



ANALISIS FINANSIAL DAN PEMASARAN GULA AREN (*Arenga Pinnata*) DI KENAGARIAN UJUNG GADING, KECAMATAN LEMBAH MELINTANG, KABUPATEN PASAMAN BARAT

FINANCIAL ANALYSIS AND MARKETING OF AREN SUGAR (*Arenga Pinnata*) IN KENAGARIAN UJUNG GADING KECAMATAN LEMBAH MELINTANG PASAMAN BARAT DISTRICT

Khoirul Saleh¹, Dang Sri Chaerani², Esa Diya Wahyuni³

¹Alumni Fakultas Pertanian, Universitas Ekasakti.

²Fakultas Pertanian, Universitas Ekasakti. E.mail: dangsrichaerani@yahoo.co.id

³Fakultas Pertanian, Universitas Ekasakti. E-mail:

INFO ARTIKEL

Koresponden

Khoirul Saleh

Dang Sri Chaerani

dangsrichaerani@yahoo.co.id

Esa Diya Wahyuni

esa_diya@yahoo.co.id

Kata kunci:

gula aren, kelayakan finansial, efisiensi pemasaran

hal: 99 - 112

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah 1) Menganalisis kelayakan usaha gula aren 2) Menganalisis saluran dan efisiensi pemasaran gula aren di Kenagarian Ujung Gading, Kecamatan Lembah Melintang, Kabupaten Pasaman Barat. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dan metode analitis. Populasi pada penelitian ini adalah seluruh perajin gula aren di Kenagarian Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat berjumlah 42 orang. Metode pengambilan contoh dengan menggunakan total sampling, Data yang diperoleh diolah secara kuantitatif dan kualitatif. Analisis data dilakukan untuk menentukan kelayakan dan pemasaran. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa: 1) Kelayakan usaha gula aren di Kenagarian Ujung Gading diperoleh nilai R/C ratio sebesar 1,31; BEP harga sebesar Rp.14.155,49 dan BEP volume sebesar 9,89 kg. 2) Pemasaran gula aren di Kenagarian Ujung Gading terdapat dua Saluran. 1) Perajin-Pedagang Pengumpul Desa-Pedagang Pengecer-Konsumen (Pasar Ujung Gading, Pasar Air Bangis); 2) Perajin-pedagang pengecer-konsumen (Pasar Ujung Gading, Pasar Air Bangis). Saluran yang paling efisien adalah saluran pemasaran II.a dengan margin pemasaran Rp.6.315,79; *farmer's share* sebesar 74,08%, dan ratio keuntungan terhadap biaya pemasaran adalah 2,50 dengan volume penjualan 245,00 kg (47,95%). Dari hasil penelitian dapat disarankan: 1) Kepada perajin diharapkan selalu menjaga dan melestarikan tanaman aren yang masih ada untuk ketersediaan bahan baku dan keberlangsungan usaha produksi gula aren sehingga dapat menyerap tenaga kerja di sekitar daerah produksi serta untuk menjual gula aren ke luar dari wilayah Pasaman Barat. 2) Perlu adanya penyuluhan secara kontinyu kepada para perajin usaha gula aren tentang pentingnya menjalankan usaha pengolahan gula aren secara intensif sehingga diharapkan dapat meningkatkan produksi dan pendapatan perajin secara optimal.

Copyright © 2020 U JMP. All rights reserved.

ARTICLE INFO

Correspondent:

Khoirul Saleh

Dang Sri Chaerani

dangsrichaerani@yahoo.co.id

Esa Diya Wahyuni

esa_diya@yahoo.co.id

Keywords:

palm sugar, financial feasibility, marketing efficiency

page: 99 - 112

ABSTRACT

The objectives of this study are 1). Analyzing the business feasibility of palm sugar 2). Analyzing the channel and marketing efficiency of palm sugar in Kenagarian Ujung Gading Lembah Melintang District, West Pasaman Regency. The method used in this research is descriptive method and analytical method. The population in this study were all palm sugar artisans in Kenagarian Ujung Gading Lembah Melintang District, West Pasaman Regency totaling 42 people. Sampling method using total sampling, data obtained from research results are processed quantitatively and qualitatively. Quantitative analysis is used according to the needs of the research conducted, and qualitative analysis is generally used to solve descriptive problems. The data analysis phase is carried out by feasibility and marketing analysis. Based on the results of the study found that: 1). The feasibility of a palm sugar business in Ujung Gading Kenagarian can be seen from the R/C ratio of 1.31; The BEP price is Rp.14,155.49 and the BEP volume is 9.89 kg. 2). Marketing of palm sugar in Kenagarian Ujung Gading has two Channels. 1) Crafters - Village Collectors - Retailers - Consumers (Ujung Gading Market, Air Bangis Market); 2) Retailers - consumers (Ujung Gading Market, Air Bangis Market). The most efficient channel is the marketing channel II.a with a marketing margin of Rp.6,315.79; farmer's share is 74.08%, and the profit ratio to marketing costs is 2.50 with sales volume of 245.00 kg (47.95%). From the results of the study it can be suggested: 1) The craftsmen are expected to always preserve and preserve the remaining palm trees for the availability of raw materials and the sustainability of the palm sugar production business so that they can absorb labor around the production area and sell palm sugar outside the West Pasaman region . 2) There is a need for continuous counseling for palm sugar producers about the importance of conducting intensive palm sugar processing business so that it is expected to increase the production and income of artisans optimally.

Copyright © 2020 U JMP. All rights reserved.

