**BAB I**

**PENDAHULUAN**

* 1. **Latar Belakang**

Strategi Induk Pembangunan Pertanian (SIPP 2015-2045) disusun sebagai bagian dari pelaksanaan amanat konstitusi untuk mewujudkan pertanian Indonesia yang bermartabat, mandiri, maju, Adil dan makmur paling lambat pada tahun 2045 yakni, setelah 100 tahun Indonesia merdeka yang dipandang sebagai momentum dalam membangkitkan semangat dan memobilisasi sumberdaya nasional guna mewujudkan cita-cita luhur seperti yang diamanatkan oleh konstitusi Negara Kesatuan Republik Indonesia (Kementerian Pertanian RI, 2015).

Pembangunan pertanian memiliki 5 poin penting yang ingin di tuju yaitu pertanian Indonesia diharapkan mampu menjadi pertanian yang bermartabat, mandiri, maju, adil, dan makmur. Pertanian yang bermartabat yakni pertanian Indonesia diharapkan menjadi pertanian yang dapat menghasilkan produk yang baik, diakui baik kualitas maupun segi keamanannya dan tidak di pandang sebelah mata oleh negara lain. Pertanian Indonesia yang mandiri yang di maksud adalah petani Indonesia mampu mengolah sendiri produk yang di hasilkan serta mampu memenuhi kebutuhan komoditas pertanian domestik yang di hasilkan dari produk pertanian dalam negeri. Pertanian yang maju dapat dilihat dari penggunaan teknologi yang sesuai, sistem pengolahan yang profesional, efektif dan efisien sehingga dapat menghasilkan produk yang berkualitas dan memiliki nilai jual yang tinggi serta memiliki nilai ekspor. Pertanian yang adil yakni memberikan kesempatan yang sama bagi semua orang untuk berusaha tani, serta melakukan pemerataan kesempatan kerja di setiap daerah, dan pertanian yang makmur adalah pertanian yang dapat berkontribusi nyata bagi kesejahteraan dan peningkatan taraf ekonomi masyarakat petani ( Kementerian Pertanian RI, 2015).

Untuk dapat mewujudkan pertanian Indonesia yang bermartabat, mandiri, maju, adil, dan makmur dapat dilakukan dengan cara bagaimana upaya untuk memperbesar skala kegiatan ekonomi pertanian, industri dan perdagangan dalam rangka mendorong peningkatan kesejahteraan masyarakat. Salah satu upaya yang dapat di tempuh untuk mewujudkan hal tersebut adalah meningkatkan potensi dan nilai tambah sumberdaya lokal melalui proses agroindustri.

Agroindustri merupakan salah satu subsisten agribisnis yang strategis, dimana dari pengembangannya diharapkan terjadi peningkatan nilai tambah hasil pertanian melalui pemanfaatan, pengembangan, dan penguasaan teknologi pengolahan. Agroindustri dipandang sebagai langkah awal menuju industrialisasi dengan tujuan untuk meningkatkan pendapatan dan peningkatan kapasitas produksi berbagai pengolahan hasil pertanian. Terdapat enam peran agroindustri yang diharapkan dalam pembangunan pertanian dan peningkatan perekonomian masyarakat di propinsi NTB yaitu: Agroindustri diharapkan mampu meningkatkan pendapatan pelaku agribisnis, pembentuk produk domesti bruto (PDB), penyerap tenaga kerja, pendorong pemerataan pembangunan daerah, pemacu pertumbuhan ekonomi wilayah serta mampu mendorong pertumbuhan industri yang lain. Agar peran tersebut dapat dioptimalkan, diperlukan adanya transformasi pembangunan pertanian ke arah agribisnis dan agroindustri. Titik berat pembangunan ekonomi harus bergeser dari pertanian ke sektor industri, namun tidak berarti lompatan dari sektor pertanian ke sektor industri yang tidak berbasis pada pertanian. Industri yang seharusnya dikembangkan sebagai kelanjutan pembangunan pertanian adalah industri yang mengolah hasil-hasil pertanian primer menjadi produk olahan, yaitu agroindustri. (Soekartawi, 2005).

Sementara itu, Perkembangan agroindustri di provinsi NTB khususnya agroindustri gula aren berkembang di 8 kabupaten yaitu Kabupaten Bima, Dompu, Lombok Barat, Lombok Timur, Lombok Tengah, Lombok Utara, Sumbawa, Dan Sumbawa Barat. Menurut data dinas perkebunan provinsi NTB 2015 jumlah keseluruhan luas areal tanaman aren di propinsi NTB dari tanaman belum menghasilkan, tanaman menghasilka dan tanaman tua berjumlah 966,288 ha, dengan produksi mencapai 205,35 ton, rata-rata produksi 339,47 kg/ha dan jumlah petaninya mencapai 3,412 kk. Selanjutnya keadaan agroindustri gula aren di provinsi NTB di sajikan pada tabel 1.1 sebagai berikut:

Tabel 1.1 Keadaan Agroindustri Gula Aren Di Provinsi Nusa Tenggara Barat

 Dirinci Per Kabupaten Tahun 2011.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Kabupaten/kota | Unit Usaha(uu) | Tenaga Kerja(org) | kapasitas produksi(kg) | rata rata produksi(kg/uu) |
|
| 1 | Bima | 15 | 15 | 10 | 667 |
| 2 | Dompu | 2 | 10 | 5.6 | 2800 |
| 3 | Lombok Barat | 324 | 735 | 579.439 | 1788 |
| 4 | Lombok Tengah | 30 | 75 | 75 | 2500 |
| 5 | Lombok Timur | 101 | 229 | 29.088 | 288 |
| 6 | Lombok Utara | 114 | 292 | 156.75 | 1375 |
| 7 | Sumbawa | 141 | 228 | 65.704 | 466 |
| 8 | Sumbawa Barat | 199 | 240 | 15.42 | 77 |
| **Jumlah** | **926** | **1.824** | **937.001** | **9961** |

*Sumber : Disperindag Provinsi NTB, 2011.*

Dari tabel 1.1 dapat di lihat bahwa Lombok Utara merupakan salah satu kabupaten yang mempunyai unit usaha terbesar ke-empat dimana unit usahanya mencapai 114. Keseluruhan unit usaha gula aren yang terdapat di Provinsi NTB mencapai 926 Unit usaha, tenaga kerja sebanyak 1.824 orang dengan kapasitas produksi mencapai 937.001 Kg, dan rata rata produksi sebesar 9961 Kg/Unit usaha

Lombok Utara merupakan salah satu Kabupaten yang ada di Provinsi Nusa Tenggara Barat yang memiliki potensi pengembangan agroindustri, salah satunya adalah agroindustri gula aren. Agroindustri gula aren merupakan proses pengolahan nira aren menjadi gula aren, nira aren sebagai bahan baku pembuatan gula aren di peroleh melalui proses penyadapan bunga pohon aren. Agroindustri gula aren merupakan salah satu agroindustri rumah tangga yang selama ini masih banyak di olah secara sederhana, padahal dari sisi pasar peluangnya cukup besar karena gula aren mempunyai nilai ekonomi yang cukup tinggi. Peluang pengembangan agroindustri gula aren di Kabupaten Lombok Utara tergolong sangat baik karena di dukung oleh beberapa faktor penting salah satunya adalah luas lahan tanaman aren di Kabupaten Lombok Utara cukup tinggi untuk mengembangkan industri gula aren. Luas areal tanaman aren, produksi, rata-rata produksi dan jumlah petani dirinci per kecamatan disajikan pada tabel 1.2 berikut ini :

Tabel 1.2 Luas Areal Tanaman Aren, Produksi, Rata-Rata Produksi Dan Jumlah

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  No | Kecamatan | Luas Areal | Produksi | Rata” | Jumlah Petani |
| TBM | TM | T/R | Jumlah | (Ton) | Produksi (Kg/Ha) | (Kk) |
| 1 | Bayan | 5.00 | 22.00 | 3.00 | 30.00 | 6.600.00 | 1.320.00 | 60 |
| 2 | Kayangan | 26.25 | 6.10 | 0.95 | 33.30 | 1.906.00 | 72.609,50 | 100 |
| 3 | Gangga | 3.05 | 10.85 | 4.50 | 18.40 | 3.689.00 | 1.209,50 | 51 |
| 4 | Tanjung | 4.00 | 7.00 | 14.00 | 25.00 | 165.00 | 1.155.00 | 37 |
| 5 | Pemenang | 2.25 | 15.75 | 2.00 | 20.00 | 175.00 | 2.756,25 | 160 |
| **Jumlah** | **40,55** | **61,70** | **24,45** | **126,70** | **12.535,00** | **15.810,05** | **408** |

 Petani Di Kabupaten Lombok Utara Dirinci Per Kecamatan Tahun 2015

Sumber : *BPS Propinsi NTB/KLU dalam angka, 2015.*

Dari tabel 1.2. Dapat dilihat bahwa Kecamatan Pemenang merupakan salah satu kecamatan yang ada di Kabupaten Lombok Utara memiliki potensi luas areal tanaman aren menghasilkan terbesar ke 2 setelah bayan, serta memiliki jumlah petani yang paling banyak mencapai 160 kk sehingga agroindustri gula aren cocok di kembangkan di daerah tersebut. Selanjutnya jumlah unit usaha agroindustri gula aren di sajikan pada tabel 1.3 berikut ini :

Tabel 1.3 Jumlah Unit Usaha, Tenaga Kerja, Nilai Investasi, Kapasitas Produksi

dan Nilai Produksi Agroindustri Gula Aren di Rinci Per Desa Di Kabupaten Lombok Utara Tahun 2015

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Kec/Desa | Unit Usaha(uu) | Tenaga Kerja(Org) | Nilai Investasi(Rp) | Kapasitas Produksi(Kg) | Nilai Produksi(Rp) |
| 1 | Bayan/Loloan | 20 | 40 | 30,000 | 52,000 | 247,645 |
| 2 | Pemenang/Pemenang Barat | 44 | 135 | 67,500 | 53,000 | 345,541 |
| 3 | Pemenang/Pemenang Timur | 20 | 40 | 20,000 | 30,000 | 203,910 |
| 4 | Bayan/Sukadana  | 10 | 20 | 10,000 | 7,500 | 41,728 |
| 5 | Pemenang/Malaka | 5 | 15 | 7,000 | 7,500 | 40,728 |
| **Jumlah** | **99** | **250** | **134,500** | **150,000** | **879,552** |

Sumber : *Disperindag propinsi NTB, 2015.*

 Berdasarkan Tabel 1.3. Tampak bahwa sentra industri gula aren di Kecamatan Pemenang terdapat di 3 desa yaitu desa Pemenang Timur, Pemenang Barat dan desa Malaka, dari ke 3 desa tersebut Pemenang Barat merupakan desa yang memiliki unit usaha yang paling banyak yaitu mencapai 44 unit usaha dan kapasitas produksinya mencapai 53.000 kg

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Baiq Raonah di Kabupaten Lombok Timur tahun 2006 menyimpulkan setiap bulannya pengusaha gula aren dapat melakukan produksi sebanyak 23 kali, untuk satu kali proses produksi pengusaha gula aren dapat mengolah nira aren sebanyak13,86 liter dan akan menghasilkan gula aren sebanyak 3.88 kg artinya dalam satu liter nira aren akan menghasilkan sebanyak 0,28 kg, sehingga dalam sebulannya pengusaha gula aren di Kabupaten Lombok Timur dapat menghasil produksi gula aren cetak sebanyak 76,16 kg. Nilai produksi diperoleh dari perkalian antara harga jual dengan jumlah produksi yang dihasilkan, sehingga nilai produksi untuk sekali proses produksi diperoleh sebesar Rp. 75.400,04 dengan harga gula aren per kilonya sebesar Rp. 19.433. Besarnya nilai tambah dari bentuk olahan gula aren sebagai akibat dari penggunaan sejumlah biaya dalam proses produksinya memperoleh nilai tambah sebesar Rp. 741,24/kg. Besar kecilnya nilai tambah yang diperoleh dipengaruhai oleh berbagai faktor seperti kapasitas produksi, jumlah bahan baku yang digunakan, dan tenaga kerja yang terlibat. Selain itu faktor harga baik harga bahan baku, harga output, dan upah tenaga kerja juga mempengaruhi perhitungan nilai tambah, pendapatan, dan keuntungan yang diperoleh. Besarnya keuntungan diperoleh dari nilai tambah yang diterima oleh pengusaha gula aren di Kabupaten Lombok Timur adalah Rp. 275,34/kg dan tingkat keuntungan yang ditrima sebesar 5,07% dari nilai produksi. Sedangkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Hudaini di Kabupaten Lombok Barat pada tahun 2015 menyimpulkan bahwa pengusaha gula aren dapat mengolah sebanyak 57,76 liter nira aren untuk pembuatan gula aren, dari 57,76 nira aren yang diolah tersebut akan menghasilkan gula aren sebanyak 14,44 kg per proses produksinya, artinya setiap satu liter nira aren yang diolah akan menghasilkan gula aren sebanyak 0,25 kg gula arena atau 4 liter nira aren akan menghasilkan gula aren sebanyak 1 kg dengan harga gula aren perkilonya sebesar Rp. 25.000 sehingga nilai produksi yang diperoleh dalam satu kali proses produksi adalah sebesar Rp. 361.000. Dalam satu liter nira aren yang diolah menjadi gula aren akan menghasilkan nilai tambah sebesar Rp. 2,012 dengan harga bahan baku sebesar Rp. 2000/liter. Sedangkan pendapatan bersih yang diterima pengusaha gula aren di Kabupaten Lombok Barat sebesar Rp. 120,166/proses produksinya setelah dikurangi total biaya yang di keluarkan selama proses produksi.

 Sedangkan dari aspek pemasaran pengusaha gula aren di kabupaten Lombok barat melakukan kegiatan pemasaran yaitu kegiatan pendistribusian produk gula aren dari tingkat produsen hingga sampai ketangan konsumen. Dalam kegiatan ini produsen gula aren menggunakan perantara atau lembaga pemasaran untuk memperlancar kegiatan pemasaran diantaranya menggunakan pedagang pengumpul desa dan pedagang pengecer.

Dari uraian di atas apakah agroindustri gula aren di Kabupaten Lombok Utara masih memberikan keuntungan dan nilai tambah, bagaimana pemasarannya, serta apa saja kendala-kendala yang dihadapi pengusaha gula aren di Kabupaten Lombok Utara. Oleh sebab itu maka, dipandang perlu untuk melakukan sebuah penelitian yang berjudul : Analisis Nilai Tambah dan Pemasaran Produk Agroindustri Gula Aren di Kecamatan Pemenang Kabupaten Lombok Utara.

* 1. **Perumusan Masalah**
1. Bagaimanakah struktur biaya agroindustri gula aren di Kecamatan Pemenang Kabupaten Lombok Utara?
2. Berapa besar keuntungan dan nilai tambah agroindustri gula aren di Kecamatan Pemenang Kabupaten Lombok Utara?
3. Bagaimanakah efisiensi pemasaran gula aren di Kecamatan Pemenang Kabupaten Lombok Utara ?
4. Apa saja kendala- kendala pada usaha agroindustri gula aren di Kecamatan Pemenang Kabupaten Lombok Utara ?
	1. **Tujuan Penelitian Dan Manfaat Penelitian**
		1. **Tujuan Penelitian**
5. Untuk mengkaji struktur biaya agroindustri gula aren di Kecamatan Pemenang Kabupaten Lombok Utara.
6. Untuk mengkaji keuntungan dan nilai tambah agroindustri gula aren di Kecamatan Pemenang Kabupaten Lombok Utara.
7. Untuk mengkaji efisiensi pemasaran gula aren di Kecamatan Pemenang Kabupaten Lombok Utara.
8. Untuk mengkaji kendala - kendala pada usaha agroindustri gula aren di Kecamatan Pemenang Kabupaten Lombok Utara.
	* 1. **Manfaat Penelitian**
9. Sebagai sumber pengetahuan baru bagi pembaca tentang agroindustri gula aren di Kecamatan Pemenang.
10. Sebagai bahan pertimbangan bagi pemerintah dalam mengembangkan agroindustri gula aren di lihat dari nilai tambah dan pemasarannya.
11. Sebagai sumber informasi bagi peneliti lain yang berminat pada masalah yang sama.
12. Sebagai bahan informasi bagi pengusaha agroindustri gula aren dalam meningkatkan usahanya.

**BAB II**

**TINJAUAN PUSTAKA**

**2.1 Dasar Teori**

**2.1.1 Gambaran Umum Tanaman Aren**

 Tanaman arena atau enau (arenga pinnata merr) adalah tanaman perkebunan yang sangat mudah beradaptasi baik pada berbagai agroklimat, mulai dari dataran rendah sehingga 1400 m diatas permukaan laut . Aren termasuk suku pinang-pinangan yang merupakan tumbuhan berbiji tertutup(angiospermae) yaitu biji buahnya tertutup daging buah. Tanaman aren tidak membutuhkan kondisi tanah yang khusus, sehingga dapat tumbuh pada tanah liat (berlempung), berpasir dan berkapur. Tetapi tanaman ini tidak hanya tahan terhadap tanah yang kadar asamnya terlalu tinggi (ph tanah terlalu asam ) (Raonah B., 2012 ).

