 liter/tandan, sedangkan pada tanaman aren yang pertumbuhannya kurang baik hanya rata-rata 300-400 liter/tandan (Lutony, 1993). Di beberapa daerah dalam setahun dapat disadap sampai 4 tandan bunga per pohon, dan setiap tandan bunga dapat disadap 3-5 bulan. Dalam keadaan segar nira berasa manis, berbau khas nira dan tidak berwarna. Nira aren mengandung beberapa zat gizi antara lain karbohidrat, protein, lemak dan mineral. Rasa manis pada nira disebabkan kandungan karbohidratnya mencapai 11,28%. Nira yang baru menetes dari tandan bunga mempunyai pH sekitar 7 (pH netral), akan tetapi pengaruh keadaan sekitarnya menyebabkan nira aren mudah terkontaminasi dan mengalami fermentasi sehingga rasa manis pada nira aren cepat berubah menjadi asam (pH menurun).

Produk-produk nira dapat digolongkan dalam dua kelompok, yaitu yang tidak mengalami proses fermentasi dan yang mengalami fermentasi (Barlina dan Lay, 1994). Nira aren yang masih segar dan rasanya manis dapat langsung diminum, atau dapat dibiarkan terlebih dahulu mengalami fermentasi sebelum diminum. Nira yang masih segar digunakan untuk obat sariawan, TBC, disentri, wasir dan untuk memperlancar buang air besar (Ismanto et al, 1995). Nira aren

yang telah mengalami fermentasi (peragian) berubah menjadi tuak. Tuak dari hasil fermentasi nira aren juga berguna sebagai perangsang haid dan cukup ampuh untuk melawan radang paru-paru dan mejan (Lutony, 1993).

Selain sebagai minuman, nira aren segar juga terutama digunakan sebagai bahan baku pengolahan gula aren. Pengolahan nira secara langsung setelah diturunkan dari pohon menghasilkan gula 104,8 gram per liter nira atau rendemen produksi 10,48% (Lempang, 2000). Pengolahan langsung nira menghasilkan gula aren yang berwarna coklat kemerahan, sifat lebih solid dan memiliki rasa lebih manis. Sedangkan nira yang terlambat diolah akan menghasilkan gula yang berwarna kekuningan, lunak atau tidak mengeras sehingga tidak dapat dicetak. Sampai saat ini produk utama pohon aren adalah gula aren. Produk ini sudah dikenal masyarakat umum, dari segi fisiknya gula aren mempunyai kekhasan tersendiri apabila dibandingkan dengan gula dari sumber yang lain (gula tebu, gula bit). Kekhasan gula aren antara lain lebih muda larut, keadaannya kering dan bersih serta mempunyai aroma khas (Rumokoi, 1990). Oleh sebab itu gula aren banyak digunakan dalam pembuatan kue, kecap dan produk pangan lainnya.

Gula aren sering juga digunakan dalam ramuan obat tradisional dan diyakini memiliki khasiat sebagai obat demam dan sakit perut (Lutony, 1993). Gula aren mengandung glukosa cukup tinggi yang dapat membersihkan ginjal sehingga kita terhindar dari penyakit ginjal (Sapari, 1994). Kekhasan gula aren dari segi kimia yaitu mengandung sukrosa kurang lebih 84% dibandingkan dengan gula tebu dan gula bit yang masing-masing hanya 20% dan 17% sehingga

gula aren mampu menyediakan energi yang lebih tinggi dari gula tebu dan gula bit (Rumokoi, 1990). Selain itu, kandungan gizi gula aren (protein, lemak, kalium dan posfor) lebih tinggi dari gula tebu dan gula bit.

Gula aren terdapat dalam tiga bentuk yaitu gula cetak (kerekan), gula pasir dan gula semut (Sapari, 1994). Gula cetak pada umumnya memiliki bentuk sesuai bentuk cetakan yang digunakan. Gula pasir adalah gula aren yang dikristalkan kecil-kecil seperti pasir dan berwarna merah. Gula semut bukanlah gula yang bentuknya seperti semut dan bukan pula gula yang dikerumuni semut. Gula semut merupakan jenis gula yang dibuat dari nira dengan bentuk serbuk atau kristal dan berwarna kuning kecokelatan sampai coklat (Lutony, 1993). Gula semut mirip dengan gula pasir (aren), akan tetapi ukurannya lebih besar sedikit dari pada gula pasir. Gula semut ini telah dipasarkan secara luas dengan berbagai merek. Umumnya gula aren diproduksi dalam bentuk gula cetak yang disebut juga sebagai gula padat, akan tetapi ada juga yang diproduksi dalam bentuk gula cair (Lutony, 1993).

2.1.4.3 Tepung

Batang aren terdiri dari dua bagian yaitu bagian luar (perifer) yang berwarna hitam dan keras serta bagian sentral (empulur) yang berwarna putih dan lunak. Tepung (pati) yang diperoleh dari ekstraksi bagian sentral batang biasanya dilakukan setelah pohon tidak lagi produktif menghasilkan nira (Soeseno, 1992). Empulur batang aren berkadar tepung 48,9% (Ismanto et al., 1995). Akan tetapi setiap pohon aren menghasilkan tepung yang bervariasi. Di Indonesia dari setiap batang pohon aren dapat diperoleh tepung antara 60-70 kg (Rumokoi, 1990).

Namun menurut Ismanto, et al. (1995) setiap batang aren menghasilkan 100-150 kg tepung. Di dalam pemasaran tepung aren dikenal dengan istilah "hun kwe" dan tepung maizena, dimana tepung ini mengandung lebih dari 85% tepung aren. Tepung aren tersebut banyak dipakai untuk bahan makanan antara lain kue, cendol, bakso, bakmie (mie), bihun, sohun dan hun kwe (Lutony, 1993; Sunanto, 1993; Ismanto et al. 1995).

2.2 Penerimaan

Menurut Soekartawi (2006), penerimaan adalah total produksi yang dihasilkan dikali dengan harga jual.

Menurut Daniel (2000), penerimaan merupakan suatu hasil penjualan dari barang tertentu yang diterima atas penyerahan sejumlah barang pada pihak lain. Jumlah penerimaan (total revenue) di definisikan sebagai penerimaan dari penjualan barang tertentu yang perolah dari jumlah satuan barang yang terjual dikalikan harga penjualan setiap satuan barang. Sedangkan menurut Ken Suratiyah (2008) penerimaan adalah seluruh pendapatan yang di perolah dari usahatani selama satu periode di perhitungkan dari hasil penjualan atau penaksiran kembali (kg).

2.3 Pendapatan

Menurut Soekartawi (2006), pendapatan adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya. Keuntungan atau profit adalah pendapatan yang diterima oleh seseorang dari penjualan produk barang maupun produk jasa yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam membiayai produk barang maupun

produk jasa. Pendapatan dapat dibagi menjadi tiga pendapatan yaitu sebagai berikut :

- 1) Pendapatan kotor (*Gross Income*) adalah pendapatan usaha tani yang belum dikurangi biaya-biaya.
- 2) Pendapatan bersih (*Net Income*) adalah pendapatan setelah dikurangi biaya.
- 3) Pendapatan pengelola (*Management Income*) adalah pendapatan merupakan hasil pengurangan dari total output dengan total input.

Konsep pendapatan merupakan jumlah penghasilan riil dari anggota rumah tangga yang di sumbangkan untuk memenuhi kebutuhan bersama maupun perorangan dalam rumah tangga. Pendapatan merupakan salah satu komponen penting keuangan. Dalam *statement of financial* pengertian definisi menurut para ahli, antara lain adalah:

- a. Menurut Niswonger (1992) pendapatan adalah jumlah yang di tagih kepada pelanggan atas barang ataupun jasa yang di berikan kepada mereka. Pada buku yang sama, Niswonger (1992) juga menjelaskan pendapatan sebagai berikut: Pendapatan atau revenue merupakan kenaikan kotor atau gross dalam modal pemilik yang dihasilkan dari penjualan barang dagangan, pelaksanaan jasa kepada pelanggan atau klien, penyewa harta, peminjam uang, dan semua kegiatan usaha serta profesi yang bertujuan untuk memperoleh penghasilan.
- b. Menurut Accounting Terminology Bulletin no 2 yang di kutip dalam buku harahap (1999) pendapatan berasal dari penjualan barang dan pemberian jasa dan diukur dengan jumlah yang di bebaskan kepada langganan. Klaim

atas barang dan jasa yang disiapkan untuk mereka. Juga termasuk laba dari penjualan atau pertukaran asset (kecuali dari surat yang berharga), hak dividen dari investasi dan kenaikan lainnya pada equity pemilik kecuali yang dari modal donasi dan penyusuan modal. Dari pendapat ini dapat disimpulkan bahwa secara luas pendapatan dianggap termasuk seluruh hasil dari perusahaan dan kegiatan investasi. Dalam hal ini termasuk juga perubahan (net asset) yang timbul dari kegiatan produksi dan dari laba rugi yang berasal dari penjualan aktiva dan investasi, kecuali kontribusi modal dan penyusuan modal.

Total biaya (TC) selalu lebih besar bila analisis ekonomi yang dipakai, dan selalu lebih kecil bila analisis financial yang dipakai. Oleh karena itu setiap kali melakukan analisis perlu analisis apa yang digunakan (soekartawi, 2006). Jadi pendapatan usaha tani adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya. Untuk menghitung pendapatan bersih usaha tani terlebih dahulu harus diketahui pendapatan total dan pengeluaran pada periode tertentu. Pendapatan total petani dengan persamaan sebagai berikut:

Pendapatan juga disebut pendapatan kotor, terdiri dari uang yang tersisa setelah dikurangi biaya langsung barang-barang yang di jual. Keuntungan, di sisi lain, adalah uang yang tersisa setelah semua biaya yang relevan telah di perhitungkan. Sementara laba sangat untuk bisnis yang berkembang, (x) adalah pendapatan bersih yang diperoleh petani dengan mengurangi pendapatan total dengan biaya total. (TR) adalah pendapatan total dari penjualan jumlah produk yang dihasilkan (jumlah produk dikalikan harga yang berlaku).

2.4 Biaya

Menurut Soekartawi (2006), berdasarkan jenisnya biaya dapat dikategorikan menjadi :

- a) Biaya Tetap (Fixed Cost) didefinisikan sebagai biaya yang relative tetap jumlahnya, yang tidak tergantung pada tingkat output. Yang termasuk ini adalah biaya untuk pajak, sewa tanah, sewa alat pertanian, dan iuran irigasi.
- b) Biaya Variabel (Variabel cost) merupakan sebagai biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh produksi yang diperoleh. Jadi biaya variable merupakan fungsi dari tingkat output. Yang termasuk dalam biaya variable ini adalah pengeluaran biaya untuk bibit, biaya tenaga kerja, dan semua biaya input lainnya yang berubah sesuai tingkat output.

2.5 Pemasaran

Pemasaran (Inggris: *Marketing*) adalah proses penyusunan komunikasi terpadu yang bertujuan untuk memberikan informasi mengenai barang atau jasa dalam kaitannya dengan memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Pemasaran dimulai dengan pemenuhan kebutuhan manusia yang kemudian bertumbuh menjadi keinginan manusia.

Proses dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan manusia inilah yang menjadi konsep pemasaran. Mulai dari pemenuhan produk (*product*), penetapan harga (*price*), pengiriman barang (*place*), dan mempromosikan barang (*promotion*). Seseorang yang bekerja dibidang pemasaran disebut pemasar. Pemasar ini sebaiknya memiliki pengetahuan dalam konsep dan prinsip

pemasaran agar kegiatan pemasaran dapat tercapai sesuai dengan kebutuhan dan keinginan manusia terutama pihak konsumen yang dituju.