PENDAHULUAN

Permintaan akan gula aren tidak kalah banyak dibandingkan permintaan gula pasir. Berdasarkan survei, sebuah industri kecil dalam sebulan dapat memperoleh pesanan sebesar 15 – 25 ton. Pesanan tersebut sampai saat ini belum mampu dipenuhi akibat keterbatasan pasokan produk dan kurangnya modal. Selain untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri, gula aren juga dapat menjadi salah satu komoditi ekspor bagi Indonesia (Hastuti 2000). Pengembangan gula aren belum diupayakan secara optimal dikarenakan berbagai kendala teknis dan non teknis. Permasalahan pokok selama ini adalah pengetahuan yang masih sangat terbatas pada aren dan khususnya sebagai produk utamanya yaitu gula aren (Sinar Tani, 2004).

Sumatera Barat sebagai salah satu provinsi yang kaya akan sumber daya alam dan cukup potensial dalam pengembangan tanaman aren. Hal tersebut karena agroklimat

yang cocok dan lahan yang masih banyak dan potensial dalam pengembangan aren, juga salah satu daerah penghasil gula aren di Indonesia (Syakir dan Effendi, 2010).

Pasaman Barat sebagai daerah yang memiliki potensi pohon aren yang potensial. Kenagarian Ujung Gading, Kecamatan Lembah Melintang merupakan salah satu penghasil gula aren yang berada di Kabupaten Pasaman Barat. Berdasarkan informasi Dinas Perkebunan Kabupaten Pasaman Barat, tingkat kemurnian gula aren di Kenagarian Ujung Gading memiliki aroma yang khas sehingga diminati oleh banyak konsumen (BPS, Kabupaten Pasaman Barat Dalam Angka, 2017).

Pengolahan gula aren merupakan salah satu usaha pengolahan yang dilakukan oleh masyarakat Kenagarian Ujung Gading untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka. Berdasarkan hasil prasurevei, petani perajin gula aren ini mampu menghasilkan 7- 0 kg gula aren per hari. Gula aren yang dihasilkan dipasarkan ke masyarakat sekitar dan pedagang pengumpul, dengan harga Rp.15.000/Kg.

Pemerintahan Kenagarian Ujung Gading menganggap usaha pengolahan yang dilakukan oleh masyarakatnya dianggap tidak terlalu vital, hanya sebagai usaha sampingan. Padahal berdasarkan kenyataannya, ada beberapa kepala rumah tangga yang menjadikan usaha ini sebagai pekerjaan pokok yang bertujuan untuk menghasilkan uang guna memenuhi kebutuhan hidup keluarga (Wawancara khusus dengan Petugas Penyuluhan Lapangan Pertanian Kecamatan Lembah Melintang, 2017).

Pendapatan dan pemasaran gula aren merupakan salah satu hal penting dalam menjalankan usahatani. Soekartawi (2002), menyatakan bahwa keberhasilan suatu usahatani antara lain dapat diukur dari tingkat pendapatan yang diperoleh. Pendapatan usahatani adalah selisih antara penerimaan usahatani dengan biaya yang dikeluarkan. Pendapatan yang diterima merupakan balas jasa untuk tenaga kerja keluarga dan modal yang dipakai serta pengelolaan dalam kegiatan usahatani. Selanjutnya Soekartawi (1988) menyatakan bahwa upaya menjamin kelangsungan hidup suatu usaha, aspek pemasaran memang sangatlah penting sehingga lembaga pemasaran berperan dalam mengembangkan produk untuk memenuhi kebutuhan produk ekspor.

Pemasaran gula aren mulai dari perajin sampai dengan konsumen akhir, melewati lembaga-lembaga pemasaran yang melakukan fungsi-fungsi pemasaran membentuk suatu jaringan fisik berupa saluran pemasaran, sehingga perlu dianalisis saluran pemasaran yang terbentuk dan yang membentuk suatu jaringan pemasaran serta efisiensi pemasaran gula aren. Selain itu, harga jual juga berkaitan dengan farmer's share. Terkait dengan harga jual gula aren perajin yang cenderung menurun, diduga dengan adanya penurunan harga tersebut akan berakibat pada proporsi yang diterima perajin terhadap harga gula aren di tingkat konsumen akhir. Berdasarkan hasil penelitian Malini dan Sari (2013) saluran yang relatif efisien dengan indikator farmer's share yaitu yang memberikan persentase relatif lebih tinggi dibandingkan saluran lainnya meskipun terdapat perbedaan harga yang diterima perajin relatif berbeda sedikit dengan saluran lainnya, sementara Sustiyana *et al.* (2013) yang persentasenya sudah mencapai 80 persen. Berbeda halnya dengan Sugiyowati *et al.* (2015) dengan nilai persentase lebih dari 40 persen.

Tujuan penelitian yaitu (1) Menganalisis kelayakan finansial usaha gula aren di Kenagarian Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat. (2) Menganalisis saluran dan efisiensi pemasaran gula aren di Kenagarian Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang, Kabupaten Pasaman Barat.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dan metode analitis. Penelitian ini dilakukan di Kanagarian Ujung Gading, Kecamatan Lembah Melintang dengan pertimbangan daerah ini merupakan salah satu sentra produksi gula aren dengan jumlah perajin 42 orang dan tergabung dalam kelompok tani. Penelitian ini dilaksanakan pada Bulan Mei sampai Juni 2018.

Populasi pada penelitian ini adalah seluruh perajin gula aren di Kanagarian Ujung Gading, Kecamatan Lembah Melintang, Kabupaten Pasaman Barat yang produktif, yaitu sebanyak 42 orang. Metode pengambilan contoh dengan menggunakan total sampling, disebut juga sampel jenuh atau sensus. Sumber dan jenis data yang digunakan terdiri dari data primer dan sekunder. Metode pengumpulan data yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi. Tahap analisis data dilakukan dengan analisis pendapatan dan pemasarannya. Kelayakan usaha dianalisis dengan menggunakan perhitungan BEP (*Break Even Point*), *R/C Ratio*, dan *Break Even Point* (BEP).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Petani Sampel

Karakteristik perajin yang meliputi: umur, tingkat pendidikan, pengalaman sebagai perajin (Tabel 1). Berdasarkan Tabel 1, umur petani perajin 38-43 tahun berjumlah 21 orang (50,00%); 44-49 tahun berjumlah 11 orang (26,19%); 50-55 tahun sebanyak 3 orang (7,14%); umur 56- 61 ada 5 orang (11,90%); dan umur 62-67 ada 2 orang (4,76%) dari jumlah responden.