 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 peningkatan perekonomian suatu wilayah. Aren merupakan salah satu tanaman yang cukup berpotensi di kembangkan di kawasan Indonesia karena tanaman ini merupakan sumber daya alam yang dikenal di kawasan tropika, disebabkan oleh manfaatnya yang beranekaragam, mulai dari bagian fisik pohon maupun dari hasil-hasil produksinya. Hampir semua bagian fisik pohon ini dapat dimanfaatkan, misalnya : akar ( untuk obat tradisional ), batang ( untuk berbagai macam peralatan dan bangunan ), daun muda atau janur ( untuk pembungkus atau pengganti kertas rokok yang disebut dengan kawung), sagu, ijuk, tangkai tandan bunga jantan, buah, pelapah dan kulit batang yang banyak di manfaatkan orang.(Samudra,A.A., 2011 ).

 Dalam satu hektar lahan bisa ditanami 75-100 pohon aren. Satu pohon aren mampu menghasilkan hingga 15-20 liter per hari dengan dua kali proses penyadapaan setiap hari, kucuran nira biasanya ditampung dalam bumbung (batang bambu sepanjang ± 1,5 meter). Tanaman aren memiliki segudang kelebihan yang tak tertandingi, dan ke depan dapat dijadikan sebagai salah satu sumber penghasil bioethanol. Aren memproduksi 36.000 liter ethanol per hektar per tahun. Untuk menghasilkan satu liter bioetanol diperlukan sekitar 15 liter nira. Masa produktif tanaman aren 6-8 tahun ( Kusmanto, 2008 ).

**2.1.2 Gambaran Umum Agroindustri**

Agroindustri adalah pengolahan hasil pertanian dan karena itu agroindustri merupakan bagian dari enam subsistem agribisnis yang disepakati selama ini yaitu subsistem penyedia sarana produksi dan peralatan,usaha tani, pengolahan hasil (agroindustri), pemasaran dan sarana pembinaan. Secara umum agroindustri dapat diartikan menjadi dua hal. *Pertama* agroindustri adalah industri yang berbahan baku utama dari produk pertanian. *kedua* agroindustri itu diartikan sebagai suatu tahapan pembangunan sebagai kelanjutan dari pembangunan pertanian tetapi sebelum tahap pembangunan tersebut mencapai tahap pembangunan industri.( Soekartawi, 2005). Sedangkan Menurut (Nopianto, 2009). Agroindustri adalah suatu kegiatan yang mengolah bahan yang dihasilkan dari usaha pertanian dalam arti luas, baik dari pertanian tanaman pangan, maupun non pangan, peternakan ataupun perikanan. Agroindustri merupakan industrilisasi di bidang pertanian dalam rangka peningkatan nilai tambah dan daya saing produk pertanian. Agroindustri merupakan solusi penting untuk menjembatani keingingan konsumen dan karakteristik produk pertanian yang variatif dan tidak bisa disimpan.

Agroindustri dapat digolongkan menjadi 4 yang meliputi : agroindustri pengolahan hasil pertanian, agroindustri yang memproduksi peralatan dan mesin pertanian, agroindustri input pertanian (pupuk, pestisida, herbisida dan lain-lain) dan, agroindustri jasa sektor pertanian

Ruang lingkup Agroindustri dibagi atas dua yaitu :

1. Agroindustri Hulu yaitu industri yang menghasilkan produk-produk berupa alat dan mesin pertanian, sarana produksi pertanian (benih,pupuk & pestisida), dan bahan-bahan yang diperlukan oleh sector pertanian
2. Agroindustri Hilir yaitu industri yang mengolah komoditas pertanian primer menjadi produk olahan baik produk akhir (*Finish Product*) maupun produk antara (*Intermediate Product*) baik berupa bahan makanan, pakaian maupun kerajianan. Agroindustri mencakup penanganan pasca panen, industri pengolahan makanan dan minuman, industri biofarma, industri bioenergi, industri pengolahan hasil ikutan (*by-product*) serta industri agrowisata.

Peran sektor agroindustri dalam pembangunan pertanian dapat dibuktikan bahwa agroindustri mampu meningkatkan pendapatan para pelaku agribisnis , mampu menyerap tenaga kerja, mampu meningkatkan perolehan devisa dan mampu mendorong industri yang lain. (Soekartawi, 2005)

**2.1.3 Agroindustri Gula Aren**

Gula aren merupakan produk agroindustri yang diproduksi oleh idustri-industri kecil atau industri rumah tangga (home industry) yang umumnya berada di pedesaan. Proses pembuatan gula aren tersebut biasanya dilakukan secara tradisional dan menggunakan peralatan sederhana, jumlah produk yang dihasilkan terbatas.

Proses Pembuatan Gula Aren Cetak :

1. Nira dituangkan sambil disaring dengan kasa kawat yang dibuat dari bahan tembaga, kemudian diletakkan di atas tunggu perapian untuk segera dipanasi (direbus). Pemanasan ini berlangsung selama 1-3 jam, tergantung banyaknya (volume) nira. Pemanasan tersebut dilakukan sambil mengaduk-aduk nira sampai mendidih.
2. Buih-buih yang muncul di permukaan nira yang mendidih dibuang, agar dapat diperoleh gula aren yang berwarna tidak terlalu gelap (hitam), kering dan tahan lama. Pemanasan ini diakhiri setelah nira menjadi kental dengan volume sekitar 8%.
3. Pengadukan dilakukan lebih sering hingga nira aren menjadi pekat. Pada fase ini juga dilakukan pembersihan dari buih dan kotoran halus. Kemudian gula aren dicetak di dalam cetakan dari kayu dengan membersihkan cetakan tersebut terlebih dahulu dengan menggunakan air kapur dan merendamnya dengan air bersih untuk memudahkan pelepasan gula aren nantinya. ( Isnaini. M. 2014 )
	* 1. **Struktur Biaya**

 Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan (revenues) dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan. Biaya di golongkan kedalam harga pokok penjualan, biaya administrasi dan umum, biaya bunga dan biaya pokok persediaan. (Supriyono R.A., 1999).

 Sedangkan definisi biaya menurut Standar Akuntansi Keuangan (1999) adalah penurunan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanam modal

 Atas dasar fungsi pokok dari kegiatan atau aktivitas perusahaan, biaya dapat di kelompokkan menjadi :

1. Fungsi produksi, yaitu semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk selesai yang siap untuk di jual.
2. Fungsi pemasaran, yaitu fungsi yang berhubungan dengan kejadian penjualan produk selesai yang siap untuk dijual dengan cara memuaskan pembeli dan dapat memperoleh laba sesuai yang diinginkan perusahaan sampai dengan pengumpulan kas dan hasil penjualan.
3. Administrasi dan umum adalah fungsi yang berhubungan dengan kegiatan penentuan kebijakan, pengarahan dan pengawasan kegiatan perusahaan secara keseluruhan agar dapat berhasil guna (efektif) dan berdaya guna (efisien).
4. Fungsi keuangan, yaitu fungsi yang berhubungan dengan kegiatan keuangan atau penyediaan dana yang diperlukan perusahaan.

Biaya merupakan salah satu faktor produksi yang sangat penting dalam menjalankan suatu usaha dan sangat berpengaruh terhadap besar kecilnya keuntungan yang diterima oleh suatu perusahaan. Biaya dalam penelitian ini diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap (fixed cost), dan biaya variable ( variable cost). Biaya tetap yaitu biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang tidak habis dalam satu kali proses produksi seperti biaya penyusutan peralatan,bangunan. Sedangkan biaya variable adalah biaya yang di keluarkan yang habis dalam satu kali proses produksi atau biaya yang di keluarkan secara rutin selama proses produksi meliputi biaya bahan baku gula aren, biaya bahan penolong dan upah tenaga kerja.

* + 1. **Nilai Tambah**

Nilai tambah adalah nilai yang menyatakan besarnya nilai yang diberikan dari suatu proses produksi terhadap nilai jual suatu produk. Dalam proses produksi,faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya nilai tambah terdiri dari banyak hal. Faktor-faktor tersebut dapat dibagi menjadi 2 kategori, yaitu faktor teknis dan faktor pasar. Faktor teknis terdiri atas kapasitas produk, jumlah bahan baku, dan jumlah tenaga kerja. Sedangkan faktor pasar terdiri atas harga output, upah tenaga kerja, harga bahan baku, dan input-input lainnya selain input bahan baku dan tenaga kerja (Chelst dan Canbolat, 2011).

Menurut Eguene Brigham, (2001) dalam bukunya, mengatakan bahwa nilai tambah adalah cara untuk mengukur profitabilitas operasi yang sesungguhnya. Biaya modal hutang (beban bunga) dikurangkan ketika menghitung laba bersih, tetapi biaya ini tidak dikurangkan pada saat menghitung biaya modal ekuatis. Oleh karena itu, secara ekonomis, laba bersih ditetapkan terlalu tinggi dibandingkan laba “yang sesungguhnya”. Jadi, nilai tambah menyelesaikan konvensional

Nilai tambah (produk pertanian) adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Dalam proses pengolahan nilai tambah dapat didefinisikan sebagai selisih antara nilai produk dengan nilai biaya bahan baku dan input lainnya, tidak termasuk tenaga kerja. Sedangkan marjin adalah selisih antara nilai produk dengan harga bahan bakunya saja. Dalam marjin ini tercakup komponen faktor produksi yang digunakan yaitu tenaga kerja, input lainnya dan balas jasa pengusaha pengolahan

* + 1. **Keuntungan**

Keuntungan adalah selisih antara total penerimaan tunai dengan total pengeluaran tunai . Keuntungan merupakan indikator untunk mengukur tingkat kemakmuran seseorang atau masyarakat karena mencerminkan tingkat kemajuan ekonomi suatu masyarakat. Kemajuan ini dapat dilihat dari tiga aspek yaitu : tingkat perubahan pendapatan atau perkembangan pendapatan dan distribusi pendapatan antara individu atau masyarakat. Pada kegiatan perusahaan, keuntungan ditentukan dengan cara menghitung berbagai biaya yang dikeluarkan meliputi untuk pengeluaran bahan baku, pembayaran upah tenaga kerja pembayaran bunga modal dan penyusutan ( Soekirno, 1985).

Analisis laba atau keuntungan merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting bagi manajemen guna mengambil keputusan untuk masa sekarang dan masa yang akan datang. Artinya analisis laba akan banyak membantu manajemen dalam melakukan tindakan apa yang akan diambil ke depan dengan kondisi yang terjadi sekarang atau untuk mengevaluasi apa penyebab turun atau naiknya laba tersebut sehingga target tidak tercapai. Dengan demikian, analisis laba memberikan manfaat yang cukup banyak bagi pihak manajemen. Secara umum manfaat yang dapat diperoleh dari analisis laba atau keuntungan adalah (1) Untuk mengetahui penyebab turunnya harga jual, (2) Untuk mengetahui penyebab naiknya harga jual ,(3) Untuk mengetahui penyebab turunnya harga pokok penjualan, (4) Untuk mengetahui penyebab naiknya harga pokok penjualan, (5) Sebagai bentuk pertanggung jawaban bagian penjualan akibat naik turunnya harga jual, (6) Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik turunnya harga pokok , (7) Sebagai salah satu alat ukur untuk menilai kinerja manajemen dalam suatu periode, (8) Sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen ke depan (Kasmir, 2008)

* + 1. **Pengertian Pemasaran**

Pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh perusahaan baik itu perusahaan barang atau jasa dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Hal tersebut disebabkan karena pemasaran merupakan salah satu kegiatan perusahaan, di mana secara langsung berhubungan dengan konsumen. Maka kegiatan pemasaran dapat diartikan sebagai kegiatan manusia yang berlangsung dalam kaitannya dengan pasar. Dan pemasaran juga dapat diartikan kegiatan manusia yang diarahkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginannya melalu proses pertukaran. Proses pertukaran melibatkan kerja, penjual harus mencari pembeli, menemukan dan memenuhi kebutuhan mereka, merancang produk yang tepat, menentukan harga, menyimpan, mengangkut dan mempromosikan produk merupakan nilai dari pemasaran ( Irawan ,1996 )

 Kotler (1998) mengemukakan [*definisi pemasaran*](http://skripsi-manajemen.blogspot.com/2011/02/pengertian-definisi-pemasaran.html) berarti bekerja dengan pasar sasaran untuk mewujudkan pertukaran yang potensial dengan maksud memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Sehingga dapat dikatakan bahwa keberhasilan pemasaran merupakan kunci kesuksesan dari suatu perusahaan.

Gula aren sebagai komoditas perdagangan produk hasil pertanian telah diolah sekaligus bahan baku untuk berbagai keperluan dalam industri pertanian (agroindustri) sehingga dibutuhkan dalam jumlah yang besar seperti untuk pemanis pada pembuatan kecap, dodol serta digunakan untuk pengawet makanan dan juga digunakan untuk melengkapi bumbu. Oleh karena itu gula aren dibutuhkan masyarakat sehingga menciptakan permintaan pasar ( Hudaini, 2015)

Sebagian besar pedagang tidak langsung menjual produk ( gula aren) mereka ke konsumen akhir, tetapi produsen akan bekerjasama dengan perantara pemasaran untuk memasarkan produk mereka ke pasar. Perantara atau lembaga pemasaran akan membentuk suatu saluran pemasaran dan setiap lembaga pemasaran akan melakukan fungsi pemasaran yang berbeda – beda. Dengan adanya fungsi pemasaran makan akan terbentuk biaya pemasasran. Besarnya biaya pemasaran akan menentukan tingkat harga yang akan diterima produsen dan lembaga pemasaran.

* + 1. **Saluran Pemasaran**

Saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung yang terlihat dalam proses untuk menjadikan suatu produk atau jasa menjadi siap untuk di gunakan atau dikonsumsi. Menurut kotler saluran distribusi adalah himpunan perusahaan dan perorangan yang mengambil alih hak atau membantu dalam pengalihan hak atas barang selama berpindah dari produsen ke konsumen. (Kotler. 1998 )

Dari pengertian di atas dapat di simpulkan bahwa saluran pemasaran atau distribusi merupakan kegiatan pemasaran yang saling tergantung dalam proses mempermudah penyaluran produk dari produsen ke konsumen untuk digunakan atau dikonsumsi. Distribusi juga mampu memberikan nilai tambahan pada produk melalui fungsi-fungsi pemasaran yang dapat merealisasikan kegunaan utilitas bentuk, tempat, waktu dan kepemilikan

 Fungsi saluran pemasaran yaitu saluran pemasaran melaksanakan tugas memindahkan barang dari produsen ke konsumen. Hal itu mengatasi kesenjangan waktu , tempat dan kepemilikan yang memisahkan barang dan jasa dari orang orang yang membutuhkan atau menginginkannya.

* + 1. **Margin Pemasaran**

Margin pemasaran dapat didefinisikan sebagai selisih harga antara yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen. Panjang pendeknya sebuah saluran pemasaran dapat mempengaruhi marginnya, semakin panjang saluran pemasaran maka semakin besar pula margin pemasarannya, sebab lembaga pemasaran yang terlibat semakin banyak. Besarnya angka marjin pemasaran dapat menyebabkan bagian harga yang diterima oleh petani produsen semakin kecil dibandingkan dengan harga yang dibayarkan konsumen langsung petani, sehingga saluran pemasaran yang terjadi atau semakin panjang dapat dikatakan tidak efisien (Istiyanti, 2010).

 Faktor-faktor yang mempengaruhi margin pemasaran antara lain : biaya pengangkutan, biaya tenaga kerja, dan lembaga pemasaran yang terlibat, harga di tingkat petani dan harga di tingkat konsumen. Sifat umum margin pemasaran adalah cenderung naik dalam jangka panjang. Dengan menurunnya bagian yang diterima petani , karena meningkatnya biaya-biaya pemasaran. (Hudaini, 2015)

**2.1.10 Efisiensi Pemasaran**

Efisiensi pemasaran merupakan tolak ukur atas produktivitas proses pemasaran dengan membandingkan sumber daya yang digunakan terhadap keluaran yang dihasilkan selama berlangsungnya proses pemasaran. Efisiensi pemasaran dapat terjadi, yaitu pertama, jika pemasaran dapat ditekan sehingga keuntungan pemasaran dapat lebih tinggi kedua, presentase perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dan produsen tidak terlalu tinggi ketiga, tersedianya fasilitas fisik pemasaran dan keempat adanya kompetisi pasar yang sehat . (Doweny,1992).

Efisiensi pemasaran memaparkan bahwa tingkat produktivitas sistem pemasaran ditentukan oleh tingkat efisiensi dan efektifitas seluruh kegiatan fungsional sistem pemasaran tersebut, yang selanjutnya menentukan kinerja kerja operasi dan proses sistem.

Efesiensi sistem pemasaran dapat dilihat dari terselenggaranya integrasi vertikal dan integrasi horizontal yang kuat, terjadi pembagian yang adil dari rasio nilai tambah yang tercipta dengan biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan produktif masing-masing pelaku .