Manajemen Pemasaran adalah salah satu kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan perusahaannya, untuk berkembang, dan untuk mendapatkan laba. Proses pemasaran itu dimulai jauh sejak sebelum barang-barang diproduksi, dan tidak berakhir dengan penjualan. Menurut Dharmmesta & Handoko Kegiatan pemasaran perusahaan harus juga memberikan kepuasan kepada konsumen jika menginginkan usahanya berjalan terus, atau konsumen mempunyai pandangan yang lebih baik terhadap perusahaan.

Secara definisi, Kotler menyebutkan bahwa Manajemen Pemasaran adalah penganalisisan, perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan program-program yang bertujuan menimbulkan pertukaran dengan pasar yang dituju dengan maksud untuk mencapai tujuan perusahaan.

Perusahaan yang sudah mulai mengenal bahwa pemasaran merupakan faktor penting untuk mencapai sukses usahanya, akan mengetahui adanya cara dan falsafah baru yang terlibat di dalamnya. Cara dan falsafah baru ini disebut "Konsep Pemasaran".

Dalam menghadapi pasar sasarannya perusahaan memiliki seperangkat alat-alat pemasaran yang sangat berperan untuk memperoleh dampak maximum terhadap pasar. Alat-alat pemasaran tersebut terangkum dalam bauran pemasaran perusahaan. Secara definitif dikatakan oleh Philip Kotler bahwa Bauran pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mencapai

tujuan pemasarannya dalam pasar sasaran. Alat pemasaran tersebut dapat dikelompokkan menjadi empat kelompok variabel yang dikenal sebagai 4P yaitu: produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*), dan promosi (*promotion*). Keempat variabel tersebut dapat dikombinasikan dan saling berkaitan satu sama lain sehingga keputusan disatu bagian akan mempengaruhi tindakan dibagian lain, sebagaimana halnya konsep sistem.

Demikian halnya dengan yang dikemukakan oleh William J. Stanton dalam buku Swastha dan Handoko (2008, Hal 4) bahwa :“ Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial”.

Adapun pengertian pemasaran menurut Yazid (2005 : 13) mengemukakan bahwa :“Pemasaran merupakan penghubung antar organisasi dengan konsumennya. Peran penghubung ini akan berhasil bila semua upaya pemasaran diorientasikan kepada pasar”.

Lain halnya menurut Alma (2004, Hal 2) mengatakan bahwa : “ Pemasaran didefinisikan sebagai kegiatan membeli dan menjual, dan termasuk didalamnya kegiatan menyalurkan barang dan jasa antara produsen dan konsumen

Dari definisi-definisi pemasaran tersebut di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa ada terdapat dua tujuan dari dua pihak yang berbeda yaitu pembeli dan penjual yang harus dicapai oleh pemasaran. Oleh karena itu, pemasaran dilakukan untuk (1) menilai kebutuhan dari pembeli potensial dan (2) memuaskan kebutuhan

tersebut. Adapun yang disebut sebagai calon pembeli atau pembeli potensial adalah para individu yang melakukan untuk dikonsumsi sendiri (dengan keluarganya) dan organisasi-organisasi yang membeli sesuatu untuk kelancaran usaha mereka (misalnya perusahaan manufaktur) atau untuk dijual kembali (misalnya pedagang besar dan pengecer).

Pemasaran umumnya dipandang sebagai tugas untuk menciptakan, memperkenalkan dan menyerahkan barang dan jasa kepada konsumen dan perusahaan. Menurut Kotler (2002, Hal 4) terjemahan, bahwa orang-orang pemasaran melakukan pemasaran dari 10 jenis wujud yang berbeda yaitu barang, jasa, pengayaan, peristiwa, orang, tempat, kepemilikan, organisasi, informasi dan gagasan.

Pemasaran hasil pertanian merupakan masalah besar bagi masyarakat petani. Seringkali petani berhasil memproduksi komoditas pertaniannya, tetapi mereka gagal dalam memasarkan produknya. Karena sulit memperoleh harga yang menguntungkan, akibatnya petani sering mengalami kerugian. Salah satu masalah dalam pemasaran hasil pertanian bagi petani adalah kecilnya persentase harga yang diterima oleh petani dari harga yang dibayar oleh konsumen.

2.5.1 Saluran Pemasaran

Aliran produk dari petani hingga sampai ke konsumen dalam proses pemasaran hasil pertanian akan menciptakan suatu rangkaian yang disebut saluran pemasaran. Saluran pemasaran yang terbentuk berbeda-beda sesuai dengan komoditasnya. Menurut Stern dan El-Ansary, dalam Abdullah Thamrin dan Tantric (2012) saluran pemasaran dapat dilihat sebagai sekumpulan organisasi yang saling

tergantungan satu sama lainnya yang terlibat dalam proses penyediaan sebuah produk atau pelayanan untuk digunakan atau dikonsumsi.

Saluran pemasaran melakukan barang dari konsumen. Saluran ini mengatasi kesenjangan waktu, tempat, dan kepemilikan yang memisahkan barang dan jasa dari yang akan menggunakannya.

Menurut Kamaluddin (2008) arus pemasaran (saluran pemasaran) yang terbentuk dalam proses pemasaran beragam sekali, misalnya:

1. Produsen berhubungan langsung dengan konsumen akhir.
2. Produsen – tengkulak – pedagang pengumpul – pedagang besar – pedagang pengecer - konsumen akhir.
3. Produsen – tengkulak – pedagang besar – pedagang pengecer – konsumen akhir.
4. Produsen – pedagang pengumpul – pedagang besar – pedagang pengecer – konsumen akhir.

Pendeknya saluran tataniaga yang dilakukan tergantung beberapa faktor, antara lain: 1) Jarak antara produsen ke konsumen. Makin jauh jarak antara produsen dan konsumen biasanya makin panjang saluran yang ditempuh oleh produk. 2) Cepat tidaknya produk rusak. Produk yang cepat atau mudah rusak harus segera diterima konsumen dan dengan demikian menghendaki antara saluran pendek dan cepat. 3) Skala produksi. Bila produksi langsung dalam ukuran-ukuran kecil maka jumlah produk yang dihasilkan berukuran kecil pula, hal ini tidak menguntungkan bila produsen langsung menjualnya ke pasar. Dalam

keadaan demikian kehadiran pedagang perantara diharapkan dan dengan demikian saluran yang akan dilalui produk cenderung panjang.

2.5.2 Fungsi Pemasaran

Fungsi pemasaran adalah kegiatan utama yang khusus dilaksanakan untuk menyelesaikan proses pemasaran. Secara umum, fungsi pemasaran diklasifikasikan menjadi 3 yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas.

1. Fungsi pertukaran, yaitu kegiatan yang memperlancar perpindahan hak milik dari barang dan jasa yang dipasarkan, fungsi pertukaran meliputi: fungsi penjualan dan fungsi pembelian.
2. Fungsi fisik, yaitu semua tindakan yang berhubungan langsung dengan barang sehingga menimbulkan kagunaan tempat, bentuk dan waktu. Fungsi fisik meliputi : fungsi penyimpanan, fungsi pengangkutan dan fungsi pengolahan.
3. Fungsi fasilitas yaitu semua tindakan yang bertujuan untuk memperlancar kegiatan pemasaran. Fungsi fasilitas meliputi : fungsi standarisasi dan grading, fungsi penanggungan resiko, fungsi pembiayaan dan fungsi informasi pasar.

Fungsi penyimpanan dimaksud untuk menyeimbangkan periode panen dan periode paceklik. Ada empat alasan penting penyimpanan untuk produk-produk pertanian, yaitu produk yang bersifat musiman, adanya permintaan akan produk yang berbeda sepanjang tahun, perlunya waktu untuk menyalurkan produk dari produsen ke konsumen perlunya stok persediaan untuk musim berikutnya. Sedangkan fungsi transportasi atau pengangkutan dimaksudkan untuk menjadikan

suatu produk berguna dengan memindahkan dari produsen ke konsumen. Biaya transportasi ditentukan oleh Lokasi produk area, produk yang di layani, bentuk produk yang dipasarkan, serta ukuran kualitas produk yang dipasarkan.

Fungsi grading dan standarisasi dimaksud untuk menyederhanakan dan mempermudah serta meringankan biaya pemindahan komoditi melalui saluran pemasaran. Grading penyortiran produk-produk ke dalam satuan atau unit tertentu. Standarisasi adalah justifikasi kualitas yang seragam antara pembeli dan penjual, antar tempat dan antar waktu.

2.5.3 Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah perbedaan harga yang ditawarkan produsen dengan harga yang di bayar oleh konsumen akhir, jika penjualan produk melalui banyak lembaga, maka margin pemasaran merupakan penjumlahan dari margin-margin tersebut.

Menurut Swastha (1999) margin diartikan sebagai perbedaan antara harga beli dengan harga jual. Margin adalah suatu istilah yang digunakan untuk menyatakan perbedaan harga yang dibayar kepada penjual pertama dan harga yang dibayar oleh pembeli terakhir. Makin panjang tataniaga (banyak niaga terlibat) maka semakin banyak margin pemasaran margin pemasaran didefinisikan dengan dua cara, yaitu:

1. Margin pemasaran merupakan selisih antara harga yang dibayar konsumen akhir dengan harga yang diterima petani.
2. Margin pemasran merupakan biaya dari balas jasa pemasaran.

Besar margin pemasaran berbeda untuk setiap jenis barang, karena jumlah pelayanan pemasaran yang diberikan tidak sama untuk setiap jenis barang, margin pemasaran umumnya dianalisa pada komoditi yang sama, pada jumlah yang sama, dan pada struktur pasar bersaing sempurna.

Ada tiga metode untuk menghitung margin pemasaran yaitu dengan memilih dan mengikuti saluran pemasaran dari komoditi seperti membandingkan harga pada berbagai level pemasaran yang berbeda. Mengumpulkan data penjualan dan pembelian kotor tiap jenis pedagang.

Menurut Sudiyono (2001) dalam Rahim dan Hastuti (2008), komponen komponen margin pemasaran ini terdiri dari biaya-biaya yang diperlukan lembaga-lembaga pemasaran yang dilakukan fungsi-fungsi pemasaran yang disebut biaya pemasaran. Pola umumnya, besarnya margin pemasaran merupakan indikator yang paling sering digunakan untuk mendeteksi terjadinya efisiensi pemasaran yang disebabkan oleh kekuatan pasar yang tidak sempurna.

2.6 Kerangka Pemikiran

Suriasumantri, 1986 dalam (Sugiyono, 2009) mengemukakan bahwa seorang harus menguasai teori-teori ilmiah sebagai dasar menyusun kerangka pemikiran yang membuahkan hipotesis. kerangka pemikiran merupakan penjelasan sementara terhadap gejala yang menjadi objek permasalahan. Jadi kerangka berpikir merupakan sintesa tentang hubungan antara variabel yang disusun dari berbagai teori yang telah dideskripsikan. dalam penelitian ini factor - faktor tersebut merupakan variabel - variabel yang diteliti secara langsung.

Kerangka Pemikiran



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran Analisis Pendapatan Petani Dan Agen Pemasaran Gula Aren Di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa.

III.METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini di laksanakan di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa yang di mulai pada bulan Februari sampai dengan bulan Maret. Dasar dari pemilihan daerah penelitian ini adalah bahwa di Kecamatan Manuju merupakan salah satu sentra usaha gula aren di Kabupaten Gowa.

