

SKRIPSI

ANALISIS PENDAPATAN PENGRAJIN DAN PEDAGANG PENGE CER GULA AREN DI DESA LANTIBONGAN, KECAMATAN BONTOSIKUYU, KABUPATEN KEPULAUAN SELAYAR

Disusun dan Diajukan Oleh:

ERWIN FAHRI NALDI

M011201013



PROGRAM STUDI KEHUTANAN

FAKULTAS KEHUTANAN

UNIVERSITAS HASANUDDIN

MAKASSAR

2024

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS PENDAPATAN PENGRAJIN DAN PEDAGANG
PENGECER GULA AREN DI DESA LANTIBONGAN,
KECAMATAN BONTOSIKUYU, KABUPATEN KEPULAUAN
SELAYAR**

Disusun dan Diajukan Oleh

ERWIN FAHRI NALDI

M011201013

Telah dipertahankan di hadapan Panitia Ujian yang dibentuk dalam rangka

Penyelesaian Studi Program Sarjana Program Studi Kehutanan

Fakultas Kehutanan

Universitas Hasanuddin

Pada tanggal 27 MEI 2024

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Menyetujui:

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping

Dr. Ir. Ridwan, M.S.E
NIP. 19680112199403 1 001

Prof. Dr. Ir. H. Syamsu Alam, M.S
NIP. 19590420198503 1 003

Mengetahui,

Ketua Program Studi Kehutanan

Dr. Ir. Sitti Nuraeni, M.P
NIP. 19680410199512 2 001

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Erwin Fahri Naldi
NIM : M011201013
Program Studi : Kehutanan
Jenjang : S1

Dengan ini menyatakan bahwa karya tulisan saya berjudul:

**“Analisis Pendapatan Pengrajin dan Pedagang Pengecer Gula
Aren di Desa Lantibongan, Kecamatan Bontosikuyu, Kabupaten
Kepulauan Selayar”**

Adalah karya tulisan saya sendiri dan bukan merupakan pengambil alihan tulisan orang lain, bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri.

Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa sebagian atau keseluruhan skripsi ini hasil karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Makassar, 27 Mei 2024

Yang menyatakan



Erwin Fahri Naldi

ABSTRAK

Erwin Fahri Naldi (M011201013). Analisis Pendapatan Pengrajin dan Pedagang Pengecer Gula Aren di Desa Lantibongan, Kecamatan Bontosikuyu Kabupaten Kepulauan Selayar dibawah Bimbingan Ridwan dan Syamsu Alam.

Aren (*Arenga pinnata* Merr) merupakan tanaman yang memiliki banyak manfaat seperti nira, kolang kaling, ijuk dan tepung. Masyarakat Desa Lantibongan, Kecamatan Bontosikuyu, Kabupaten Kepulauan Selayar mengolah nira pohon aren menjadi gula batok. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses pengolahan gula aren dan menghitung pendapatan pengrajin dan pedagang pengecer gula aren. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Desember 2023 sampai bulan Februari 2024. Data yang dikumpulkan yaitu data primer dan data sekunder. Data primer terdiri dari identitas responden, bentuk pengolahan aren, biaya-biaya yang dikeluarkan selama pengolahan dan pemasaran gula aren, serta pendapatan pengrajin dan pedagang pengecer gula aren. Data sekunder berupa data yang diperoleh dari studi literatur berbagai hasil penelitian, literasi, dan temuan dari instansi terkait, termasuk kondisi umum wilayah serta informasi lainnya yang berkaitan dengan penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengolahan gula aren yang ada di Desa Lantibongan, Kecamatan Bontosikuyu, Kabupaten Kepulauan Selayar masih mengolah secara tradisional yaitu meliputi penyadapan, pemasakan, pencetakan, pengemasan dan pemasaran. Pedagang pengecer memasarkan gula arennya di pasar yang ada di kota. Pendapatan yang diperoleh masyarakat dari usahatani gula aren yaitu sebesar Rp 559.205.167/tahun dengan rata-rata 34.950.323/tahun. Sedangkan pendapatan pedagang pengecer sebesar Rp 332.891.667/tahun dengan rata-rata Rp 66.578.333/tahun.

