

**ANALISIS SOSIAL EKONOMI USAHATANI CENGKEH
DI KABUPATEN KEPULAUAN SELAYAR**

(Studi Kasus Desa Bonea Makmur Kecamatan Bontomanai, Kabupaten Kepulauan Selayar)

**ASRIANA AZIS
G211 14 026**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2021**

**ANALISIS SOSIAL EKONOMI USAHATANI CENGKEH
DI KABUPATEN KEPULAUAN SELAYAR**

(Studi Kasus Desa Bonea Makmur Kecamatan Bontomanai, Kabupaten Kepulauan Selayar)

Asriana Azis

G211 14 026



SKRIPSI

Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Pertanian
pada
Program Studi Agribisnis
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian
Universitas Hasanuddin

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2021**

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : **Analisis Sosial Ekonomi Usahatani Cengkeh Di Kabupaten Kepulauan Selayar (Studi Kasus Desa Bonea Makmur Kecamatan Bontomanai, Kabupaten Kepulauan Selayar)**

Nama : **Asriana Azis**

NIM : **G211 14 026**

Disetujui oleh:



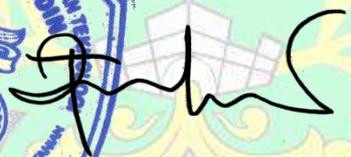
Prof. Dr. Ir. Rahim Darma, MS.
Dosen Pembimbing I



Ir. Darwis Ali, MS.
Dosen Pembimbing II

Mengetahui:

Ketua Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian
Universitas Hasanuddin



Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.
NIP. 197211071997022001

Tanggal Lulus: 20 September 2021

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Asriana azis
NIM : G211 14 026
Program Studi : Agribisnis
Jenjang : S1

Menyatakan dengan ini bahwa karya tulis saya berjudul:

Analisis Sosial Ekonomi Usahatani Cengkeh Di Kabupaten Kepulauan Selayar (Studi Kasus Desa Bonea Makmur Kecamatan Bontomanai, Kabupaten Kepulauan Selayar).

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

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

Makassar, 21 September 2021


Asriana Azis

**PANITIA UJIAN SARJANA
PROGRAM STUDI
AGRIBISNIS FAKULTAS
PERTANIAN UNIVERSITAS
HASANUDDIN**

Judul : Analisis Sosial Ekonomi Usahatani Cengkeh Di Kabupaten Kepulauan Selayar (*Studi Kasus Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai, Kabupaten Kepulauan Selayar*)

Nama : ASRIANA AZIS

NIM : G211 14 026

TIM PENGUJI

Ir. Rusli M. Rukka, S.P, M.Si.
Ketua Sidang

Prof. Dr. Ir. Rahim Darma, MS.
Anggota

Ir. Darwis Ali, MS.
Anggota

Prof. Dr. Ir. Didi Rukmana, M.S.
Anggota

Ni Made Viantika S., S.P, M.Agh.
Anggota

Ujian: 20 September 2021

**ANALISIS SOSIAL EKONOMI USAHATANI CENGKEH
DI KABUPATEN KEPULAUAN SELAYAR
(Studi Kasus Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai, Kab. Kep Selayar)**

**Asriana Azis*, Rahim Darma, Darwis Ali,
Didi Rukmana, Ni Made Viantika**

Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian,
Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar

***Kontak penulis: asrianaaziz26@gmail.com**

ABSTRAK

Sektor pertanian memiliki peranan penting dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi, salah satunya adalah perkebunan cengkeh. Cengkeh merupakan salah satu komoditi perkebunan yang memberikan kontribusi terhadap perekonomian negara. Penelitian ini bertujuan untuk: 1) Mendeskripsikan aspek sosial ekonomi dalam penguasaan lahan dan tingkat produksi usahatani cengkeh, 2) Menganalisis tingkat kelayakan usahatani cengkeh sebagai tanaman tahunan, 3) Mengetahui sistem pemasaran dalam usahatani cengkeh di Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai. Populasi dalam penelitian ini adalah petani cengkeh yang mempunyai lahan minimal 1,0 ha yaitu sebanyak 30 responden dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif dan analisis Net B/C, NPV, IRR, dan PP serta model S-C-P. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa: 1) 80% petani cengkeh mempunyai lahan > 1 ha dengan status lahan milik, penggunaan tenaga kerja keluarga, proses produksi meliputi pemupukan, panen, pengeringan dan pengemasan, 2) Analisis B/C sebesar 10,5 (>1), NPV dengan tingkat bunga 12% pertahun sebesar Rp. 47.709.228,-, IRR diperoleh 31% dan hasil dari PP adalah 3 tahun 9 bulan untuk mengembalikan investasi yang telah dikeluarkan yang mengindikasikan bahwa usahatani cengkeh yang diusahakan layak, 3) Pemasaran cengkeh yakni dari petani ke pedagang pengumpul selanjutnya ke pedagang besar dan kemudian ke konsumen akhir.

Kata Kunci : Cengkeh, Sosial Ekonomi; Kelayakan Usahatani; Pemasaran.

**SOCIAL ECONOMIC ANALYSIS OF CLOVE BUSINESS
IN THE DISTRICT OF SELAYAR ISLANDS
(Case Study of Bonea Makmur Village, Bontomanai District, Selayar Islands Regency)**

**Asriana Azis*, Rahim Darma, Darwis Ali,
Didi Rukmana, Ni Made Viantika**

Agribusiness Study Program, Department of Agricultural Socio-Ekonomic,
Faculty of Agriculture, Hasanuddin University, Makassar

*Cocontact author: asrianaaziz26@gmail.com

ABSTRACT

The agricultural sector has an important role in increasing economic growth, one of which is clove plantations. Clove is one of the plantation commodities that contributes to the country's economy. This research aims to: 1) Describe the socio-economic aspects of land tenure and clove farming production levels, 2) Analyze the feasibility level of clove farming as an annual crop, 3) Know the marketing system in clove farming in Bonea Makmur Village, Bontomanai District. The population in this study were clove farmers who had a minimum of 1.0 ha of land, as many as 30 respondents using purposive sampling method. The analytical method used is descriptive analysis and analysis of Net B/C, NPV, IRR, and PP as well as the S-C-P model. The results of the study concluded that: 1) 80% of clove farmers have land > 1 ha with the status of owned land, the use of family labor, the production process includes fertilization, harvesting, drying and packaging, 2) B/C analysis of 10.5 (> 1), NPV with an interest rate of 12% per year of Rp. 47,709,228,-, IRR obtained 31% and the result of PP is 3 years 9 months to return the investment that has been spent which indicates that the clove farming is feasible, 3) Clove marketing, namely from farmers to the next collectors to wholesalers and then to final consumers.

Keywords: Clove, Socio-Economic; Feasibility of Farming; Marketing.

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Asriana Azis, lahir di Polebunging tepatnya pada tanggal 19 oktober 1995, merupakan anak kedua dari 3 bersaudara dari pasangan Azis Taba dan Rosida. Pendidikan formal yang dilalui penulis adalah Sekolah Dasar (SD) Inpres Laloasa pada tahun 2002 dan tamat pada tahun 2008. Setelah itu, melanjutkan sekolah ke Sekolah Menengah Pertama (SMP) Negeri 2 Bontomanai pada tahun 2008-2011. Kemudian penulis lanjut di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Negeri 1 Bontomanai pada tahun 2011-2014. Pada tahun 2014, melalui jalur undangan bebas tes, penulis berhasil diterima sebagai Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Hasanuddin. Selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin, penulis aktif mengikuti kegiatan studi Al-Quran Intensif (SAINS) tahun 2014-2015 serta berbagai seminar yang dilaksanakan baik tingkat jurusan, fakultas, maupun universitas baik tingkat lokal, nasional dan internasional.