* + 1. **Penelitian Terdahulu**

Sebagai acuan dalam penelitian ini, maka perlu di tampilkan hasil penelitian terdahulu tentang agroindustri gula aren. Hasil penelitian terdahulu dapat dilihat sebagai berikut :

 Hasil penelitan yang dilakukan oleh Raonah (2006) di Kabupaten Lombok Tengah tentang nilai tambah dan pemasaran gula aren, menyatakan pengolahan nira aren menjadi gula aren menguntungkan, hal ini di tunjukan dari keuntungan yang di peroleh sebesar Rp. 275,75/kg. Tingkat keuntungan 5,07 % yang artinya setiap satu satuan output yang dihasilkan akan memperoleh keuntungan sebesar 5,07 % . Sehingga pengusaha gula aren dapat memenuhi kebutuhan keluarganya. Sedangkan nilai tambah yang diperoleh dari kegiatan agroindustri sebesar Rp.741,24/kg artinya dengan menggunakan satu liter bahan baku seharga Rp. 1.700, dan biaya input lain sebesar Rp. 3.000 dengan nilai output sebesar Rp. 5.441,24 akan meningkatkan nilai ekonomis dari nira aren sebesar Rp. 741,24. Besarnya nilai tambah akan diberikan kepada tenaga kerja sebagai imbalan sebesar 8,55% dan sisanya 5,07% merupakan yang akan diterima pengrajin. Dari aspek pemasarannya produsen gula aren di Kabupaten Lombok Timur melakukan proses pemasaran melalui lembaga-lembaga pemasaran untuk memperlancar pendistribusian produk gula aren hingga sampai ke tangan konsumen.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh ( Tajidan dan Amry,1996 ) Efisiensi usaha pemasaran gula aren di pengaruhi oleh berbagai faktor, diantaranya yang terpenting adalah panjang saluran pemasaran dan volume transaksi. Semakin pendek saluran pemasaran dan semakin besar volune transaksi menyebabkan penurunan biaya pemasaran per kilogram. Saluran pemasaran produsen ke pedagang pengumpul ke konsumen merupakan saluran pemasaran yang paling efisien. Margin pemasaran yang paling kecil dengan mark-up sebesar 11,76%, volume transaksi tebesar dengan omzet 66,06% dari total omzet pemasaran dan pembagian laba pedagang perantara yang merata. Sebagian besar (79,92%) produk gula aren dipasarkan melalui saluran pemasaran yang efisien.

* + 1. **Kerangka Pendekatan Masalah**

AGROINDUSTRI GULA AREN

Kendala - kendala

Pemasaran

Biaya

Produksi

* Pemasakan
* Pengadukan
* Pencetakan
* Pendinginan
* Pengemasann
* Saluran pemasaran
* Margin pemasaran
* Biaya pemasaran

Biaya Variabel

Biaya Tetap

Bahan

Tenaga Kerja

Peralatan

Penyusutan

1. Wajan

2. Pengaduk

3. Parang

4. Ember

5. Tungku

6. Saringan

7. Pisau Iris

Bahan Baku :

Nira Aren

Bahan

Penolong :

1. Kayu Bakar

2. Kayu Purut

3. Kelapa parut

Dalam keluarga

Luar keluarga

Lembaga Pemasaran

 Hasil Produksi

Harga

Nilai Produksi

Total Biaya

Nilai Tambah

Keuntungan

Efisiensi Pemasaran

Gambar 2.1 Kerangka Pendekatan Masalah

**Definisi Operasional Gula Aren**

1. Agroindustri gula aren yang dimaksud dalam penelitian ini adalah kegiatan pemanfaatan nira aren untuk pembuatan gula aren cetak menggunakan bumbung dari bambu
2. Biaya yang dimaksud dalam penelitian ini adalah sejumlah korbanan yang di keluarkan dalam proses produksi gula aren yang meliputi biaya variabel dan biaya tetap yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp).
3. Biaya tetap yaitu biaya yang di keluarkan dalam proses produksi yang tidak habis dalam satu kali proses produksi seperti biaya penyusutan peralatan.
4. Biaya variabel adalah biaya yang di keluarkan yang habis dalam satu kali proses produksi atau biaya yang di keluarkan secara rutin selama proses produksi meliputi biaya bahan baku gula aren, bahan penolong dan upah tenaga kerja yang di nyatakan dalam satuan rupiah (Rp).
5. Biaya pemasaran yang dimaksud dalam penelitian ini adalah semua biaya yang di keluarkan oleh lembaga pemasaran untuk menyalurkan gula aren sampai ke konsumen akhir.
6. Bahan baku yang dimaksud dalam penelitian ini adalah nira aren yang digunakan sebagai bahan utama pembuatan gula aren yang dinyatakan dalam satuan liter.
7. Bahan penolong yang dimaksud dalam penelitian ini adalah bahan tambahan yang digunakan untuk membantu proses pembuatan gula aren.
8. Peralatan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah semua alat-alat yang digunakan dalam proses produksi gula aren
9. Tenaga kerja yang dimaksud dalam penelitian ini adalah orang yang melakukan proses produksi, tenaga kerja dapat berasal dari dalam dan dari luar keluarga.
10. Total biaya yang dimaksud dalam penelitian ini adalah keseluruhan biaya yang di keluarkan dalam proses produksi gula aren yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp)
11. Harga adalah nilai yang di berikan terhadap produk gula aren yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp).
12. Produksi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah proses pengolahan nira aren hingga menjadi gula aren yang meliputi proses pemasakan, pengadukan, dan pencetakan.
13. Hasil produksi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah jumlah keseluruhan produksi yang dihasilkan dalam sekali proses produksi gula aren yang dinyatakan dalam satuan kilogram (Kg)
14. Nilai produksi yang dimaksud pada penelitian ini adalah jumlah produksi gula aren di kalikan dengan harga gula aren per unit yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp).
15. Pemasaran yang dimaksud dalam penelitian ini adalah kegiatan yang memperlancar penyaluran atau pemindahan produk gula aren dari produsen hingga sampai ke tangan konsumen.
16. Margin pemasaran yang dimaksud dalam penelitian ini adalah selisih harga yang di terima oleh produsen dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp)
17. Saluran pemasaran yang dimaksud dalam penelitian ini adalah rantai penyaluran produk gula aren dari tingkat produsen sampai ke konsumen akhir.
18. Lembaga pemasaran yang dimaksud dalam penelitian ini adalah semua lembaga yang terlibat dalam proses distribusi gula aren dari produsen hingga sampai ke tangan konsumen akhir.
19. Keuntungan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah penerimaan dari penjualan gula aren di kurangi total biaya yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp).
20. Nilai tambah yang dimaksud dalam penelitian ini adalah besarnya tambahan nilai dari pengolahan gula aren sebagai akibat dari penggunaan sejumlah biaya yang di keluarkan dalam proses pengolahan nira aren yang di nyatakan dalam satuan rupiah (Rp).

1. Efisiensi pemasaran yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pergerakan barang dari produsen ke konsumen dengan meminimumkan biaya dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen akhir kepada lembaga pemasaran yang ikut dalam kegiatan pemasaran.

**BAB lll**

**METODE PENELITIAN**

**3.1 Metode Penelitian**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Metode Deskriptif* yaitu metode penelitian bertujuan menggambarkan secara sistematik dan akurat fakta karaktristik mengenai populasi atau bidang tertentu. Penelitian ini berusaha menggambarkan situasi atau kejadian. Data yang dikumpulkan semata-mata bersifat deskriptif sehingga tidak bermaksud mencari penjelasan, menguji hipotesis, membuat prediksi, maupun mempelajari implikasi. Metode penelitian deskriptif di lakukan dengan cara mengumpulkan data, menyusun, menganalisis dan menginterpretasikan data untuk mencapai sebuah kesimpulan. (Azwar. S, 2014).

**3.2 Unit Analisis**

 Unit analisis dalam penelitian ini adalah pengusaha agroindustri gula aren dan lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran gula aren di Kecamatan Pemenang Kabupaten Lombok Utara.

**3.3 Penentuan Sampel**

**3.3.1 Lokasi Penelitian**

Penelitian ini di laksanakan pada bulan Agustus tahun 2016 di Kecamatan Pemenang Kabupaten Lombok Utara. Dimana kecamatan yang menjadi sentra agroindustri gula aren adalah Desa Persiapan Menggala, Desa Pemenang Barat dan Desa Pemenang Timur .Tiga desa tersebut di tetapkan secara *Purposive Sampling*sebagai lokasi penelitian atas dasar pertimbangan bahwa ke tiga lokasi tersebut mempunyai unit analisis usaha yang paling banyak di Kecamatan Pemenang.

**3.3.2 Metode Penentuan Responden**

Responden dalam penelitian ini adalah seluruh pengusaha agroindustri gula aren serta lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran gula aren di Kecamatan Pemenang Kabupaten Lombok Utara.

Responden pengusaha agroindustri gula aren ditentukan dengan cara *Sensus* yaitu dengan mendatangi langsung daerah yang menjadi sentra usaha agroindustri gula aren di Kecamatan Pemenang dan melakukan wawancara langsung terhadap responden dimana semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Metode sensus (sampling jenuh) di pilih karena jumlah populasi pengusaha gula aren di Kecamatan Pemenang relative kecil.. Kecamatan Pemenang terdiri dari 5 Desa yaitu Desa Pemenang Timur, Desa Pemenang Barat, Desa Persiapan Menggala Desa Malaka dan Desa Gili Indah. Namun desa yang paling berpotensi memiliki pengusaha agroundustri gula aren yang paling banyak adalah Desa Persiapan Menggala terdapat 21 responden, Desa Pemenang Timu terdapat 4 responden, dan Desa Pemenang Barat terdapat 3 responden, jadi total responden yang di gunakan dalam penelitian ini adalah 28 responden. Untuk lebih jelasnya mengenai pembagian responden disajikan pada gambar 3.1 berikut ini :

Kecamatan Pemenang

Desa Pemenang Barat

3 Responden

Desa Pemenang Timur

4 Responden

Desa Persiapan Menggala

21 Responden

28 Responden

Pengusaha Gula Aren

Selanjutnya, responden lembaga pemasaran gula aren di tentukan secara *Snowball Sampling*. Dan dari hasil penelusuran telah ditemukan sebanyak 28 responden yang terdiri dari 11 Pedagang Pengumpul dan 17 Pedagang Pengecer.

**3.4 Jenis Dan Sumber Data**

**3.4.1 Jenis Data**

Jenis data dalam penelitian ini meliputi data kualitatif dan data kuantitatif. Data kualitatif adalah data yang tidak dapat di ukur dengan angka, yaitu data yang berupa uraian atau penjelasan yang berhubungan dengan penelitian yang di lakukan sehingga dapat di tarik suatu kesimpulan. Sedangkan data kuantitatif adalah jenis data yang dapat diukur atau dinyatakan dengan angka seperti biaya produksi,biaya pemasaran, biaya tenaga kerja, nilai tambah, keuntungan dan pemasaran.

**3.4.2 Sumber Data**

Data yang di gunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang langsung di kumpulkan atau di peroleh dari objek yang diteliti atau responden dalam hal ini adalah pengusaha agroindustri gula aren dengan berpedoman pada daftar pertanyaan yang telah di persiapkan sebelumnya. Sedangkan data sekunder merupakan data yang di peroleh dari dinas, perusahaan, desa atau instansi lain yang terkait dengan penelitian ini seperti Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi NTB, BPS kabupaten Lomok Utara , Dinas Perkebunan Provinsi NTB, dan pustaka lainnya.

**3.5 Variable Dan Cara Pengukuran**

Variabel yang di ukur dalam penelitian ini adalah :

1. Biaya produksi yaitu seluruh biaya yang di keluarkan dalam proses produksi gula aren yang meliputi beberapa hal sebagai berikut :
2. Biaya tetap yaitu biaya yang di keluarkan dalam proses produksi yang tidak habis dalam satu kali proses produksi seperti biaya penyusutan, peralatan dan bunga modal yang di nyatakan dalam satuan rupiah (Rp).
3. Biaya variabel adalah biaya yang di keluarkan yang habis dalam satu kali proses produksi atau biaya yang di keluarkan secara rutin selama proses produksi meliputi biaya bahan baku gula aren, bahan penolong dan upah tenaga kerja yang di nyatakan dalam satuan rupiah (Rp).
4. Biaya pemasaran adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran untuk menyalurkan gula aren ke konsumen akhir yang dinyatakan dalam rupiah (Rp).
5. Produksi adalah jumlah produk gula aren yang dihasilkan dalam satu kali proses produksi yang diukur dalam satuan kilogram (Kg).
6. Harga adalah nilai yang di berikan terhadap produk gula aren yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp).
7. Nilai produksi adalah jumlah produksi gula aren dikalikan dengan harga gula aren per kilo yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp).
8. Keuntungan adalah penerimaan dari penjualan gula aren dikurangi total biaya yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp).
9. Nilai tambah merupakan nilai produksi di kurangi bahan baku dan sumbangan bahan input lain yang di nyatakan dalam satuan rupiah (Rp).
10. Saluran pemasaran adalah mata rantai aliran produk mulai dari produsen sampai ke konsumen . mata rantai saluran pemasaran terdiri dari produsen, pedagang pengumpul desa, pedagang pengecer dan konsumen.
11. Margin pemasaran adalah selisih harga yang diterima oleh produsen dengan harga yang di bayarkan oleh konsumen untuk produk yang sama yang di nyatakan dalam rupiah (Rp).
12. Efisiensi pemasaran adalah kondisi dimana pengusaha dapat bekerja atas dasar input yang rendah tanpa mengurangi kepuasan konsumen. Efisiensi pemasaran yang di ukur adalah efisiensi oprasional yaitu margin pemasaran.

**3.6 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan teknik survey yaitu teknik pengumpulan data secara langsung di lapangan. Informasi dikumpulkan dari sejumlah unit atau individu dalam waktu yang bersamaan dengan cara mengadakan wawancara langsung terhadap responden sampel, dalam hal ini yang dimaksud adalah seluruh pengusaha agroindustri gula aren di Kecamatan Pemenang Kabupaten Lombok Utara dengan berpedoman pada daftar pertanyaan yang telah di persiapkan sebelummya.

**3.7 Analisis Data**

* + 1. **Analisis Struktur Biaya Agroindustri Gula Aren**

Untuk mengetahui struktur biaya dari usaha agroindustri gula aren dilakukan dengan cara melakukan wawancara terhadap responden ( Pengusaha gula aren) di Kecamatan Pemenang Kabupaten Lombok Utara , selanjutnya data primer yang diperoleh dari lapangan akan di analisis secara *Deskriptif* untuk memperoleh suatu kesimpulan tentang struktur biaya yang di keluarkan dalam usaha agroindustri gula aren. Rumus yang di gunakan untuk mengetahui Total Biaya agroindustri gula aren adalah :

**TC = TFC + TVC**

Keterangan :

TC : Total Cost (Total Biaya)

TFC : Total Fixed Cos (Total Biaya Tetap)

TVC : Total Variabel Cost (Total Biaya Variabl)

* + 1. **Analisis Keuntungan Dan Nilai Tambah**

 Untuk mengetahui tingkat keuntungan pada usaha agroindustri gula aren di Kabupaten Lombok Utara digunakan rumus sebagai berikut :

**Π =TR - TC**

Keterangan :

Π : Tingkat Keuntungan

TR : Total Revenue

TC : Total Cost

 Sedangkan untuk mengetahui besarnya nilai tambah yang di peroleh dari usaha agroindustri gula aren dapat di hitung melalui data primer yang di peroleh dari responden agroindustri gula aren yang kemudian di analisis dengan menggunakan “*Metode Hayami*” yang disajikan pada table 3.1 berikut ini :

Table 3.1. Analisis Nilai Tambah Dengan Metode Hayami (Said,G.,2005)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NO** | **VARIABEL** | **NILAI** |
| **1** | **Output, Input, Harga** |  |
|   | A. Produksi (Kg) | A |
|   | B. Bahan Baku (Liter) | B |
|   | C. Tenaga Kerja (Hko) | C |
|   | D. Faktor Konversi | d=a/b |
|   | E. Faktor Tenaga Kerja (Hko) | e=c/b |
|   | F. Harga Output Rata-Rata ( Rp/Kg) | F |
|   | G. Upah Rata-Rata Tenaga Kerja (Rp/Hari) | G |
| **2** | **Penerimaan Dan Keuntungan** |  |
|   | h. Harga Bahan Baku (Rp/Liter) | H |
|   | i. Sumbangan Input Lain (Rp/Kg) | I |
|   | j. Nilai Produksi (Rp/Kg) | j=dxf |
|   | k1. Nilai Tambah (Rp/Kg) | k1=j-1-h |
|   | k2. Rasio Nilai Tambah (%) | k2=(k1/j)x100% |
|   | l1. Imbalan Tenaga Kerja (Rp/Hko) | l1=e x g |
|   | l2. Rasio Bagian Tenaga Kerja (%) | l2= l1/k1) x 100% |
|   | m1. Keuntungan  | m1= k1- l1 |
|   | m2. Tingkat Keuntungan (%) | m2= (m1/j) x 100 % |
| **3** | **Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi** |  |
|   | n. Margin Keuntungan  | n= j – h |
|   | n1. Pendapatan Tenaga Kerja (%) | n1= (l1/n) x 100% |
|   | n2. Sumbangan Input Lain (%) | n2= (i/n) x 100% |
|   | n3. Keuntungan Kegiatan Produksi (%) | n3 = (m1/l1) x 100% |

* + 1. **Analisis Efisiensi Pemasaran**

 Untuk mengetahui *Saluran Pemasaran* agroindustri gula aren dilakukan dengan menelusuri langsung saluran pemasaran atau lembaga – lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran produk gula aren yang digunakan oleh produsen sehingga sampai ke konsumen akhir. Data yang di dapat dari lapangan kemudian akan di analisis menggunakan “*Analisis Deskriptif*” dan untuk menganalisis *Efisiensi Pemasaran* setiap lembaga pemasaran menggunakan indikator margin pemasaran, share harga ( share petani), dan volume penjualan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

* 1. **Margin Pemasaran**

Untuk menganalisis *Margin Pemasaran* setiap lembaga pemasaran secara keseluruhan di gunakan rumus ( Saefuddin , 1981 ) :

**MP = Pr – Pf**

**Keterangan :**

1. MP = Margin Pemasaran
2. Pr = Price Retail ( Harga Beli Konsumen )
3. Pf = Price Farm ( Harga Jual Produsen )
	1. **Share Harga ( share petani )**

**X = ( Pr / Pf ) X 100 %**

Keterangan :

X = Share harga yang diterima produsen (Share Harga)

Pf = Price Farm ( Harga di tingkat produsen)

Pr = Price Retail ( Harga di tingkat pengecer atau konsumen )

* 1. Volume penjualan merupakan jumlah produksi yang dapat di jual oleh lembaga pemasaran yang terlibat dalam aktivitas pemasaran gula aren dengan satuan Kg.