Kata kunci: aren, pemasaran, pendapatan, pengolahan,

ABSTRACT

Arenga Pinnata Merr is a plant that has many benefits such as sap, kolang kaling, ijuk and flour. The people of Lantibongan Village, Bontosikuyu District, Selayar Islands Regency process palm sap into batok sugar. This study aims to determine the processing process of palm sugar and calculate the income of craftsmen and traders of palm sugar retailers. This research will be conducted from December 2023 to February 2024. The data collected are primary data and secondary data. Primary data consists of respondents' identities, forms of palm processing, costs incurred during palm sugar processing and marketing, as well as the income of palm sugar artisans and retailers. Secondary data is in the form of data obtained from literature studies of various research results, literacy, and findings from related agencies, including the general condition of the region and other information related to research. The results showed that palm sugar processing in Lantibongan Village, Bontosikuyu District, Selayar Islands Regency is still processing traditionally, which includes tapping, cooking, printing, packaging and marketing. Retailers market their palm sugar in markets in the city. The income obtained by the community from palm sugar arming is Rp 559,205,167 / year with an average of 34,950,323 / year. Meanwhile, the income of retailer holders is IDR 332,891,667 / year with an average of IDR 66,578,333 /year.

Keywords: *palm, marketing, revenue, processing,*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala atas berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dan penyusunan skripsi yang judul "*Analisis Pendapatan Pengrajin dan Pedagang Pengecer Gula Aren di Desa Lantibongan, Kecamatan Bontosikuyu, Kabupaten Kepulauan Selayar*". Shalawat dan salam juga penulis panjatkan kepada Nabi Muhammad SAW yang menjadi suri tauladan bagi seluruh umatnya. Skripsi ini merupakan hasil penelitian yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan program pendidikan Sarjana (S1) Fakultas Kehutanan Universitas Hasanuddin Makassar.

Penghargaan dan ucapan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ayahanda tercinta **Syahrir**, dan Ibunda **Saniati**, karena telah membesarkan penulis, mendoakan, dan selalu menyayangi penulis dimanapun penulis berada. Terima kasih juga kepada saudara tercinta **Edwin Sardiansyah dan Arwin** atas dukungan yang selama ini diberikan. Terima kasih penulis ucapkan untuk **Keluarga besar** yang selalu mendoakan penulis agar tetap sehat dan tidak lupa dengan Sang Maha Pencipta.

Terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada Bapak **Dr. Ir. Ridwan, M.S.E** dan Bapak **Prof. Dr. Ir. Syamsu Alam, M.S** selaku dosen pembimbing yang selalu meluangkan waktu, tenaga, pikiran, maupun motivasi untuk memberikan bimbingan, arahan dan saran-saran dari penentuan judul penelitian sampai ke tahap penyusunan skripsi ini.

Selesainya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan banyak pihak, sehingga pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya bagi semua pihak yang telah memberikan bantuan moril maupun material baik langsung dan tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini sampai selesai. Pada kesempatan ini penulis dengan tulus menghaturkan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu **Makkarennu, S.Hut., M.Si., Ph.D** dan Ibu **Budi Arty, S.Hut., M.Si.**, selaku dosen penguji yang telah memberikan masukan dan saran-saran guna penyempurnaan skripsi ini.
2. Bapak dan Ibu **Dosen Fakultas Kehutanan** yang senantiasa memberikan

ilmu dengan menuh rasa tanggung jawab serta seluruh **Staf Administrasi Fakultas Kehutanan** atas bantuannya.

3. Segenap keluarga **Laboratorium Kebijakan Dan Kewirausahaan** khususnya **Minat Ekonomi 2020** atas dukungan dan bantuannya dalam penulisan skripsi ini maupun selama perkuliahan.
4. Kawan-kawan seperjuangan **IMPERIUM 2020** yang telah memberi dukungan dan motivasi
5. Masyarakat **Desa Lantibongan** yang telah membantu pada saat melakukan penelitian.
6. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, yang telah memberikan semangat, dukungan dan doa demi kelancaran penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini, masih banyak kekurangan yang perlu diperbaiki, untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan skripsi ini. Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan dan khususnya kepada penulis sendiri.

Makassar, 27 Mei 2024

Erwin Fahri Naldi

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--|----------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PENGESAHAN | ii |
| PERNYATAAN KEASLIAN | iii |
| ABSTRAK..... | iv |
| KATA PENGANTAR..... | v |
| DAFTAR ISI..... | vi |
| DAFTAR GAMBAR..... | x |
| DAFTAR TABEL | xi |
| DAFTAR LAMPIRAN | xii |
| I. PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Tujuan Penelitian | 2 |
| 1.3 Kegunaan Penelitian..... | 2 |
| II. TINJAUAN PUSTAKA | 3 |
| 2.1 Tanaman Aren (<i>Arenga Pinnata Merr</i>)..... | 3 |
| 2.1.1 Penyebaran Tanaman Aren..... | 4 |
| 2.1.2 Manfaat Memproduksi Tanaman Aren | 5 |
| 2.2 Penerimaan | 6 |
| 2.3 Pendapatan..... | 7 |
| 2.4 Biaya..... | 7 |
| 2.4.1 Biaya Tetap..... | 7 |
| 2.4.2 Biaya Variabel | 8 |