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah Rabbil Alamin, penulis panjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT, atas Rahmat dan Hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai tugas akhir pada Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin. Tak lupa pula shalawat dan salam kepada Junjungan Kita Nabi besar Muhammad *Sallallahu Alaihi Wasallam* yang telah memberi tauladan bagi kita semua.

Skripsi ini berjudul “**ANALISIS SOSIAL EKONOMI USAHATANI CENGKEH DI KABUPATEN KEPULAUAN SELAYAR** (*Studi Kasus Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai, Kabupaten Kepulauan Selayar*)”, di bawah bimbingan Prof. Dr. Ir. Rahim Darma, MS. dan Ir. Darwis Ali, MS.. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.

Penulis menyadari bahwa selama penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari berbagai hambatan dan kesulitan. Menyadari keterbatasan kemampuan yang penulis miliki, dengan penuh kerendahan hati penulis mengakui bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini.

Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua. Semoga segala amal kebaikan dan bantuan dari semua pihak yang diberikan kepada penulis mendapat balasan setimpal yang bernilai pahala di sisi-Nya, dan semoga apa yang tersaji dalam skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua, Aamiin.

Makassar, Agustus 2021

Asriana Azis

UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah rabbil alamiin, segala puji bagi Allah SWT Rabb semesta alam, berkat rahmat dan kasih sayang-Nya. Rasa syukur tak terhingga penulis panjatkan kepada Allah SWT, satu dari berbagai nikmat yang selalu diberikan Allah SWT kepada setiap hamba-Nya, yakni terselesaikannya tugas akhir penulis dalam meraih gelar Sarjana Pertanian di Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin. Sholawat serta salam selalu tercurah kepada tauladan sepanjang masa, Nabi Muhammad SAW, beserta para keluarga, sahabat, dan para pengikutnya yang senantiasa istiqomah dalam sunnahnya hingga akhir jaman.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa ada bantuan dari beberapa pihak baik moril maupun materil. Pada kesempatan ini penulis ingin menghaturkan penghargaan yang teristimewa dan setinggi-tingginya kepada yang tercinta Ayahanda Azis Taba dan Ibunda Rosida, terima kasih atas segala pengorbanan untuk kebahagiaanku, merawatku dengan penuh cinta dan kasih sayang, tempatku berbagi suka dan duka, keikhlasan dan kesabaran dalam membesarkan dan mendidikku, serta doa-doa terbaik untukku yang senantiasa beliau panjatkan.

Kepada saudaraku Muh. Asdar, Ansar dan Pak Iful terima kasih atas perhatian, doa, kasih sayang, dan segala bantuannya baik itu bantuan materi maupun non materi yang diberikan kepada penulis, serta terima kasih telah menjadi motivator yang luar biasa sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Semoga kalian bangga atas pencapaianku.

Dalam penyusunan skripsi ini, tidak sedikit hambatan yang penulis hadapi mulai dari tahap persiapan hingga tahap penyelesaian akhir skripsi ini. Namun, *Alhamdulillah* berkat usaha dan kerja keras serta bimbingan, arahan, kerjasama, dukungan dan bantuan dari berbagai pihak maka skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Dengan segala kerendahan hati, melalui kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. **Ibu Prof. Dr. Dwia Aries Tina Pulubuhu M.A.**, selaku Rektor Universitas Hasanuddin dan jajarannya.
2. Bapak **Prof. Dr. Sc. Agr. Ir. Baharuddin** selaku Dekan Fakultas Pertanian dan jajarannya.
3. Ibu **Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P. M.Si** selaku Ketua Departemen Sosial Ekonomi Pertanian beserta jajarannya, bapak dan ibu dosen serta staf dan pegawai Program Studi Agribisnis Departemen Sosial Ekonomi Pertanian yang membimbing penulis

sejak pertama kali menginjakkan kaki di Universitas Hasanuddin sampai penulis merampungkan tugas akhir ini dan penulis memohon maaf atas kesalahan yang penulis pernah lakukan selama ini.

4. **Prof. Dr. Ir. Rahim Darma, MS.** dan **Ir. Darwis Ali, MS.** selaku dosen pembimbing. Terima kasih atas setiap waktu yang diberikan, ilmu, motivasi, saran, teguran yang membangun dan pemahaman baru tentang banyak hal. Penulis secara pribadi memohon maaf atas segala kekurangan dan khilaf yang dilakukan selama proses perkuliahan hingga bimbingan.
5. **Prof. Dr. Ir. Didi Rukmana, M.S., Ni Made Viantika S., S.P., M.Agb.** selaku bapak dan ibu dosen penguji yang telah memberikan kritik dan saran yang membangun guna menyempurnakan tugas akhir ini. Penulis mohon maaf atas segala kekurangan dan khilaf yang dilakukan baik semasa kuliah hingga pada saat penyusunan tugas akhir ini.
6. **Ir. Rusli M. Rukka, S.P, M.Si.** selaku panitia ujian meja, Ibu **Rasyidah Bakri, S.P., M.Sc.** selaku panitia seminar proposal serta pak **Achmad Amiruddin, S.P., M.Si** selaku panitia seminar hasil, terima kasih untuk telah meluangkan waktunya dalam memimpin seminar, terima kasih juga telah memberikan petunjuk, saran dan masukan dalam penyempurnaan skripsi serta penulis ingin memohon maaf yang sebesar-besarnya atas kesalahan dan tingkah laku yang penulis lakukan selama ini baik sewaktu kuliah dan selama penyusunan skripsi ini.
7. **Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Pertanian,** khususnya Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, yang membimbing penulis sejak pertama kali menginjakkan kaki di Universitas Hasanuddin sampai penulis merampungkan tugas akhir ini.
8. Seluruh **Staf dan Pegawai** Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin yang telah membantu penulis dalam proses administrasi selama menyelesaikan skripsi ini.
9. **Aparat Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai, Kab. Kep. Selayar** yang banyak membantu penulis dan memberikan informasi yang dibutuhkan oleh penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Keluarga Besar Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian Angkatan 2014 “**SEMEST4**” teman seperjuangan penulis, terima kasih atas segala bantuan, saran, motivasi, nasihat yang diberikan kepada penulis mulai dari pertama menginjakkan kaki di kampus bersama-sama hingga sampai saat ini.

11. Kepada Sahabat-Sahabat Tercinta **“Girl” Nurhana, Miftahulmawaddah, Ferawati, Rezky Amaliah, Dhesrianti Safitri, dan Mirnawati** terima kasih atas segala bantuan, doa, dukungan, dan semangat yang tak henti-hentinya diberikan kepada penulis hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
12. **Teman-teman KKN Gel. 96 Kecamatan Mangallekana, Kabupaten Pangkep**, yang tak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah menemani penulis dalam menjalani proses pengabdian kepada masyarakat. Terima kasih telah mengukir cerita indah dalam sejarah hidup penulis.
13. Kepada Teman-Teman Tercinta **Algazali, M. Karlin, Akbar Rahmat, Adri, dan Nur Alam Waris**, terima kasih atas segala bantuan, dukungan, dan semangat yang diberikan kepada penulis hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
14. **Kepada semua pihak** yang telah memberi bantuan yang tak mampu penulis sebutkan satu-persatu.

Demikianlah, semoga segala pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis dalam penyelesaian Tugas Akhir semoga Allah SWT. Memberikan kita kebahagiaan, Amin.