Pemasaran dikatakan efisien apabila :

* Margin pemasaran paling kecil.
* Share Harga > 60 %.
* Volume penjualan yang paling besar diantara lembaga pemasaran yang terlibat dalam usaha pemasaran gula aren. (volume penjualan dibandingkan antar lembaga pemasaran)
	+ 1. **Kendala-Kendala Pada Usaha Agroindustri Gula Aren**

 Untuk mengetahui kendala atau hambatan yang di hadapi pengrajin gula aren di kabupaten Lombok Utara dilakukan dengan menginventariskan masalah dan kendala yang di temukan di lapangan kemudian di analisis secara deskriptif.

**BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN**

**4.1 Keadaan Umum Daerah Penelitian**

**4.1.1 Letak Geografis Dan Luas Wilayah**

Kecamatan Pemenang merupakan salah satu Kecamatan yang diunggulkan sebagai daerah pariwisata di Kabupaten Lombok Utara. Sebelah utaranya berbatasan langsung dengan laut Jawa, dan Sebelah baratnya berbatasan dengan Selat Lombok, sedangkan sebelah timurnya berbatasan dengan Kecamaan Tanjung dan Sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Lombok Barat.

Kecamatan Pemenang di bagi dalam 4 wilayah desa dan satu desa persiapan dengan luas wilayah yang berbeda-beda disajikan pada tabel 4.1 sebagai berikut.

Tabel 4.1. Luas Wilayah Di Kecamatan Pemenang Di Rinci Per Desa Tahun

 2015.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Desa** | **Luas Wilayah (**$km^{2}$**)** | **Presentase** |
| 1 | Malaka  | 12,41  |  9,58 |
| 2 | Pemenang Barat\* | 83,69  |  64,61 |
| 3 | Pemenang Timur\* |  26,66 |  20,58 |
| 4 | Gili Indah |  6,78 | 5,23  |
| 5 | Persiapan Menggala\* | - | - |
| Jumlah |  129,54 | 100  |

*Sumber : Bps. Prov. Klu, Pemenang Dalam Angka 2016.*

*Keterangan : (\*) : Desa Penelitian*

**4.1.2 Iklim Dan Curah Hujan**

Kecamatan Pemenang termasuk wilayah yang beriklim tropis dengan dua musim yaitu musim kemarau yang berlangsung antara bulan Mei sampai bulan Oktober dan musim penghujan yang berlangsung dari bulan November sampai bulan April. Selanjutnya jumlah hari hujan dan curah hujan disajikan pada tabel 4.2 di bawah ini.

Tabel 4.2. Jumlah Hari Hujan dan Curah Hujan di Kecamatan Pemenang per

Bulan Tahun 2015.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Bulan** | **Hari Hujan** | **Curah Hujan (mm)** |
| 1 | Januari | 18 | 129 |
| 2 | Pebruari | 19 | 240 |
| 3 | Maret | 13 | 272 |
| 4 | April | 14 | 138 |
| 5 | Mei | 6 | 82 |
| 6 | Juni | 4 | 10 |
| 7 | Juli | 2 | 3 |
| 8 | Agustus | 0 | 0 |
| 9 | September | 0 | 0 |
| 10 | Oktober | 6 | 22 |
| 11 | November | 10 | 70 |
| 12 | Desember | 16 | 207 |
| **Rata-Rata** | **10** | **98** |

*Sumber : Bps. Prov. Klu, Pemenang Dalam Angka 2016.*

**4.1.3 Tata Guna Lahan**

Penggunaan lahan di Kecamatan Pemenang pada tahun 2015 di kategorikan berdasarkan penggunaan lahan sawah, lahan kering, pekarangan dan lahan lainnya dengan jumlah lahan seluas 12,954 ha, yang meliputi lahan sawah seluas 405 ha, lahan kering 11,892 ha, lahan pekarangan seluas 596 ha, dan lahan lainnya seluas 61 ha. Pembagian lahan berdasarkan tata guna lahan di sajikan pada tabel 4.3 dibawah ini :

Tabel 4.3. Pembagian Lahan Berdasarkan Tata Guna Lahan Dirinci Per Desa

 Di Kecamatan Pemenang Pada Tahun 2015.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Desa | Lahan Sawah | Lahan Kering | Lahan Pekarangan | Lain Lain |
| (Ha) | (Ha) | (Ha) | (Ha) |
| 1 | Malaka | - | 1,225 | 6 | 10 |
| 2 | Pemenang Barat\* | 220 | 8,044 | 75 | 30 |
| 3 | Pemenang Timur\* | 185 | 2,413 | 56 | 12 |
| 4 | Gili Indah | - | 210 | 459 | 9 |
| 5 | Persiapan Menggala\* | - | - | - | - |
| Jumlah | 405 | 11,892 | 596 | 61 |

*Sumber : Bps. Prov. Klu, Pemenang Dalam Angka 2016.*

*Keterangan : (\*) : Desa Penelitian*

**4.1.4 Jumlah Dan Tingkat Kepadatan Penduduk**

Penduduk merupakan obyek pelaksana pembangunan, dan demi pembangunan pula diperlukan sumber daya manusia yang berkualitas. Banyaknya jumlah penduduk yang dimiliki oleh suatu wilayah merupakan potensi yang ada pada wilayah itu, sehingga diperlukan langkah pengembangan dan pengelolaan yang tepat agar potensi tersebut dapat dimanfaatkan sebaik- baiknya demi kesejahteraan penduduk tersebut. Penduduk Kecamatan Pemenang pada tahun 2015 terdiri dari 4 desa dan 1 desa persiapan dengan tingkat kepadatan penduduknya disajikan pada tabel 4.4 dibawah ini :

Tabel 4.4. Luas Wilayah, Jumlah Penduduk, Dan Kepadatan Penduduk

Kecamatan Pemenang Dirinci Menurut Desa Pada Tahun 2015.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Desa | Luas Wilayah($km^{2}$) | Jumlah Penduduk(Jiwa) | Kepadatan Penduduk(Jiwa/$km^{2}$) |
| 1 | Malaka | 12,41 | 8,754 | 705 |
| 2 | Pemenang Barat\* | 83,69 | 13,601 | 163 |
| 3 | Pemenang Timur\* | 26,66 | 7,302 | 274 |
| 4 | Gili Indah | 6,78 | 5,673 | 837 |
| 5 | Persiapan Menggala\* | - | - | - |
| Jumlah | 129,54 | 35,347 | 273 |

*Sumber : Bps. Prov. Klu, Pemenang Dalam Angka 2016.*

*Keterangan : (\*) : Desa Penelitian*

Sesuai dengan ketentuan dari BPS (2002) bahwa kepadatan penduduk di klasifikasikan menjadi 4 kelompok yaitu :

1. Jarang : 79 – 110 jiwa/$km^{2}$
2. Sedang : 111 – 403 jiwa/$km^{2}$
3. Padat : 404 – 605 jiwa/$km^{2}$
4. Sangat Padat : 606 – 5162 jiwa/$km^{2}$

Berdasarkan klasifikasi kepadatan penduduk diatas, maka ketiga Desa yang menjadi daerah penelitian yaitu Desa Pemenang Barat dengan kepadatan penduduk 163 jiwa/$km^{2}$, Desa Pemenang Timur dengan kepadatan penduduk 274 jiwa/$km^{2}$ dapat di kelompokkan ke dalam kepadatan penduduk yang *Sedang* karena tingkat kepadatan penduduknya berada pada kisara 111 – 403 jiwa/$km^{2}$. Untuk Desa Persiapan Menggala belum di ketahui karena baru menjadi desa persiapan.

**4.1.5 Sarana Penunjang Perekonomian**

Sarana prekonomian untuk menunjang kegiatan perekonomian masyarakat disajikan pada table 4.5 dibawah ini.

Tabel 4.5 Banyaknya Sarana Perekonomian Di Kecamatan Pemenang Dirinci

Menurut Desa Tahun 2015.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No | Uraian | Desa | Jlh |
| Malaka | Pemenang Barat | Pemenang Timur | Gili Indah | Persiapan Menggala |
| 1 | Pasar Umum | - | 1 | - | - | - | 1  |
| 2 | Hotel | 9 | 1 | 2 | 422 | - |  434 |
| 3 | Toko/Kios | 39 | 69 | 42 | 131 | - |  281 |
| 4 | Warung | 59 | 89 | 68 | 129 | - |  345 |
| 5 | Kud | - | - | - | - | - |   |
| 6 | Bank | - | 2 | 1 | - | - |  3 |
| 7 | Lkp | - | - | - | - | - |   |
| 8 | Pegadaian | - | 1 | - | - | - |  1 |

*Sumber : Bps. Prov. Klu, Pemenang Dalam Angka 2016.*

Dari Tabel 4.5 dapat dilihat bahwa untuk pasar umum hanya terdapat satu di Desa Pemenang Barat. Dalam memasarkan hasil-hasil pertanian khususnya gula aren bagi produsen gula aren dan pedagang gula aren memanfaatkan pasar umum yang berada di Desa Pemenang Barat. Selain itu sarana perekonomian lainnya seperti Hotel di Kecamatan Pemenang berjumlah 432, Toko atau kios berjumlah 281 unit, dan warung berjumlah 345 unit yang dimanfaatkan juga untuk memasarkan produk gula aren. sedangkan sarana pembiayaan seperti bank terdapat 3 buah dan pegadaian terdapat 1 unit yang nantinya dapat dimanfaatkan oleh produsen gula aren maupun pedagang dalam hal permodalan dalam rangka memperlancar kegiatan produksi dan pemasaran.

Selanjutnya kelompok industri sebagai sarana penunjang perekonomian disajikan pada tabel 4.6 dibawah ini.

Tabel 4.6 Jumlah Perusahaan, Tenaga Kerja, Nilai Produksi dan Nilai Investasi

Menurut Kelompok Industri Di Kabupaten Lombok Utara, 2013-1015.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Kelompok Industri  |  |  |  |
| *(Industrial Group)*  | 2013 | 2014 | 2015 |
| (1)  | (2) | (3) | (4) |
| **I. IKAHH**   |    |    |  |
| 1. Jumlah Sentra  | 665  | 739  | 0  |
| 2. Unit Usaha  | 1.817  | 1.891  | 616  |
| 3. Tenaga Kerja  | 4.951  | 5.321  | 3.080  |
| 4. Nilai Produksi (Rp 000)  | 6.149.555  | 7.681.555  | 1.855.814.360  |
| 5. Nilai Bahan Baku (Rp 000)  | 1.625.763  | 1.884.763  | 672.213.264  |
| 6. Nilai Investasi ( Rp 000) **II. ILMEA**  | 223.587.600   | 223.957.600   | 1.299.607.901  |
| 1. Jumlah Sentra  | 40  | 70  | 0  |
| 2. Unit Usaha  | 223  | 293  | 129  |
| 3. Tenaga Kerja  | 1.420  | 1.576  | 645  |
| 4. Nilai Produksi (Rp 000)  | 2.428.530  | 2.988.530  | 837.851.453  |
| 5. Nilai Bahan Baku (Rp 000)  | 829.857  | 949.857  | 335.140.581  |
| 6. Nilai Investasi ( Rp 000) 165.072.167 165.372.167 670.281.162   |

*Sumber : Bps. Prov. Klu, Pemenang Dalam Angka 2016.*

Dari tabel 4.6 diatas dapat dilihat bahwa terdapat 2 kelompok industri yaitu kelompok industri IKAHH dan kelompok industri ILMEA. Untuk kelompok industri IKAHH jumlah sentra industri mengalami peningkatan pada tahun 2014, begitu pula untuk unit usaha juga mengalami peninkatan pada tahun 2014 namun mengalami penurunan pada tahun 2015, untuk jumlah tenaga kerja mengalami peningkatan pada tahun 2014 namun menurun kembali pada tahun 2015,dan nilai produksi terus mengalami peningktan. Sedangkan untuk kelompok industri ILMEA untuk jumlah industri, jumlah unit usaha dan jumlah tenaga kerja juga mengalami hal yang serupa seperti kelompok industri IKAHH. Untuk nilai produksi, nilai bahan baku dan nilai investasi terus mengalami kenaikan dari tahun ke tahun..

**4.1.6 Sosial**

Menghadapi era globalisasi, sumber daya manusia yang berkualitas sangat diperlukan. Selain untuk meningkatkan daya saing, sumber daya manusia yang baik dapat menunjang keberhasilan pembangunan. Salah satu cara untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia adalah melalui pendidikan. Pendidikan yang memadai dan tepat sasaran sejak dini akan dapat meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang ada. Jumlah sarana pendidikan dan kesehatan di Kecamatan Pemenang tahun 2015 disajikan pada pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.7 Jumlah Sekolah Negeri di Kecamatan Pemenang Menurut Tingkat

 Pendidikan dan Desa, Tahun 2015.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Desa | SD | SLTP | SMU | PT |
| 1 | Malaka | 7 | 1 | - |  |
| 2 | Pemenang Barat\* | 9 | 1 | - | 1 |
| 3 | Pemenag Timur\* | 5 | - | 2 | 1 |
| 4 | Gili Indah | 3 | 1 | 1 | - |
| 5 | Persiapan Menggala\* | 2 | - | - | 1 |
| Jumlah | 26 | 3 | 3 | 3 |

*Sumber : Bps. Prov. Klu, Pemenang Dalam Angka 2016.*

*Keterangan : (\*) : Desa Penelitian*

 Dari Tabel 4.7 diatas dapat dilihat bahwa jumlah sarana pendidikan di kecamatan pemenang sudah cukup memadai diantaranya terdapat 26 sekolah dasar (SD), 3 sekolah lanjutan tingkat pertama ( SLTP ) , sekolah menengah umum ( SMU ), dan 3 Perguruan Tinggi ( PT ). Yang diantaranya dapat dimanfatkan oleh masyarakat sebagai sarana pendidikan bagi keluarga dan anak-anaknya guna meningkatkan sumber daya manusia yang berkualitas. Khususnya bagi pengusaha gula aren dengan adanya sarana pendidikan yang lengkap dapat menambah ilmu untuk mengembangkan usahanya agar lebih maju, sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan keluarganya.

 Selanjutnya jumlah sarana kesehatan bagi masyarakat disajikan pada table 4.8 dibawah ini.

Tabel 4.8. Jumlah Sarana Kesehatan di Kecamatan Pemenang Dirinci Menurut

Desa, Tahun 2015.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Desa | Puskesmas | Pustu | Tempat Praktek Dokter | Posyandu |
| 1 | Malaka | 1 | -  | 1 | 12 |
| 2 | Pemenang Barat\* | -  | 3 | 1 | 16 |
| 3 | Pemenag Timur\* | 1 | 2 | 2 | 18 |
| 4 | Gili Indah |  - |  2 | 3 | 3 |
| 5 | Persiapan Menggala\* |  - | 1 | -  | 6 |
| Jumlah | 2 | 8 | 7 | 55 |

*Sumber : Bps. Prov. Klu, Pemenang Dalam Angka 2016.*

*Keterangan : (\*) : Desa Penelitian*

Dari tabel 4.8. Diatas dapat diketahui bahwa jumlah sarana kesehatan sudah cukup memadai hal tersebut dapat dilihat dari jumlah puskesmas sebanyak 1 unit, puskesmas pembantu sebanyak 8 unit, tempat praktek dokter sebanyak 7 unit, dan posyandu sebanyak 55 unit yang nantinya dapat dimanfaatkan oleh masyaraka sebagai sarana kesehatan.