Tabel 1. Karakteristik Perajin Gula Aren di Kanagarian Ujung Gading Kecamatan Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat

No	Karakteristik	Jumlah	Persentase (%)
1	Umur (Tahun)		
	• 38 - 43	21	50,00
	• 44 - 49	11	26,19
	• 50 - 55	3	7,14
	• 56 - 61	5	11,90
	• 62 - 67	2	4,76
	Jumlah	42	100,00
2	Tingkat Pendidikan		
	• SD	16	38,10
	• SLTP	21	50,00
	• SLTA	5	11,90
	Jumlah	42	100,00
3	Pengalaman Sebagai Pengrajin (Tahun)		
	• < 5	2	4,76
	• 5 - 10	15	35,71
	• > 10	25	59,53
	Jumlah	42	100,00

Sumber: Data Primer (Diolah) 2018

Dilihat dari distribusi umur, menunjukkan bahwa pada umumnya perajin terkategori pada usia produktif berjumlah 35 orang, kondisi ini mengindikasikan motivasi dalam bekerja cenderung lebih tinggi serta kemampuan dan keterampilannya dalam bekerja pun masih baik. Bakir dan Manning (1984) mengemukakan bahwa usia

produktif untuk bekerja di negara-negara berkembang umumnya adalah 15-55 tahun. Pada usia produktif, motivasi dalam bekerja cenderung lebih tinggi, begitu juga kemampuan dan keterampilannya dalam bekerjapun masih baik. Kemampuan kerja penduduk usia produktif akan terus menurun seiring dengan bertambahnya usia.

Dipertegas oleh Soekartawi (1988) bahwa petani-petani yang lebih tua cenderung tidak melakukan difusi inovasi pertanian dari pada petani muda. Petani yang lebih muda biasanya akan cenderung lebih produktif dan lebih bersemangat dibandingkan dengan petani berusia lebih tua. Tidak hanya itu, kemampuan yang dimiliki petani usia produktif dalam mengelola lahan lebih kuat dibandingkan dengan petani usia lanjut, sehingga terdapat kecenderungan bahwa umur petani mempengaruhi motivasi dan mengelola lahan pertanian dan berdampak pada produktivitas hasil usahatani.

Dilihat dari tingkat pendidikan pengrajin, SD sebanyak 16 orang (38,10%); SLTP sebanyak 21 orang (50,00%); dan SLTA sebanyak 5 orang (11,90%). Kondisi ini menggambarkan bahwa pendidikan pengrajin dapat dikategorikan rendah, sehingga pendidikan yang menghambat petani dalam menerima inovasi teknologi. Hal ini senada dengan Simanjuntak (1998) mengemukakan bahwa masyarakat petani sering dicirikan dengan tingkat pendidikan yang rendah. Tingkat pendidikan yang rendah merupakan salah satu faktor penghambat inovasi teknologi dalam masyarakat.

Pengalaman berusahatani menurut Soehardjo dan Patong (1984) ada tiga kategori: (1) Kategori kurang berpengalaman apabila menggeluti bidang pekerjaannya <5 tahun, (2) Cukup berpengalaman apabila menggeluti bidangnya selama 5-10 tahun dan (3) Berpengalaman apabila telah menggeluti bidangnya di atas 10 tahun. Berdasarkan pendapat tersebut di atas, maka hasil penelitian menunjukkan bahwa sebaran pengalaman berusaha perajin <5 tahun sebanyak 2 orang (4,76%); 5-10 tahun sebanyak 15 orang (35,71%); dan di atas 10 tahun sebanyak 25 orang (59,52%). Keadaan ini menggambarkan bahwa pengalaman berusahatani perajin dapat dikatakan berpengalaman karena memiliki pengalaman lebih dari 10 tahun, sehingga dengan lama berusaha gula aren mempengaruhi perilaku seseorang dalam mengelola usahatani dan mempengaruhi cara pengambilan keputusan berusahatani. Hal tersebut sesuai dengan pendapat yang dikemukakan oleh Soekartawi (2006), bahwa pengalaman berusahatani yang cukup lama akan menjadikan petani lebih berhati-hati dalam proses pengambilan keputusan. Kegagalan yang ia alami akan menjadikannya lebih berhati-hati dalam proses pengambilan keputusan, sebaliknya petani yang kurang berpengalaman akan lebih cepat mengambil keputusan karena lebih berani menanggung resiko.

Kelayakan Usaha Gula Aren di Kanagarian Ujung Gading

1. Analisis Pendapatan Gula Aren

Produksi gula aren yang diperoleh perajin selama satu hari produksi adalah sebesar 13,02 Kg gula aren, dengan harga yang berlaku pada saat penelitian rata-rata Rp.17.809,52/Kg, maka rata-rata penerimaan adalah sebesar Rp.231.357,14. Pendapatan perajin setiap 1 hari produksi berdasarkan biaya tunai dan biaya tidak tunai dapat dilihat pada Tabel 2.