Makassar, Agustus 2021

Asriana Azis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN	iv
SUSUNAN TIM PENGUJI	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACK	vii
RIWAYAT HIDUP PENULIS	viii
KATA PENGANTAR	ix
UCAPAN TERIMAKASIH	x
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Manfaat Penelitian.....	3
2. TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1. Usahatani Cengkeh.....	4
2.2. Aspek Sosial.....	5
2.2.1 Penguasaan Lahan.....	5
2.2.2 Tingkat Produksi.....	6
2.3. Kelayakan (Ekonomi).....	6
2.4. Sistem Pemasaran.....	8
2.4.1 Sruktur Pasar.....	10
2.4.2 Perilaku Pasar.....	11
2.4.3 Kinerja Pasar.....	11
2.5. Penelitian Terdahulu.....	11
2.6. Kerangka Pemikiran.....	13

3. METODE PENELITIAN	14
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian	14
3.2. Jenis dan Sumber Data	14
3.3. Populasi dan Sampel	14
3.4. Teknik Pengumpulan Data	14
3.5. Teknik Analisis Data	15
3.6. Konsep Operasional	17
4. LOKASI PENELITIAN	19
4.1 Letak Geografis Kabupaten Kepulauan	19
4.2 Kondisi Geografis Kecamatan Bontomanai	19
4.3 Kondisi Geografis Desa Bonea Makmur	20
4.3.1 Keadaan Iklim dan Topografi.....	20
4.3.2 Pola Penggunaan lahan.....	20
4.3.3 Keadaan Penduduk.....	21
4.3.4 Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin.....	21
4.3.5 Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan	21
4.3.6 Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian	22
4.3.7 Sarana dan Prasarana.....	23
5. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	24
5.1 Identitas Responden	24
5.1.1 Umur.....	24
5.1.2 Tingkat Pendidikan	24
5.1.3 Pengalaman Berusahatani.....	25
5.1.4 Jumlah Tanggungan Keluarga	26
5.2 Aspek Sosial.....	26
5.2.1 Penguasaan Lahan.....	26
5.2.1.1 Tenaga Kerja.....	27
5.2.1.2 Pemupukan	27
5.2.1.3 Panen	28
5.2.1.4 Pengeringan	28
5.2.1.5 Pengemasan	28
5.3 Aspek Ekonomi (Kelayakan)	28
5.3.1 <i>Benefit Cost Ratio (B/C Ratio)</i>	29

5.3.2	<i>Analisis Net Present Value (NPV)</i>	29
5.3.3	<i>Internal Rate Of Return (IRR)</i>	30
5.3.4	<i>Payback Period (PP)</i>	31
5.4	Sistem Pemasaran	33
5.4.1	Struktur Pasar.....	33
5.4.2	Perilaku Pasar	34
5.4.3	Kinerja Pasar.....	35
6.	Kesimpulan	37
6.1	Kesimpulan	37
6.2	Saran	37
	DAFTAR PUSTAKA.....	38
	LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	40-70

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Luas Lahan Perkebunan Cengkeh di Kecamatan Bontomanai (Hektar), 2018 ...	2
Tabel 2. Variabel, Indikator, Metode Pengukuran Untuk Kegiatan Penelitian	17
Tabel 3. Pola Penggunaan Lahan di Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai, Kabupaten Kepulauan Selayar, 2021	20
Tabel 4. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin di Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai, Kabupaten Kepulauan Selayar, 2021	21
Tabel 5. Jumlah Penduduk berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai, Kabupaten Kepulauan Selayar, 2021	22
Tabel 6. Jumlah Penduduk berdasarkan Mata Pencaharian di Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai, Kabupaten Kepulauan Selayar, 2021	22
Tabel 7. Jenis Sarana dan Prasarana yang terdapat di Desa Bonea Makmur Kecamatan Bontomanai Kabupaten Kepulauan Selayar, 2021	23
Tabel 8. Identitas Responden Berdasarkan Umur di Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai, Kabupaten Kepulauan Selayar, 2021	24
Tabel 9. Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai, Kabupaten Kepulauan Selayar, 2021.	25
Tabel 10. Identitas Responden Berdasarkan Lama Berusahatani Cengkeh di Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai, Kabupaten Kepulauan Kepulauan Selayar, 2021	26
Tabel 11. Identitas Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga di Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai, Kabupaten Kepulauan Selayar, 2021	26
Tabel 12. Identitas Responden Berdasarkan Luas Lahan dan Status Kepemilikan Lahan di Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai, Kabupaten Kepulauan Selayar, 2021	27
Tabel 13. Perhitungan Net Benefit Cost Ratio (Net B/C) Usahatani Cengkeh di Desa Bonea Makmur Perhitungan	29
Tabel 14. Analisis Net Present Value (NPV) dengan tingkat bunga 18% Pertahun pada Usahatani Cengkeh di Desa Bonea Makmur	30
Tabel 15. Perhitungan Tingkat Investasi (IRR) pada Usahatani Cengkeh di Desa Bonea Makmur	31
Tabel 16. Analisis Payback Period Usahatani Cengkeh di Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai, Kabupaten Kepulauan Selayar	32
Tabel 17. Margin dan Distribusi Margin Pemasaran Cengkeh di Desa Bonea Makmur Kecamatan Bontomanai Kabupaten Kepulauan Selayar 2021	36

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka pikir Usahatani Cengkeh	13
Gambar 2. Saluran Pemasaran Cengkeh.....	35

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor pertanian memiliki peranan penting dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi, meningkatkan kesempatan kerja, pemerataan pendapatan, pemberantasan kemiskinan dan konversi sumber daya alam dan lingkungan yang pada akhirnya akan meningkatkan kesejahteraan rakyat. Secara statistik sektor pertanian, subsektor perkebunan memiliki andil yang cukup besar untuk merealisasikan tujuan tersebut, salah satunya adalah produk perkebunan cengkeh.

Cengkeh merupakan salah satu komoditas pertanian yang tinggi nilai ekonominya. Menurut Muljana (2012), komoditi cengkeh (*Syzygium aromaticum* L.) merupakan salah satu komoditi perkebunan yang memberikan kontribusi terhadap perekonomian negara, tidak kurang dari industri kecil sampai besar yang meliputi industri-industri pabrik rokok, kosmetik, parfum, maupun rempah-rempah sangat membutuhkan komoditas ini. Selain berperan dalam pembangunan pertanian komoditas cengkeh juga memegang peranan penting dalam pembangunan nasional pada umumnya karena kontribusinya yang nyata dalam peningkatan pendapatan petani, devisa negara, penyediaan kesempatan kerja ditingkat on farm, industri farmasi dan perdagangan serta sektor informal. Saat ini sebagian besar hasil cengkeh (95%) digunakan sebagai bahan baku pembuatan industri rokok kretek (PRK), sisanya untuk memenuhi kebutuhan industri makanan dan obat-obatan, oleh karenanya tidak dapat disangka bahwa peran cengkeh dalam perekonomian nasional cukup besar (Nurdjanna, 2007).

Kondisi cengkeh di tingkat nasional mengalami pasang surut mengingat fluktuasi harga cengkeh yang cukup besar dan biaya panen dan pengolahan cukup tinggi, sementara itu di sisi teknis tanaman cengkeh mempunyai karakteristik yang khas yaitu adanya panen besar diikuti panen kecil pada tahun berikutnya serta panen raya pada periode tertentu. Panen besar atau panen raya harga cenderung menurun yang mengakibatkan petani merugi dan kemudian tidak memelihara tanamannya. Hal tersebut mengakibatkan pertanaman kurang baik dan produksi rendah karena keterbatasan biaya (Siregar, 2011). Namun ketika harga komoditas ini kembali membaik dapat mendorong petani untuk memperhatikan dan mengusahakan kembali tanaman ini bahkan mampu memberi keuntungan bagi petani.

Melihat produksi usahatani cengkeh yang tinggi tidak menjamin dapat memberikan pendapatan yang tinggi pula bagi petani. Faktor harga yang diterima petani sangat berperan dalam menentukan tingkat pendapatan usaha tersebut. Kemampuan petani dalam mengalokasikan biaya secara efisien akan menentukan tingkat pendapatan yang diperolehnya, ini berarti petani mampu mengalokasikan biaya agar supaya pendapatan yang dihasilkan lebih tinggi dari biaya yang dikeluarkan (Rantung, 2002). Perlunya perencanaan dalam melakukan suatu usaha menjadi senjata ampuh untuk mencapai suatu tujuan yang maksimal. Petani hendaknya mengetahui sejauh mana kelayakan dari usaha yang mereka jalani, dengan melakukan perhitungan-perhitungan sederhana, sehingga dapat memberikan manfaat yang layak.