* 1. **Karakteristik Responden**

 Responden dalam penelitian ini adalah produsen/ pengusaha gula aren dan lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran gula aren yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Karakteristik yang dibahas dalam penelitian ini meliputi ,umur, tingkat pendidikan yang pernah ditempuh, jumlah tanggungan keluarga, pengalaman berusaha dan luas lahan garapan. Rincian karakteristik responden pengusaha gula aren dan lembaga pemasarannya disajikan pada pembahasan berikut ini :

Tabel 4.9. Karakteristik Responden Pengusaha Gula Aren Dan Lembaga

Pemasarannya Di Kecamatan Pemenang Tahun 2016.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Uraian | Pengusaha | P. Pengumpul | Pedagang Pengecer |
| Jml | Persentase | Jml | Persentase | Jml | Persentase |
| 1 | Umur Responden (Thn) |  |
| A. < 15 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| B. 15 – 64 | 27 | 96,43 | 11 | 100.00 | 17 | 100.00 |
| C. >64 | 1 | 3,57 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Jumlah | 28 | 100 | 11 | 100 | 17 | 100 |
| 2 | Tingkat Pendidikan |  |
| A. Tidak Sekolah | 6 | 21.43 | 3 | 27.27 | 9 | 52.94 |
| B. Tidak Tamat Sd | 11 | 39.29 | 2 | 18.18 | 5 | 29.41 |
| C. Tamat Sd | 6 | 21,43 | 4 | 36.36 | 2 | 11.76 |
| D. Tidak Tamat Smp | 1 | 3.57 | 0 | 0.00 | 1 | 5.88 |
| E. Tamat Smp | 1 | 3.57 | 1 | 9.09 | 0 | 0.00 |
| F. Tidak Tamat Sma | 1 | 3,57 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| G. Tamat Sma | 2 | 7.14 | 1 | 9.09 | 0 | 0.00 |
|   | Jumlah | 28 | 100 | 11 | 100 | 17 | 100 |
| 3 | Jlh T Keluarga (Org) |  |
| A. 1 -2 | 14 | 50.00 | 7 | 63.64 | 8 | 47.06 |
| B. 3 -4 | 14 | 50.00 | 4 | 36.36 | 8 | 47.06 |
| C. 5 -6 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 1 | 5.88 |
| D. ≥ 7 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| Jumlah | 28 | 100 | 11 | 100 | 17 | 100 |
| 4 | Pengalaman Berusaha (Thn) |  |
| A. 1- 10 | 9 | 32.14 | 7 | 63.64 | 12 | 70.59 |
| B. 11 -20 | 14 | 42.86 | 4 | 36.36 | 5 | 29.41 |
| C. 21 – 30 | 5 | 25.00 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| D. 31 – 40 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| E. ≥ 41 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| Jumlah | 28 | 100 | 11 | 100 | 17 | 100 |
|  | Luas Lahan Garapan (Ha) |  |  |  |  |  |  |
|  | a. 0.00 – 0.50 | 6 | 21.43 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5 | b. 0..51 – 1.00 | 14 | 50.00 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | c. 1.01 – 1.50 | 5 | 17.86 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | d. 1.51 – 2.00 | 3 | 10.71 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | e. ≥ 2.01 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Jumlah | 28 | 100 | 0 | 0 | 0 | 0 |

*Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2016*

* + 1. **Umur Responden**

Umur merupakan salah satu faktor penentu dalam menentukan keberhasilan suatu usaha karena akan mempengaruhi kemampuan fisik dalam bekerja. Umur juga sangat berkaitan erat dengan produktifitas tenaga kerja, serta pola pikir dalam menentukan suatu keputusan . Semakin tinggi umur seseorang maka pola pikirnya akan semakin luas.

Dari Tabel 4.9 diatas dapat dilihat bahwa 96,43% umur responden berada pada kisaran 15- 64 tahun dan hanya 1 responden berada pada umur 65. Hal ini menunjukan bahwa semua responden berada pada kelompok umur yang produktif, artinya baik secara fisik maupun mental responden yang berada di Kecamatan Pemenang mempunyai kemampuan untuk menghasilkan barang dan jasa serta mempunyai kesempatan dalam mengembangkan usahanya.hal ini dikuatkan oleh pendapat Simanjuntak (1985), bahwa umur tenaga kerja yang produktif untuk melakukan usaha yaitu berada pada kisaran 15 -64 tahun.

* + 1. **Tingkat Pendidikan**

Tingkat pendidikan berkaitan erat dengan pengetahuan, keterampilan, dan produktifitas usaha karena secara konsepsional semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang makan semakin rasional dalam bertindak dan dalam mengambil suatu keputusan, disamping itu, responden dengan mudah dalam memahami informasi tentang teknologi yang dapat membantu usaha dalam meningkatkan pendapatannya. Hal ini seiring dengan pendapat soekartawi (1989), yang menyatakan bahwa tingkat pendidikan formal merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi motivasi seseorang untuk berfikir lebih baik dan rasional dalam memilih berbagai alternativ dalam mengembangkan usahanya dan cepat untuk menerima atau melaksanakan inovasi-inovasi baru.

Berdasarkan Tabel 4.9 diatas menunjukkan bahwa tingkat pendidikan formal masyarakat responden yang ada di Kecamatan Pemenang masih tergolong sangat rendah. Hal ini dapat di lihat dari sebagian besar responden yang masih tidak bersekolah dan tidak tamat sekolah dasar( SD), Responden yang tamat Sekolah Dasar hingga bangku SMA juga masih tergolong sangat rendah. Keadaan ini dapat mempengaruhi responden dalam mengambil alternativ keputusan terhadap masalah yang dihadapinya, selain itu rendahnya tingkat pendidikan responden juga berpengaruh besar terhadap penerimaan inovasi baru dan rendahnya penguasaan dan pemanfaatan teknologi yang ada untuk mengelola usahanya. Pada dasarnya semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka semakin bijak dalam mengambil keputusan dan semakin mudah dalam penerimaan informasi dan penguasaan teknologi dan inovasi baru.

* + 1. **Jumlah Tanggungan Keluarga**

Jumlah tanggungan keluarga yang dimaksud dalam penelitian ini adalah jumlah anggota keluarga responden yang terdiri dari ayah, ibu, dan anak yang belum menikah yang biayanya masih ditanggung oleh orang tuanya yang tinggal dalam satu atap rumah dan makan dalam satu dapur. Jumlah tanggungan dalam suatu keluarga berpengaruh terhadap besar kecilnya biaya yang dikeluarkan dan ketersediaan tenaga kerja dalam menjalankan usahanya.

Dari Tabel 4.9 diatas dapat dilihat bahwa jumlah tanggungan responden pengusaha gula aren berada pada kisaran 1-2 sebanyak 14 orang (50%) dan 3-4 sebanyak 14 orang (50%) dengan rata- rata jumlah tanggungan sebanyak 2,5. Sedangkan pada responden lembaga pemasaran untuk pedagang pengumpul jumlah tanggungan terbanyak berada pada kisaran 1-2 sebanyak 7 orang (63.64 %) dan 3-4 sebesar 4 orang (36.36 %), sedangkan pada pedagang pengecer jumlah tanggungan keluarga terbanyak berada pada kisaran 1-2 sebanyak 8 orang (47,06 %), 3-4 sebanyak 8 orang (47,06 %) dan 5-6 sebanyak 1 orang (5,88 %). Hal ini menunjukan keluarga responden tergolong dalam keluarga kecil, menengah dan besar. Menurut ilyas (1988) bahwa kecilnya rumah tangga keluarga di tentukan oleh jumlah anggota keluarga yang ditanggung. Keluarga tergolong kecil apabila mempunyai tanggungan keluarga antara 1-2 orang dan keluarga menengah mempunyai tanggungan keluarga antara 3-4 orang serta keluarga besar mempunyai tanggungan keluarga ≥ 5 orang.

* + 1. **Pengalaman Berusaha**

Pengalaman berusaha yang dimaksud dalam penelitian ini adalah lamanya waktu responden dalam melakukan kegiatan usahanya dari awal menjalankan usaha hingga sekarang. Pengalaman usaha sangat berpengaruh terhadap tingkat kemahiran seseorang dalam menjalankan suatu kegiatan usahanya, artinya semakin lama waktu pengalaman usaha seseorang maka tingkat keterampilan orang tersebut semakin tinggi, dan sebaliknya pula semakin sedikit waktu pengalaman seseorang maka keterampilan dalam menjalankan usaha juga sedikit, selain itu usia juga berkaitan erat terhadap pengalaman yang dimiliki seseorang. Pengalaman usaha dapat mempengaruhi responden dalam mengelola usahanya dan dapat mengambil alternative keputusan apabila mengalami masalah dalam menjalankan suatu usahanya.

Dari tabel 4.9 terlihat bahwa pengalaman usaha responden pengusaha gula aren berada pada kisaran 1-10 tahun sebanyak 9 orang (32,14%), kisaran antara 11-20 tahun sebanyak 14 orang (50%), dan berada antara kisaran 21-30 tahun sebanyak 5 orang (17,86%), sedangkan responden pedagang pengumpul pengalaman usahaya berada pada kisaran 1-10 tahun sebanyak 7 orang ((63,64%), dan kisaran antara 11-20 tahun sebanyak 4 orang (36,36%) dan pengalaman usaha untuk pedagang pengecer berada pada kisaran 1-10 tahun sebanyak 12 orang (70,59%), dan 11-20 tahun sebanyak 5 orang (29,41%). Dengan pengalaman tersebut responden diharapkan lebih bijak dalam mengambil sebuah keputusan, serta dapat mengambil langkah-langkah yang tepat dalam mengelola usahanya agar memperoleh hasil yang lebih baik demi meningkatkan kesejahteraannya.

**4.2.5 Luas Lahan Garapan**

Lahan garapan merupakan modal utama dari pengusaha gula aren dalam memproduksi gula aren dari pohon aren yang tumbuh di tempat tersebut karena pada lahan inilah produksi akan berjalan dan dari sinilah produksi gula aren akan keluar. Pada umumnya luas lahan garapan berpengaruh secara langsung terhadap besarnya produksi fisik yang dihasilkan. Namun banyaknya produksi nira aren tergantung dari banyaknya pohon aren yang di sadap serta kemampuan pohon aren untuk menghasilkan nira. lahan yang dimiliki oleh pengusaha gula aren adalah kebun yang ditanami oleh berbagai macam tanaman perkebunan. Serta lahan hutan yang yang digarap menjadi kebun yang banyak terdapat tanaman aren yang yang tumbuh secara liar.

Dari Tabel 4.9 diatas dapat dilihat bahwa luas lahan garapan responden terluas berada pada kisaran 1.51- 2.00 ha sebanyak 3 responden, dan luas lahan terendah berada pada kisara 0.00-0.50 sebanyak 6 responden, selanjutnya 14 responden memiliki lahan garapan pada kisaran 0.51-1.00 ha, kemudian sebanyak 5 responden memiliki lahan pada kisaran 1.01-1.50. dilihat dari luas lahan garapan yang ada, dapat dikatakan bahwa hampir seluruh lahan yang digunakan tergolong lahan luas dan menengah.

* 1. **Gambaran Umum Tanaman Aren**

Tanaman aren atau enau merupakan salah satu jenis tanaman perkebunan yang sangat mudah beradaptasi baik pada berbagai agroklimat, mulai dari dataran rendah hingga 1400 m diatas permukaan laut. Tanaman aren tidak membutuhkan kondisi tanah yang khusus karena dapat tumbuh pada tanah liat, berpasir dan berkapur, selain itu tanaman ini juga tahan terhadap tanah yang kadar asamnya tinggi. Tanaman aren merupakan tanaman perkebunan yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi karena hampir semua bagian tanaman aren dapat dimanfaatkan oleh petani kebun seperti nira menjadi gula, ijuk menjadi sapu, atap, tali, sagunya dapat menjadi tepung sagu, dan yang lainnya.

Sejauh ini walaupun pohon aren memiliki nilai ekonomis yang tinggi, dalam usaha budidayanya masyarakat khususnya petani kebun di Kecamatan Pemenang belum melakukan usaha budidaya yang intensif seperti tanaman sawah dan tanaman perkebunan lainnya yang telah menerapkan teknologi dalam proses budidayanya.

Dalam proses budidayanya petani kebun di Kecamatan Pemenang cendrung memanfaatkan tanaman aren yang tumbuh secara liar melalui proses pertumbuhan yang alami, yaitu membiarkan tanaman aren tumbuh dengan sendirinya dari biji yang jatuh berguguran ke tanah. Setelah cukup besar dan menghasilkan tangkai bunga, barulah dilakukan pemeliharaan tetapi hanya sebatas pembersihan ijuk yang menempel di pohon dan pembersihan gulma dan semak-semak di sekeliling pangkal pohon tersebut.

Tanaman aren dapat menghasilkan nira setelah tanaman berusia 8-12 tahun yaitu setelah tanaman aren mengeluarkan bunga jantan (bunga produktif). Pemanfaatan bunga jantan sebelum disadap terlebih dahulu melalui proses yang sangat panjang Sebelum dapat mengeluarkan air nira, proses pertama yang dilalui adalah tandan bunga jantan mendapatkan perlakuan khusus, apabila tandan bunga jantan sudah dianggap cukup tua maka dilakukan pembersihan tandannya dari kotoran dan kulit tandan bunga jantan tersebut dibuang, setelah itu proses kedua yang dilakukan adalah tandan bunga jantan melalui proses pemantokan ( batang dan tandan bunga di pukul-pukul) dengan menggunakan batang kayu dadap. Proses pemantokan dilakukan seminggu 2 kali dalam jangka waktu ± satu bulan. Setelah bunga jantan mengeluarkan bau dan bunganya mulai mekar yang dicirikan dengan banyaknya lebah yang berdatangan untuk menghisap sari bunga jantan tersebut, maka dilakukan proses pemotongan atau pemisahan antara tangkai bunga dengan bunganya. Selanjutnya tangkai bunga dibungkus dengan daun awar-awar dan di diamkan selama satu malam. Daun awar awar berfungsi untuk membuka pori-pori batang bunga yang telah dipotong agar bisa keluar air. Keesokan harinya barulah nira aren bias dilakukan prosen penyadapan.

Penyadapan nira aren di Kecamatan Pemenang dilakukan dua kali sehari yaitu pagi hari sekitar pukul 07.00 – 08.00 dan pada waktu sore hari sekitar pukul 17.00 – 18.00. Nira aren yang keluar dari batang bunga jantan di daerah penelitian di tampung menggunakan ember atau jerigen. Wadah ember atau jerigen di pilih karena lebih praktis. Lama waktu penyadapan nira aren untuk satu tandan bias sampai 1 atau 2 bulan tergantung pada banyak sedikitnya tandan bunga yang di iris.

**4.4. Gambaran Umum Usaha Agroindustri Gula Aren Di Kecamatan**

**Pemenang Kabupaten Lombok Utara**

Berdasarkan hasil penelitian yang di lakukan di kecamatan pemenang terdapat beberapa alasan responden melakukan usaha agroindustri berbahan baku nira aren menjadi gula aren dan responden bisa menyebutkan 1 sampai 2 alasan melakukan usaha. Untuk lebih jelasnya mengenai gambaran umum usaha agroindustri gula aren yang berkaitan dengan alasan melakukan usaha, jenis usaha, modal dan asal bahan baku disajikan pada tabel 4.10. berikut ini.

Tabel 4.10. Motif Usaha dan Karakteristik Agroindustri Gula Aren Di Kecamatan

 Pemenang Kabupaten Lombok Utara 2016.

|  |  |
| --- | --- |
| No | Motif Usaha dan Karakteristik Agroindustri Gula Aren Di Kecamatan Pemenang |
| 1 | Alasan Melakukan Usaha : | Jumlah | Persentase (%) |
|  | 1. Warisan
 | 11 | 39,29 |
|  | 1. BB Tersedia
 | 8 | 28,57 |
|  | 1. Keterampilan
 | 7 | 25 |
|  | 1. Ekonomi
 | 12 | 42,86 |
| 2 | Jenis Usaha : | - | - |
|  | 1. Sendiri
 | 28 | 100 |
|  | 1. Kelompok
 | - | - |
| 3 | Modal : | - | - |
|  | 1. Sendiri
 | 28 | 100 |
|  | 1. Pinjaman
 | - | - |
| 4 | Asal Bahan Baku : | - | - |
|  | 1. Milik Sendiri
 | 19 | 67,86 |
|  | 1. Tandu
 | 11 | 39,29 |

*Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2016.*

Dari tabel 4.10 jika dilihat dari segi alasan melakukan usaha terdapat 11 responden atau sebesar 39,29% mengatakan usahanya sudah dilakukan sejak lama dan bersifat warisan turun temurun, selanjutnya 8 atau 28,57% responden mengatakan alasan melakukan usaha karena tersedianya bahan baku jadi sayang jika tidak dimanfaatkan. kemudian sebanyak 7 responden atau 25% responden mengatakan alasan melakukan usaha karena memang memiliki keterampilan membuat gula aren dan sebanyak 12 responden atau 42,86% responden mengatakan alasan melakukan usaha karena motif ekonomi. Jika dilihat dari segi usaha dan permodalan semua responden mengatakan usaha yang mereka kelola merupakan usaha milik sendiri dan dengan modal sendiri pula. Kemudian dari segi bahan baku terdapat 19 atau 67,86% memperoleh bahan baku dari sadapan pohon aren milik sendiri dan sebanyak 11 responden atau 39,29% memperoleh bahan baku nira aren dari hasil menandu pohon aren milik orang lain

 Proses pengolahan nira aren menjadi gula aren di daerah penelitian tergolong sangat sederhana karena tidak menggunakan teknologi dalam melakukan proses produksi. Hal ini akan mempengaruhi kualitan dan kuantitas dari produk gula aren yang dihasilkan sehingga berdampak terhadap rendahnya pendapatan pengusaha gula aren. Selanjutnya produksi gula aren tergantung pada jumlah nira aren yang dihasilkan dalam proses penyadapan. Semakin besar bahan baku nira aren yang diproleh maka semakin banyak pula produksi gula aren yang dihasilkan.

 Pengusaha gula aren di Kecamatan Pemenang tidak membeli bahan baku nira aren sehingga mereka sangat bergantung pada jumlah sadapan nira aren aren yang dihasilkan, apabila tidak ada bahan baku maka mereka tidak berproduksi. Pengusaha gula aren di Kecamatan Pemenang memanen nira aren langsung dari pohon aren miliknya sendiri atau menandu pohon aren milik orang lain dengan sistem bagi hasil 3 kali untuk pembuat gula aren dan satu kali untuk pemilik pohon.