3.2 Teknik Penentuan Sampel

Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode sensus dengan jumlah sampel 8 petani gula aren dan 15 agen pemasaran gula aren di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa yang di jadikan sebagai responde. Pengambilan sampel ini didasari dari pendapat dari Arikunto (2002), yang menyatakan bahwa jika populasi atau sampel kurang dari 100 maka lebih baik digunakan semua.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis data pada penelitian ini adalah :

1. Data kuantitatif

Data kuantitatif merupakan pendekatan ilmiah yang memandang suatu realitas itu dapat di klasifikasikan, konkret teramati, dan terukur, hubungan variabelnya bersifat sebab akibat dimana data penelitiannya berupa angka-angka dan analisisnya menggunakan statistic.

Sumber data pada penelitian ini adalah :

1. Data Primer adalah sumber data penelitian yang di peroleh langsung dari narasumber aslinya tanpa melalui perantara.dimana dalam penelitian ini yang menjadi narasumber adalah petani dan pedagang gula aren.
2. Data Sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber lain yang sudah ada sebelumnya,seperti jurnal-jurnal penelitian,buku-buku,arsip data kantor atau instansi yang berkaitan dengan penelitian.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Adapun metode dalam pengumpulan data adalah:

1. Observasi

Observasi adalah kegiatan yang dilakukan dengan cara mengamati secara langsung keadaan objek yang diteliti sehingga di dapatkan gambaran yang jelas mengenai objek yang diteliti.

2. Wawancara

Wawancara yaitu pengumpulan data secara langsung terhadap responden melalui tanya jawab untuk memperoleh informasi yang terkait dengan penelitian.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah kegiatan mengambil gambar di lokasi penelitian.

3.5 Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis deskriptif kuantitatif untuk melihat pendapatan petani dan agen pemasaran gula aren di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa dengan kriteria biaya dan pendapatan.

1. Analisis pendapatan bersih merupakan penerimaan yang dikurangi dengan seluruh biaya produksi, yaitu dengan rumus sebagai berikut:

$$Pd = TR - TC$$

Keterangan:

Pd = Pendapatan (net income) dalam satuan rupiah

TR = Penerimaan total (total revenue) dalam satuan rupiah

TC = Biaya total (total cost) dalam satuan rupiah

2. Analisis penerimaan total adalah hasil kali antara jumlah produk yang dihasilkan dengan harga produk, dapat diketahui dengan rumus sebagai berikut (Soekartawi, 2006)

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR = Penerimaan total

P = Harga

Q = Jumlah produk

3. Penyusutan alat yang digunakan dihitung dengan menggunakan metode garis lurus dengan asumsi bahwa alat yang digunakan menyusut dalam besaran yang sama setiap tahunnya.

$$NPA = \frac{H - HS}{LP} \times JA$$

Keterangan:

NPA = Nilai penyusutan alat (Rp/Tahun)

HB = Harga baru (Rp)

HS = Harga sisa (Rp)

JA = Jumlah alat (Unit)

LP = Lama pemakaian (Tahun)

4. Analisis biaya total yang dikeluarkan petani dari penjumlahan biaya tetap total dan biaya variabel total, dapat diketahui dengan rumus sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC = Total biaya

TFC = Biaya tetap total

TVC = Biaya variabel total

5. Untuk menghitung jumlah margin pemasaran digunakan rumus sebagai berikut (Sugiono, 2009):

$$M = Hp - Hb$$

Keterangan:

M = Margin pemasaran (Rp/kg)

Hp = Harga penjualan (Rp/kg)

Hb = Harga pembelian (Rp/kg)

6. Untuk menghitung nilai MPI dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

$$MPI = \frac{M}{VC} = \frac{Hj - Hb}{TC/terjual}$$

M = Margin

VC = Biaya variabel

3.6 Definisi Operasional

Untuk mengarahkan dan menyamakan persepsi dengan pihak lain, maka perlu ditetapkan konsep operasional dan pengukuran sebagai berikut:

1. Petani responden adalah petani yang melakukan usaha gula aren di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa
2. Agen pemasaran adalah orang yang melakukan kegiatan jual beli gula aren di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa.
3. Produksi adalah hasil gula aren yang menjadi salah satu sumber pendapatan bagi petani dan agen.
4. Usahatani gula aren adalah usaha yang dilakukan oleh para petani dari sumber-sumber alam, dengan menggunakan tanaman aren untuk kemudian di ambil niranya.
5. Pendapatan usahatani adalah hasil yang di peroleh dari usahatani gula aren yang di terima setelah mengeluarkan biaya-biaya.
6. Total cost adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam pendapatan yang terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap.
7. Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya relative sama setiap kegiatan dari usahatani gula aren.
8. Biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah digunakan dalam penyediaan saprodi.
9. Penerimaan adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual.
10. Pemasaran merupakan distribusi gula aren dari petani ke konsumen.

11. Saluran pemasaran merupakan proses pergerakan gula aren untuk sampai kepada konsumen.
12. Margin pemasaran yaitu perbedaan harga gula aren di tingkat agen-agen.



IV.GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Kondisi Geografis

Kecamatan Manuju merupakan salah satu Kecamatan yang berada sebelah selatan Kabupaten Gowa,yang memiliki luas wilayah 91,90 km²,dengan jumlah penduduk 14.855 jiwa dengan jumlah laki-laki 7.288 jiwa dan jumlah penduduk perempuan 7567 jiwa.Kecamatan Manuju beribukotakan Desa Bilalang dengan jarak dari Ibukota Kabupaten kurang lebih 20 km.Wilayah Kecamatan Manuju terbagi dalam 7 desa yang meliputi: Desa Pattaliking,Desa Tanahkaraeng,Desa Moncongloe Bilalang,Manuju,Temalatea dan Tassese. Dengan batas wilayah sebagai berikut :

1. Sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Parangloe dan Kecamatan Bontomarannu.
2. Sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Bungaya.
3. Sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Tinggimoncong.
4. Sebelah Barat berbatasan dengan Kabupaten Takalar dan Kecamatan Bungaya.

4.2 Mata pencaharian penduduk

Penduduk Kecamatan Manuju umumnya berprofesi sebagai petani utamanya petani padi, jagung, sayuran dan perkebunan, sedangkan sektor non pertanian terutama bergerak pada usaha pedagang eceran.

4.3 Sarana Dan Prasarana

Usaha pembangunan yang makin meningkat menuntut adanya berbagai macam sarana dan prasarana. Untuk mengetahui secara terperinci sarana dan prasarana di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Sarana Dan Prasarana Kecamatan Manuju

No	Jenis sarana dan prasarana Kecamatan	Jumlah
1	Taman kanak-kanak	1
2	Sekolah dasar	14
3	Sekolah menengah pertama	6
4	SMA	2
5	Puskesmas	1
6	Pustu	7
7	Posyandu	26
8	Mesjid	48
9	Poskamling	52
10	Polsek	1
11	Pos polisi	1

Sumber : Kantor Camat Manuju, 2016

Usaha pembangunan yang ada di Kecamatan Manuju sudah memadai jika dilihat dari segi kuantitas, hal ini dapat dilihat dari jumlah sarana dan prasana yang ada. Namun jika kita melihat dari segi aksesnya masyarakat terhadap lokasi dari berbagai sarana dan prasarana di Kecamatan Manuju masih kurang memadai bagi masyarakat, hal ini dilihat dari banyaknya pemukiman yang agak jauh dari jalan poros sementara sebagian sarana dan prasarana dibangun dekat dengan jalan prosos seperti tempat beribadah.

V.HASIL DAN PEMBAHASAN

6.1 Identitas Responden

Pada penelitian ini terdapat 8 responden petani gula aren dan 15 responden agen pemasaran gula aren, di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa. Identitas responden dapat dilihat dari segi umur, pendidikan, jumlah tanggungan keluarga dan pengalaman dalam usahatani.

5.1.1. Identitas Responden Petani Gula Aren

5.1.1.1 Umur Responden Petani Gula Aren

Umur seseorang dapat mencerminkan kemampuan dan kondisi seseorang secara fisik yang memungkinkan menjadi pertimbangan dalam pasar tenaga kerja. Hasil pengumpulan data yang diperoleh pada responden petani gula aren menunjukkan bahwa umur responden bervariasi mulai dari 40 sampai 70 tahun. Komposisi umur responden disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Identitas Responden Petani Gula Aren Kecamatan Manuju

No	Umur (tahun)	Jumlah (Org)	Persentase (%)
1.	35-45	2	25
2.	46-55	1	12,5
3.	56-65	0	0
4.	66-75	4	50
5.	76-85	1	12,5
Jumlah		8	100,00

Sumber : data primer setelah diolah, 2016

Pada Tabel 2 dapat dilihat bahwa menurut kelompok umur, responden didominasi oleh kelompok umur 66 – 75 tahun dimana terdiri dari 4 orang dari 8 responden yang persentasenya sebesar 50 dengan umur paling muda adalah 36

tahun dan umur yang tertua adalah 81 tahun. Dengan demikian dapat diketahui bahwa umur responden yang ada di umur yang tidak produktif lagi untuk menjadi tenaga kerja. Hal ini sesuai isi UU No. 13 tahun 2003 Bab I pasal 1 ayat 2 disebutkan bahwa penduduk tergolong tenaga kerja jika penduduk tersebut telah memasuki usia kerja (UUD 1945, 2003).

Batas usia kerja yang berlaku di Indonesia adalah berumur 15 tahun – 64 tahun. Menurut pengertian ini, setiap orang yang mampu bekerja disebut sebagai tenaga kerja. Ada banyak pendapat mengenai usia dari para tenaga kerja ini, ada yang menyebutkan di atas 17 tahun ada pula yang menyebutkan di atas 20 tahun, bahkan ada yang menyebutkan di atas 7 tahun karena anak-anak jalanan sudah termasuk tenaga kerja.

5.1.1.2 Pendidikan Responden

Pendidikan bertujuan untuk meningkatkan kualitas manusia yang cerdas dan terampil yang diikuti rasa percaya diri sendiri. Serta sikap dan perilaku inovatif dan kreatif.

Pendidikan formal responden merupakan pendidikan yang diselenggarakan di sekolah-sekolah pada umumnya. Jalur pendidikan ini mempunyai jenjang pendidikan yang jelas, mulai dari pendidikan dasar, pendidikan menengah, sampai pendidikan tinggi. Pendidikan formal yang relatif lebih tinggi akan lebih memudahkan pengusaha gula aren dalam menerapkan teknologi baru serta teknik-teknik baru dalam usahanya, sehingga dengan demikian kemajuan-kemajuan teknologi dalam usahanya dapat diaplikasikan

dengan cepat dan mudah. Pada Tabel 3 dapat dilihat identitas responden berdasarkan pendidikan.

Tabel 3. Identitas Responden Petani Gula Aren Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah (org)	Persentase (%)
1.	Tidak tamat sekolah	1	20
2.	SD	3	40
3.	SMP	3	40
4.	SMA	1	20
	JUMLAH	8	100.00

Sumber : data primer setelah diolah, 2016

Tabel tersebut menunjukkan bahwa persentase tertinggi di tingkat pendidikan adalah responden di tingkat SD dan SMP yang masing-masing jumlahnya 3 orang dengan persentase 40 %, dan persentase terendah terdapat pada tingkat pendidikan tidak tamat sekolah dan SMA dengan jumlah masing-masing adalah 1 dengan persentase 20 %.