Tinggi rendahnya harga cengkeh bergantung pada situasi dan kondisi sosial ekonomi seperti produktivitas, situasi pasar, dan faktor-faktor lainnya yang berpengaruh terhadap kenaikan harga komoditas cengkeh. Situasi dan kondisi pasar komoditas cengkeh yang terjadi yang merupakan pola perilaku produsen dalam hal ini adalah petani dan pedagang perantar/lembaga pemasaran terhadap komoditas cengkeh yang dipasarkan. Adanya tawaran petani ke produsen pada proses penentuan harga lebih banyak dikuasai oleh pedagang perantara/lembaga pemasaran, sehingga kekuatan tawar menawar antara produsen dan pedagang perantara/lembaga pemasaran hampir tidak ada. Sesuai uraian tersebut di atas, maka penelitian ini dilakukan untuk mengkaji aspek sosial ekonomi usahatani cengkeh dalam hal penguasaan lahan, proses produksi dan pemasaran, aspek kelayakan sebagai tanaman tahunan dan sistem pemasaran.

Sulawesi Selatan adalah wilayah penghasil cengkeh terbesar di Indonesia, dengan produksi mencapai 19.869 ton pada tahun 2018 tertinggi di seluruh Indonesia (Diakses dari <https://www.pertanian.go.id/> tgl 10 Oktober 2020). Salah satu daerah penghasil cengkeh di Sulawesi Selatan adalah Kabupaten Kepulauan Selayar dengan luas areal pada tahun 2016 seluas 1.213 Ha dengan produksi 178 ton (Diakses dari <https://sulselprov.go.id> tgl 10 Oktober 2020). Komoditas cengkeh banyak diusahakan di Kabupaten Kepulauan Selayar di Kecamatan Bontomatene, Bontomanai, Buki Bontoharu dan Bontosikuyu dengan areal seluas 1.006.00 Ha dengan produksi sebesar 509,89 ton (Diakses dari <https://pmpstpk.kepulauanselayarkab.go.id/> tgl 10 Oktober 2020). Adapun luas lahan Desa Bonea Makmur Kecamatan Bontomanai dapat kita lihat pada tabel 1.

Tabel 1. Luas Lahan Perkebunan Cengkeh Di Kecamatan Bontomanai (hektar), 2018.

No.	Kelurahan/Desa	Luas Lahan
1	Parak	-
2	Jambuiya	0,5
3	Bontomarannu	133,0
4	Bonea Timur	121,0
5	Mare-mare	11,0
6	Barugaiya	-
7	Polebunging	7,5
8	Bonea Makmur	314,0
9	Bontokoraang	140,0
10	Kaburu	-

Sumber: BPS Kabupaten Kepulauan Selayar, Kecamatan Bontomanai Dalam Angka 2019.

Salah satu sentra produksi cengkeh ada di Kecamatan Bontomanai, tepatnya di Desa Bonea Makmur dengan luas lahan 314,0 hektar dan rata rata masyarakat di daerah ini berprofesi sebagai petani dan umumnya petani cengkeh. Berdasarkan dari latar belakang tersebut, maka menarik bagi peneliti untuk meneliti “**Analisis Sosial Ekonomi Usahatani Cengkeh di Kabupaten Kepulauan Selayar (Studi Kasus Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai, Kabupaten Kepulauan Selayar).**”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengkaji aspek sosial ekonomi dalam penguasaan lahan dan tingkat produksi usahatani cengkeh di Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai,
2. Analisis tingkat kelayakan usahatani cengkeh sebagai tanaman tahunan di Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai,
3. Bagaimana sistem pemasaran dalam usahatani cengkeh di Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut. Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mendeskripsikan aspek sosial ekonomi dalam penguasaan lahan, tingkat produksi dan pemasaran usahatani cengkeh di Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai Kabupaten Kepulauan Selayar.
2. Menganalisis tingkat kelayakan usahatani cengkeh sebagai tanaman tahunan di Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai, Kabupaten Kepulauan Selayar.
3. Mengetahui sistem pemasaran dalam usahatani cengkeh di Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai, Kabupaten Kepulauan Selayar.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini akan memberikan manfaat bagi berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Adapun manfaat-manfaat tersebut adalah:

- 1) Manfaat bagi penulis :
Penulisan penelitian ini dapat menambah wawasan serta memperluas cakrawala serta khasanah pemikiran penulis sendiri.
- 2) Menambah referensi :
Semoga penelitian ini dapat menambah referensi di perpustakaan Fakultas Pertanian, khususnya bagi Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Universitas Hasanuddin.
- 3) Rekomendasi atau masukan bagi tempat penelitian:
Di harapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan masukan serta dapat memecahkan permasalahan yang ada ditempat penelitian sehingga di kedepannya lebih baik lagi.
- 4) Referensi bagi penelitian berikutnya:
Penelitian ini juga dapat menjadi referensi bagi peneliti-peneliti lain yang ingin meneliti di bidang yang sama.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Usahatani Cengkeh

Usahatani merupakan ilmu yang mempelajari mengenai bagaimana seorang petani mengkoordinasi dan mengorganisasikan faktor produksi seefisien mungkin sehingga nantinya dapat memberikan keuntungan bagi petani (Suratiyah, 2015). Ilmu usahatani adalah sebuah ilmu yang berisi mengenai tata cara petani memanfaatkan sumber daya seefektif dan seefisien dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal. Efektif berarti produsen atau petani dapat memanfaatkan sumber daya yang dimiliki dengan sebaik-baiknya, sedangkan efisien mempunyai arti bahwa pemanfaatan sumber daya nantinya dapat menghasilkan output (keluaran) yang lebih kecil dari input (masukan).

Cengkeh merupakan tanaman asli Indonesia, yang pada awalnya merupakan komoditas ekspor posisinya telah berubah menjadi komoditas yang harus diimpor karena pesatnya perkembangan industri rokok kretek. Tingginya kebutuhan devisa untuk memenuhi kebutuhan mengakibatkan ditetapkannya program swasembada cengkeh, antara lain melalui perluasan areal. Cengkeh mempunyai peranan cukup penting selain sebagai tanaman rempah cengkeh juga termasuk dalam komoditas sektor perkebunan yang penyumbang pendapatan petani dan sebagai sarana untuk pemerataan wilayah pembangunan serta turut dalam pelestarian sumber daya alam dan lingkungan biasanya digunakan dalam industri rokok kretek, makanan, minuman, dan obat-obatan. Semua bagian tanaman cengkeh dapat dimanfaatkan seperti bunga, tangkai bunga, dan daun cengkeh (Nurdjannah, 2007).

Selama pelaksanaan program swasembada, terjadi perkembangan luas areal yang sangat mencolok dari 82.387 ha tahun 1970, menjadi 724.986 ha tahun 1990. Swasembada dinyatakan tercapai pada tahun 1991, bahkan terlampaui dengan akibat turunnya harga. Untuk membantu petani pemerintah campur tangan dengan: (1) mengatur tataniaga melalui pembentukan Badan Penyangga dan Pemasaran Cengkeh (BPPC), (2) mendiversifikasi hasil, dan (3) mengkonversi sebagian areal. Tetapi harga tetap tidak membaik, sehingga petani menelantarkan pertanamannya. Karena diterlantarkan petani, areal cengkeh berkurang drastis. Pada tahun 2017, luas areal cengkeh hanya tersisa 63.125 ha dan tahun 2019 hanya 62.716 ha. Produksi juga mengalami penurunan, sehingga diperkirakan tanpa upaya penyelamatan tahun 2020 produksi cengkeh Indonesia hanya akan mampu menyediakan sekitar 50% dari kebutuhan pabrik rokok kretek yang rata-rata pada empat tahun terakhir mencapai 92.133 ton.