| | |
|--|-----------|
| 2.5 Pemasaran | 8 |
| 2.5.1 Saluran Pemasaran | 9 |
| 2.5.2 Fungsi Pemasaran | 10 |
| III. METODE PENELITIAN | 12 |
| 3.1 Waktu dan Tempat | 12 |
| 3.2 Alat dan Bahan..... | 12 |
| 3.3 Jenis Sumber Data..... | 13 |
| 3.4 Teknik Pengumpulan Data | 13 |
| 3.5 Teknik Penentuan Sampel | 14 |
| 3.6 Analisis Data..... | 14 |
| IV. HASIL DAN PEMBAHASAN..... | 16 |
| 4.1 Keadaan Umum Lokasi | 16 |
| 4.2 Identifikasi Karakteristik Responden Pengrajin Gula Aren | 16 |
| 4.2.1 Tingkat Umur..... | 16 |
| 4.2.2 Tingkat Pendidikan | 17 |
| 4.2.3 Jumlah Tanggungan Keluarga | 18 |
| 4.3 Identifikasi Karakteristik Responden Pedagang Pengecer..... | 18 |
| 4.3.1 Tingkat Umur..... | 19 |
| 4.3.2 Tingkat Pendidikan | 19 |
| 4.3.3 Jumlah Tanggungan Keluarga | 20 |
| 4.4 Proses Pengolahan Gula Aren..... | 20 |
| 4.4.1 Penyadapan | 21 |
| 4.4.2 Pemasakan | 21 |
| 4.4.3 Pencetakan | 22 |

| | |
|--|-----------|
| 4.4.4 Pengemasan | 23 |
| 4.4.5 Pemasaran | 23 |
| 4.5 Pendapatan Pengrajin Gula Aren | 23 |
| 4.5.1 Biaya Pengrajin Gula Aren..... | 23 |
| 4.5.2 Penerimaan | 26 |
| 4.5.3 Pendapatan..... | 27 |
| 4.6 Pendapatan Pedagang Pengecer Gula Aren..... | 29 |
| 4.6.1 Biaya Pedagang Pengecer Gula Aren..... | 29 |
| 4.6.2 Penerimaan | 30 |
| 4.6.3 Pendapatan..... | 31 |
| 4.7 Saluran Pemasaran Gula Aren | 32 |
| 4.8 Perbandingan Pendapatan Pengrajin dengan Pedagang Pengecer | 33 |
| V. PENUTUP | 34 |
| 5.1 Kesimpulan | 34 |
| 5.2 Saran..... | 34 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 35 |
| LAMPIRAN | 38 |

DAFTAR GAMBAR

| Gambar | Judul | Halaman |
|---------------|--|----------------|
| Gambar 1. | Peta Lokasi Penelitian | 12 |
| Gambar 2. | Proses Penyadapan Aren..... | 21 |
| Gambar 3. | Pemasakan dan Penyaringan Air Nira | 22 |
| Gambar 4. | Pencetakan Gula Aren | 22 |
| Gambar 5. | Pengemasan Gula Aren..... | 23 |
| Gambar 6. | Saluran Pemasaran Gula aren..... | 32 |
| Gambar 7. | Diagram Perbandingan Pendapatan..... | 33 |

DAFTAR TABEL

| Gambar | Judul | Halaman |
|---------------|---|----------------|
| Tabel 1. | Karakteristik Pendidikan Pengrajin Gula Aren..... | 17 |
| Tabel 2. | Jumlah Tanggungan Keluarga Pengrajin Gula Aren..... | 18 |
| Tabel 3. | Karakteristik Pendidikan Pedagang Pengecer | 19 |
| Tabel 4. | Jumlah Tanggungan Keluarga Pedagang Pengecer..... | 20 |
| Tabel 5. | Biaya Tetap Pengrajin Gula Aren | 24 |
| Tabel 6. | Biaya Variabel Pengrajin Gula Aren..... | 25 |
| Tabel 7. | Total Biaya Pengrajin Gula Aren | 25 |
| Tabel 8. | Penerimaan Pengrajin Gula Aren..... | 26 |
| Tabel 9. | Pendapatan Pengrajin Gula Aren | 28 |
| Tabel 10. | Biaya Tetap Pedagang Pengecer Gula aren | 29 |
| Tabel 11. | Biaya Variabel Pedagang Pengecer Gula Aren..... | 29 |
| Tabel 12. | Total Biaya Pedagang Pengecer Gula Aren..... | 30 |
| Tabel 13. | Penerimaan Pedagang Pengecer Gula Aren..... | 31 |
| Tabel 14. | Pendapatan Pedagang Pengecer Gula Aren | 31 |