5.1.1.3 Jumlah Tanggungan Keluarga Responden

Semua keluarga yang tinggal dalam satu atap merupakan tanggungan kepala keluarga yang harus dinafkahi karena kepala keluarga merupakan tulang punggung keluarga yang bertanggungjawab terhadap anggota keluarganya. Keluarga pengusaha ayam ras petelur terdiri dari pengusaha itu sendiri sebagai kepala keluarga, istri, anak dan tanggungan lainnya yang berstatus tinggal bersama dalam satu keluarga. Sebagian besar pengusaha menggunakan tenaga kerja yang berasal dari anggota keluarga sendiri. Tabel 4 disajikan mengenai jumlah tanggungan keluarga.

Tabel 4. Identitas Responden Petani Gula Aren Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga

No.	Tanggungan Keluarga (Org)	Jumlah (KK)	Persentase (%)
1.	3	3	35,50
2.	4	2	25,50
3.	5	1	13
4.	6	1	13
5.	7	1	13
	Jumlah	8	100,00

Sumber : data primer setelah diolah, 2016

5.1.1.4 Pengalaman Usahatani

Pengalaman kerja seseorang dapat mencerminkan kemampuan dan kesiapan seseorang dalam suatu bidang pekerjaan yang dapat menjadi pertimbangan dalam pasar tenaga kerja. Tabel 5 disajikan mengenai jumlah responden berdasarkan pengalaman usahatani.

Tabel 5. Identitas Responden Petani Gula Aren Berdasarkan Pengalaman Usahatani

No.	Interval Kelas (thn)	Jumlah (Org)	Persentase (%)
1.	1 – 10	7	90,00
2.	11 – 20	1	10,00
	Jumlah	8	100,00

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2016

Dalam tabel 5 dapat dilihat bahwa responden yang memiliki pengalaman usahatani 1– 10 tahun sebanyak 90,00% yang terdiri dari 7 orang dan responden yang memiliki pengalaman usahatani 11-20 adalah 1 orang. Dengan demikian dapat diketahui bahwa responden di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa semua memiliki pengalaman usaha tani yang berbeda-beda.

5.1.2 Identitas Responden Agen Pengumpul

5.1.2.1 Umur Responden

Umur seseorang dapat mencerminkan kemampuan dan kondisi seseorang secara fisik, yang memungkinkan menjadi pertimbangan dalam pasar tenaga kerja. Hasil pengumpulan data yang diperoleh pada responden petani gula aren. menunjukkan bahwa umur responden bervariasi mulai dari 30 sampai 65 tahun. Komposisi umur responden disajikan pada Tabel 6.

Tabel 6. Identitas Responden Agen pengumpul Gula Aren Kecamatan Manuju Berdasarkan Umur

No	Umur (tahun)	Jumlah (Org)	Persentase (%)
1.	30 – 40	3	70,00
2.	41 – 50	1	15,00
3.	51 – 60	0	0
4.	61 – 70	1	15,00
	Jumlah	5	100,00

Sumber : data primer setelah diolah, 2016

Pada Tabel 6 dapat dilihat bahwa menurut kelompok umur, responden didominasi oleh kelompok umur 30 – 40 tahun dimana terdiri dari 3 orang dari 5 responden yang persentasenya sebesar 70,00 % dengan umur paling muda adalah 30 tahun dan umur yang tertua adalah 61 tahun. Dengan demikian dapat diketahui bahwa umur responden yang ada di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa adalah umur yang produktif untuk menjadi tenaga kerja. Hal ini sesuai isi UU No. 13 tahun 2003 Bab I pasal 1 ayat 2 disebutkan bahwa penduduk tergolong tenaga kerja jika penduduk tersebut telah memasuki usia kerja (UUD 1945, 2003).

Batas usia kerja yang berlaku di Indonesia adalah berumur 15 tahun – 64 tahun. Menurut pengertian ini, setiap orang yang mampu bekerja disebut sebagai

tenaga kerja. Ada banyak pendapat mengenai usia dari para tenaga kerja ini, ada yang menyebutkan di atas 17 tahun ada pula yang menyebutkan di atas 20 tahun, bahkan ada yang menyebutkan di atas 7 tahun karena anak-anak jalanan sudah termasuk tenaga kerja.

5.1.2.2 Pendidikan Responden

Pendidikan bertujuan untuk meningkatkan kualitas manusia yang cerdas dan terampil yang diikuti rasa percaya diri sendiri. Serta sikap dan perilaku inovatif dan kreatif.

Pendidikan formal responden merupakan pendidikan yang diselenggarakan di sekolah-sekolah pada umumnya. Jalur pendidikan ini mempunyai jenjang pendidikan yang jelas, mulai dari pendidikan dasar, pendidikan menengah, sampai pendidikan tinggi. Pendidikan formal yang relatif lebih tinggi akan lebih memudahkan pengusaha gula aren dalam menerapkan teknologi baru serta teknik-teknik baru dalam usahanya, sehingga dengan demikian kemajuan-kemajuan teknologi dalam usahanya dapat diaplikasikan dengan cepat dan mudah. Pada Tabel 7 dapat dilihat identitas responden berdasarkan pendidikan.

Tabel 7. Identitas Responden Agen Pengumpul Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah (org)	Persentase (%)
1.	SD	1	15,00
2.	SMP	1	15,00
3.	SMA	3	70,00
	JUMLAH	5	100.00

Sumber : data primer setelah diolah, 2016

Tabel 7. Menunjukkan bahwa persentase tertinggi di tingkat pendidikan adalah SMA dengan jumlah 3 orang dari 5 responden dengan persentase 70,00 %. dan persentase terendah di tingkat pendidikan adalah SD dan SMA dengan dengan masing-masing persentase 15,00%.

5.1.2.3 Jumlah Tanggungan Keluarga Responden

Semua keluarga yang tinggal dalam satu atap merupakan tanggungan kepala keluarga yang harus dinafkahi karena kepala keluarga merupakan tulang punggung keluarga yang bertanggung jawab terhadap anggota keluarganya. Keluarga pengusaha ayam ras petelur terdiri dari pengusaha itu sendiri sebagai kepala keluarga, istri, anak dan tanggungan lainnya yang berstatus tinggal bersama dalam satu keluarga. Sebagian besar pengusaha menggunakan tenaga kerja yang berasal dari anggota keluarga sendiri. Tabel 8 disajikan mengenai jumlah tanggungan keluarga.

Tabel 8. Identitas Responden Agen Pengumpul Gula Aren Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga

No.	Tanggungan Keluarga (Org)	Jumlah (KK)	Persentase (%)
1.	3	2	45,00
2.	4	2	45,00
3.	5	1	10,00
	Jumlah	5	100,00

Sumber : data primer setelah diolah, 2016

5.1.2.4 Pengalaman Usahatani

Pengalaman kerja seseorang dapat mencerminkan kemampuan dan kesiapan seseorang dalam suatu bidang pekerjaan yang dapat menjadi

pertimbangan dalam pasar tenaga kerja. Tabel 9 disajikan mengenai jumlah responden berdasarkan pengalaman usahatani.

Tabel 9. Identitas Responden Agen Pengumpul Berdasarkan Pengalaman Usahatani

No.	Interval Kelas (thn)	Jumlah (Org)	Persentase (%)
1.	1 – 20	3	70,00
2.	21 – 40	1	15,00
3.	41 – 60	1	15,00
	Jumlah	5	100,00

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2016

Dalam tabel 9 dapat dilihat bahwa responden yang memiliki pengalaman usahatani 1– 20 tahun sebanyak 70,00% yang terdiri dari 3 orang dan responden yang memiliki pengalaman usahatani 21-40 dan 41 - 60 tahun sebanyak masing-masing 15,00 % adalah 1 orang. Dengan demikian dapat diketahui bahwa responden di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa semua memiliki pengalaman usaha tani yang berbeda-beda.

5.1.3 Identitas Responden Agen Pengecer

5.1.3.1 Umur Responden

Umur seseorang dapat mencerminkan kemampuan dan kondisi seseorang secara fisik, yang memungkinkan menjadi pertimbangan dalam pasar tenaga kerja. Hasil pengumpulan data yang diperoleh pada responden petani gula aren menunjukkan bahwa umur responden bervariasi mulai dari 30 sampai 65 tahun. Komposisi umur responden disajikan pada Tabel 10.

Tabel 10. Identitas Responden Agen Pengecer Gula Aren Kecamatan Manuju

No	Umur (tahun)	Jumlah (Org)	Persentase (%)
1.	25 – 35	1	17,25
2.	36 – 45	3	40
3.	46 – 55	2	25,5
4.	56 – 65	-	-
5.	66-75	1	17,25
Jumlah		7	100,00

Sumber : data primer setelah diolah, 2016

Pada Tabel 10 dapat dilihat bahwa menurut kelompok umur, responden didominasi oleh kelompok umur 36 – 45 tahun dimana terdiri dari 3 orang dari 7 responden yang persentasenya sebesar 40 % dengan umur paling muda adalah 28 tahun dan umur yang tertua adalah 73 tahun. Dengan demikian dapat diketahui bahwa umur responden yang ada di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa adalah umur yang produktif untuk menjadi tenaga kerja. Hal ini sesuai isi UU No. 13 tahun 2003 Bab I pasal 1 ayat 2 disebutkan bahwa penduduk tergolong tenaga kerja jika penduduk tersebut telah memasuki usia kerja (UUD 1945, 2003).

Batas usia kerja yang berlaku di Indonesia adalah berumur 15 tahun – 64 tahun. Menurut pengertian ini, setiap orang yang mampu bekerja disebut sebagai tenaga kerja. Ada banyak pendapat mengenai usia dari para tenaga kerja ini, ada yang menyebutkan di atas 17 tahun ada pula yang menyebutkan di atas 20 tahun, bahkan ada yang menyebutkan di atas 7 tahun karena anak-anak jalanan sudah termasuk tenaga kerja.

5.1.3.2 Pendidikan Responden

Pendidikan bertujuan untuk meningkatkan kualitas manusia yang cerdas dan terampil yang diikuti rasa percaya diri sendiri. Serta sikap dan perilaku inovatif dan kreatif.

Pendidikan formal responden merupakan pendidikan yang diselenggarakan di sekolah-sekolah pada umumnya. Jalur pendidikan ini mempunyai jenjang pendidikan yang jelas, mulai dari pendidikan dasar, pendidikan menengah, sampai pendidikan tinggi. Pendidikan formal yang relatif lebih tinggi akan lebih memudahkan pengusaha gula aren dalam menerapkan teknologi baru serta teknik-teknik baru dalam usahanya, sehingga dengan demikian kemajuan-kemajuan teknologi dalam usahanya dapat diaplikasikan dengan cepat dan mudah. Pada Tabel 11 dapat dilihat identitas responden berdasarkan pendidikan.

Tabel 11. Identitas Responden Agen Pengecer Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah (org)	Persentase (%)
1	Tidak tamat sekolah	1	10
2.	SD	2	30
3.	SMP	2	30
4.	SMA	2	30
	JUMLAH	7	100.00

Sumber :data primer setelah diolah,2016

Tabel 11 menunjukkan bahwa persentase tertinggi di tingkat pendidikan adalah SMA,SMP DAN SD dengan masing-masing jumlah 2 orang dari 7 responden dengan persentase 30 %.dan persentase terendah di tingkat pendidikan adalah tidak tamat sekolah dengan dengan persentase 10%.