Pada dasarnya agribisnis cengkeh sangat menguntungkan. Apalagi dengan adanya peluang pengembangan industri hilir untuk keperluan makanan, farmasi dan pestisida nabati, termasuk ekspor. Pihak swasta diharapkan dapat ikut investasi dalam agribisnis cengkeh yang meliputi agribisnis hulu dalam penangkaran benih, sektor *on farm* pendirian perkebunan besar (PBS) dalam rangka peremajaan (*replanting*) serta agribisnis hilir dibidang industri penyulingan minyak, industri makanan dan farmasi serta pengolahan pestisida nabati cengkeh. Kegiatan *on farm* dalam bentuk pendirian perkebunan besar cengkeh dalam rangka peremajaan mengganti tanaman tua. Cengkeh merupakan salah satu dari 15 komoditi yang menjadi unggulan dan diutamakan penanganannya dalam pembangunan perkebunan (Segarani & Dewi, 2015).

2.2. Aspek Sosial

2.2.1 Penguasaan Lahan

Penguasaan tanah secara yuridis dikenal dalam hukum tanah. Penguasaan tanah secara yuridis adalah penguasaan yang dilandasi oleh hak yang dilindungi secara hukum dan umumnya memberi kewenangan kepada pemegang hak untuk menguasai tanah tersebut secara fisik. Tidak semua penguasaan secara yuridis memberikan hak kepada pemilik tanah untuk menguasai tanahnya secara fisik. Fakta yang terjadi di lapang, penguasaan tanah dapat dilakukan oleh pihak lain, meskipun secara yuridis pemilik lahan diberi kewenangan untuk menguasai tanah secara fisik. Misalnya, apabila tanah yang dikuasai disewakan kepada pihak lain, maka tanah tersebut dikuasai secara fisik oleh pihak lain dengan hak sewa meskipun secara yuridis, tanah tersebut dikuasai oleh pemilik tanah. Ada juga penguasaan secara yuridis yang tidak memberikan kewenangan untuk menguasai tanah yang bersangkutan secara fisik, misalnya saja kreditor atau bank sebagai pemegang hak jaminan atas tanah mempunyai hak penguasaan secara yuridis atas tanah yang telah dijadikan jaminan oleh pemiliknya. Akan tetapi secara fisik penguasaannya tetap pada pemegang hak atas tanah (Harsono, 2008).

Menurut pengertian struktur agraria, perlu dibedakan antara istilah pemilikan, penguasaan, dan pengusahaan tanah. Istilah “pemilikan” dapat diartikan sebagai penguasaan formal, sedangkan kata “penguasaan” dapat diartikan sebagai penguasaan efektif. Arti dari penguasaan efektif sendiri adalah seseorang tidak harus memiliki lahan untuk menguasai lahan, tetapi lahan dapat dikuasai dengan cara lain seperti sewa, sakap atau bagi hasil, gadai, dan lain-lain. Contoh lebih jelas untuk penguasaan misalnya, jika sebidang tanah disewakan kepada orang lain maka orang yang menyewa tanah tersebut yang dikatakan secara efektif menguasai. Contoh lain, jika seseorang menggarap tanah miliknya sendiri seluas dua hektar, kemudian orang tersebut juga menggarap tanah seluas tiga hektar yang disewa dari orang lain, maka orang tersebut dapat dikatakan menguasai tanah seluas lima hektar. Kata “pengusahaan” sendiri dapat diartikan sebagai cara yang digunakan dalam mengolah sebidang tanah agar diusahakan secara produktif (Wiradi 2009).

Menurut Wiradi (2009) ada dua faktor penyebab perubahan struktur agraria penguasaan lahan. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di beberapa desa di DAS Cimanuk, faktor yang mempengaruhi perubahan struktur agraria penguasaan lahan dibedakan menjadi dua, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang dimaksud adalah umur petani, lama pendidikan petani, pendapatan RTP, akses memperoleh lahan, dan jumlah tanggungan keluarga, sedangkan faktor eksternal yang dimaksud adalah pertumbuhan penduduk, intervensi pemerintah melalui rukun tetangga (RT) dan rukun warga (RW), intervensi swasta, factor ekonomi (kesejahteraan), faktor sosial budaya (warisan), faktor alam dan kelembagaan hukum pertanian.

Berbeda daerah, berbeda pula faktor yang mempengaruhi terjadinya penguasaan lahan di daerah tersebut hingga terkadang menimbulkan ketimpangan. Teori yang dapat dipakai dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi penguasaan lahan adalah hasil temuan dari Wiradi (2009), dengan menggolongkan menjadi dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Meskipun berbeda-beda faktor di setiap daerah, namun dari tiga hasil penelitian di atas dapat disimpulkan bahwa faktor yang sama yang muncul di tiga daerah penelitian

yang berbeda adalah faktor ekonomi. Hal tersebut menandakan bahwa faktor ekonomi yang lebih sering mempengaruhi terjadinya suatu pola penguasaan lahan tertentu, namun bukan berarti bahwa faktor lain tidak berpengaruh.

2.2.2 Tingkat Produksi

Tingkat produksi adalah sebuah kualifikasi yang dibuat untuk melihat kemampuan produksi barang dan jasa. Dengan mengetahui tingkat produksi suatu negara, kita bisa tahu kemampuan ekonomi negara tersebut. Tingkat produksi menunjukkan tingkat atau taraf perkembangan suatu negara. Tingkat produksi adalah hal yang sangat berpengaruh dalam hal konsumsi, apabila produksi menurun maka konsumsi juga ikut menurun, dari segi lain distribusi juga sangat berpengaruh, apabila tidak lancar maka konsumsi akan sulit pula. Produksi dapat dibagi dalam beberapa tingkat atau tahap sebagai berikut (Widyaningsih, 2009):

1. Tingkatan produksi primer yaitu produksi yang menghasilkan bahan-bahan dasar yang bisa langsung dikonsumsi atau yang akan digunakan dalam proses produksi selanjutnya. Bidang produksi ekstraktif dan agraris merupakan produksi tingkat primer. Tingkat produksi primer menghasilkan barang-barang mentah untuk diproses lebih lanjut. Contoh barang hasil tingkat produksi primer antara lain adalah barang hasil pertambangan, perikanan, kehutanan dan pertanian (menanam).
2. Tingkatan produksi sekunder yaitu produksi yang mengolah bahan-bahan dasar yang dihasilkan oleh tingkat produksi primer. Bidang produksi industri merupakan produksi tingkat sekunder.
3. Tingkatan produksi tersier yaitu produksi yang bersifat memperlancar proses produksi dan menyalurkan hasil produksi. Bidang produksi perdagangan dan jasa merupakan produksi tingkat tersier.

2.3. Kelayakan (Ekonomi)

Studi kelayakan (*feasibility study*) pada akhir-akhir ini telah banyak dikenal oleh masyarakat, terutama yang bergerak dalam bidang dunia usaha. Berbagai macam peluang dan kesempatan yang ada dalam dunia usaha telah menuntut untuk menilai sejauh mana peluang tersebut dapat memberikan manfaat (*benefit*) apabila dilaksanakan. Kegiatan menilai sejauh mana manfaat yang diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha disebut dengan studi kelayakan bisnis (Ibrahim, 2003).