Berdasarkan Tabel 2 bahwa produksi gula aren satu hari dengan biaya tunai rata-rata sebesar Rp.15.427,48 dan biaya yang diperhitungkan (biaya tidak tunai) sebesar Rp.160.128,89, dan total biaya sebesar Rp.175.556,37 sehingga rata-rata pendapatan atas biaya tunai sebesar Rp215.929,67 dan pendapatan atas biaya total (keuntungan) sebesar Rp55.800,78 dengan harga jual Rp17.809,52/kg.

Tabel 2. Analisis Usaha Gula Aren di Kanagarian Ujung Gading, Kecamatan Lembah Melintang, Kabupaten Pasaman Barat, Tahun 2018

No	Uraian	Jumlah
A	Penerimaan	
	Produksi (Kg)	13,02
	Harga (Rp/Kg)	17.809,52
	Penerimaan (Kg)	231.357,14
B	Biaya	
	Biaya Tunai (Rp)	15.427,48
	Biaya Tidak Tunai (Rp)	160.128,89
	Total Biaya (Rp)	175.556,37
C	Pendapatan	
	Pendapatan atas biaya tunai (Rp)	215.929,67
	Pendapatan atas biaya total (keuntungan) (Rp)	55.800,78
D	R/C	1,31
E	BEP Harga (Rp)	14.155,49
	BEP Volume (Kg)	9,89

Sumber: Data primer diolah (2018)

Kondisi ini menggambarkan bahwa usaha pengolahan gula aren di Kenagarian Ujung Gading punya potensi untuk dikembangkan bila dilihat dari kemampuan perajin dan ketersediaan bahan baku. Hasil penelitian tersebut ternyata lebih baik dari hasil penelitian Yunita S. (2015) dan Erfelient Porobaten (2017), di mana masing-masing keuntungan diperoleh sebesar Rp.35.325,56 per hari dengan harga jual Rp.5.000,00/kg dan Rp.49.894,33 dengan harga jual Rp.14.000,00/kg.

2. Analisis R/C Ratio

Dari hasil pengolahan data pada usaha pengolahan gula aren selama periode produksi satu hari di Kenagarian Ujung Gading menunjukkan bahwa nilai R/C Rasio yang diperoleh perajin gula aren rata-rata 1,31 dimana R/C lebih besar dari 1 sehingga usaha tersebut secara ekonomi layak untuk diusahakan. Ini berarti setiap satu rupiah atas biaya yang dikeluarkan oleh perajin gula aren, akan mendapat penerimaan atas usaha gula aren sebesar Rp.1,31 per satu hari produksi. Masih rendahnya R/C ini disebabkan para perajin belum optimal dalam mengusahakan pengolahan gula aren. Akan tetapi bila dilihat dari sisi kelayakan usaha dapat dikatakan sudah layak. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Soekartawi (2002) yang menyatakan bahwa usaha perajin dikatakan layak atau efisien jika $R/C > 1$. Hasil penelitian di Kenagarian Ujung Gading senada dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Erfelient Porobaten (2017) bahwa nilai R/C 1,37. Dengan demikian perajin akan lebih menguntungkan jika memproduksi setiap hari dengan kemampuan ketersediaan bahan baku terpenuhi.

3. Analisis BEP Volume dan Harga Produksi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata *Break Event Point* (BEP) berdasarkan volume produksi sebesar 9,89 kg per hari. Rata-rata produksi perajin per hari adalah 13,02 kg. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata produksi perajin lebih besar dari pada BEP volume produksi (13,02 kg > 9,89 kg), dengan demikian usaha gula aren di Kenagarian Ujung Gading dinyatakan layak untuk diusahakan atau dikembangkan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata *Break Event Point* (BEP) berdasarkan harga produksi sebesar Rp 14.155,49 per kg, dimana rata-rata harga penjualan perajin

per kg adalah Rp.17.809,52. Kondisi ini menunjukkan bahwa harga rata-rata penjualan perajin per kg lebih besar dari pada BEP harga produksi (Rp17.809,52 > Rp14.155,49); dengan ini dapat diartikan bahwa usaha gula aren dinyatakan layak untuk diusahakan. Pendapat ini sesuai dengan Sunarjono (2000), titik impas yang terlampaui apabila nilai masing-masing lebih tinggi dari hasil perhitungan BEP (*Break Even Point*). Bila dibandingkan hasil penelitian di Kenagarian Ujung Gading ternyata lebih tinggi dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Arief Rahman Hakim (2015), yaitu hasil BEP produksi sebesar 10,65 kg dan BEP harga sebesar Rp.7.649,61.

4. Karakteristik Pedagang Responden

Berdasarkan hasil wawancara terhadap 17 orang pedagang yang terdiri dari 6 orang pedagang pengumpul desa (PPD) dan 11 orang pengecer di Kenagarian Ujung Gading, Kecamatan Ujung Gading dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Karakteristik Pedagang Gula Aren di Kenagarian Ujung Gading

No.	Karakteristik	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Umur		
	<ul style="list-style-type: none"> • ≤55 • > 55 	<p>17</p> <p>0</p>	<p>100,00</p> <p>0,00</p>
2	Tingkat Pendidikan		
	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak Tamat SD • Tamat SD/Sederajat • Tamat SLTP/Sederajat 	<p>5</p> <p>6</p> <p>6</p>	<p>29,42</p> <p>35,29</p> <p>35,29</p>
	3	Pengalaman Berdagang	
	<ul style="list-style-type: none"> • ≤ 5 • 6 - 10 • > 10 	<p>0</p> <p>5</p> <p>12</p>	<p>0,00</p> <p>29,41</p> <p>70,59</p>

Sumber: Dara Primer (Diolah) 2018

Umur pedagang aren dapat dikatakan produktif karena 17 orang (100%) pedagang responden berusia ≤55 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang gula aren mampu bekerja dengan baik karena didukung dengan fisik serta mental yang kuat dalam melaksanakan peran sebagai penyalur pemasaran gula aren dari perajin ke konsumen. Bakir dan Manning (1984) mengemukakan bahwa usia produktif untuk bekerja di negara-negara berkembang umumnya adalah 15-55 tahun.