5.1.3.3 Jumlah Tanggungan Keluarga Responden

Semua keluarga yang tinggal dalam satu atap merupakan tanggungan kepala keluarga yang harus dinafkahi karena kepala keluarga merupakan tulang punggung keluarga yang bertanggungjawab terhadap anggota keluarganya. Keluarga pengusaha ayam ras petelur terdiri dari pengusaha itu sendiri sebagai kepala keluarga, istri, anak dan tanggungan lainnya yang berstatus tinggal bersama dalam satu keluarga. Sebagian besar pengusaha menggunakan tenaga kerja yang berasal dari anggota keluarga sendiri. Tabel 12 disajikan mengenai jumlah tanggungan keluarga.

Tabel 12. Identitas Responden Agen Pengecer Gula Aren Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga

No.	Tanggungan Keluarga (Org)	Jumlah (KK)	Persentase (%)
1.	2	2	20,00
2.	3	-	-
3.	4	1	10,00
4.	5	-	-
5.	6	3	60,00
6.	7	1	10,00
	Jumlah	7	100,00

Sumber : data primer setelah diolah, 2016

5.1.3.4 Pengalaman Usahatani

Pengalaman kerja seseorang dapat mencerminkan kemampuan dan kesiapan seseorang dalam suatu bidang pekerjaan yang dapat menjadi pertimbangan dalam pasar tenaga kerja. Tabel 13 disajikan mengenai jumlah responden berdasarkan pengalaman usahatani.

Tabel 13. Identitas Responden Agen Pengecer Berdasarkan Pengalaman Usahatani

No.	Interval Kelas (thn)	Jumlah (Org)	Persentase (%)
1.	1 – 3	4	60,00
2.	4– 6	3	40,00
	Jumlah	7	100,00

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2016

Dalam tabel 13 dapat dilihat bahwa responden yang memiliki pengalaman usahatani 1– 3 tahun sebanyak 60,00% yang terdiri dari 4 orang dan responden yang memiliki pengalaman usahatani 4-6 tahun sebanyak masing-masing 40,00 % adalah 3 orang. Dengan demikian dapat diketahui bahwa responden di Kecamatan manuju Kabupaten Gowa semua memiliki pengalaman usahatani yang berbeda-beda.

5.1.4 Identitas Responden Agen Besar

5.1.4.1 Umur Responden

Umur seseorang dapat mencerminkan kemampuan dan kondisi seseorang secara fisik, yang memungkinkan menjadi pertimbangan dalam pasar tenaga kerja. Hasil pengumpulan data yang diperoleh pada responden petani gula aren menunjukkan bahwa umur responden bervariasi mulai dari 30 sampai 60 tahun.

Komposisi umur responden disajikan pada Tabel 14.

Tabel 14. Identitas Responden Agen Besar Umur Gula Aren Kecamatan Manuju

No	Umur (tahun)	Jumlah (Org)	Persentase (%)
1.	35 – 40	2	70
2.	41 – 45	1	30
	Jumlah	3	100,00

Sumber : data primer setelah diolah, 2016

Pada Tabel 14 dapat dilihat bahwa menurut kelompok umur, responden didominasi oleh kelompok umur 35 – 40 tahun dimana terdiri dari 2 orang dari 3 responden yang persentasenya sebesar 70 % dengan umur paling muda adalah 38 tahun dan umur yang tertua adalah 57 tahun . Dengan demikian dapat diketahui bahwa umur responden yang ada di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa adalah umur yang produktif untuk menjadi tenaga kerja. Hal ini sesuai isi UU No. 13 tahun 2003 Bab I pasal 1 ayat 2 disebutkan bahwa penduduk tergolong tenaga kerja jika penduduk tersebut telah memasuki usia kerja (UUD 1945, 2003).

Batas usia kerja yang berlaku di Indonesia adalah berumur 15 tahun – 64 tahun. Menurut pengertian ini, setiap orang yang mampu bekerja disebut sebagai tenaga kerja. Ada banyak pendapat mengenai usia dari para tenaga kerja ini, ada yang menyebutkan di atas 17 tahun ada pula yang menyebutkan di atas 20 tahun, bahkan ada yang menyebutkan di atas 7 tahun karena anak-anak jalanan sudah termasuk tenaga kerja.

5.1.4.2 Pendidikan Responden

Pendidikan bertujuan untuk meningkatkan kualitas manusia yang cerdas dan terampil yang diikuti rasa percaya diri sendiri. Serta sikap dan perilaku inovatif dan kreatif.

Pendidikan formal responden merupakan pendidikan yang diselenggarakan di sekolah-sekolah pada umumnya. Jalur pendidikan ini mempunyai jenjang pendidikan yang jelas, mulai dari pendidikan dasar, pendidikan menengah, sampai pendidikan tinggi. Pendidikan formal yang relatif lebih tinggi akan lebih memudahkan pengusaha gula aren dalam menerapkan

teknologi baru serta teknik-teknik baru dalam usahanya, sehingga dengan demikian kemajuan-kemajuan teknologi dalam usahanya dapat diaplikasikan dengan cepat dan mudah. Pada Tabel 15 dapat dilihat identitas responden berdasarkan pendidikan.

Tabel 15. Identitas Responden Agen Besar Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah (org)	Persentase (%)
1	Tidak tamat sekolah	-	-
2.	SD	-	-
3.	SMP	-	-
4.	SMA	3	100
	JUMLAH	3	100.00

Sumber : *data primer setelah diolah, 2016*

Tabel 15 menunjukkan bahwa persentase tertinggi di tingkat pendidikan didominasi oleh tingkat pendidikan SMA dengan persentase 100% dari 3 responden.

5.1.3.3 Jumlah Tanggungan Keluarga Responden

Semua keluarga yang tinggal dalam satu atap merupakan tanggungan kepala keluarga yang harus dinafkahi karena kepala keluarga merupakan tulang punggung keluarga yang bertanggungjawab terhadap anggota keluarganya. Keluarga pengusaha ayam ras petelur terdiri dari pengusaha itu sendiri sebagai kepala keluarga, istri, anak dan tanggungan lainnya yang berstatus tinggal bersama dalam satu keluarga. Sebagian besar pengusaha menggunakan tenaga kerja yang berasal dari anggota keluarga sendiri. Tabel 16 disajikan mengenai jumlah tanggungan keluarga.

Tabel 16. Identitas Responden Agen Besar Gula Aren Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga

No.	Tanggungan Keluarga (Org)	Jumlah (KK)	Persentase (%)
1.	2	-	-
2.	3	1	33,33
3.	4	1	33,33
4.	5	-	-
5.	6	1	33,33
	Jumlah	3	100,00

Sumber : data primer setelah diolah, 2016

5.1.4.4 Pengalaman Usahatani

Pengalaman kerja seseorang dapat mencerminkan kemampuan dan kesiapan seseorang dalam suatu bidang pekerjaan yang dapat menjadi pertimbangan dalam pasar tenaga kerja. Tabel 17 disajikan mengenai jumlah responden berdasarkan pengalaman usahatani.

Tabel 17. Identitas Responden Agen Besar Berdasarkan Pengalaman Usahatani

No.	Interval Kelas (thn)	Jumlah (Org)	Persentase (%)
1.	1 – 10	2	90,00
2.	11 – 20	1	10,00
	Jumlah	3	100,00

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2016

Dalam tabel 17 dapat dilihat bahwa responden yang memiliki pengalaman usahatani 1– 3 tahun sebanyak 60,00% yang terdiri dari 4 orang dan responden yang memiliki pengalaman usahatani 4-6 tahun sebanyak masing-masing 40,00 % adalah 3 orang. Dengan demikian dapat diketahui bahwa responden di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa semua memiliki pengalaman usahatani yang berbeda-beda.

5.2 Pengadaan Bahan Baku

Bahan baku merupakan kebutuhan pokok dalam melaksanakan kegiatan proses produksi. Pengadaan bahan baku harus dilakukan terus menerus agar bahan baku selalu tersedia pada saat dibutuhkan. Kriteria bahan baku yaitu dilihat dari fungsinya adalah jika tanpa bahan ini, barang tidak akan jadi atau tidak akan berfungsi sama sekali (Mulyadi 1986).

Bahan baku yang digunakan dalam proses pembuatan gula aren adalah nira, di mana petani mengambil nira dari alam terbuka yang tumbuh di sekitar rumahnya untuk kemudian diambil nirannya untuk proses pembuatan gula aren. Dan penyadapan nira dilakukan dua kali sehari yaitu pagi dan sore hari.

5.3 Penerimaan

5.3.1 Penerimaan Petani Gula Aren.

Penerimaan petani gula aren merupakan hasil kali antara produksi yang diperoleh dengan harga jual. Sementara penerimaan adalah hasil produksi berupa usaha gula aren yang keseluruhannya dijual. Besarnya penerimaan yang diperoleh petani gula aren dipengaruhi oleh besarnya jumlah produksi yang dihasilkan petani dan harga jual yang sesuai, semakin besar pula penerimaan yang akan diperoleh oleh petani.

Tabel 18.Rata-Rata Penerimaan/Hari Petani Gula Aren Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa

Responden	Produksi (biji/hari)	Harga jual (Rp/biji)	Penerimaan (Rp/hari)
Daeng tallassi	10	25.000	250.000
Daeng rate	6	20.000	120.000
Daeng satu'	6	25.000	150.000
Daeng muntu	7	15.000	105.000
Daeng ronda	8	15.000	120.000
Daeng baso'	9	20.000	180.000
Daeng baharuddin	7	15.000	105.000
Daeng salle	4	25.000	100.000
JUMLAH	57	160.000	1.285.000
Rata Rata	7,125	20.000	160.625

Sumber :data primer setelah diolah,2016

Dari Tabel 18 menunjukkan bahwa dalam sehari petani gula aren memproduksi gula aren dengan rata-rata produksi perhari sebesar 7,125 biji, dengan rata-rata harga jual sebesar Rp.20.000.jadi total rata-rata penerimaan petani dalam sehari adalah sebesar Rp.160.625.

5.3.1 Penerimaan Agen Pengumpul Gula Aren

Penerimaan agen pengumpul merupakan hasil kali antara produksi yang diperoleh dengan harga jual.besarnya produksi yang di peroleh agen pengumpul gula aren di pengaruhi oleh besarnya jumlah produksi yang dihasilkan agen pengumpul dan harga jual yang sesuai.dapat di lihat pada Tabel 19.