Studi kelayakan adalah sebuah studi untuk mengkaji secara komprehensif dan mendalam terhadap kelayakan suatu usaha. Layak atau tidak layak dijalankannya sebuah usaha merujuk pada hasil perbandingan semua faktor ekonomi yang akan dialokasikan ke dalam sebuah usaha atau bisnis baru dengan hasil pengembaliannya yang akan diperoleh dalam jangka waktu tertentu. Kelayakan dari suatu kegiatan usaha diperhitungkan atas dasar besarnya laba finansial yang diharapkan. Kegiatan usaha dikatakan layak jika memberikan keuntungan finansial, sebaliknya kegiatan usaha dikatakan tidak layak apabila kegiatan usaha tersebut tidak memberikan keuntungan finansial (Kasmir dan Jakfar, 2014).

Menurut Kasmir dan Jakfar (2014), secara umum tujuan adanya studi kelayakan agar usaha atau proyek yang dijalankan tidak akan sia-sia atau dengan kata lain tidak membuang uang, tenaga, waktu dan pikiran secara percuma serta tidak akan menimbulkan

masalah yang tidak perlu di masa yang akan datang. Paling tidak ada lima tujuan dilakukan studi kelayakan sebelum suatu usaha atau proyek dilaksanakan, yaitu :

1. Menghindari risiko kerugian
2. Memudahkan perencanaan
3. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan
4. Memudahkan Pengawasan
5. Memudahkan Pengendalian

Menurut Ibrahim (2003), aspek-aspek yang harus diperhatikan dalam studi kelayakan bisnis antara lain:

a. Aspek Pasar

Peranan analisa aspek pasar dalam pendirian maupun perluasan usaha pada studi kelayakan usaha merupakan variabel pertama dan utama untuk mendapat perhatian, aspek pasar dan pemasaran.

b. Aspek Teknis

Aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkenan dengan proses pembangunan usaha secara teknis dan pengoperasiannya setelah usaha tersebut selesai dibangun. Berdasarkan analisis dapat diketahui rancangan awal penaksiran biaya investasi, eksploitasinya.

c. Aspek Manajemen

Aspek manajemen meliputi manajemen pembangunan dalam usaha dan manajemen dalam operasi. Manajemen pembangunan usaha adalah proses untuk merencanakan penyiapan sarana fisik dan peralatan lunak lainnya agar usaha yang direncanakan tersebut bisa mulai beroperasi secara komersial tepat pada waktunya.

d. Aspek sosial, ekonomi dan lingkungan

Analisis ekonomi (*economic analysis*) suatu proyek tidak hanya memperhatikan manfaat yang dinikmati dan pengorbanan yang ditanggung oleh petani, akan tetapi oleh semua pihak dalam perekonomian. Didalam aspek sosial yang perlu dievaluasi adalah seberapa jauh respon masyarakat sekitar pertanian terhadap dilaksanakannya budidaya. Berapa banyak masyarakat yang setuju, menentang, dan tidak memberikan pendapat atas pelaksanaan budidaya tersebut. Untuk mengatasi masalah sosial yang mungkin timbul dalam masyarakat sehubungan dilaksanakannya budidaya, sebaiknya sejak dini masyarakat diikutsertakan dalam proses pengambilan keputusan dengan cara mengajak wakil mereka untuk turut serta dalam perencanaan.

e. Aspek Keuangan

Keuangan merupakan salah satu fungsi bisnis yang bertujuan untuk membuat keputusan keputusan investasi, pendanaan, dan dividen. Keputusan investasi ditujukan untuk menghasilkan kebijakan yang berhubungan dengan kebijakan pengalokasian sumber dana secara optimal, kebijakan modal kerja dan kebijakan investasi yang berdampak pada strategi perusahaan yang lebih luas.

Indikator finansial yang umumnya digunakan dalam kelayakan investasi ini yaitu perhitungan terhadap NPV (*net present value*), IRR (*internal rate of return*) dan Benefit-cost ratio (*B/C ratio*) dan Payback Period.

1. **Net Present Value**

NPV adalah metode penilaian yang dapat menciptakan *cash in flow* dibandingkan dengan *opportunity cost* dari *capital* yang ditanamkan. Jika hasil perhitungan $NPV > 0$ maka dapat dikatakan bahwa kegiatan yang dilakukan menghasilkan *cash in flow* dengan persentase yang lebih besar dibandingkan dengan *opportunity cost*-nya.

2. **Internal Rate Return**

IRR merupakan suatu metode untuk mengukur tingkat investasi. Tingkat investasi adalah suatu tingkat bunga dimana seluruh *net cash flow* setelah dikalikan *discount factor*. Jika hasil *IRR* ternyata lebih besar dari bunga bank maka dapat dikatakan bahwa investasi yang dilakukan lebih menguntungkan jika dibandingkan modal yang dimiliki disimpan di bank.

3. **Benefit-cost ratio**

Benefit-cost ratio (B/C ratio) sebagai ratio perbandingan antara penerimaan yang diterima dengan biaya yang dikeluarkan dalam usaha. Jika ratio menunjukkan hasil satu maka dapat dikatakan bahwa usaha tidak memberikan keuntungan finansial. Demikian juga jika ratio menunjukkan angka kurang dari 1 maka usaha yang dilakukan tidak memberikan keuntungan dari kegiatan yang dilaksanakan (Rahim dan Diah, 2008).

4. **Payback Period**

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012) metode *Payback Period* (PP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Analisis *payback period* dalam analisis kelayakan perlu ditampilkan untuk mengetahui seberapa lama usaha atau kelompok yang dikerjakan baru dapat mengembalikan investasi. Analisis *payback period* dihitung dengan cara menghitung waktu yang diperlukan pada saat total arus kas masuk sama dengan total arus kas keluar. Berdasarkan hasil analisis ini diharapkan terdapat alternatif dengan periode yang lebih singkat.

2.4. **Sistem Pemasaran**

Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana seorang atau kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk dan nilai (Kotler, 2007). Saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan produk atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi. Sebuah saluran pemasaran melaksanakan tugas pemindahan barang dari produsen ke konsumen, dimana pada kondisi kompetitif, intuisi saluran harus mengatur tugas fungsional mereka dan meminimumkan total biaya penyaluran barang. Hal tersebut mengatasi kesenjangan waktu, tempat dan kepemilikan yang memisahkan barang dan jasa dari orang yang membutuhkan atau orang yang menginginkannya. Saluran pemasaran mempunyai tugas menyalurkan barang dari produsen ke konsumen. Ia mengatasi tiga macam jenjang penting yaitu waktu, ruang dan kepemilikan (Suarda, 2009).

Suarda (2009) menyatakan bahwa penyaluran barang dari produsen ke konsumen akhir sehingga sering dinamakan sebagai saluran pemasaran, ada lima macam saluran pemasaran dalam pemasaran masing-masing konsumsi yaitu :

1. Produsen → Konsumen Akhir
2. Produsen → Pengecer → Konsumen Akhir
3. Produsen → Pedagang Besar → Pengecer → Konsumen Akhir
4. Produsen → Agen → Pengecer → Konsumen Akhir
5. Produsen → Agen → Pedagang Besar → Pengecer → Konsumen Akhir

Pola distribusi dan saluran pemasaran harus mendukung untuk memperoleh keuntungan. Distribusi adalah bagaimana produk anda dapat sampai pada pengguna terakhir (end-user), dalam hal ini adalah pelanggan anda dengan biaya yang seminimal mungkin tanpa mengurangi kepuasan pelanggan dan apa pengaruhnya pada keseimbangan perusahaan. Distribusi dapat juga diartikan sebagai pemilihan tempat atau lokasi usaha.

Perencanaan pemilihan lokasi yang baik, tidak hanya berdasarkan istilah strategis, dalam artian pada jauh dekatnya pada pusat kota atau mudah tidaknya akomodasi menuju

tempat tersebut. Memanfaatkan kelebihan perusahaan adalah inti dari distribusi (Gunara dan Sudiby, 2007).