DAFTAR LAMPIRAN

| Gambar | Judul | Halaman |
|---------------|--|----------------|
| Lampiran 1. | Panduan Wawancara | 39 |
| Lampiran 2. | Identitas Pengrajin Gula Aren..... | 42 |
| Lampiran 3. | Biaya Tetap Pengrajin Gula Aren | 43 |
| Lampiran 4. | Biaya Variabel Pengrajin Gula Aren..... | 51 |
| Lampiran 5. | Pendapatan Pengrajin Gula Aren | 52 |
| Lampiran 6. | Identitas Pedagang Pengecer Gula Aren | 53 |
| Lampiran 7. | Biaya Tetap Pedagang Pengecer Gula Aren..... | 54 |
| Lampiran 8. | Biaya Variabel Pedagang Pengecer Gula Aren | 55 |
| Lampiran 9. | Pendapatan Pedagang Pengecer Gula Aren..... | 56 |
| Lampiran 10. | Dokumentasi Penelitian..... | 57 |

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Hutan memiliki manfaat langsung yaitu nilai ekonomi yang terkait dengan produk yang dipanen, yang dapat dibagi menjadi nilai konsumsi barang lokal dan nilai guna produktif barang yang dapat diperdagangkan, sekaligus memberikan manfaat tidak langsung pada berbagai aspek keanekaragaman hayati, seperti jasa lingkungan. Nilai hutan biasanya hanya didasarkan pada nilai kayu dari tegakan yang ada. Nilai lain, seperti hasil hutan bukan kayu (HHBK), sering diabaikan. Meskipun demikian, HHBK memiliki peran yang signifikan sebagai salah satu sumber pendapatan masyarakat di sekitar hutan (Irmayani, dkk., 2021).

Peran hasil hutan bukan kayu (HHBK) tidak hanya dilihat secara ekologis, tetapi juga secara ekonomi dan sosial budaya. Dari segi ekonomi, hasil hutan bukan kayu (HHBK) banyak dimanfaatkan sebagai sumber pendapatan untuk menunjang perekonomian masyarakat sekitar hutan salah satunya nira aren (Wahyuni, dkk., 2020). Pohon aren (*Arenga pinnata* Merr) merupakan salah satu tanaman multiguna yang memiliki banyak manfaat bagi masyarakat, ada beberapa produk unggulan aren seperti gula merah, gula semut, kolang kaling (Bakri, dkk., 2022).

Salah satu hal yang penting dalam usahatani gula aren yaitu terkait pendapatan dan pemasaran. Soekartawi (Khoirul, dkk., 2020), menyatakan bahwa suatu usahatani dapat dikatakan berhasil jika diukur dari tingkat pendapatan yang dihasilkan dimana pendapatan merupakan selisih antara penerimaan biaya yang dikeluarkan oleh usahatani. Pendapatan yang diperoleh merupakan hasil dari tenaga kerja keluarga dan modal yang digunakan serta kegiatan pengelolaan usahatani.

Masyarakat yang tinggal di sekitar hutan telah mengelola aren sebagai salah satu sumber pendapatan mereka yang sudah dimanfaatkan secara turun temurun. Komoditi aren ini digunakan oleh masyarakat sebagai sumber pendapatan yang dibuat menjadi gula aren. Namun, masyarakat belum mengusahakannya sebagai salah satu unit usaha. Mereka hanya menggunakan usaha ini untuk kebutuhan sehari-hari (Bakri, dkk., 2022).

Dalam menjalankan usahatani gula aren harus memperhatikan salah satu hal

penting yang ada di dalamnya yaitu pendapatan dan pemasaran gula aren. Untuk memastikan bahwa usaha tetap berjalan, pemasaran sangat penting, sehingga berperan dalam pengembangan produk usahanya untuk kebutuhan konsumen. Pengrajin gula aren akan memasarkan gulanya melalui beberapa lembaga pemasaran sampai dengan ke konsumen akhir dan akan membentuk suatu jaringan fisik berupa saluran pemasaran serta efisiensi pemasaran gula aren (Khoirul, dkk., 2020).