Tabel 19.Rata-Rata Penerimaan/Hari Agen Pengumpul Gula Aren Kecamatan Manuju

Responden	Jumlah gula yang terjual (biji)	Harga satuan (Rp/biji)	Penerimaan (Rp/Hari)
Daeng siala	75	25.000	267.857,14
Daeng tiro	90	30.000	385.714,29
Pak paharuddin	54	14.000	108.000
Daeng ngempo	25	30.000	107.142,86
Muh taslim	11	40.000	62.857,14
Jumlah	255	139.000	931.571,43
Rata-rata	51	27.800	186.314,29

Sumber :data primer setelah diolah,2016

Dari tabel 19 menunjukkan bahwa jumlah rata-rata gula aren yang terjual dalam sehari sebesar 51 biji dengan harga rata-rata sebesar Rp 27.800.jadi total rata-rata penerimaan agen pengumpul gula aren sebesar Rp. 186.314,29

5.3.2 Penerimaan Agen Pengecer Usaha Gula Aren

Tabel 20.Rata-Rata Penerimaan/hari Agen Pengecer Gula Merah/Aren

Responden	Jumlah gula yang terjual (biji/minggu)	Harga satuan (rp/biji)	Penerimaan (rp/hari)
Daeng simbung	6	25.000	21.428,57
Daeng rala	13	25.000	46.428,57
Daeng nompo	5	15.000	10714,28
Daeng bulang	25	45.000	160.714,29
Daeng bilang	15	45.000	96.428,57
Daeng puji	30	25.000	107.142,86
Daeng tallasa	15	45.000	96.428,29
Jumlah	109	225.000	539.285,44
Rata-rata	15,57	32.142,85	77.040,77

Sumber :data primer setelah diolah,2016

Dari tabel 20 menunjukkan bahwa jumlah rata-rata gula aren yang terjual dalam sehari sebesar 15,57 biji dengan harga satuan rata-rata sebesar Rp.32.142,85.jadi total rata-rata penerimaan agen pengecer dalam sehari sebesar Rp. 77.040,77

5.3.4 Penerimaan Agen Besar Usaha Gula Aren Kecamatan Manuju

Tabel 21. Rata-Rata Penerimaan/Hari Agen Besar Gula Merah/Aren

Responden	Jumlah Gula Yang Terjual (Biji/Minggu)	Harga Satuan (Rp/Biji)	Penerimaan (Rp/Hari)
Daeng caya	213	35.000	1.065.000
Nurhayati	150	40.000	857.142,86
Daeng hasnah	100	40.000	571.428,57
Jumlah	463	115.000	2.493.571,4
Rata-rata	154,33	38.333,33	831.190,48

Sumber : data primer setelah diolah 2016

Dari tabel 21 menunjukkan bahwa jumlah rata-rata gula aren yang terjual dalam sehari sebesar 154,33 biji dengan harga satuan rata-rata 38.333,33, dengan total rata-rata penerimaan agen besar usaha gula aren sebesar Rp. 831.190,48.

5.4 Biaya-Biaya Dalam Usaha Gula Aren

Biaya adalah seluruh pengeluaran untuk membiayai proses produksi dalam usaha. Biaya yang di hitung . Biaya yang dihitung dalam penelitian ini adalah biaya yang dikeluarkan selama satu kali produksi yang tergolong ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap meliputi biaya penyusutan alat, pajak tempat jualan dan sewa bangunan. Sedangkan biaya variabel meliputi, biaya transportasi, bensin dan listrik. Dimana biaya tetap dan biaya tidak tetap (variabel) akan dibahas sebagai berikut :

5.4.1 Biaya Tetap dan Biaya Variabel yang dikeluarkan agen pemasaran usaha gula aren.

Biaya tetap adalah biaya yang tidak mempengaruhi produksi dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit dan meskipun

tidak melakukan produksi, besarnya biaya tidak tergantung pada besar kecilnya biaya produksi yang diperoleh. Biaya tetap yang dikeluarkan dalam penelitian meliputi NPA (Nilai Penyusutan Alat) dan sewa tempat jualan.

Biaya variabel yaitu biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh hasil produksi. Biaya variabel yang dikeluarkan dalam penelitian ini adalah biaya transportasi, bensin dan listrik. Besarnya biaya variabel yang dikeluarkan dalam usaha gula aren ini dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 22. Total Biaya-Biaya/Hari Agen Pemasaran Gula Aren Kecamatan Manuju

Agen	Total Biaya		Jumlah (Rp)
	Biaya tetap (Rp)	Biaya variabel (Rp)	
Pengumpul	19.039,64	28.999,98	48.039,62
Pengecer	12.668,24	30.595,19	43.263,43
Besar	5034,38	17.614,28	22.648,66
	Jumlah		113.951,71

Sumber : data primer setelah diolah, 2016

Tabel 22 menjelaskan bahwa total biaya usaha gula aren terbagi menjadi dua yakni biaya tetap dan biaya variabel. dalam sehari total biaya usaha gula aren sebesar Rp. 113,951,71 yang di peroleh dari penjumlahan biaya tetap dan variabel dari agen pengumpul, agen pengecer dan dan agen besar. dan jumlah total biaya agen pengumpul sebesar Rp. 48.039,62 yang di peroleh dari penjumlahan biaya tetap yang terdiri dari sewa tempat jualan dan penyusutan alat adalah sebesar 19.039,64 dan biaya variabel yang terdiri dari transportasi, bensin dan listrik sebesar 28.999,98. dan jumlah total biaya agen pengecer sebesar Rp 43.263,43 yang di peroleh dari penjumlahan biaya tetap yang terdiri dari sewa tempat jualan, sewa bangunan, dan penyusutan alat sebesar Rp. 12.668,24 dan biaya variabel yang terdiri dari transportasi, bensin, dan listrik sebesar Rp. 30.595,19. dan

jumlah total biaya agen besar sebesar Rp. 22.648,66 di peroleh dari penjumlahan biaya tetap yang terdiri dari sewa tempat jualan dan penyusutan alat sebesar Rp. 5034,3,dan biaya variabel yang terdiri transportasi,bensin,dan listrik sebesar Rp. 17.614,28.

5.5 Pendapatan

5.5.1 Pendapatan Petani Gula Aren

Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya yang dikeluarkan oleh petani.pendapatan usaha gula aren di Kecamatan Manuju dapat di lihat pada Tabel 23.

Tabel 23.Analisis Rata-Rata/Hari Petani Gula Aren Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa

No	Uraian	(Rp/biji/hari)
1	Penerimaan (TR) = Y . Py a.produksi (Y)(biji/hari) b.Harga jual (Py)	7,125 Rp 20.000
	Total rata rata penerimaa	Rp. 160.625
2.	Total biaya -Opportunity cost (OC) ➤ Upah buruh tani	Rp 50.000
3.	Pendapatan (Pd) = TR – TC a. Penerimaan (TR) b. Total Biaya (TC)	Rp 160.625 Rp 50.000
	Total pendapatan	Rp 110.625

Sumber:data primer setelah dioleh,2016

Tabel 23 menunjukkan bahwa total rata-rata produksi dalam sehari sebesar 7,125 biji/hari dengan rata-rata harga satuan Rp 20.000 perbiji,dengan total rata-rata penerimaan sebesar Rp. 160.625.sementara pengeluaran dalam usaha gula aren ini biaya yang dikeluarkan tidak ada itu di karenakan semua bahan mulai dari bahan baku sampai kepada bahan pelengkapny ini di dapatkan atau petani gula

aren melakukan ekspolarasi di dalam hutan.dan usaha ini merupakan aktivitas yang di lakukan di luar musim tanam menjelang musim kemarau.sehingga untuk mengetahui seberapa besar pendapatan petani maka saya antara pendapatan yang di dapatkan petani dalam usaha gula aren dengan buruh tani. Opportunity cost (OC),upah buruh tani sebagai total biaya sebesar Rp 50.000.dan pendapatan sebesar Rp 110.625.

5.5.2 Pendapatan Agen Pengumpul Gula Aren.

Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya yang dikeluarkan oleh agen pengumpul.pendapatan usaha gula aren Kecamatan Manuju Kabupaten gowa dapat di lihat pada Tabel 23.



Tabel 23. Analisis Rata-Rata Agen Pengumpul Usaha Gula Aren Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa

No	Uraian	(Rp/Biji/Hari)
1	Penerimaan (TR) = Y . Py	
	a.jumlah yang terjual(Y)(biji)	51
	b.Harga satuan (Py)	Rp 27.800
Total rata rata penerimaan		Rp. 186.314,29
2	1. Biaya Produksi (Tc)	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Biaya Tetap (Fc) <ul style="list-style-type: none"> ➢ Sewa tempat jualan Rp.1.371,42 ➢ Pajak penyusutan alat Rp. 2.436,50 	
	Total rata-rata biaya tetap (TC)	Rp. 3.807,92
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Biaya Variabel (VC) <ul style="list-style-type: none"> ➢ Transportasi Rp. 1000 ➢ Bensin Rp. 3.617,14 ➢ listrik Rp. - 	
	Total rata-rata biaya Variabel	Rp.4.617,14
3	Total Biaya (TC) = VC + FC	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Biaya Variabel (VC) Rp. 4.617,14 ▪ Biaya Tetap (TF) Rp. 3.807,92 	
Total Rata-Rata Biaya		Rp.8.425,06
4	Pendapatan (Pd) = TR – TC	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Penerimaan (TR) Rp.186.314,29 ▪ Total Biaya (TC) Rp. 8.425,06 	
Total Pendapatan		Rp.177.889,23

Sumber : data primer setelah diolah,2016

Tabel 23 menunjukkan bahwa jumlah rata-rata gula aren yang terjual dalam perhari sebesar 51 biji dengan rata-rata harga satuan sebesar Rp.27.800 /biji. dan total rata-rata penerimaan perhari sebesar Rp 186.314,29. sedangkan total rata-rata biaya variabel perhari adalah sebesar Rp.4.617,14, sedangkan total rata-rata biaya tetap perhari adalah sebesar Rp. 3.807,92. sedangkan total rata-rata biaya perhari adalah sebesar Rp.8.425,06. sementara rata –rata pendapatan agen pengumpul usaha gula aren dalam perhari sebesar Rp.177.889,23 hal ini di peroleh dari penerimaan di kurangi dengan total biaya.

5.5.3 Pendapatan Agen Pengecer Usaha Gula Aren

Tabel 24. Analisis Rata-Rata Agen Pengecer Usaha Gula Aren Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa

No	Uraian	(Rp/Biji/Hari)
1	Penerimaan (TR) = Y . Py a.jumlah yang terjual(Y)(biji)	15,57
	b.Harga satuan (Py)	32.142,85
Total Rata-Rata Penerimaan		77.040,77
2	2. Biaya Produksi (Tc) ▪ Biaya Tetap (Fc) ➤ Sewa tempat jualan	244,89
	➤ Sewa bangunan	1.338,09
	➤ Pajak penyusutan alat	226,75
	Total biaya tetap (TC)	1.809,74
	▪ Biaya Variabel (VC) ➤ Transportasi	2.469,38
	➤ Bensin	7.142,71
	➤ Listrik	880,95
	Total biaya Variabel	4.370,74
3	Total Biaya (TC) = VC + FC ▪ Biaya Variabel (VC) ▪ Biaya Tetap (TF)	4.370,74 1.809,74
Total Biaya		6.180,48
4	Pendapatan (Pd) = TR – TC ▪ Penerimaan (TR)	77.040,77
	▪ Total Biaya (TC)	6.180,48
	Total Pendapatan	70.860,29

Sumber :data primer setelah diolah,2016

Tabel 24 menunjukkan bahwa jumlah rata-rata gula yang terjual selama sehari dalam agen pengecer sebesar 15,57 /biji, dengan rata-rata harga satuan sebesar Rp. 32.142,85. jadi total rata-rata penerimaan perhari sebesar Rp. 77.040,77. sedangkan total rata-rata biaya tetap perhari adalah sebesar Rp. 1.809,74, sedangkan total rata-rata biaya variabel perhari adalah sebesar Rp.4.370,74. jadi total rata-rata biaya-biaya secara keseluruhan adalah sebesar Rp. 6.180,48. jadi total rata-rata pendapatan perhari sebesar Rp.70.860,29.