Menurut Tjiptono (2002) pendistribusian dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan (jenis, jumlah, harga, tempat, dan saat dibutuhkan). Dengan kata lain, proses pendistribusian merupakan aktivitas pemasaran yang mampu:

1. Menciptakan nilai tambah produk melalui fungsi-fungsi pemasaran yang dapat merealisasikan kegunaan/utilitas bentuk, tempat, waktu, dan kepemilikan.
2. Memperlancar arus saluran pemasaran (*Marketing Channel Flow*) secara fisik dan non fisik yang di maksud dengan arus pemasaran adalah aliran kegiatan yang terjadi diantara lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran. Arus pemasaran tersebut meliputi arus barang fisik, arus kepemilikan, arus informasi, arus promosi, arus negosiasi, arus pembayaran, arus pendanaan, arus penggunaan resiko, dan arus pemesanan.

Panjang pendeknya saluran pemasaran yang dilalui oleh suatu hasil komoditas pertanian tergantung pada beberapa faktor, antara lain (Tjiptono, 2002):

1. Jarak antar produsen dan konsumen. Semakin jauh jarak antara produsen dan konsumen biasanya makin panjang saluran yang ditempuh oleh produk.
2. Cepat tidaknya produk rusak. Produk yang tepat atau mudah rusak harus segera diterima konsumen dan dengan demikian menghendaki aluran pendek dan cepat.
3. Skala produksi. Bila produksi berlangsung dengan ukuran-ukuran kecil, maka jumlah yang dihasilkan berukuran kecil pula.
4. Posisi keuangan pengusaha. Produsen yang posisi keuangannya kuat cenderung untuk memperpendek saluran pemasaran.

Lembaga pemasaran sangat berperan dalam kegiatan pemasaran. Menurut Gunara dan Sudiby (2007), lembaga pemasaran adalah suatu badan usaha atau individu yang menyalurkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lain. Menurut lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran antara lain:

1. Tengkulak adalah lembaga pemasaran yang secara langsung berhubungan dengan petani. Tengkulak ini melakukan transaksi dengan petani baik secara tunai, ijon maupun kontrak pembelian.
2. Pedagang besar adalah pedagang yang selain melakukan proses pengumpulan komoditi dari pedagang-pedagang pengumpul, juga melakukan proses distribusi ke agen atau pengecer.
3. Pengecer, merupakan lembaga pemasaran yang berhadapan langsung dengan konsumen.
4. Konsumen (pabrik) adalah suatu bangunan industri besar tempat orang mengolah suatu produk menjadi produk lain yang mempunyai nilai tambah.

Sistem pemasaran adalah kumpulan Lembaga-lembaga yang melakukan tugas pemasaran barang, jasa, ide, orang, dan faktor-faktor lingkungan yang saling memberikan pengaruh dan membentuk serta mempengaruhi hubungan perusahaan dengan pasarnya. Menurut Hasyim (2012), untuk melakukan analisis system pemasaran dapat dilakukan dengan model S-C-P (*Structure, conduct dan performance*).

Pada dasarnya system pemasaran dapat dikelompokkan ke dalam tiga komponen, yaitu:

2.4.1. Struktur Pasar

Karakteristik organisasi sangat berperan dalam menentukan hubungan antara penjual dan pembeli dengan melihat jumlah atau banyaknya, produk yang homogen, masuknya perusahaan baru ke dalam pasar serta kemampuan dalam menentukan harga adalah struktur pasar. Struktur pasar adalah dimensi yang menjelaskan sistem pengambilan keputusan oleh perusahaan maupun industri, jumlah perusahaan dalam suatu pasar, konsentrasi perusahaan, jenis dan diferensiasi produk serta syarat-syarat masuk pasar. Model SCP dinamik adalah model yang menunjukkan bahwa ada hubungan yang interdependensi diantara struktur, perilaku dan kinerja pasar. Struktur pasar mempengaruhi perilaku pasar dan kinerja pasar. Sebaliknya perilaku pasar dan kinerja pasar juga mempengaruhi struktur pasar. Dengan demikian maka model SCP dinamik lebih tepat digunakan juga pada bidang pertanian di negara-negara berkembang, misalnya Indonesia (Burhan et al., 2011).

Ada empat faktor penentu dari karakteristik struktur pasar: (1) jumlah dan ukuran pasar; (2) kondisi atau keadaan produk; (3) kondisi keluar atau masuk pasar; (4) tingkat pengetahuan informasi pasar yang dimiliki oleh partisipan dalam pemasaran misalnya biaya, harga dan kondisi pasar antara partisipan. Struktur pasar sangat diperlukan dalam analisis sistem pemasaran karena melalui analisis struktur pasar, dapat dijelaskan bagaimana perilaku partisipan yang terlibat (*market performance*).

Struktur pasar persaingan sempurna memiliki ciri-ciri dengan adanya banyak penjual dan pembeli. Setiap penjual maupun pembeli menguasai sebagian kecil dari barang/jasa yang ada di pasar. Pembeli dan penjual sebagai penerima harga (*price taker*) dan bebas keluar masuk pasar (*freedom for entry and exit*), barang/jasanya homogen (*homogenous product*). Pasar monopolistik terdapat banyak pembeli dan penjual yang melakukan transaksi pada berbagai tingkat harga dan bukan atas dasar satu harga pasar. Produk yang dijual tidak homogen. Produk dapat dibedakan menurut kualitas, ciri atau gaya, service atau pelayanan yang berbeda, perbedaan pengepakan, warna kemasan dan harga. Penjual melakukan penawaran yang berbeda untuk segmen pembeli yang berbeda dan

bebas menggunakan merek, periklanan dan personal selling (Burhan et al., 2011).

2.4.2. Perilaku Pasar

Conduct atau perilaku pasar didefinisikan sebagai pola perilaku dari lembaga-lembaga pemasaran dalam struktur pasar tertentu dengan cakupan kegiatan pembelian-penjualan, penentuan dan pembentukan harga, kerjasama lembaga pemasaran serta pelaksanaan fungsi pemasaran (Burhan et al., 2011). Selanjutnya, perilaku lembaga pemasaran dalam struktur pasar (*market structure*) tertentu meliputi pembelian dan penjualan, penentuan harga serta siasat pemasaran. Perilaku pasar dapat diketahui dengan mengamati praktek penjualan dan pembelian yang dilakukan oleh masing-masing lembaga pemasaran, sistem penentuan harga, kemampuan pasar menerima jumlah produk yang dijual, stabilitas pasar dan pembayaran serta kerjasama di antara berbagai lembaga pemasaran. Struktur pasar dan perilaku pasar akan menentukan keragaan pasar yang dapat diukur melalui peubah harga, biaya, pemasaran dan jumlah komoditas yang diperdagangkan sehingga akan memberikan penilaian baik atau tidaknya sistem pemasaran. Keragaan pasar juga dapat diidentifikasi melalui penggunaan teknologi dalam pemasaran, pertumbuhan pasar, efisiensi penggunaan sumberdaya, penghematan pembiayaan dan peningkatan jumlah barang yang dipasarkan sehingga mencapai keuntungan maksimum (Kohls dan Uhl, 2002).

2.4.3. Kinerja Pasar

Kinerja pasar (*market performance*) adalah suatu keadaan sebagai akibat dari struktur dan perilaku pasar dalam kenyataan sehari-hari yang ditunjukkan dengan Saluran pemasaran, harga, biaya dan volume produksi yang pada akhirnya memberikan penilaian baik atau tidaknya suatu sistem pemasaran. Selanjutnya Burhan et al., (2011) menjelaskan bahwa keragaan pasar dapat digunakan untuk melihat sejauh mana pengaruh struktur dan tingkah laku pasar dalam pemasaran komoditas pertanian.