Kondisi perekonomian masyarakat Desa Lantibongan bertumpu pada sektor perikanan, peternakan dan kehutanan. Pada sektor kehutanan terdapat Usahatani gula aren, dalam pengelolaannya di Desa Lantibongan setiap tahunnya tidak terjadi perkembangan karena kapasitas produksinya yang tidak meningkat. Hal ini disebabkan karena tidak memiliki catatan terkait usahanya sehingga sulit untuk di analisis usahatannya. Para petani cuma memperhitungkan harga jual gulanya tanpa membuat analisis perhitungan biaya dan penerimaannya. Dalam hal ini pengrajin dalam menjalankan usahanya sangat penting melakukan analisis usaha dalam kegiatannya. Hal ini dilakukan agar dapat diketahui bahwa usahatani tersebut bisa mendatangkan keuntungan.

1.2. Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui proses pengolahan gula aren di Desa Lantibongan Kecamatan Bontosikuyu, kabupaten Kepulauan Selayar.
2. Mengetahui tingkat pendapatan pengrajin gula aren di Desa Lantibongan, Kecamatan Bontosikuyu, Kabupaten Kepulauan Selayar.
3. Mengetahui tingkat pendapatan pedagang pengecer gula aren di Desa Lantibongan, Kecamatan Bontosikuyu, Kabupaten Kepulauan Selayar.

1.3. Kegunaan Penelitian

Kegunaan dari penelitian adalah sebagai berikut:

1. Sebagai bahan masukan bagi pengrajin gula aren dalam menjalankan usahanya.
2. Sebagai bahan informasi dan referensi bagi pemerintah desa dan bagi peneliti selanjutnya yang berhubungan dengan pengembangan usaha gula aren.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Tanaman Aren (*Arenga pinnata* Merr)

Aren merupakan salah satu jenis tanaman yang hampir semua bagiannya dapat memberikan keuntungan sehingga memiliki potensi nilai ekonomis yang tinggi. Tanaman ini mampu tumbuh di semua jenis kondisi tanah seperti tanah berlempung, berkapur maupun berpasir. Nira aren yang dijadikan sebagai bahan pembuatan gula aren merupakan komoditi yang banyak di dalam masyarakat dimana proses budidayanya berada pada areal lahan milik masyarakat (Wahyuni, dkk., 2020).

Produk – produk unggulan aren seperti gula merah, gula semut, kolang kaling, dan minuman alkohol, daunnya bisa dijadikan sebagai bahan kerajinan tangan ataupun sebagai bahan bangunan yaitu dijadikan sebagai atap rumah dan akar pohon aren bisa dijadikan bahan obat – obatan. Akan tetapi dari semua produk yang dihasilkan dari pohon aren, nira aren yang berasal dari lengan bunga jantan merupakan produk yang paling tinggi nilai ekonomisnya karena banyak digunakan untuk memproduksi gula aren (Zulianti, dkk., 2022).

Gula aren merupakan produk agroindustri yang dihasilkan oleh usaha rumahan yang umumnya berada di pedesaan. Gula aren sudah banyak dikenal oleh kalangan masyarakat sebagai salah satu bahan pemanis untuk membuat makanan dan minuman yang bisa dipadukan dengan gula pasir (gula tebu) (Bakri, dkk., 2022). Produksi gula aren biasanya masih tradisional dengan peralatan sederhana, jumlah produk yang dihasilkan terbatas. Untuk peningkatan nilai tambah produksi gula aren oleh industri rumahan, untuk mendapatkan nira aren maka dilakukan penyadapan pada tandan jantan yang ditandai dengan bunganya sudah mekarnya dan serbuk sari yang berwarna kuning dihamburkan. Proses penyadapan aren dilakukan dengan mula – mula memarkan tandan dengan cara memukul – mukul selama beberapa hari. Kemudian tandan dipotong pada bagian dekat ujung tepat berbuahnya dan dibagian ujungnya digantung tahang bambu untuk menampung air nira yang menetes. Air nira berwarna jernih agak keruh. Nira ini tidak bisa tahan lama untuk disimpan sehingga wadah yang sudah berisi penuh akan langsung

diambil untuk diolah, biasanya pengambilan nira dilakukan dua kali sehari yaitu pagi dan sore (Zulianti, dkk., 2022).