5.5.4 Pendapatan Agen Besar Usaha Gula Aren

Tabel 25. Analisis Rata-Rata Agen Besar Usaha Gula Aren Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa

No	Uraian	(Rp/Biji/Hari)
	Penerimaan (TR) = Y . Py	
	a.jumlah yang terjual(Y)(biji)	154,33
	b.Harga satuan (Py)	38.333,33
	Total Rata rata penerimaan	831.190,48
2	3. Biaya Produksi (Tc)	
	▪ Biaya Tetap (Fc)	
	➤ Sewa tempat jualan	1.523,80
	➤ Sewa bangunan	-
	➤ Pajak penyusutan alat	154,32
	Total biaya tetap (TC)	1.678,12
	▪ Biaya Variabel (VC)	
	➤ Transportasi	3.571,42
	➤ Bensin	2.300
	➤ Listrik	-
	Total biaya Variabel	5.871,42
3	Total Biaya (TC) = VC + FC	
	▪ Biaya Variabel (VC)	5.871,42
	▪ Biaya Tetap (TF)	1.678,12
	Total Biaya	7.549,54
4	Pendapatan (Pd) = TR – TC	
	▪ Penerimaan (TR)	831.190,48
	▪ Total Biaya (TC)	7.549,54
	Total Pendapatan	823.640,94

Sumber :data primer setelah diolah,2016

Tabel 25 menunjukkan bahwa jumlah rata-rata gula yang terjual dalam sehari adalah 154,33 biji dengan rata-rata harga satuan sebesar Rp 38.333,33 /biji.jadi total rata-rata penerimaan adalah sebesar Rp.831.190,48. sedangkan total rata-rata biaya tetap perhari adalah sebesar Rp.1.678,12, sedangkan total rata-rata biaya variabel adalah sebesar Rp.5.871,42. sedangkan total rata-rata biaya-biaya

secara keseluruhan adalah sebesar Rp.7.549,54. dan total rata-rata pendapatan selama sehari adalah sebesar Rp.823.640,94.

5.6.Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran usaha gula aren Kecamatan Manuju,di salurkan melalui berbagai lembaga pemasaran melalui petani,pedangang pengumpul,pedangang besar,pedangang pengecer sampai konsumen.

Dari penelitian ditemukan saluran pemasaran usaha gula aren yang terdapat di Kecamatan Manuju yaitu:

1. Petani – pedagang pengumpul – pedagang besar –pedagang pengecer – konsumen

Dari penelitian tersebut petani sebagai responden merasa sangat terbantu dengan adanya pedagang pengumpul,dan pedagang besar,walaupun dengan harga rendah karena menganggap dengan menjual hasil produksinya langsung ke pedagang besar dan pedagang pengumpul hasil tersebut tidak ada yang tersisa dan tidak meninggalkan produksi mereka,dibandingkan dengan menjual langsung ke konsumen walaupun harga gula aren yang tinggi tetapi petani lebih memilih menjual hasil produksinya pedagang pengumpul dan pedagan besar karena konsumen membeli dalam jumlah sedikit.begitupun dengan pedangan pengecer merasa terbantu dengan adanya pedangang besar dan pedagang pengumpul walaupun memperolehnya dengan harga yang tinggi tetapi untuk memperolehnya tidak terlalu jauh.

5.6 Monopoli Indeks (MPI)

Analisis nilai monopoli indeks (MPI) digunakan untuk mengetahui lembaga pemasaran mana yang paling mendominasi dalam suatu saluran pemasaran. ketika nilai MPI yang dihasilkan lebih tinggi menunjukkan bahwa lembaga pemasaran tersebut lebih dominan dibandingkan dengan lembaga lain. hasil analisis nilai MPI usaha gula aren kecamatan manuju kabupaten gowa dapat dilihat pada Tabel 26.

Tabel 26. Nilai Mpi Usaha Gula Aren Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa.

Uraian	Saluran pemasaran (Rp/biji)
Petani	
a.Harga jual	20.000
b.Harga produksi	7017,54
c.total cost (opportunity cost, buruh tani)	50.000
d.MPI	1,85
Agen pengumpul	
a.Harga jual	27.800
b.Total cost (TC)	48.039,62
c.MPI	41,40
Agen pengecer	
a.Harga jual	32.142,85
b.Total cost (TC)	43.263,85
c.MPI	10,94
Agen besar	
a.Harga jual	38.333,33
b.Total cost	22.648,66
c.MPI	126,56

Sumber :data primer setelah diolah,2016

Berdasarkan Tabel 26 Dapat diketahui bahwa masing-masing saluran pemasaran usaha gula aren memiliki nilai MPI yang berbeda. saluran pemasaran yang memiliki nilai mpi yang tertinggi yaitu agen besar. dan saluran yang memiliki nilai MPI yang terendah yaitu petani gula aren. hasil tersebut dapat diartikan agen besar merupakan saluran yang paling mendominasi dalam usaha

gula aren. Nilai MPI yang tertinggi menunjukkan bahwa agen besar merupakan saluran yang paling tidak efisien, sedangkan saluran yang paling efisien adalah petani gula aren.



VI.KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan tersebut maka dapat di simpulkan bahwa:

- 1 Rata-rata pendapatan petani gula aren dalam sehari sebesar Rp 110.625.dan rata-rata pendapatan agen pengumpul dalam sehari sebesar Rp.177.889,23.rata-rata pendapatan agen pengecer sebesar Rp.70.860,29.dan rata-rata pendapatan agen besar sebesar Rp.823.640,94.Jadi pendapatan tertinggi oleh agen besar dengan nilai rata-rata pendapatan adalah Rp.823.640,94,sementara pendapatan terendah agen pengecer dengan nilai rata-rata sebesar Rp.70.860,29.
- 2 Saluran pemasaran yang terdapat dalam usaha ini adalah petani – pedagang pengumpul – pedagang besar – pedagang pengecer –konsumen.
- 3 Nilai MPI untuk agen pengumpul adalah 41,40,nilai MPI untuk agen pengecer adalah 10,94,nilai MPI untuk agen besar adalah 126,56 dan nilai MPI untuk petani tidak ada itu karena petani merupakan saluran yang paling efisien.

6.2 Saran

Penelitian ini di lakukan di kecamatan Manuju Kabupaten Gowa maka di sarankan bahwa:

1. Petani gula aren untuk memperoleh bahan baku utamanya sebaiknya petani membudidayakan pohon aren sehingga tidak lagi susah untuk memperolehnya.
2. Untuk agen gula aren sebaiknya lebih memperhatikan kualitas-kualitas gula yang di jual dan memperhatikan biaya-biaya yang dikeluarkan.



DAFTAR PUSTAKA

- Soekartawi, 2006. *Analisis Usahatani*. Universitas Indonesia. Press.Jakarta.
- Sangadji, Sopiah, 2010. *Metodologi Penelitian*. andi.malang
- Anonim, 2013. *gula aren* .(online) <http://id.wikipedia.org/wiki/gulaaren> Diakses pada tanggal 5 februari 2016
- , 2013. *aren*. (<http://id.wikipedia.org/wiki/arent/html>) Diakses 5 februari 2016
- Benny Rachman, 2009. Karakteristik Petani Dan Pemasaran Gula Aren Di Banten. *Jurnal Penelitian Agro Ekonomi Vol.27 No.4 Juli 2009*. Forum Penelitian Agro Ekonomi Bogor, Indonesia.
- Mody Lempang, 2012. Pohon Aren Dan Manfaat Produksinya. *Jurnal Penelitian Kehutanan Vol.9 No.1 Oktober 2012*. Balai Penelitian Kehutanan Makassar .
- Kecamatan Manuju Dalam Angka 2014, Katalog:1102001.7306.061. BPS Kabupaten Gowa.
- Kotler, p. 1992. *Management Pemasaran*. Prenhaliando, Jakarta
- Sri Widarti dan Lili Enda Sunarli, 2014. Analisis Pendapatan Petani Kelapa. *Jurnal Ilmiah AgrIBA No.2*.
- Catur Sugiyanto, 2007. Permintaan Gula di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan Vol.8, No.2*.
- Satmoko, 2009. Komoditas Gula Pasir, Tinjauan Teoritis. *Media Komunikasi Pergaulan. Vol, XXXIII/No.1*.
- Anonim, 2016. Gula Bubuk Aren. Diambil tanggal 13 Januari 2016. <http://www.foodreview.biz/index 1.php>
- Ananim. 2016. Gula Semut. Diambil tanggal 13 januari 2016. http://wb4.indo-work.com/pdimage/95/282395_gulasemut2.jpg.
- Aliuddin, Setiawan Sariyoga Dan Dian Angraeni. Efisiensi Dan Pendapatan Gula Aren Cetak Cetak. *Jurnal Agro Ekonomi. Volume 29 No.1*.
- Dedi Sopiannur, Rita Mariati dan Juraemi 2011. Studi Pendapatan Usaha Gula Aren. *Vol.8 No.2. 2011: 34 – 40*



Lampiran 1. Daftar Kuesioner

KUISIONER PENELITIAN

ANALISIS PENDAPATAN PETANI DAN AGEN PEMASARAN GULA

AREN DI KECAMATAN MANUJU KABUPATEN GOWA

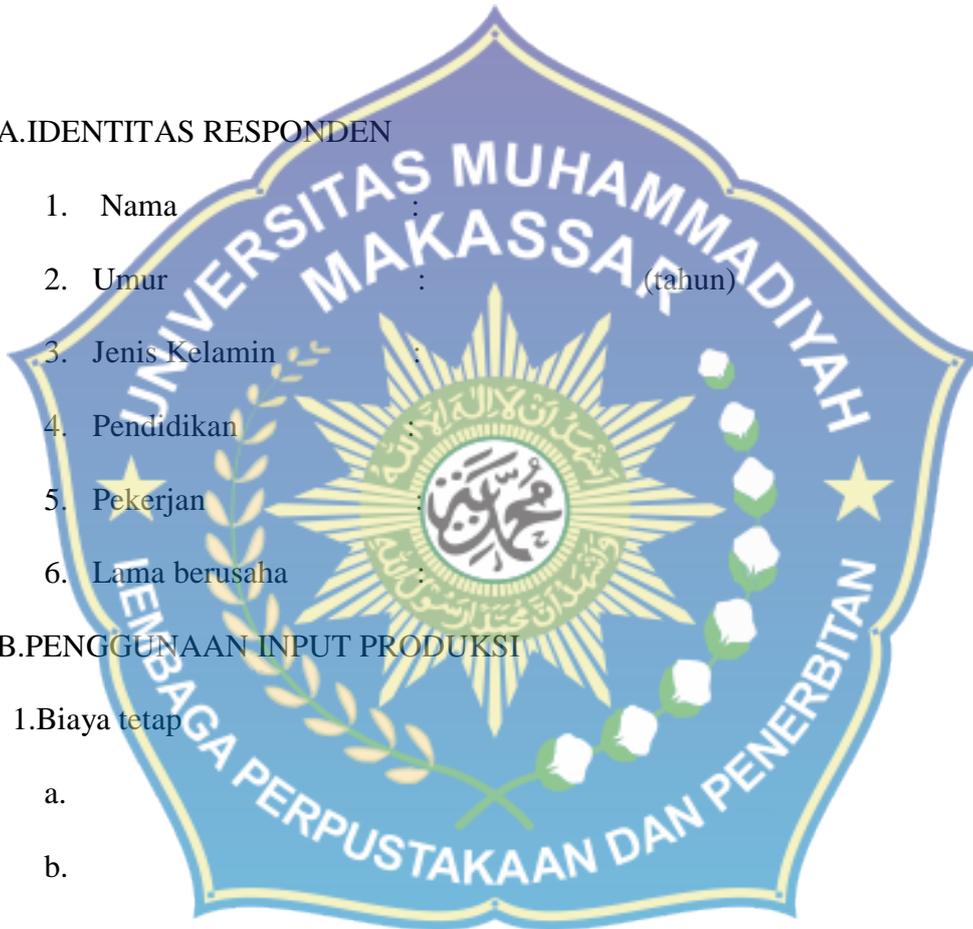
A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Umur : (tahun)
3. Jenis Kelamin :
4. Pendidikan :
5. Pekerjaan :
6. Lama berusaha :

B. PENGGUNAAN INPUT PRODUKSI

1. Biaya tetap

- a.
- b.
- c.
- d.