2.5. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian dapat dilihat pada tabel berikut:

Penelitian oleh Kadek Susila Putra (2014) dengan judul Kelayakan Bisnis Bertani Cengkeh dan Durian (Studi pada Desa Silangjana, Kecamatan Sukasada, Kabupaten Buleleng Pada Tahun 2014). Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelayakan bisnis ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologis, aspek sosial ekonomi dan budaya, aspek financial perhitungan laba rugikriteria kelayakan investasi melalui NPV/present value dan Net Benefit CostRatio (Net B/C). Uji kelayakan dari bisnis cengkeh menemukan bahwa; bertani cengkeh layak dikembangkan di Desa Silangjana karena beberapa aspek yang ada dalam kelayakan bisnis cengkeh sebagai komoditas pertanian memiliki prospek menguntungkan dalam membantu kehidupan ekonomi masyarakat Desa Silangjana dimana bertani cengkeh sangat menguntungkan para petani karena harga jual cengkeh relatif stabil. Oleh karena itu perlu ditingkatkancara bertaninya dan perlu mengikuti pelatihan-pelatihan bagaimana cara bertaniyang baik. Dalam hal pemupukan petani harus lebih banyak menggunakan obat-obat yang bisa menyuburkan tanah agar bisa cepat tumbuh, menyuburkan daunnya dan membuat pohon cengkeh cepat berbuah dan dalam memasarkan buahnya petani petani harus lebih banyak mencari informasi tentang harga jual cengkeh agar dapat

mengetahui harga jualnya sehingga petani dapat menjual hasil panennya dengan harga yang sesuai dipasaran dan para petani harus sering-sering melakukan shering dalam kelompoknya agar dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam bertani dan memperkuat kerjasama kelompok.

Penelitian oleh Gusmawati, Alimudin Laapo, dan Dafina Howara (2014) dengan judul Analisis Kelayakan Finansial Usahatani Cengkeh di Desa Bou Kecamatan Sojol Kabupaten Donggala Provinsi Sulawesi Tengah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (i) hasil perhitungan dengan menggunakan analisis NPV membuktikan bahwa dengan tingkat bunga 18% pertahun, nilai NPV diperoleh sebesar Rp. 51.540.611 ini berarti lebih besar dari 0, sehingga menurut kriteria ini usahatani cengkeh layak diusahakan oleh petani cengkeh di Desa Bou Kecamatan Sojol. (ii) Hasil perhitungan dengan menggunakan analisis IRR diperoleh tingkat bunga 36% lebih besar dari 18% artinya bahwa modal investasi hanya bisa dibiayai dengan tingkat bunga paling tinggi sebesar 36%. (iii) Hasil perhitungan dengan menggunakan analisis Net B/C diketahui bahwa nilai yang didapatkan sebesar 24,05 lebih besar dari 1 (satu), hal ini mengindikasikan bahwa usahatani cengkeh yang diusahakan layak secara finansial. (iv) Hasil perhitungan dengan menggunakan PP diketahui bahwa usahatani cengkeh yang ada di Desa Bou memiliki masa selama 3 tahun 4 bulan untuk dapat mengembalikan investasi yang telah dikeluarkan.

Heince A. A. Lolowang (2016) dengan judul Analisis Keuntungan Usaha Tani Cengkeh (Studi Kasus Desa Suluun Raya). Hasil penelitian menunjukkan bahwa hasil perhitungan dengan menggunakan metode analisis keuntungan membuktikan bahwa usahatani cengkeh menguntungkan dan dilihat dari nilai rata – rata R/C perpetani adalah 1,80 dan hasil perhitungan *break event point* menunjukkan bahwa petani cengkeh mendapatkan keuntungan.

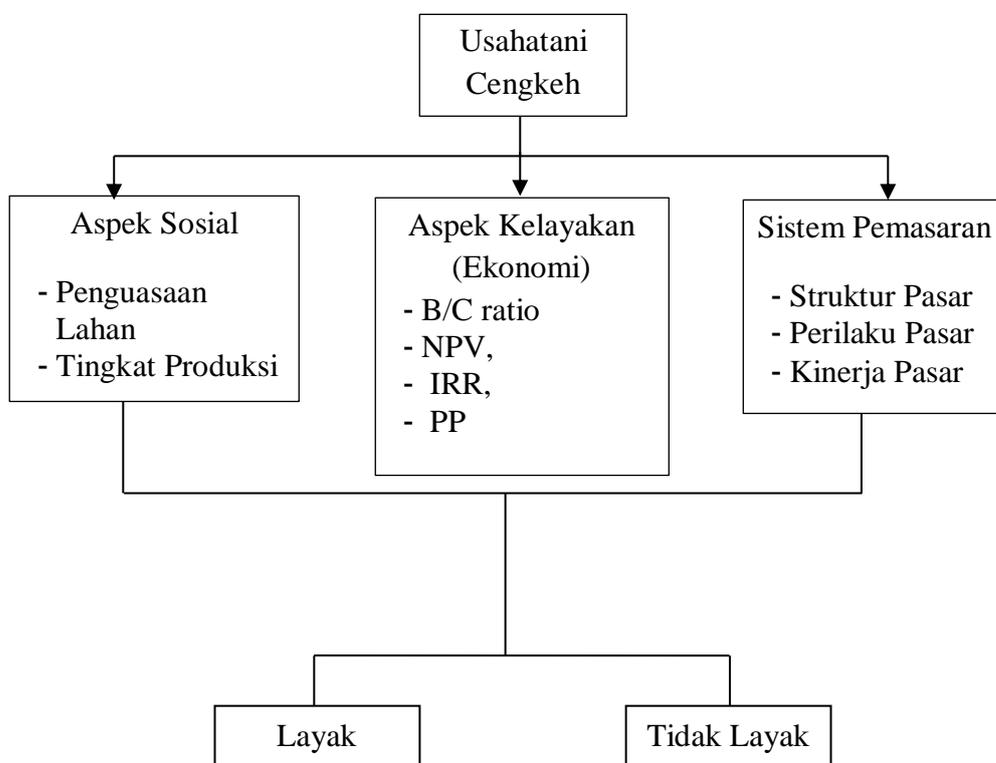
Penelitian oleh Stefen R. A. Taroreh (2015) dengan judul Analisis keuntungan petani cengkeh di Desa Dodap kecamatan Tutuyan Kabupaten Bolaang Mongondow Timur. Data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari observasi dan wawancara langsung dengan responden 30 orang dengan menggunakan kuesioner. Sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi-instansi yang berhubungan dengan penelitian. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis pendapatan, analisis pendapatan digunakan untuk mengetahui kelayakan usahatani cengkeh.

Penelitian oleh Asrawati dan Made Antara (2017) dengan judul Analisis Usahatani Cengkeh di Desa Telaga Kecamatan Dampelas Kabupaten Donggala. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis pendapatan dan teknik pengumpulan data dilakukan dengan metode wawancara dan observasi langsung dengan jumlah responden sebanyak 60 orang.

2.6 Kerangka Pemikiran

Usaha tani cengkeh merupakan salah satu usahatani yang memberikan kontribusi penting bagi negara. Cengkeh memegang peranan penting dalam pembangunan perkebunan khususnya di Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai, Kab. Kep. Selayar. Dari usahatani cengkeh tersebut variable yang diteliti adalah aspek sosial (penguasaan lahan, tingkat produksi), aspek kelayakan atau ekonomi (IRR, NPV, B/C Ratio, dan Payback Period) dan sistem pemasaran (struktur pasar, perilaku pasar, kinerja pasar). Setelah meneliti aspek-aspek tersebut maka dapat diketahui usahatani tersebut layak atau tidak layak untuk diusahakan

Berikut merupakan kerangka berpikir dari Analisis Sosial Ekonomi Usahatani Cengkeh di Desa Bonea Makmur, Kecamatan Bontomanai, Selayar :



Gambar 1. Kerangka Pikir Penelitian Usahatani Cengkeh