2.1.1 Penyebaran Tanaman Aren

Keanekaragaman genetik tanaman aren di Indonesia sangat tinggi karena persebaran tanaman ini cukup besar yaitu hampir ada semua di seluruh daerah. Data potensial belum terstruktur dengan baik, karena belum ada akumulasi dari jenis pengembangan ini yang direncanakan. Oleh karena itu, data untuk mendukung pengembangan lebih lanjut jenis ini tentunya sangat diperlukan. Ada beberapa provinsi di Indonesia yang menjadi sentra perkebunan aren, diantaranya beberapa di pulau Jawa, Sulawesi, Sumatera dan Kalimantan. penyebaran ini didasarkan pada bibit alami yang sudah tumbuh lama tanpa budidaya dan teknologi. Jika kawasan tersebut berkembang karena kebutuhan masyarakat bukan tidak mungkin habitat tanaman ini akan berubah fungsinya (Dina, dkk., 2022).

Aren merupakan jenis tanaman yang tumbuh cepat dan di Sulawesi Selatan jenis pohon ini tersebar di kawasan hutan alam. Menurut Permentan No.133 tahun 2013 Tentang Pedoman Budidaya Aren, tanaman aren dalam proses pertumbuhannya tidak memerlukan jenis tanah yang tertentu untuk tumbuh sehingga bisa tumbuh dimana saja baik itu kondisi tanah liat, ataupun berpasir, akan tetapi tanaman ini tidak tahan pada tanah yang memiliki pH rendah (masam). Tanaman aren dapat tumbuh pada ketinggian 0 – 1.400 Mdpl, Namun tumbuh paling baik pada ketinggian 500-700 mdpl dan curah hujan lebih dari 1200-3500 mm/tahun (Oldeman) yang memiliki pengaruh besar pada perkembangan tajuk daun pohon aren. Tanaman aren membutuhkan suhu 20-25⁰ C untuk pertumbuhan dan produksinya.

Menurut Permentan No.133 tahun 2013 Tentang Pedoman Budidaya Aren, Aren merupakan tanaman yang memiliki potensi besar sebagai sumber pendapatan masyarakat yang dapat meningkatkan kesejahteraannya, karena sebagian besar hasil pengolahan tanaman ini merupakan sumber pendapatannya. Tanaman aren yang digunakan sebagai sumber pendapatan alternatif diambil dari dalam hutan yang tidak jauh dari tempat tinggalnya yang pertumbuhannya dari dulu terjadi secara alami dengan mengandalkan alam sebagai tempat perbanyakan alami.

2.1.2 Manfaat Memproduksi Tanaman Aren

Ada begitu banyak manfaat dari tanaman aren yaitu berbagai macam produk yang bisa dipasarkan setiap hari. Hampir semua bagian dari pohon aren bisa dijadikan suatu produk yang bermanfaat dan dapat digunakan untuk berbagai kebutuhan baik dari fisik pohonnya (akar, batang, ijuk, daun dan lain – lain), maupun hasil olahan produksi pohonnya (pati/tepung, buah dan nira). Hasil produksi olahan tanaman aren ini semuanya memiliki manfaat dan nilai ekonomi yang tinggi yaitu (Tahnur, dkk., 2018):

1. Nira Aren, merupakan hasil dari proses penyadapan tandan bunga jantan pohon aren. Proses penyadapan aren dilakukan dengan cara memotong pada bagian pangkal tongkol bunga jantan yang dilukai. Kemudian dipasangkan jerigen atau bumbung bambu pada bagian tongkol agar air yang keluar bisa ditampung. Penyadapan air nira ini dilakukan petani setiap pagi dan sore hari. Pada setiap tongkol yang di olah bisa dilakukan penyadapan selama 3 – 4 bulan sampai tandan mengering. Adapun alat yang digunakan dalam proses pembuatan gula aren ini yaitu parang, bumbung bambu atau jerigen, tungku, wajan, saringan, seng dan percetakan yang biasanya terbuat dari tempurung kelapa. Adapun beberapa olahan nira aren yaitu gula cetak, gula semut, gula kristal, dan *Palm Wine* dari Nira aren.
2. Kolang – Kaling. Menurut Permentan No.133 tahun 2013 Tentang Pedoman Budidaya Aren kolang kaling adalah biji aren yang dari pohon yang tidak produktif karena jika diambil dari pohon yang produktif akan mengganggu jumlah kadar gula aren yang dihasilkan. Biji kolang kaling ini memiliki tekstur yang lunak dan kenyal, biji ini diambil dari buah yang tidak terlalu muda dan tidak terlalu tua. Adapun dua cara proses produksi kolang kaling yaitu: (1) Buah aren di bakar, (2) Buah aren di rebus.
3. Ijuk, produk ini dihasilkan dari daun pohon aren yang sudah berumur di atas 5 tahun yang ditandai dengan munculnya tongkol – tongkol bunganya sudah keluar. Proses pembuatan ijuk ini dilakukan dengan cara pemotongan – pemotongan pangkal pelepah daun, kemudian menggunakan parang dalam proses pelepasan dan pembersihan kotoran dan duri – duri yang menempel yang bentuknya seperti lempengan anyaman. Ijuk yang sudah bersih

selanjutnya akan disatukan dan digulung – gulung sampai menjadi tali yang cukup kuat dan panjang. Setelah berbentuk tali, ijuk yang dihasilkan siap untuk dijual.