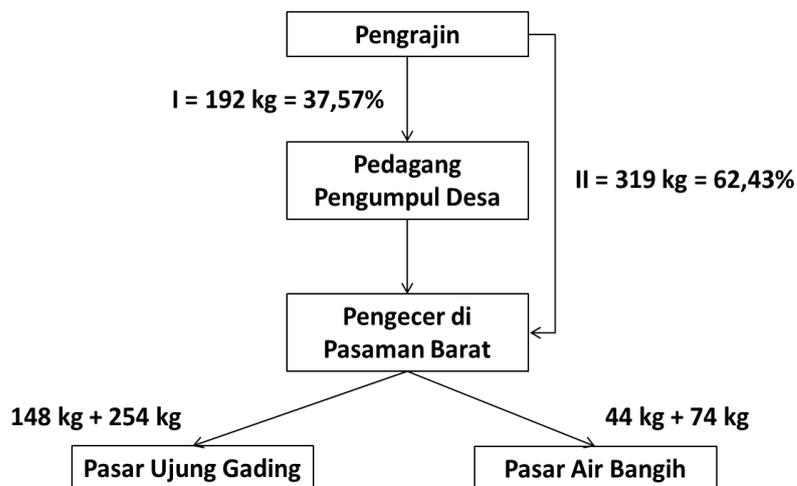
Pendidikan formal maupun nonformal merupakan salah satu faktor pelancar dalam pembangunan karena dengan pendidikan, pengetahuan maupun cara berfikir akan bertambah luas. Semakin tinggi tingkat pendidikan yang diperoleh pedagang, maka semakin luas wawasan pemikirannya sesuai dengan pengetahuan yang diperoleh, sehingga mereka akan lebih mudah mengambil keputusan yang baik. Tingkat pendidikan pedagang pada umumnya masih tergolong rendah. Pedagang tidak tamat SD berjumlah 5 orang (29,42%); tamat SD/ sederajat berjumlah 6 orang (35,29%), dan tamat SLTP/ sederajat berjumlah 6 orang (35,45). Rendahnya tingkat pendidikan responden disebabkan oleh keterbatasan cara berfikir dari para orang tua mereka dan keterbatasan kemampuan ekonomi pada saat itu.

Pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki seseorang pada umumnya akan mempengaruhi proses pengambilan keputusan. Demikian pula halnya dengan pedagang bahwa pengalaman berusaha yang mereka miliki sangat membantu dalam menjalankan usahanya untuk mendapatkan pendapatan usaha yang lebih baik. Pedagang memiliki pengalaman menjadi pedagang gula aren berdagang berkisar 6 -

10 tahun dengan jumlah 5 orang (29,41%), >10 tahun berjumlah 12 orang (70,59%). Hal ini menunjukkan bahwa pedagang sudah lama melakukan kegiatan jual beli gula aren. Pedagang pengumpul lebih menjalin jaringan sosial ke perajin dengan kuat untuk menguasai gula aren. Pada umumnya pedagang sangat terbuka mengenai harga dan kualitas gula aren yang diminta oleh konsumen di pasaran.

4. Analisis Saluran Tataniaga

Pemasaran gula aren di Kenagarian Ujung Gading melibatkan dua jenis pedagang: 1) pedagang pengumpul desa (PPD) adalah pedagang yang membeli gula aren dari produsen (perajin) dan menjualnya ke pedagang pengecer, 2) pedagang pengecer (PPE) adalah pedagang yang membeli gula aren dari pedagang pengumpul dan menjualnya ke konsumen akhir (Gambar 1).



Gambar 1. Saluran Pemasaran Gula Aren di Kenagarian Ujung Gading, Kecamatan Ujung Gading, Kabupaten Pasaman Barat

Dari Gambar 1 diketahui bahwa dari 42 orang responden perajin terdapat 16 orang atau 38,10% menjual gula aren kepada PPD sebanyak 192 kg (37,57%). PPD mendistribusikan ke PPE untuk dipasarkan ke Pasar Ujung Gading sebanyak 148 kg, dan Pasar Air Bangis sebanyak 44 kg. Selanjutnya 26 orang responden perajin dengan produksi 319 kg (62,43%) menjual gula aren langsung ke PPE di Pasar Ujung Gading sebanyak 245 kg dan 74 kg ke Pasar Air Bangis.

Saluran Pemasaran 1

Saluran pemasaran I digunakan oleh 16 orang perajin (37,57%) dengan volume sebanyak 192 kg dengan kemasan pelepah daun aren kering untuk setiap 10 kg gula aren. Hal ini disebabkan jarak fisik yang dekat antara pedagang pengumpul desa dengan tempat tinggal perajin sehingga tidak perlu mengeluarkan biaya transportasi bagi perajin, namun pedagang pengumpul menjemput ke perajin sehingga membutuhkan biaya transportasi sebesar Rp.60.000,00. Selain itu yang menyebabkan perajin memilih saluran ini adalah perajin tidak perlu melakukan penyortiran terhadap gula aren karena tidak memakan banyak waktu dan sudah ada hubungan kekerabatan yang baik antara pedagang pengumpul dengan perajin.

Pedagog pengumpul desa mendistribusikan ke pedagang pengecer Pasar Ujung Gading sebanyak 148 kg dengan biaya transportasi sebesar Rp.100.000,00, yang

ditanggung oleh pedagang pengecer, 44 kg ke pedagang pengecer pasar Air Bangis dengan biaya transportasi sebesar Rp.30.000,00 ditanggung oleh pedagang pengecer.