Adapun proses pembuatan gula aren yang dilakukan dari hasil penelitian disajikan pada gambar 4.1 berikut ini

Persiapan Peralatan

Pagi (07.00 – 08.00

Pohon Aren

Sore ( 17.00 – 18.00)

Penyadapan Aren

± 10 Menit

Penyaringan

Perebusan

± 3- 4 Jam

Pengolahan

± 30 Menit

Pengadukan

Alat Cetak

Bambu

Pencetakan

± 10 Menit

± 20 Menit

Pendinginan

Pembungkusan

Pemasaran

Gambar 4.1. Proses Pembuatan Gula Aren

Keterangan : : Alur Proses

  : Hubungan

Dari gambar 4.1 diatas dapat dijelaskan proses pembuatan gula aren di kecamatan pemenang adalah sebagai berikut :

1. Persiapan peralatan

Sebelum melakukan kegiatan terlebih dahulu mempersiapkan perlengkapan dan peralatan yang di gunakan untuk menunjang kelancaran kegiatan proses produksi gula aren. Pada tahap ini terdapat 2 persiapan yang harus dilakukan yaitu :

1. Persiapan peralatan pemanenan nira

Sebelum melakukan pemanenan nira terlebih dahulu di persiapkan perlengkapan dan peralatan seperti Ember atau Jerigen sebagai wadah untuk memanen nira, ember atau jerigen dipastikan dicuci bersih sehingga bebas dari kotoran, Pisau Iris atau tarep dipastikan sudah harus tajam,tarep berfungsi untuk mengiris tandan bunga pohon jantan setiap melakukan penyadapan, Parang berfungsi untuk memotong kayu purut sebagai paket, kemudian hal yang tidak kalah penting adalah mempersiapkan paket dari kayu purut, paket harus sudah di potong tipis-tipis dan ditaruh di dalam ember atau di jerigen yang digunakan untuk menampung air nira nantinya, dan peralatan lain yang harus di persiapkan adalah Saringan, saringan berfungsi untuk menyaring kotoran yang ada pada saat air nira disadap.

1. Persiapan peralatan pengolahan

Untuk memperlancar jalannya proses produksi terlebih dahulu dipersiapkan perlengkapan produksi seperti Wajan yang berfungsi sebagai wadah untuk merebus air nira hasil sadapan, Pengaduk berfungsi untuk mengaduk nira aren yang sudah mengental hingga menjadi gula aren yang keras, Alat Cetak berfungsi sebagai media untuk mencetak adonan nira aren yang sudah mengalami karamelisasi, Alat cetak yang biasa digunakan adalah bambu yang sudah tua yang dipotong dengan panjang ± 11 cm dengan diameter bambu 6 cm, Baskom atau Bak berfungsi untuk menampung air untuk merendam alat cetakan sebelum digunakan, baskom atau bak juga bias berfungsi sebagai wadah gula aren yang sudah dicetak.

Selain itu peralatan lain yang harus dipersiapkan adalah Kapak atau Kandik yang berfungsi untuk membelah kayu bakar untuk merebus nira aren, kemudian Alas Papan yang digunakan sebagai tatakan atau alas pada saat adonan nira aren di cetak, dan yang terakhir adalah Tungku yang berfungsi sebagai media tempat memasak nira aren.

1. Penyadapan nira

Proses awal sebelum melakukan proses pengolahan nira menjadi gula aren adalah melakukan penyadapan nira. Penyadapan merupakan suatu kegiatan untuk memperoleh air nira dari tandan atau tangkai bunga jantan yang di potong malainya kemudian air nira yang keluar dari tangkai ditampung menggunakan wadah ember, jerigen ataupun bambu. Agar air nira tetap keluar maka dilakukan pengirisan pada tandan jantan pohon aren, setelah diiris kemudian ujung hasil irisan tersebut digosok gosok dengan telapak tangan agar air nira keluar secara sempurna dan terus menerus. Kegiatan penyadapan biasanya dilakukan 2 kali sehari yaitu pada pagi hari pada pukul 07.00 sampai pukul 08.00 wita dan pada waktu sore hari pada pukul 17.00 sampai dengan pukul 18.00. wita.

1. Penyaringan

Setelah hasil penyadapan nira aren terkumpul maka dilakukan proses penyaringan. Penyaringan merupakan proses untuk membersihkan kotoran-kotoran air nira setelah melakukan penyadapan baik dari serat tandan, paket dari kayu purut, daun maupun buih dari nira aren itu sendiri. Penyaringan dilakukan sambil memasukan air niranya kedalam wajan, penyaringan di letakkan ditengah tengah wajan dengan dibantu dengan penyangga dari kayu. Penyaringan nira aren bias berlangsung 5- 10 menit tergantung pada banyak sedikitnya nira aren yang dihasilkan. Alat saring yang biasa digunakan adalah saringan yang terbuat dari plastik yang dibeli di pasar maupun alat saring yang dibuat sendiri menggunakan bambu yang di bentuk seperti mangkok dan ditengahnya diisi serat ijuk dari pohon aren agar mampu menyaring kotoran.

1. Perebusan

Setelah semua air nira aren masuk kedalam wajan maka dilakukan proses perebusan . Perebusan pada agroindustry gula aren merupakan proses pemanasan nira aren untuk memisahkan air yang terkandung dalam nira tersebut dengan saripati nira aren yang kanan menjadi gula. Dalam proses perebusan akan terjadi perubahan warna dari warna awal nira aren yang bening pucat menjadi merah dan terjadi proses pengentalan. Suhu proses perebusan sangat tinggi sekitar $200^{0}C$ dan perebusan bias berlangsung ± 3-4 jam tergantung pada jumlah bahan baku yang direbus. Proses perebusan menggunakan bahan penolong kayu bakar sekitar 3 sampai 4 ikat tergantung juga pada banyak sedikitnya bahan baku yang direbus. Suhu api harus tetap dijaga agar nira cepat mengental, setelah direbus 3-4 jam maka nira aren yang di rebus akan menjadi kental dan mengeluarkan gelembung-gelembung yang menandakan nira aren sudah matang dan siap untuk diaduk, namun tidak lupa pada saat itu dimasukan parutan kelapa sekitar ± 16,67 gram. Parutan kelapa berfungsi untuk mempercepat proses pengentalan atau karamelisasi.

1. Pengadukan

Setelah nira aren dianggap sudah matang maka wajan dipindahkan dari tungku dan di lakukan proses pengadukan. Proses pengadukan dilakukan dengan tujuan agar nira aren cepat mengental, Pengadukan dilakukan terus menerus dengan cara mengaduk- aduk nira aren mulai dari tengah hingga ke pinggir wajan dan pengadukan bias berlangsung selama ±30 menit. Proses pengadukan selesai dilakukan apabila nira aren yang sudah diaduk meneluarkan serat seperti benang dan dipinggir wajan nira aren yang diaduk sudah mengeras dan siap untuk dicetak. Alat pengadukan yang digunakan bisasnya dibuat sendiri oleh pengusaha gula aren menggunakan pelapah daun pohon aren yang sudah tua yang dibersihkan dan dipotong sekitar satu meter lalu di bentuk bulat panjang sebesar lengan tangan orang dewasa.

1. Pencetakan

Setelah nira aren mengental dengan sempurna, langkah selanjutnya yaitu mencetak adonan. Adonan nira aren yang sudah mengental kemudian dimasukan kedalam cetakan bambu, cetakan bambu harus dalam keadaan basah untuk mempermudah melepas gula aren yang telah kering dari cetakannya . Proses pencetakan harus dilakukan dengan cepat karena adonan nira cepat mengeras kemudian adonan yang sudah dicetak di taruh diatas alas papan dan tidak lupa untuk dibolak balik.Proses pencetakan adonan bias berlangsung selama 10- 15 menit tergantung pada banyak sedikitnya adonan yang dicetak.

1. Pendinginan

Adonan yang sudah di cetak kemudian didinginkan untuk mempercepat adonan gula mengeras dan siap dilepaskan dari cetakannya. Proses pendinginan dilakukan selama 10 menit. Setelah dingin dan mengeras maka gula di lepas dari cetakan dan diangin – anginkan untuk mengeringkan air yang menempel di gula aren tersebut

1. Pembungkusan

Pembungkusan dilakukan setelah gula aren diangin – anginkan. Di daerah penelitian produk gula aren biasanya di bungkus dengan daun pisang yang sudah kering (keraras) namun terkadang pengusaha juga tidak melakukan pembungkusan karena terkadang langung diambil oleh pedagang . Penggunaan daun pisang kering sebagai pembungkus oleh pengusaha gula aren di daerah penelitian dianggap lebih praktis dan tidak membutuhkan biaya karena langsung diambul dari pohon pisang miliknya.

1. Pemasaran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, pengusaha gula aren di daerah penelitian langsung menjual produk gula aren ke pedagang perantara seperti pedagang pengumpul dan pedagang pengecer karena lebih cepat dan mudah untuk mendapatkan uang. Selain itu , pengusaha gula aren dan pedagang perantara sudah menjalin hubungan kerja yang baik sejak lama dan sudah saling percaya satu sama lain, terkadang juga pengusaha gula aren sering mendapat bayaran dimuka sebelu produk gula arennya tersebut jadi.

**4.5. Analisis Struktur Biaya**

 Biaya merupakan salah satu faktor produksi yang sangat penting dalam menjalankan suatu usaha dan sangat berpengaruh terhadap besar kecilnya keuntungan yang diterima oleh suatu perusahaan. Dalam penelitian ini biaya yang difokuskan adalah struktur biaya produksi yang meliputi biaya variabel dengan total biaya sebesar Rp.2.838.576,10/Bulan dengan perentase 99,31**%**. Namun biaya yang paling dominan adalah biaya bahan baku dengan persentase sebesar 73,17%, kemudian yang kedua adalah biaya tenaga kerja dengan persentase sebesar 14,57%, selanjutnya biaya kayu bakar sebesar 10,53%, kayu purut sebesar 0,92% dan biaya kelapa parut dengan persentase 0,12%. Untuk biaya tetap pada agroindustri gula aren di Kecamatan Pemenang relatif kecil yaitu sebesar Rp. 19.746,872/Bulan dengan persentase sebesar 0,69% dari total biaya produksi.

Untuk lebih jelasnya mengenai struktur biaya produki yang meliputi biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja dan biaya penyusutan peralatan disajikan pada tabel 4.10 dibwah ini.

Tabel 4.11. Rata –Rata Struktur Biaya Produksi Agroindustri Gula Aren Di

Kecamatan PemenangTahun 2016.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Jenis Biaya | Jumlah | Jumlah | Harga | Nilai | Nilai | Presentase (%) |
| (Unit/Pp) | (Unit/Bln) | (Rp/Unit) | (Rp/Pp) | (Rp/Bln) | Per Pp | Per Bulan |
| Biaya Variabel : |   |   |   |   |   |   |   |
| 1. Bahan Baku | 37,571 | 1045,714 | 2.000 | 75.142,857 | 2.091.428,571 | 73,60 | 73,17 |
| 2. Bahan Penolong : |   |   |   |   |   |   |   |
| a. Kayu Bakar | 2,821 | 75,268 | 4.000 | 11.286,714 | 301.071 | 11,05 | 10,53 |
| b. Kayu Purut | 166,667 | 4,775 | 6 | 1.000 | 26.250 | 0,98 | 0,92 |
| c. Kelapa Parut | 16,667 | 4375 | 8 | 133,333 | 3.500 | 0,13 | 0,12 |
| 3. Tenaga Kerja | 1,02 | 30.612 |   | 13.877,551 | 416.326,531 | 13,59 | 14,57 |
| **Total** |  |  |  | **101.440,455** | **2.838.576,10** | **99,36** | **99,31** |
| Biaya Tetap : |   |   |   |   |   |   |   |
| a. Penyusutan Peralatan |   |   |   | 658,229 | 19.746,872 | 0,64 | 0,69 |
| **Total Biaya Produksi** |  |  |  | **102.098.684** | **2.858.322,97** | **100** | **100** |

*Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2016*

1. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan yang habis dalam satu kali proses produksi atau biaya yang dikeluarkan secara rutin oleh pengusaha gula aren selama proses produksi meliputi biaya bahan baku ( nira aren), biaya bahan penolong ( kayu bakar, kayu purut dan kelapa parut), dan biaya tenaga kerja.

1. Biaya Bahan Baku Dan Bahan Penolong

Kebutuhan akan bahan baku (Nira Aren) di daerah penelitian sangat mudah untuk didapatkan oleh pengusaha gula aren karena langsung diambil dari kebun milik mereka sendiri ataupun menandu dari pohon aren milik orang lain dengan system bagi hasil. Sedangkan untuk kebutuhan bahan penolong dalam agroindustri gula aren para pengusaha biasanya mengambil langsung dari kebun mereka ataupun mengambil dari hutan yang dekat tempat mereka mengolah nira aren. Dari tabel 4.10 dapat diketahui bahwa rata –rata biaya bahan baku yang dikeluarkan dalam satu kali proses produksi sebesar Rp. 75.142,857/PP atau sebesar Rp. 2.091.428,571/Bulan, sedangkan rata – rata biaya bahan penolong yang dikeluarkan dalam proses produksi seperti biaya bahan penolong kayu bakar sebesar Rp. 11.286,714/PP atau Rp. 301.071,429/Bulan, bahan penolong kayu purut Rp. 1.000/PP atau Rp. 26.250/Bulan dan biaya bahan penolong kelapa parut sebesar Rp.133,333/PP atau sebesar Rp. 3.500/Bulan,

1. Biaya Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang di gunakan oleh pengusaha gula aren di daerah penelitian menggunakan tenaga kerja dalam keluarga. pada tabel 4.6 diatas terlihat bahwa rata rata biaya tenaga kerja yang di keluarkan dalam proses produksi adalah sebesar Rp. 13.877,55/PP atau 416.326,53/Bulan. Untuk rata-rata jumlah HKO yang digunakan dalam proses produksi gula aren dapat dilihat pada tabel 4.12 di bawah ini:

Tabel 4.12 Rata-Rata Rincian Jumlah HKO, Total HKO Dan Upah Per HKO

Agroindustry Gula Aren Di Kecamatan Pemenang Tahun 2016.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Kegiatan | Jumlah  | Jumlah  | Upah | Upah |
| (HKO/Pp)) | (HKO/Bln) | (Rp/HKO/PP) | (Rp/HKO/Bln) |
| 1 | Penyadapan | 0.286 | 8.58 | 2,857,14 | 85.714,29 |
| 2 | Pengolahan | 0.735 | 22.05 | 11,020.41 | 330.612,24 |
| **Jumlah** | **1.02** | **30.63** | **13.877,55** | **416.326,53** |

 *Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2016*

Tabel 4.12. Menunjukkan bahwa rata-rata kontribusi tenaga kerja pada tahap penyadapan sampai pengolahan gula aren adalah 1,02 HKO/PP atau 30.63 HKO/Bln dengan nilai upah rata-rata sebesar Rp. 13.877,55/PP atau sebesar Rp. 416.326,53HKO/Bln.

1. Biaya Tetap

Biaya penyusutan peralatan adalah biaya yang tidak di keluarkan oleh pengusaha gula aren namun diperhitungkan dalam analisis biaya produksi dengan alasan bahwa nilai dari peralatan yang digunakan dalam proses produksi akan berkurang seiring dengan berlalunya waktu. Rata – rata biaya penyusutan peralatan pada agroindustri gula aren disajikan pada tabel 4.8 berikut ini .

Tabel 4.13. Rata –Rata Biaya Penyusutan Peralatan Pada Agroindustry Gula Aren

 Di Kecamatan Pemenang Tahun 2016

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Peralatan | Harga | Umur Pakai | Nilai Sisa | Nilai Penyusutan |
| (RP/Unit) | (Bulan) | (Rp/Pp) | (Rp/Bln) | (Rp/Pp) | (Rp/Bln) |
| 1. Tungku
 | 60000 | 106.714 | 23.732 | 711.947 | 23.385 | 701.561 |
| 1. Wajan
 | 373.214.286 | 113.143 | 163.835 | 4.915.055 | 160.882 | 4.826.466 |
| 1. Saringan
 | 5.303.571 | 9 | 29.600 | 888.010 | 22.112 | 663.354 |
| 1. Pengaduk
 | 6.607.143 | 12.500 | 23.162 | 694.870 | 19.936 | 598.069 |
| 1. Ember
 | 15.553.571 | 25.036 | 121.693 | 3.650.794 | 107.482 | 3.224.450 |
| 1. Jerigen
 | 12.982.143 | 24.357 | 162.616 | 4.878.472 | 148.250 | 4.447.503 |
| 1. Bak
 | 13.285.714 | 21.214 | 30.598 | 917.949 | 27.961 | 838.823 |
| 1. Pisau Sadap
 | 63.214.286 | 123 | 26.152 | 784.552 | 25.682 | 770.447 |
| 1. Kapak/Kandik
 | 193750 | 139.714 | 58.059 | 1.741.761 | 57.367 | 1.721.007 |
| 1. Parang
 | 67.142.857 | 79.428 | 44.161 | 1.324.820 | 42.371 | 1.271.132 |
| 1. Alas
 | 15000 | 79.429 | 13.297 | 398.916 | 11.955 | 358.642 |
| 1. Alat Cetak
 | 500 | 54.143 | 12.181 | 365.416 | 10.847 | 325.416 |
| **Jumlah** | **453.339.285** | **787.678** | **709.086** | **21.272.562** | **658.229** | **19.746,872** |

*Sumber :Data Primer Diolah Tahun 2016.*

Dari tabel 4.13. diatas dapat diketahui bahwa rata – rata biayan penyusutan peralatan terbesar yaitu pada peralatan wajan dengan nilai penyusutan sebesar Rp. 160.882/PP atau Rp. 4826.466/Bulan dan nilai penyusutan terkecil terdapat pada peralatan alat cetak dengan nilai Rp. 10.847/PP atau Rp. 325.416/Bulan. Besar kecilnya nilai penyusutan dipengaruhi oleh nilai beli dan umur pakai. Jika nilai belinya tinggi sedangkan umur pakainya rendah maka nilai penyusutannya akan tinggi. Pada pengolahan gula aren di daerah penelitian dapat diketahui bahwa besar kecilnya umur ekonomis peralatan yang digunakan sangat dipengaruhi oleh tingkat kehati-hatian dan tingkat perawatan pengusaha dalam menggunakan peralatan sehingga tidak cepat rusak.