4. Tepung, ini merupakan produk olahan dari pohon aren yang sudah di tebang yang umur pohonnya berkisar antara 15 – 35 tahun. Biasanya pohon aren di tebang karena tidak memiliki nilai ekonomis untuk diambil air niranya. Menurut Permentan No.133 tahun 2013 Tentang Pedoman Budidaya Aren (*Arenga pinnata*). Adapun cara untuk mengetahui apakah batang pohon aren memiliki kandungan tepung yaitu dilakukan dengan cara:

- 1) mendorong kapak atau pahat dari ketinggian 1,5 meter di atas tanah hingga 10-12 cm ke dalam batang.
 - 2) Memeriksa apakah ada yang menempel tepung/pati di ujung kapak.
 - 3) Jika ada tepung/pati di dapatkan, maka pohon aren akan di tebang.
- Produk tepung yang dihasilkan dari pohon aren tersebut banyak digunakan sebagai bahan baku dalam pembuatan cendol, soun, mie, dan campuran bahan perekat kayu lapis.

2.2 Penerimaan

Petani dapat menerima pendapatannya, dengan usahatani dapat diterima petani, penerimaan harus dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan dalam usahatani. Penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual produknya. Penerimaan merupakan suatu hasil penjualan dari barang tertentu yang diterima atas penyerahan sejumlah barang pada pihak lain. Jumlah penerimaan (*Total revenue*) didefinisikan sebagai penerimaan dari penjualan barang tertentu yang diperoleh dari sejumlah satuan barang yang terjual dikalikan harga penjualan setiap satuan barang (Irmayani, dkk., 2021).

Dalam hal peningkatan penerimaan petani gula aren yaitu dengan cara meningkatkan produksi nira aren. Suatu usaha yang sedang dijalankan akan dipengaruhi oleh berapa produksi yang dihasilkan dan harga jual produksi tersebut. Adapun dari segi harga jual produksi tersebut dipengaruhi oleh harga jual yang ada di pasar (Wahyuni, dkk., 2020).

2.3 Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil yang diterima dari orang lain sebagai imbalan atas jasa mereka, dan digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga atau individu. Pendapatan, secara keseluruhan, adalah semua penghasilan yang diterima dari pihak lain yang bersumber dari kegiatan ekonomi dalam jangka waktu tertentu. Pendapatan adalah bagian penting dari keuangan dan didefinisikan sebagai jumlah penghasilan riil setiap anggota rumah tangga yang disumbangkan untuk memenuhi kebutuhan bersama dan individu rumah tangga (Irmayani, dkk., 2021).

Pendapatan dalam hal ini dapat dibagi menjadi tiga bagian yaitu sebagai berikut (Hesti, 2016):

1. pendapatan kotor (*Gross Income*) merupakan hasil dari pendapatan usaha tani dimana belum dikurangi biaya – biaya yang digunakan.
2. Pendapatan bersih (*Net Income*) merupakan pendapatan yang sudah dikurangi dari biaya yang digunakan.
3. Pendapatan Pengelola (*Management Income*) merupakan pendapatan yang sudah dikurangi dari nilai total output dengan nilai total input.

2.4 Biaya

Dalam arti luas, biaya mengacu pada pengorbanan atau pengeluaran yang diperlukan untuk mencapai suatu tujuan atau hasil tertentu. Dalam hal ini mencakup lebih dari aspek finansial dan dapat melibatkan berbagai jenis sumber daya seperti uang, waktu, tenaga kerja, atau sumber daya lainnya. Biaya merupakan gabungan dari biaya tetap dan biaya variabel yang biasa disebut dengan biaya total (*Total Cost*). Sehingga biaya produksi merupakan biaya yang digunakan selama proses produksi (Irmayani, dkk., 2021).

Jenis biaya yang dikategorikan menjadi 2 yaitu (Mysel, dkk., 2021):

2.4.1 Biaya Tetap

Biaya tetap atau (*Fixed Cost*) didefinisikan sebagai biaya yang dikeluarkan oleh petani selama proses produksi berlangsung yang harus dibayar secara teratur,

tanpa memperhatikan seberapa banyak hasil pertanian yang dihasilkan. Beberapa contoh yang termasuk dalam biaya tetap yaitu biaya penyusutan alat yang digunakan dalam proses produksi, biaya sewa tanah dan biaya untuk pajak.