Saluran Pemasaran II

Saluran pemasaran II banyak digunakan perajin (61,90%) atau 26 orang dengan volume 319 Kg, didistribusikan ke Pasar Ujung Gading sebanyak 245 kg dengan biaya transportasi sebesar Rp.300.000,00 dan 74 kg ke Pasar Air Bangis dengan biaya transportasi sebesar Rp.100.000,00. Banyaknya perajin menggunakan saluran ini dikarenakan harga jual di tingkat petani lebih tinggi dan selain itu juga karena sudah berlangganan dan punya hubungan kekerabatan.

5. Analisis Biaya, Margin, Farmer's share, Rasio Keuntungan terhadap Biaya dan Tingkat Efisiensi Pada Masing-masing Saluran Pemasaran Gula Aren

Adapun hasil analisis biaya, margin, margin, *farmer's share*, rasio keuntungan terhadap biaya dan tingkat efisiensi pada masing-masing saluran pemasaran gula aren dapat dilihat pada Tabel 4. Pada saluran pemasaran I terdapat 2 saluran dimana saluran 1.a. dengan tujuan akhir adalah konsumen di Pasar Ujung Gading, saluran 1.b. dengan tujuan akhir Pasar Air Bangis.

Tabel 4. Rata-rata Biaya, Marjin, Farmer's share, Rasio Keuntungan terhadap Biaya dan Tingkat Efisiensi Pemasaran Gula Aren di Kenagarian Ujung Gading, Kecamatan Ujung Gading, Kabupaten Pasaman Barat

No	Lembaga Pemasaran	Saluran I		Saluran II	
		I.a. Pasar Ujung Gading Rp/Kg	I.b. Pasar Air Bangis Rp/Kg	II.a. Pasar Ujung Gading Rp/Kg	II.a. Pasar Air Bangis Rp/Kg
I	Perajin				
	A.Harga Jual	17.000,00	17.000,00	18.052,63	18.428,57
	Farmer's Share (%)	68,00	68,00	74,08	74,14
II	PPD				
	B. Harga beli	17.000,00	17.000,00		
	B.Biaya pengemasan	270,38	272,67		
	C.Transportasi	405,57	454,44		
	Biaya Pemasaran	675,95	727,11		
	D.Harga jual	19.384,62	20.000,00		
	E.Keuntungan	1.708,67	2.272,89		
	Li/Ci	2,53	3,13		
III	Pengecer				
	A.Harga Beli	19.384,62	20.000,00	18.052,63	18.428,57
	B.Biaya pengemasan	189,27	159,05	171,49	189,21
	C.Transportasi	1.013,92	681,66	1.224,94	1.351,53
	D.Sewa Tempat	202,78	227,22	163,33	202,73
	E.Retribusi	152,09	170,42	122,49	202,73
	F.Keamanan	152,09	170,42	122,49	202,73
	Biaya Pemasaran	1.710,15	1.408,77	1.804,74	2.148,94
	G.Harga jual	25.000,00	25.000,00	24.368,42	24.857,14
	H.Keuntungan	3.905,23	3.591,23	4.511,04	4.279,63
	Li/Ci	2,28	2,55	2,50	1,99
	Total Biaya Pemasaran	1.980,53	2.135,88	1.804,74	2.148,94
	Efisiensi Pemasaran (%)	7,92	8,54	7,41	8,65
	Total Marjin	8.000,00	8.000,00	6.315,79	6.428,57
	Total Keuntungan	5.613,90	5.864,12	4.511,04	4.279,63
	Li/Ci	2,83	2,75	2,50	1,99

Sumber: Data Primer diolah 2018

Pada saluran I.a. perajin menjual ke pedagang pengumpul dengan harga Rp.17.000,00 per kg. Dalam hal ini perajin dapat dikatakan beruntung dalam pembuatan gula aren karena perajin tidak perlu membeli bahan bakunya yaitu nira aren, perajin sudah memiliki bahan baku nira aren dari pohon arennya sendiri.

Pedagang pengumpul menjual gula aren pada pedagang pengecer Rp.19.384,62 per kg. Dalam penjualan gula aren ke pedagang pengecer di Pasar Ujung Gading, pedagang pengumpul mengeluarkan biaya sebesar Rp.675,95 per kg dan pedagang pengumpul memiliki keuntungan sebesar Rp.1.708,67 per kg. Kemudian pedagang pengecer di Pasar Ujung Gading menjual gula aren kepada konsumen dengan harga Rp.25.000,00 per kg dan biaya pemasarannya sebesar Rp.1.710,15 per kg sehingga pengecer mendapat keuntungan Rp.3.905,23 per kilogram. Dengan demikian biaya total pemasaran saluran I.a. sebesar Rp.1.980,53 per kg, margin total pemasaran sebesar Rp.8.000,00 per kg, keuntungan total pemasaran sebesar Rp.5.613,90 per kg, dan *Farmer's Share* 68,00% serta tingkat efisiensi pemasaran sebesar 7,92%. *Farmer's Share* 68,00%, ini berarti bagian yang diterima perajin sebesar 68,00% dari harga di tingkat konsumen akhir yaitu sebesar Rp.25.000,00 per kg.

Pada saluran pemasaran I.b; perajin menjual ke pedagang pengumpul dengan harga Rp.17.000,00 per kg. Sama halnya pada saluran 1.a. perajin dapat dikatakan beruntung dalam pembuatan gula aren karena perajin juga tidak perlu membeli bahan bakunya yaitu nira aren, perajin sudah memiliki bahan baku nira aren dari pohon arennya sendiri. Pedagang pengumpul menjual gula aren pada pedagang pengecer Rp.16.500,00 per kg. Penjualan gula aren ke pedagang pengecer di Pasar Air Bangis, pedagang pengumpul mengeluarkan biaya sebesar Rp.727,11 per kg dan pedagang pengumpul memiliki keuntungan sebesar Rp.2.272,89 per kg.