* 1. **Produktivitas Nira Aren Menjadi Gula Aren**

Produktivitas nira aren merupakan kemampuan tiap liter nira aren yang diolah untuk menghasilkan gula aren. Untuk lebih jelasnya mengenai produktivitas nira aren dapat dilihat pada tabel 4.12 di bawah ini.

Tabel 4.14. Produktivitas Nira Aren Menjadi Gula Aren Di Kecamatan Pemenang

 Tahun 2016.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Desa | Bahan Baku (Liter) | Produksi (Biji) | Produksi (Kg) | Produktivitas(Kg/Liter)) |
| 1 | Pemenang Timur | 119 | 59,5 | 23,8 | 0,20 |
| 2 | Pemenang Barat | 84 | 42 | 16,8 | 0,20 |
| 3 | Persiapan Menggala | 849 | 424,5 | 169,80 | 0,20 |

*Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2016*

Dari tabel 4.14 diatas dapat dilihat bahwa Desa Persiapan Menggala merupakan desa yang paling banyak produksi gula aren yaitu mencapai 169,80 Kg dari 849 liter nira aren yang diolah, kemudian Desa Pemenang Timur dapat menghasilkan sebanyak 23,8 Kg gula aren dan yang terakhir adalah Desa Pemenang Barat menghasilkan produksi gula aren sebanyak 15,8 Kg.

Jika dilihat dari sisi produktivitas dapat di ketahui bahwa setiap satu liter nira aren yang diolah akan menghasilkan gula aren sebanyak 0,20 Kg atau 5 liter nira akan menghasilkan gula aren sebanyak 1 Kg. Artinya kemampuan setiap 1 liter nira aren yang diolah akan mampu menghasilkaan gula aren sebanyak 0,20 Kg atau 5 liter nira aren yang diolah mampu menghasilkan gula aren sebanyak 1 Kg.

* 1. **Produksi, Nilai Produksi Dan Keuntungan Agroindustri Gula Aren**

Produksi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah rata-rata jumlah produk gula aren yang dihasilkan pada usaha agroindustri gula aren Di Kecamatan Pemenang yang dinyatakan dalam satuan Kilogram (Kg) . Nilai produksi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah hasil kali antara rata – rata jumlah produksi dengan rata –rata harga produk gula aren yang dinyatakan dengan satuan Rp/Kg. sedangkan keuntungan adalah selisih antara total nilai produksi dikurangi total biaya pada agroindustri gula aren yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp). Rata-rata jumlah produksi, nilai produksi dan keuntungan agroindustri gula aren disajikan pada tabel 4.15 di bawah ini.

Tabel 4.15 Rata –Rata Produksi, Nilai Produksi, Total Biaya Produksi Dan

Keuntungan Agroindustri Gula Aren Dikecamatan Pemenang Tahun 2016.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Uraian | Nilai Produksi |
| Per Proses Produksi | Per Bulan |
| 1 | Produksi (Kg) | 7.5 | 209.14 |
| 2 | Harga (Rp/Kg) | 17.321 | 17.321 |
| 3 | Nilai Produksi (Rp) | 129.907 | 3.622.514 |
| 4 | Total Biaya Produksi | 102.098 | 2.858.322 |
| 5 | Keuntungan (Rp) | 27.809 | 764.191 |

*Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2016*

Dari Tabel 4.15. Menunjukan bahwa rata rata produksi gula aren yang dihasilkan oleh pengusaha gula aren di Kecamatan Pemenang sebesar 7.5 Kg/PP atau sebesar 209.14 Kg/Bulan dengan harga rata – rata sebesar Rp. 17.321. /Kg. sehingga rata-rata nilai produksi yang diperoleh sebesar Rp. 129.907/PP atau sebesar 3.622.514/Bulan . Selanjutnya dari selisih antara total nilai produksi dikurangi total biaya produksi di peroleh rata-rata keuntungan sebesar Rp27.809/PP atau sebesar Rp. 764.191/bulan. Keuntungan merupakan tujuan utama yang ingin dicapa dalam menjalankan suatu usaha. Semakin banyak nira aren yang diolah makan semakin banyak pula keuntungan yang diterima oleh pengusaha gula aren.

* 1. **Analisis Nilai Tambah Agroindustri Gula Aren**

Besarnya nilai tambah yang diperoleh akibat dari penggunaan sejumlah biaya dalam proses pengolahan nira aren menjadi gula aren di Kecamatan Pemenang dapat dilihat setelah dianalisis menggunakan “Metode Hayami “ ( Said,G.,2005). Rincian analisis nilai tambah pada agroindustri gula aren dapat dilihat pada tabel 4.16 di bawah ini.

Tabel 4.16. Analisis Nilai Tambah Agroindustrigula Aren Di Kecamatan Pemenang

Dalam Satu Kali Proses Produksi Tahun 2016.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No | Variabel | Formula | Nilai |
| 1 | Output, Input, Harga |   |   |
|   | A. Produksi (Kg) | A | 7.51 |
|   | B. Bahan Baku (Liter) | B | 37.57 |
|   | C. Tenaga Kerja (Hko) | C | 1.02 |
|   | D. Faktor Konversi(Kg/Liter BB) | d=a/b | 0.20 |
|   | E. Koefisien Tenaga Kerja (Hko/Liter BB) | e=c/b | 0.03 |
|   | F. Harga Output Rata-Rata ( Rp/Kg) | F | 17321.43 |
|   | G. Upah Rata-Rata Tenaga Kerja (Rp/pp) | G | 13877.55 |
| 2 | Penerimaan Dan Keuntungan |   |   |
|   | h. Harga Bahan Baku (Rp/Liter) | H | 2000 |
|   | i. Sumbangan Input Lain (Rp/liter bb) | I | 348.07 |
|   | j. Nilai Produksi (Rp/Kg) | j= d x f | 3462.44 |
|   | k1. Nilai Tambah (Rp/Liter BB) | k1= j - i- h | 1114.37 |
|   | k2. Rasio nilai tambah (%) | k2 = ( k1/ j ) x 100% | 32.18 |
|   | l1. Imbalan Tenaga Kerja (Rp/Hlo) | l 1 = e x g | 376.77 |
|   | l2. Rasio Bagian Tenaga Kerja (%) | l 2 = (l1 / k1) x 100% | 33.81 |
|   | m1. Keuntungan  | m1 = k1 - l1 | 737.61 |
|   | m2. Tingkat Keuntungan (%) | m2 = ( m1 / j) x 100 % | 21.30 |
| 3 | Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi |   |   |
|   | n. Margin Keuntungan  | n = j – h | 1462.44 |
|   | n1. Pendapatan Tenaga Kerja (%) | n1= ( l1 / n ) x 100% | 25.76 |
|   | n2. Sumbangan Input Lain (%) | n2 = ( i/ n ) x 100% | 23.80 |
|   | n3. Keuntungan Kegiatan Produksi (%) | n3 = (m1/n) x 100% | 50.44 |

*Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2016.*

Pada usaha agroindustri gula aren dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti kapasitas produksi ( output ) yang dihasilkan, jumlah bahan baku yang digunakan, dan tenaga kerja yang terlibat dalam proses produksi tersebut. Selain itu faktor harga bahan baku, harga output maupun sumbangan input lain ( biaya bahan penolong dan penyusutan peralatan) juga berpengaruh terhadap perhitungan nilai tambah yang juga akan menentukan besar kecilnya pendapatan dan tingkat keuntungan yang diterima oleh pengusaha gula aren.

**4.8.1 Nilai Produksi (Output )**

Nilai produksi dalam metode hayami merupakan hasil kali antara faktor konversi ( perbandingan antara outout yang dihasilkan dengan jumlah bahan baku yang digunakan selama satu kali proses produksi ) dengan rata –rata harga output. Dari faktor konversi diketahui bahwa satu liter bahan baku ( nira aren ) aren yang diolah akan menghasilkan 0.20 kg gula aren atau 5 liter bahan baku akan menghasilkan 1 kg gula aren. dengan dianalisis menggunakan metode hayami diperoleh nilai produksi atau output sebesar Rp. 3462.44 /liter bahan baku yang digunakan. Nilai produksi akan mempengaruhi nilai tambah, semakin besar nilai produksi maka nilai tambah pada usaha agroindustri gula aren di Kecamatan Pemenang akan semakin tinggi pula. Selain itu nilai tambah juga dipengaruhi oleh faktor teknis produksi yang mempengaruhi rendemennya, seperti faktor harga, baik harga bahan baku maupun harga output, jumlah bahan baku yang digunakan dan sumbangan input lain ( bahan penolong dan penyusutan peralatan ).

**4.8.2 Nilai Tambah**

Nilai tambah merupakan selisih antara pengurangan nilai produksi, sumbangan input lain (bahan penolong dan penyusutan peralatan ) dan harga bahan bahan baku. Dari tabel 4.16 diketahui bahwa pengolahan nira aren menjadi gula aren menghasilkan nilai tambah sebesar Rp. 1114,37/ liter bahan baku. Artinya dengan menggunakan 1 liter bahan baku dengan harga Rp.2.000/liter dengan biaya sumbangan input lain( biaya penolong dan penyusutan peralatan) sebesar Rp. 348.07 /liter setelah diolah menghasilkan 0.20 kg gula aren dengan nilai produksi ( output ) sebesar Rp. 3462,44 dapat memberikan sumbangan nilai tambah sebesar Rp. 1114,37/ liter bahan baku, dengan rasio nilai tambah sebesar 32.18 %. Artinya setiap kenaikan nilai produksi sebesar 100%, akan memperoleh nilai tambah sebesar 32.18 %.

**4.8.3 Imbalan Tenaga Kerja**

Jika dilihat dari segi penyerapan tenaga kerja. Hasil analisis menunjukan bahwa usaha agroindustri gula aren hanya menggunakan tenaga dalam keluarga saja dengan jumlah tenaga kerja yang terserap sebesar 1.02 HKO/proses produksi atau 30.60 HKO/Bulan dan untuk mengolah 1 liter bahan baku nira aren menjadi gula aren membutuhkan 0.03 HKO .

Penggunaan tenaga kerja dalam setiap kegiatan harus diberikan imbalan, untuk mengetahui besarnya imbalan tenaga kerja yang diperoleh di hitung dengan mengalikan koefisien tenaga kerja sebesar 0.03 HKO dengan upah rata-rata tenaga kerja sebesar Rp.13.877,55. Jadi dari hasil perkalian tersebut diperoleh imbalan tenaga kerja sebesar Rp. 376.77/kg, dengan rasio bagian tenaga kerja sebesar 33.81 % . Artinya setiap 100 % nilai tambah yang diperoleh membutuhkan imbalan tenaga kerja sebesar 33. 81 % untuk rasio bagian tenaga kerja.

**4.8.4 Keuntungan**

 Suatu kegiatan usaha harus dapat memberikan keuntungan bagi para pengusaha gula aren. besarnya keuntungan dari nilai tambah yang diperoleh oleh pengusaha sebesar Rp.737.61/liter bahan baku dengan tingkat keuntungan yang diterima pengusaha sebesar 21.30 % dari nilai produksi. Ini artinya setiap 100 % output yang dihasilkan akan memberikan keuntungan sebesar Rp. 21.30 %.

**4.8.5 Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi**

 Dalam menjalankan suatu usaha akan banyak melibatkan faktor – faktor produksi diantaranya seperti pemilik factor modal, penyediaan bahan baku, tenaga kerja. Dari semua faktor produksi tersebut harus di berikan balas jasa atas penggunaannya. Berdasarkan hasil analisis antara nilai produksi dengan harga bahan baku di peroleh margin keuntungan sebesar Rp.1.462,44/proses produksi sebagai balas jasa untuk pemilik faktor produksi.

 Balas jasa yang diterima oleh tenaga kerja dalam bentuk pendapatan tenaga kerja sebesar 25.76 % artinya setiap 100% keuntungan yang diperoleh membutuhkan pengeluaran sebesar 25.76 % untuk diberikan kepada tenaga kerja. Sumbangan input lain sebesar 23.80 % artinya setiap keuntungan 100 % yang diperoleh membutuhkan pengeluaran sebesar 23.80 % untuk diberikan pada input lain. Sedangkan balas yang diterima oleh pengusaha dalam bentuk keuntungan kegiatan produksi sebesar 50.44% artinya setiap 100 % keuntungan yang dihasilkan membutuhkan pengeluaran sebesar 50.44 % untuk diberikan kepada pengusaha gula aren.

* 1. **Analisis Pemasaran Produk Gula Aren**

 Analisis pemasaran yang dibahas dalam penelitian ini meliputi analisis saluran pemasaran, analisis margin pemasaran dan analisis efisiensi pemasaran.

**4.9.1. Saluran Pemasaran**

 Saluran pemasaran merupakan organisasi yang saling tergantung dalam mempermudah proses penyaluran produk dari produsen hingga konsumen akhir. Dalam pemasaran produk agroindustri gula aren di Kecamatan Pemenang, pengusaha gula arena atau produsen melibatkan dua jenis lembaga pemasaran yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Pedagang pengumpul (PP) adalah pedagang yang membeli langsung produk gula aren dari produsen (pengusaha gula aren) dan menjualnya ke pedagang pengecer. Sedangkan pedagang pengecer (PPe) pedagang yang membeli produk gula aren dari pedagang pengumpul, namun ada juga pedagang pengecer yang membeli gula aren langsung dari produsen ( pengusaha gula aren). saluran pemasaran dari produsen sampai konsumen akhir disajikan pada gambar 4.2 berikut ini.

Produsen

( Pengusaha Gula Aren)

210,40 Kg.

22 Produsen 6 Produsen

11 PP 6 PPe

178,20 Kg I II 32,20 Kg

78,57 % 21,43 %

Pedagang Pengumpul

(PP)

Pedagang Pengecer

( PPe)

11 PPe

178,20 Kg 32,20 Kg 78,57 % 21.43%

Konsumen Akhir

Pedagang Pengecer

( PPe)

178,20 Kg

78,57 %

Konsumen Akhir

Gambar 4.2. Saluran pemasaran produk gula aren di Kecamatan Pemenang tahun 2016.

 Pada gambar 4.2 menunjukan bahwa saluran pemasaran produk gula aren di Kecamatan Pemenang Kabupaten Lombok Utara melalui dua saluran atau lembaga pemasaran yaitu :

1. Produsen PP PPe Konsumen Akhir
2. Produsen PPe Konsumen Akhir

 Gambar diatas dapat diketahui bahwa dari 28 responden terdapat 22 orang orang (178.20 Kg) atau sebanyak 78,571% menjual produk menjual produk gula aren ke pedagang pengumpul dan sisanya 6 orang responden ( 32,20) atau 21,429% menjual ke pedagang pengecer.

 Saluran pemasaran I (Produsen – PP – Ppe ) melibatkan dua lembaga pemasaran yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer hingga sampai ke konsumen akhir. Dari gambar 4.2 diatas menunjukkan bahwa pedagang pengumpul menjual ke pedagang pengecer sebesar 78,571% dengan volume penjualan sebanyak 178.20 Kg selanjutnya didistribusikan langsung ke konsumen akhir. Pada saluran Pemasaran 1 melibatkan 11 orang pedagang pengumpul , 11 0rang pedagang pengecer dan 22 orang pengusaha gula aren.

 Pada saluran pemasaran II ( Produsen – Ppe – Konsumen Akhir ) menggunakan satu pedagang perantara yaitu pedagang pengecer . Berdasarkan gambar 4.2 diketahui bahwa dari produsen menjual ke pedagang pengecer sebesar 21,429% atau sebanyak 32,20 kg kemudian didistribusikan langsung ke konsumen akhir. Pada saluran 2 melibatkan 6 pedagang pengecer dan 6 pengusaha gula aren.

**4.9.2. Margin dan Efisiensi Pemasaran**

 Margin pemasaran adalah selisih antara harga beli di tingkat konsumen dengan harga beli di tingkat produsen. Komponen margin pemasaran meliputi biaya pemasaran dan keuntungan. Biaya pemasaran pada masing-masing saluran pemasaran yaitu biaya transportasi, biaya dudukan, dan biaya pengemasan. Sedangkan keuntungan merupakan hasil yang diperoleh dari setiap pedagang yang terlibat dalam pemasaran produk gula aren tersebut. Besarnya margin pemasaran pada masing-masing saluran pemasaran di tentukan oleh panjangnya saluran pemasaran yang dilalui, jumlah produk gula aren yang dijual, dan jumlah pedagang yang terlibat dalam aktivitas pemasaran.