2.4.2 Biaya Variabel

Biaya variable (*Variabel cost*) yaitu biaya yang dikeluarkan dan langsung mempengaruhi besarnya produksi yang dihasilkan. Biaya ini berfluktuasi tergantung pada faktor – faktor seperti luas lahan yang ditanami, jenis tanaman atau hewan yang diproduksi, dan tingkat intensitas produksi. Ada beberapa contoh yang termasuk dalam biaya variabel yaitu: biaya tenaga kerja (Rp), biaya transportasi (Rp), biaya bahan baku (Rp).

2.5 Pemasaran

Untuk memastikan bahwa bisnis mereka tetap beroperasi dan menghasilkan keuntungan, salah satu tindakan penting yang dilakukan oleh para pengusaha adalah pemasaran. Pemasaran biasa dilakukan oleh semua orang, baik bisnis maupun non-bisnis. 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 (Manullang & Hutabarak, 2016).

Sistem pemasaran gula aren yang baik akan menghubungkan produsen ke konsumen dan memberikan informasi kepada produsen tentang perubahan dalam penawaran dan permintaan gula aren. Sistem ini juga akan meningkatkan bagian yang diterima produsen gula aren. Biaya pemasaran gula aren, keuntungan pemasaran, dan margin pemasaran dapat dikaji Manajemen Pemasaran adalah salah satu kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan untuk mempertahankan kelangsungan usahanya, untuk berkembang, dan untuk mendapatkan laba. Proses pemasaran itu dimulai jauh sejak sebelum barang-barang diproduksi, dan tidak berakhir dengan penjualan. Kegiatan pemasaran harus juga memberikan kepuasan kepada konsumen

jika menginginkan usahanya berjalan terus, atau konsumen mempunyai pandangan yang lebih baik terhadap usahanya (Roni, dkk., 2016).

Pemasaran umumnya dipandang sebagai tugas untuk menciptakan, memperkenalkan dan menyerahkan barang dan jasa kepada konsumen dan perusahaan. Orang-orang melakukan pemasaran dengan menerapkan serangkaian konsep inti pemasaran seperti kebutuhan, keinginan, permintaan, saluran pemasaran, penawaran dan pasar sasaran (Roni, dkk., 2016).

2.5.1 Saluran Pemasaran

Saluran Pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling berhubungan dan bekerja sama untuk membuat barang dan jasa yang siap pakai. Ini adalah metode untuk mengatasi kesenjangan waktu, tempat, dan kepemilikan yang menghalangi orang-orang yang membutuhkan barang dan jasa. Ada sejumlah saluran pemasaran, atau perantara yang menghubungkan produsen dan konsumen akhir (Fadhlan, dkk., 2015).

Saluran pemasaran bekerja sama untuk membuat produk yang siap untuk dikonsumsi oleh pelanggan akhir. Saluran pemasaran melakukan tugas fungsional ini, yaitu menyalurkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Dalam pasar yang kompetitif, saluran pemasaran ini harus pandai untuk mengurangi biaya pemasaran secara keseluruhan (Julia, dkk., 2020)

Dalam arus pemasaran (saluran pemasaran) yang terbentuk dalam proses pemasaran beragam sekali, misalnya (Julia, dkk., 2020):

1. Saluran Tingkat Nol (Saluran Langsung)

Produsen berhubungan langsung dengan konsumen akhir (Pelanggan)

2. Saluran Tingkat Satu

Produsen – Pengecer - Pelanggan

3. Saluran Tingkat Dua

Produsen –pedagang besar –pengecer – Pelanggan.

4. Saluran Tingkat Banyak

Produsen – pedagang besar –penyalur–pengecer – Pelanggan.

Pendeknya saluran tataniaga yang dilakukan tergantung beberapa faktor, antara lain:

1. Jarak antara produsen ke konsumen. Semakin jauh jarak antara produsen dan konsumen biasanya semakin 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 merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mempromosikan, mendistribusikan, dan menjual produk atau jasa kepada pelanggan. Pemasaran memiliki peran yang sangat penting dalam menciptakan hubungan antara produsen dan konsumen serta memastikan keberlanjutan bisnis. Secara umum, fungsi pemasaran diklasifikasikan menjadi 3 yaitu fungsi (Windy, 2021):

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 kegunaan 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 (Windy, 2021).