Selanjutnya pedagang pengecer di Pasar Air Bangis menjual gula aren kepada konsumen dengan harga Rp.25.000,00 per kg dan biaya pemasarannya sebesar Rp.1.408,77 per kg sehingga pengecer mendapat keuntungan Rp.3.591,23 per kg. Dengan demikian biaya total pemasaran saluran I.b. sebesar Rp.2.135,35 per kg, margin total pemasaran sebesar Rp.85.000,00 per kg, keuntungan total pemasaran Rp.5.864,12 per kg, dan *Farmer's Share* 68,00% serta tingkat efisiensi pemasaran 8,54%.

Pada saluran pemasaran II juga terdapat 2 saluran yaitu saluran II.a. dengan tujuan akhir adalah konsumen di Pasar Ujung Gading, saluran II.b dengan tujuan akhir konsumen Pasar Air Bangis Pada saluran II.a. perajin menjual ke pedagang pengecer di Pasar Ujung Gading dengan rata-rata harga Rp.18.052,63 per kg. Sama halnya dengan saluran I.a perajin dapat dikatakan beruntung dalam pembuatan gula aren karena perajin juga tidak perlu membeli bahan bakunya yaitu nira aren, perajin sudah memiliki bahan baku nira aren dari pohon arennya sendiri. Berikutnya pedagang pengecer di Pasar Ujung Gading menjual gula aren kepada konsumen dengan harga Rp.24.368,42 per kg dan biaya pemasarannya sebesar Rp.1.804,74 per kg sehingga pengecer mendapat keuntungan Rp.4.511,04 per kilogram. Dengan demikian biaya total pemasaran saluran II.a. sebesar Rp.1.804,74 per kg, margin total pemasaran sebesar Rp.6.315,79 per kg, keuntungan total pemasaran sebesar Rp.4.511,04 per kg, dan *Farmer's Share* 74,08% serta tingkat efisiensi pemasaran sebesar 7,41%. *Farmer's Share* 74,08%, ini berarti bagian yang diterima perajin sebesar 74,08% dari harga di tingkat konsumen akhir yaitu sebesar Rp.24.368,42 per kg.

Pada saluran II.b. perajin menjual ke pedagang pengecer di Pasar Air Bangis dengan rata-rata harga Rp.18.428,57 per kg. Sama halnya dengan saluran II.a perajin dapat dikatakan beruntung dalam pembuatan gula aren karena perajin juga tidak perlu membeli bahan bakunya yaitu nira aren, perajin sudah memiliki bahan baku nira aren dari pohon arennya sendiri. Kemudian pedagang pengecer di Pasar Air Bangis menjual gula aren kepada konsumen dengan harga Rp.24.857,14 per kg dan biaya pemasarannya sebesar Rp.2.148,94 per kg sehingga pengecer mendapat keuntungan Rp.4.279,63 per kilogram. Dengan demikian biaya total pemasaran saluran II.b. sebesar Rp.2.148,94 per kg, margin total pemasaran sebesar Rp.6.428,57 per kg, keuntungan total pemasaran sebesar Rp.4.511,04 per kg, dan *Farmer's Share* 74,08% serta tingkat efisiensi pemasaran sebesar 8,65%. *Farmer's Share* 74,14%, ini berarti bagian yang diterima perajin sebesar 74,14% dari harga di tingkat konsumen akhir yaitu sebesar Rp.24.857,14 per kg.

6. Analisis Efisiensi Pemasaran

Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah selisih harga dari dua tingkat rantai pemasaran atau selisih harga yang dibayarkan di tingkat konsumen dengan harga yang diterima produsen. Dengan kata lain, margin pemasaran merupakan perbedaan harga di tingkat konsumen dengan harga di tingkat produsen (Rahim dan Diah, 2007). Biaya pemasaran pada masing-masing saluran pemasaran yaitu biaya transportasi, biaya pengemasan dan biaya lainnya tergantung fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan. Sedangkan keuntungan pemasaran merupakan hasil yang diperoleh setiap pedagang yang terlibat dalam pemasaran produk gula aren tersebut. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan harga yang terdapat dalam setiap saluran pemasaran di lokasi penelitian.

Pada saluran pemasaran 1.a melibatkan dua pedagang perantara yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Pedagang pengumpul membeli gula aren dari perajin (produsen) dengan rata-rata harga sebesar Rp.17.000,00/kg dan dijual kepedagang pengecer dengan rata-rata harga sebesar Rp.19.384,62/kg; kemudian pengecer menjual ke konsumen di Pasar Ujung Gading Rp.25.000,00/kg sehingga margin pemasaran yang diperoleh sebesar Rp.8.000,00/Kg.

Pada saluran pemasaran 1.b. melibatkan dua pedagang perantara yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Pedagang pengumpul membeli gula aren dari perajin (produsen) dengan rata-rata harga sebesar Rp.17.000,00/kg dan dijual kepedagang pengecer dengan rata-rata harga sebesar Rp.20.000,00/kg; kemudian pengecer menjual ke konsumen di pasar Air Bangis sebesar Rp.25.000,00/kg sehingga margin pemasaran yang diperoleh sebesar Rp.8.000,00/kg.

Pada saluran pemasaran II.a, melibatkan satu pedagang perantara yaitu pedagang pengecer yang berperan sebagai pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Pedagang membeli gula aren dari perajin (produsen) dengan rata-rata harga Rp.18.052,63/kg, kemudian pengecer menjual ke konsumen di Pasar Ujung Gading Rp.24.368,42/kg sehingga margin pemasaran yang diperoleh sebesar Rp.6.315,79/kg.