 Sedangkan efisiensi pemasaran yang di ukur dalam penelitian ini menggunakan indikator margin pemasaran, share harga ( Share Petani ) dan volume penjualan tertinggi produk gula aren pada setiap saluran pemasaran. Besarnya margin pemasaran, share harga ( Share Petani ), volume penjualan tertinggi dan tingkat efisiensi pemasaran pada setiap lembaga dalam saluran pemasaran gula aren di Kecamatan Pemenang tahun 2016 disajikan pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.17. Analisis Efisiensi Pemasaran Produk Agroindustri Gula Aren di

 Kecamatan Pemenang Tahun 2016

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| NO | Pelaku Pasar | Saluran Pemasaran 1 | Saluran Pemasaran 2 |
| Rata-Rata (Rp/Kg) | Rata-Rata (Rp/Kg) |
|  | Produsen Gula Aren |  |  |
| 1 | a. Harga Jual | 16.590,909 | 16.666,667 |
|  | b. Biaya Pengemasan | 150 | 150 |
|  | 1. Keuntungan Pemasaran
 | 16.440,909 | 16.516,667 |
| 2 | Pedagang Pengumpul |  |  |
| a. Harga Beli | 16.590,909 | . |
| b.Biaya Pemasaran | 593.056 | . |
| c. Harga Jual | 19.090,909 | . |
| d. Margin Pemasaran | 2.500 |  |
| e. Keuntungan Pemasaran | 1.906,944 | . |
| 3 | Pedagang Pengecer |  |
| a. Harga Beli | 19.090.909 | 16.666.667 |
| b.Biaya Pemasaran | 768,367 | 369,658 |
| c. Harga Jual | 22.159,091 | 19.791,667 |
| d. Margin Pemasaran | 3.068,182 | 3.125 |
| e. Keuntungan Pemasaran | 2.299,815 | 2.755,342 |
| 4 | Konsumen Akhir | 22.159,091 | 19.791,667 |
| a.Harga Beli |
| Pendekatan Efisiensi Pemasaran |  |  |
| 1.Total Margin Pemasaran | 5.568,182 | 3.125 |
| 2.Total Biaya Pemasaran | 1.511,423 | 519,658 |
| 3.Share Harga | 74,882 | 84.211 |
| 4.Volume Penjualan Tertinggi | 16.20 | 5.37 |
| **Kriteria Efisien** | **Efisien** | **Efisien** |

*Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2016*

1. Saluran Pemasaran 1

 Pada saluran pemasaran 1. Melibatkan dua pedagang perantara yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer . Pedagang pengumpul membeli gula aren dari produsen dengan rata-rata harga sebesar Rp. 16.590,909/Kg dan dijual ke pedagang pengecer yang berada di Pasar Pemenang dengan rata-rata harga sebesar Rp. 19090.909/Kg dengan margin pemasaran sebesar Rp.2.500/Kg dengan keuntungan pemasaran yang diperoleh sebesar Rp 1.906,944/Kg.

 Sedangkan pedagang pengecer membeli produk gula aren dari pedagang pengumpul dengan rata-rata harga sebesar Rp. 19.090,909/Kg dan dijual dengan rata-rata harga sebesar Rp. 22.156,091/Kg, keuntungan pemasaran yang diperoleh sebesar Rp. 2.299,815/Kg, dengan margin pemasaran yang diperoleh sebesar Rp.3.068,182/Kg. sehingga total margin pemasaran pada saluran pemasaran 1 sebesar Rp.5.568,182/Kg.

1. Saluran pemasaran II

 Pada saluran pemasaran II hanya terdapat pedagang pengecer karena pedagang pengecer langsung membeli produk gula aren dari produsen ( pengusaha gula aren ) dan langsung dipasarkan ke konsumen akhir. Pada tabel 4.11 dapat dilihat bahwa pedagang pengecer membeli produk gula aren langsung dari produsen dengan rata-rata harga sebesar Rp. 16.666,667/Kg dan dijual ke konsumen akhir sebesar Rp. 19.791,667/Kg dengan margin sebesar Rp. 3.125/Kg dan keuntungan pemasaran yang diperoleh sebesar Rp. 2.755,342/Kg.

 Dari tabel 4.17 diatas jika dilihat dari 3 pendekatan efisiensi Pemasaran dapat diketahui bahwa pada saluran pemasaran satu sudah efisien karena share harga ( share petani ) lebih besar dari 60% yaitu sebesar 74.882% dengan total margin pemasaran sebesar Rp. 5.568,182/Kg, dengan rata - rata volume penjualan tertinggi sebesar 16.20 Kg. Sedangkan pada saluran pemasaran 2 juga sudah efisien karena share harga (petani) lebih dari 60% yaitu sebesar 84,211% dengan total margin pemasaran Rp. 3.125/Kg dengan rata-rata volume penjualan sebesar 5.37 Kg.

 Namun saluran pemasaran yang paling efisien adalah pada saluran pemasaran II karena pada saluran pemasaran II lebih pendek dibandingkan saluran pemasaran I sehingga produk lebih cepat sampai ke konsumen akhir, selain itu share harga (share Petani ) pada saluran pemasaran II lebih besar yaitu 84,211% dibandingkan pada saluran pemasaran I sebesar 74.882%, margin pemasaran pada saluran pemasaran II kebih kecil sehingga antara harga di tingkat konsumen akhir dengan harga ditingkat produsen tidak terlalu berbeda jauh dan yang terakhir biaya pemasaran saluran pemasaran II lebih kecil dibandingkan pada salurn pemasaran 1. Sehingga dari pertimbangan tersebut saluran pemasaran ke-2 lah yang paling efisien.

**4.10 Kendala- Kendala Pada Agroindustri Gula Aren**

 Setelah dilakukan penelitian terhadap para pengusaha gula aren di kecamatan pemenang maka di dapat beberapa kendala yang dihadapi oleh para pengusaha gula aren dalam proses produksinya. Dari hasil penelitian yang dilakukan rata-rata responden bisa mengalami 1 sampai 3 kendala sekaligus, untuk lebih jelasnya mengenai Rincian kendala- kendala yang di hadapi oleh pengusaha gula aren di kecamatan pemenang disajikan pada table 4.15 berikut ini.

Tabel 4.18 Rincian Kendala – Kendala Pada Agroindustri Gula Aren Di

 Kecamatan Pemenang Tahun 2016

|  |  |
| --- | --- |
| No | Kendala - Kendala Yang Dihadapi Oleh Pengusaha Gula Aren |
| Kendala –Kendala | Jumlah | Persentase ( % ) | Rank |
| 1 | Bahan Baku | 15 | 53,57 | 2 |
| 2 | Kayu Bakar | 19 | 67,86 | 1 |
| 3 | Kayu Purut | 2 | 7,14 | 4 |
| 4 | Akses Jalan | 8 | 28,57 | 3 |

*Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2016*

 Dari tabel 4.18 diatas dapat dilihat bahwa terdapat beberapa kendala – kendala yang dihadapi oleh pengusaha gula aren Di Kecamatan Pemenang diantaranya adalah kendala bahan baku ( nira aren ), bahan penolong ( kayu bakar dan kayu purut ), dan kendala akses jalan.

 Dari hasil penelitian dapat di ketahui bahwa kendala bahan penolong (kayu bakar) merupakan kendala yang paling banyak dialami oleh responden yaitu sebanyak 19 responden atau 67,86 % responden . Mereka mengatakan sebenarnya kayu bakar tidak selalu menjadi kendala dalam proses produksinya namun, kayu bakar akan menjadi kendala apabila terjadi musim hujan karena kayu bakar akan basah sedangkan responden hanya mengandalkan kayu bakar yang mereka ambil langsung dari kebun atau hutan terdekat tempat mereka mengolah nira aren. Mereka tidak melakukan pengumpulan kayu bakar sebelumnya, tetapi mereka akan mencari kayu bakar pada waktu memulai proses perebusana air nira aren.

 Selanjutnya kendala kedua terbanyak dialami oleh 15 responden mengatakan mengalami kendala bahan baku dengan persentase sebesar 53,57 %. Alasan mereka mengatakan mengalami kendala bahan baku karena mereka hanya menghandalkan bahan baku yang mereka sadap sendiri sedangkan pohon aren yang mereka sadap tidak selalu dapat mengeluarkan air nira dalam jumlah banyak karena memiliki fase-fase tertentu dan tergantung pada kondisi cuaca daerah setempat dan rata-rata responden yang mengatakan mengalami kendala bahan baku adalah responden yang menghasilkan sadapan nira dalam jumlah kecil.

 Selanjutnya sebanyak 8 responden atau 28,57 % responden yang mengalami kendala akses jalan menuju tempat produksi. Untuk kendala akses jalan rata- rata dialami oleh pengusaha gula aren yang berada di Desa Persiapan Menggala tepatnya di Dusun Kerujuk. Mereka harus berjalan sejauh 1,5 km hingga sampai ke tempat pengolahan karena daerahnya berada di puncak gunung.

 Dan yang terakhir sebanyak 2 responden atau 7,14 % responden mengalami kendala memperoleh kayu purut sebagai bahan penolong dalam pengolahan gula aren karena keberadaan kayu purut sudah mulai sulit di cari.

**BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN**

**5.1 Kesimpulan**

Dari pembahasan yang telah di paparkan diatas terbatas pada obyek dan ruang lingkup penelitian, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Struktur biaya produksi agoindustri gula aren yang meliputi biaya vaiabel sebesar Rp.2.838.576.10/Bln dengan persentase sebesar 99,36% dan biaya tetap sebesar Rp. Rp.19.746,872/Bln dengan persentase sebesar 0,69% dari total biaya. Biaya yang paling dominan dalam agroindustri gula aren di Kecamatan Pemenang adalah biaya bahan baku dengan persentase sebesar 73,17%, kemudian yang kedua adalah biaya tenaga kerja dengan persentase sebesar 14,57%, selanjutnya biaya kayu bakar sebesar 10,53%, kayu purut sebesar 0,92%, biaya penyusutan peralatan sebesar 0,69%, dan yang terakhir biaya kelapa parut dengan persentase 0,12%.
2. Usaha agroindustri gula aren di Kecamatan Pemenang Kabupaten Lombok Utara menghasilkan keuntungan sebesar Rp. 27,809/ proses produksi atau Rp.746,191/Bulan. Kemudian nilai tambah yang di hasilkan dari pengolahan nira aren menjadi gula aren adalah sebesar Rp.1114,37/liter. artinya dengan menggunakan satu liter bahan baku dengan harga Rp.2000/liter, sumbangan input lain (bahan penolong dan penyusutan peralatan) sebesar Rp. 348,07/liter dengan nilai produksi sebesar Rp.3462.44 akan memberikan nilai tambah nira aren sebesar Rp.1114,37/liter dengan rasio nilai tambah sebesar 32.18% artinya setiap kenaikan 100 % nilai produksi akan memberikan nilai tambah sebesar 32.18%.
3. Pola pemasaran produk gula aren di Kecamatan Pemenang menggunakan 2 saluran pemasaran yaitu : 1. Produsen – PP – PPe – Konsumen Akhir dan 2. Produsen - PPe – Konsumen Akhir. Kedua saluran pemasaran tersebut adalah efisien karena share harga (share petani) lebih dari 60% yaitu sebesar 74.881% dan 84,211% dengan total margin pemasaran masing-masing sebesar Rp.5568,182/Kg dan 3.125/Kg. Namun saluran pemasaran yang paling efisien adalah saluran pemasaran 2 karena share harga (share petani) lebih besar dibandingkan saluran pemasaran 1 dengan margin pemasaran lebih kecil, artinya antara harga di tingkat produsen dengan harga di tingkat konsumen tidak terlalu berbeda jauh, selain itu saluran pemasaran 2 lebih pendek dan total biaya pemasaran pada saluran ke-2 lebih kecil dibandingkan pada saluran 1. Atas pertimbangan tersebut maka dapat dikatakan saluran pemasaran 2 merupakan saluran pemasaran yang paling efisien.
4. Kendala-kendala yang di hadapi oleh pengusaha gula aren di Kecamatan Pemenang terkait dengan ketersediaan bahan baku, bahan penolong, dan akses jalan menuju lokasi produksi. Namun kendala yang paling dominan adalah kendala bahan penolong (kayu bakar) sebanyak 19 responden dengan presentase 67,86%. Kemudian kendala bahan baku sebanyak 15 responden dengan presentase 53,57%. Selanjutnya sebanyak 8 responden mengalami kendala akses jalan dengan presentase 28,57%. Dan yang terakhir sebanya 2 responden mengalami kendala bahan penolong (kayu purut) dengan presentase sebesar 7,14%.

**5.2 Saran**

 Dari pembahasan yang telah di paparkan diatas terbatas pada obyek dan ruang lingkup penelitian, maka dapat di sarankan sebagai berikut :

1. Perlu dilakukan penelitian tentang studi komparasi atau perbandingan pendapatan antara gula aren dengan nira aren yang dijual langsung
2. Jika dilihat dari tingkat keuntungan dan nilai tambah yang dihaslkan dari produk gula aren, dengan permintaan akan produk ini tergolong masih tinggi, maka disarankan kepada para pengusaha gula aren untuk terus mengembangkan usahanya.
3. Dari hasil penelitian yang dilakukan, bentuk produk gula aren di daerah penelitian hanya terbatas pada gula cetak bumbung, maka disarankan kepada para pengusaha gula aren untuk melakukan inovasi terhadap bentuk gula aren yang di buat seperti gula briket, gula semut ataupun bentuk lainnya sehingga dapat menghasilkan beranekaragam bentuk gula aren yang nantinya akan meningkatkan pendapatan.

**DAFTAR PUSTAKA**

Azwar, S., 1998. *Metode Penelitian. Cetakan Xv.* Pustaka Pelajar: Yogyakarta.

Badan Pusat Statistik Propinsi Nusa Tenggara Barat, 2015. *KLU Dalam Angka 2015.* Mataram: NTB.

Badan Pusat Statistik Kabupaten Lombok Utara, 2016. *Pemenang Dalam Angka*

*2016.* Mataram: NTB

Brigham, E., 2001. *Manajemen akuntansi keuangan. blogspot.co.id. Retrieved from google: http://nanangbudianas.blogspot.*co.id/2013/02/pengertian-nilai-tambah-ekonomis-eva\_6.html.

Dinas Perkebunan Provinsi Nusa Tenggara Barat, 2015. *Luas Areal Tanaman Dan Produktivitas Tanaman Musiman Provinsi NTB Tahun 2015.* Mataram: NTB

Disperindag Propinsi Nusa Tenggara Barat, 2015. *Data Potensi Industri Menengah Provinsi NTB 2015.* Mataram: NTB.

Doweny, 1992. *Pengertian Efisiensi Pemasaran.* *blogspot.co.id*. Retrieved from google: http://globallavebookx.blogspot.co.id/2014/07/pengertian - efisiensi - menurut -para - ahli .html

Hudaini, 2015. *Analisis Nilai Tambah Agroindustri Gula Aren Di Kecamatan Gunung Sari Kabupaten Lombok Barat.* Fakultas Pertanian: Universitas Mataram.

Irawan, 1996. *Pemasaran, Prinsip Dan Kasus. Edisi 2.* BPFE: Yogyakarta.

Isnaini, M., 2014. *Cara Pembuatan Gula Aren Cetak Dan Semut*. Kompas.com [http://www.kompasiana.com/bangpilot/cara-membuat-gula-aren cetak\_55 b1dd82ca23bd5 506eb1810](http://www.kompasiana.com/bangpilot/cara-membuat-gula-aren%20cetak_55b1dd82ca23bd5%20506eb1810)

Istianti, 2010. *Pengertian Margin Pemasaran pada produk pertanian* .Blogspot. <http://istiantie.blogspot.co.id/2010/10/pengertian-margin-pemasaran.html>

Kasmir, 2008. *pengertian analisis laba.* *blogspot.co.id*. Retrieved from google: http://adaddanuarta.blogspot.co.id/2014/11/laba-menurut-para-ahli.html.

Kementerian Pertanian Republik Indonesia, 2015. *Strategi Induk Pembangunan Pertanian.* Kementerian Pertanian: Jakarta

Kotler, P., 1998. *Manajemen Pemasaran. Analisis, Perencanaan, Implementasi, Dan Kontrol.Jilid 2.* PT Prenhallindo: Jakarta.

Nopianto, 2009. *Pentingnya Pengembangan Agroindustri Di Indonesia*. Blogspot.com:http://nopianto.blogspot.com/2009/01/pentingnyapengembangan-agroindustri.html

Raonah, B., 2006. A*analisis Nilai Tambah Gula aren di Kecamatan Batukliang Utara Kabupaten Lombok Tengah.* Fakultas Pertanian: Universitas Mataram.

Saefuddin, A. M., 1981. *Pemasaran Produk Pertanian.* IPB: Bogor.

Said, G., 1999. *Manajemen Agribisnis MMA.* IPB: Bogor.

Samudra, A. A., 2011. *Strategi Pengembangan Agribisnis Aren Di Kecamatan Mungka Kabupaten Limapuluh Kota.* Fakultas Pertanian: Universitas Andalas.

Simanjuntak, P. J., 1985. *Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia. PT Gramedia Pustaka : Jakarta.*

Soekartawi, 1989. *Prinsip dasar manajemen pemasaran hasil-hasil pertanian*.CV Rajawali : Jakarta.

 , 2005. *Agribisnis Dalam Perspektif Sosial Ekonomi.* Pt Raja Grafindo Persadas: Jakarta.

Soekirno, 1985. *Teori Mikro Ekonomi*. Fakultas ekonomi-UI : Jakarta

Supriyono, R.A., 1999. *Akuntansi Biaya, Pengumpulan Biaya Dan Penentuan Harga Pokok. blogspot.co.id*. Retrieved from google: <http://kamarulintangsakti.blogspot.co.id/2014/03/pengertian-biaya-dan-macam-macam-biaya.html>

Standar Akuntansi Keuangan, 1999. *Definisi Efisiensi Pemasaran.* Salemba Empat: Https://Deenisa683.Wordpress.Com/2014/02/21/Pengertian-Cost-Biaya-Dan-Expanses-Beban-Menurut-Para-Ahli/.

 Tajidan dan Amry, 1996. *Studi Agribisnis Gula Aren Di Lombok Barat. Kerjasama Proyek Pembinaan Kelembagaan Penelitian Dan Pengembangan Pertanian Dengan Lembaga Penelitian Universitas Mataram.* Laporan Penelitian: Universitas Mataram.