No	Nama alat	Jumlah alat (Unit)	Harga lama (Rp)	Harga baru (Rp)	Lama pemakaian

C.PENERIMAAN

a.Jumlah produksi : Rp

b.Harga satuan : Rp

c.Total penerimaan :Rp

D.Bahan baku dan bahan utama

No	Bahan baku dan bahan utama	Jumlah (kg)	Harga satuan (Rp)	Jumlah biaya (Rp)
a.	Bahan Utama			
	Aren			
b.	Bahan penunjang			

E. Tenaga kerja

No	Kegiatan	Jumlah Tenaga Kerja	Upah	Hari	Jam Kerja

F. Agen pemasaran

1. Berapa harga jual gula aren oleh produsen (petani gula aren) terhadap agen pertama (pedangan pengumpul)?
2. Berapa harga jual gula aren oleh agen pertama (pedagang pengumpul) terhadap agen kedua (pedagang besar)?
3. Berapa harga jual gula aren oleh agen kedua (pedangan besar) terhadap agen ketiga (pedangan pengecer) ?
4. Berapa harga jual gula aren oleh agen ketiga (pedagang pengecer) terhadap konsumen?

Lampiran 2. Identitas Responden Petani Gula Aren Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa

No	Nama	Umur (Thn)	Pendidikan	Pengalaman Usahatani (Thn)	Jumlah Tanggungan Keluarga (Org)
1.	Daeng tallassi	81	Tidak tamat SD	15	3
2.	Daeng rate	36	SMP	5	5
3.	Daeng satu'	74	SD	10	6
4.	Daeng muntu	68	SD	5	3
5.	Daeng ronda	66	SMP	6	4
6.	Daeng baso'	71	SD	4	3
7.	Daeng baharuddin	50	SMP	3	4
8.	Daeng sale	41	SMA	1	7

Lampiran 3. Identitas Responden Agen Pengumpul Gula Aren Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa

No	Nama	Umur (Thn)	Pendidikan	Pengalaman Usaha (Thn)	Jumlah Tanggungan Keluarga (Org)
1.	Daeng siala	30	SMA	2	3
2.	Daeng tiro	61	SMA	41	5
3.	Pak paharuddin	45	SMA	21	4
4.	Daeng ngempo	40	SD	5	3
5.	Muh taslim	36	SMP	2	4

Lampiran 4. Identitas Responden Agen Pengecer Gula Aren Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa

No	Nama	Umur	Pendidikan	Pengalaman usaha	Jumlah tanggungan keluarga
1	Daeng simbung	45	Tidak tamat sd	4	4
2	Daeng rala	46	SD	3	7
3	Daeng nompo	73	SD	3	6
4	Daeng bulang	39	SMA	4	2
5	Daeng bilang	45	SMP	3	6
6	Daeng puji	47	SMA	5	6
7	Daeng tallasa	28	SMP	2	2

Lampiran 5. Identitas Responden Agen Besar Gula Aren Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa

No	Nama	Umur (Thn)	Pendidikan	Pengalaman Usaha (Thn)	Jumlah Tanggungan Keluarga (Org)
1.	Daeng caya	41	SMA	12	3
2.	Nurhayati	37	SMA	7	6
3.	Daeng hasnah	38	SMA	2	4

Lampiran 6. Biaya Tetap Agen Pengumpul Usaha Gula Merah Atau Aren Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa

Responden	Biaya tetap					Total biaya tetap (Rp)
	Sewa tempat jualan		penyusutan alat			
	(meter)	(Rp/hari)	Nama alat	(buah)	(Rp/360hari)	
1.	4	1.714,28	Mobil	1	8333,33	10.047,61
2.	4	1.714,28	-	-	-	1.714,28
3.	4	1.714,28	Motor	1	793,65	2.507,93
4.	4	1.714,28	Motor	1	1388,88	3.103,16
5	-	-	Motor	1	1666,66	1666,66
Jumlah	16	6.857,12		4	12.182,52	19.039,64
Rata –rata	3,2	1.371,42		0,8	2436,50	3807,92

Lampiran 7. Biaya Tetap Agen Pengecer Usaha Gula Aren Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa.

Responden	Biaya tetap						Total biaya tetap (Rp)
	Sewa tempat jualan		Sewa bangunan (Rp/hari)	Penyusutan alat			
	(meter)	(Rp/hari)		Nama alat	(buah)	(Rp /360hari)	
1.	-	-	-	-	-	-	-
2.	-	-	-	Motor	1	/1587,30	1587,30
3.	-	-	-	-	-	-	-
4.	-	-	3666,66	-	-	-	3666,66
5.	-	-	3200	-	-	-	3200
6.	4	1714,28	-	-	-	-	1714,28
7.	-	-	2500	-	-	-	2500
Jumlah	4	1714,28	9366,66	-	-	1587,30	12.668,24
Rata –rata	0,58	244,89	1338,09	-	-	226,75	1809,74

Lampiran 8. Biaya Tetap Agen Besar Usaha Gula Merah Atau Aren Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa.

Responden	Biaya tetap					Total biaya tetap (Rp)
	Sewa tempat jualan		penyusutan alat			
	(meter)	(Rp/hari)	Nama alat	(buah)	(Rp/360 hari)	
1.	4	1714,28	Mobil	1	462,96	2177,24
2.	3,5	1428,57	-	-	-	1428,57
3.	3,5	1428,57	--	-	-	1428,57
Jumlah	11	4571,42	-	1	462,96	5034,38
Rata –rata	3,67	1523,80	-	0,33	154,32	1678,12

Lampiran 9. Biaya Variabel Agen Pengumpul Usaha Gula Merah Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa

Responden	Biaya variabel				Total biaya variabel (RP)
	Trasportasi (Rp/hari)	Bensin		Listrik (Rp/hari)	
		(liter)	(Rp/hari)		
1	-	6	5914,28	-	5914,28
2	5.000	-	-	-	5.000
3	-	10	9857,14	-	9857,14
4	-	4	3942,85	-	3942,85
5	-	3	4285,71	-	4285,71
Jumlah	5.000	23	18.085,7	-	28.999,98
Rata- rata	1000	4,6	3.617,14	-	5.799,99

Lampiran 10. Biaya Variabel Agen Pengecer Usaha Gula Merah Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa

Responden	Biaya variabel				Total biaya variabel (RP)
	Trasportasi	Bensin		Listrik	
	(Rp/hari)	(liter)	(Rp/hari)	(Rp/hari)	
1.	2142,85	-	-	-	2142,85
2.	-	5	7.142,85	-	7.142,85
3.	2142,85	-	-	-	2142,85
4.	4285,71	-	-	1500	5.785,71
5.	-	-	-	2500	2500
6.	3571,42	-	-	-	3.571,42
7.	5142,85	-	-	2166,66	7309,51
Jumlah	17.285,68	5	7.142,85	6166,66	30.595,19
Rata -rata	2.469,38	0,71	7142,71	880,95	4370,74

Lampiran 11. Biaya Variabel Agen Besar Usaha Gula Merah Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa.

Responden	Biaya variabel				Total biaya variabel (RP)
	Trasportasi	Bensin		Listrik	
	(Rp/hari)	(liter)	(Rp/hari)	(Rp)	
1.	-	7	6.900	-	6.900
2.	5000	-	-	-	5.000
3.	5714,28	-	-	-	5.714,28
Jumlah	10.714,28	7	6.900	-	17.614,28
Rata –rata	3.571,42	2,33	2300	-	5871,42

Lampiran 12. Produksi, Harga Dan Penerimaan Usaha Gula Aren Ditingkat Petani Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa.

Responden	Produksi (biji/hari)	Harga jual (Rp/biji)	Harga produksi (Rp/biji)	Penerimaan (Rp/hari)
1.	10	25.000	5.000	250.000
2.	6	20.000	8.333,33	120.000
3.	6	25.000	8.333,33	150.000
4.	7	15.000	7.142,85	105.000
5.	8	15.000	6.250	120.000
6.	9	20.000	5.555,56	180.000
7.	7	15.000	7.142,85	105.000
8.	4	25.000	12.500	100.000
JUMLAH	57	160.000	60.257,92	1.285.000
Rata Rata	7,125	20.000	7.532,24	160.625

Catatan: harga produksi sama dengan opportunity cost (OC) dibagi produksi
OC setara dengan harga buruh tani yaitu 50.000

Lampiran 13. Penerimaan Agen Pengumpul Gula Aren Kecamatan Manuju

Responden	Jumlah gula yang terjual (biji)	Harga satuan (Rp/biji)	Penerimaan (Rp/Hari)
1.	75	25.000	267.857,14
2.	90	30.000	385.714,29
3.	54	14.000	108.000
4.	25	30.000	107.142,86
5.	11	40.000	62.857,14
Jumlah	255	139.000	931.571,43
Rata-rata	51	27.800	186.314,29

Lampiran 14. Penerimaan Agen Pengecer Gula Merah/Aren Kecamatan Manuju

Responden	Jumlah gula yang terjual (biji/minggu)	Harga satuan (Rp/biji)	Penerimaan (Rp/hari)
1.	6	25.000	21.428,57
2.	13	25.000	46.428,57
3.	5	15.000	10714,28
4.	25	45.000	160.714,29
5.	15	45.000	96.428,57
6.	30	25.000	107.142,86
7.	15	45.000	96.428,29
Jumlah	109	225.000	539.285,44
Rata-rata	15,57	32.142,85	77.040,77

Lampiran 15. Penerimaan Agen Besar Gula Merah/Aren Kecamatan Manuju

Responden	Jumlah Gula Yang Terjual (Biji/Minggu)	Harga Satuan (Rp/Biji)	Penerimaan (Rp/Hari)
1.	213	35.000	1.065.000
2.	150	40.000	857.142,86
3.	100	40.000	571.428,57
Jumlah	463	115.000	2.493.571,4
Rata-rata	154,33	38.333,33	831.190,48

Lampiran 16. Dokumentasi proses pembuatan gula aren dan pemasaran gula aren.



Proses pengambilan nira



Proses pemasakan gula aren



Proses pencetakan gula aren.





Proses penjualan gula aren.



RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Gowa tanggal 12 juni 1994,merupaka anak kedua dari pasangan Hamzah dg tawang dan Sindong dg te'ne.

Pendidikan formal yang dilalui penulis adalah masuk SDN 1 PATTALLIKANG pada tahun 2000 dan lulus tahun 2006. Pada tahun yang sama penulis lulus masuk seleksi di SMPN 1 MANUJU dan selesai pada tahun 2009. Setelah selesai, penulis melanjutkan studinya di SMAN 1 BONTOMARANNU dan selesai tahun 2012. Pada tahun yang sama, penulis juga lulus seleksi masuk Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.

Selama mengikuti perkuliahan, penulis juga aktif menjadi pengurus Badan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Pertanian periode 2014/2015 sebagai Bendahara umum, Pimpinan Komisariat (Pikom) IMM Fakultas Pertanian, Bendahara I 2013/2014,Ketua bidang IMMawati 2014/2015,Ketua bidang organisasi 2015/2016.Menjadi Mentor Gerakan Jamaah dan Dakwah Jamaah Universitas Muhammadiyah Makassar. Tugas akhir dalam pendidikan tinggi diselesaikan dengan menulis skripsi yang berjudul “Analisis Pendapatan Petani Gula Aren dan Agen Pemasaran Gula Aren Di Kecamatan Manuju Kabupaten Gowa”.