Demikian juga pada saluran pemasaran II.b, melibatkan satu pedagang perantara yaitu pedagang pengecer yang berperan sebagai pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Pedagang membeli gula aren dari perajin (produsen) dengan rata-rata harga sebesar Rp.18.428,57/kg, kemudian pengecer menjual ke konsumen

di pasar Air Bangis sebesar Rp.24.857,14/kg sehingga margin pemasaran yang diperoleh sebesar Rp.6.428,57/kg.

Nilai marjin pemasaran saluran I (I.a. dan I.b) berbeda dengan saluran II (II.a. dan II.b.). Perbedaan tersebut disebabkan jarak fisik yang berbeda antara perajin dengan konsumen akhir dan harga jual di tingkat konsumen akhir. Hal ini sependapat dengan Danil (2014) yang menyatakan bahwa perbedaan besar margin dikarenakan oleh: 1) perbedaan jumlah lembaga pemasaran yang terlibat, 2) perbedaan harga jual yang diterima petani untuk setiap pilihan saluran, apakah menjual kepada pedagang pengumpul atau langsung pada pedagang besar, dan 3) perbedaan harga jual di tingkat konsumen akhir.

Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Yogy Rasihen (2017) dengan Judul Analisis Efisiensi dan Perilaku Pasar Gula Aren Di Kecamatan Rambah Samo Kabupaten Rokan Hulu dengan hasil penelitian pada saluran pemasaran dua di mulai dari perajin yang menjual gula aren kepada pedagang pengecer dengan harga Rp.20.000,00/kg dan pedagang menjualnya kembali kepada konsumen akhir di pasar Kecamatan Rambah Samo dengan harga Rp.24.400,00/kg, sehingga marjin pemasaran sebesar Rp.4.000,00/kg.

Farmer's Share

Farmer's Share diperoleh dari perbandingan harga di tingkat petani dan pedagang dengan satuan persen. Hal ini berguna untuk mengetahui porsi harga yang berlaku di tingkat konsumen yang dinikmati oleh petani. *Farmer's share* yang diterima responden pada saluran satu rata-rata 68,00% dengan konsumen akhir di Pasar Ujung Gading dan Pasar Air Bangis dan *farmer's share* pada saluran dua adalah 74,08% dengan konsumen akhir di Pasar Ujung Gading dan 74,14% konsumen di Pasar Air Bangis. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, maka dapat dikatakan semua saluran pemasaran dikatakan efisien. Hal ini sependapat dengan Downey dan Erickson (2004), bahwa bagian harga yang diterima petani produsen menguntungkan bila harga jual petani lebih dari 40% dari harga di tingkat konsumen.

Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Firdaus (2017); besarnya bagian harga yang diterima perajin (*produsen share*) gula aren Desa Cikuya Kecamatan Culamega Kabupaten Tasikmalay pada saluran 1 (produsen – pengecer – konsumen) adalah sebesar 83,33%, sedangkan pada saluran 2 (produsen – pedagang pengumpul – pengecer – konsumen) adalah 70,96 persen.

7. Rasio Keuntungan Terhadap Biaya Pemasaran

Rasio keuntungan terhadap biaya dari setiap lembaga pemasaran yang terlibat pada setiap saluran pemasaran gula aren dapat dilihat pada Tabel 4. Pada saluran pemasaran I rasio keuntungan terhadap biaya pemasaran oleh pedagang pengumpul desa sebesar 2,53, sedangkan rasio keuntungan terhadap biaya pemasaran gula aren yang diperoleh pedagang pengecer sebesar 2,28. Di Pasar Air Bangis rasio keuntungan terhadap biaya pemasaran yang diperoleh oleh pedagang pengumpul desa sebesar 3,13. Rasio keuntungan terhadap biaya pemasaran di tingkat pengecer sebesar 2,55. Pada saluran dua rasio keuntungan terhadap biaya pemasaran yang diperoleh pedagang pengecer di Pasar Ujung Gading adalah sebesar 2,50 dan rasio keuntungan terhadap biaya pemasaran gula aren di tingkat pengecer pada Pasar Air Bangis adalah sebesar 1,99.

Berdasarkan nilai rasio keuntungan terhadap biaya pemasaran dapat disimpulkan bahwa penyebaran rasio dari setiap lembaga pemasaran adalah merata. Artinya pemasaran gula aren di lokasi penelitian sudah efisien. Pendapat ini sesuai dengan yang diungkapkan oleh Limbong dan Sitorus (1987), bahwa semakin meratanya penyebaran rasio keuntungan terhadap biaya maka dari segi operasional sistem pemasaran semakin efisien.

8. Tingkat Efisiensi Saluran Pemasaran

Tingkat efisiensi pemasaran saluran I di Pasar Ujung Gading sebesar 7,92%, Pasar Air Bangis sebesar 8,54%. Rata-rata nilai tingkat efisiensi pemasaran pada saluran satu adalah 8,23 dan nilai efisiensi pemasaran pada saluran II sebesar 7,41% di Pasar Ujung Gading dan 8,55% di Pasar Air Bangis sehingga rata-rata nilai tingkat efisiensi pemasaran adalah 8,03%. Mubyarto (2002), mengatakan bahwa pemasaran komoditas pertanian dalam suatu sistem pemasaran dianggap efisien apabila mampu menyampaikan hasil-hasil dari produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta di dalam kegiatan produksi dan pemasaran.

Hasil penelitian ini senada dengan hasil penelitian Yogy Rasihen (2017), di mana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa saluran pemasaran dua di mulai dari perajin yang menjual gula aren kepada pedagang pengecer dengan harga Rp.20.000/kg dan pedagang menjualnya kembali kepada konsumen akhir yang berada di pasar Kecamatan Rambah Samo dengan harga Rp.24.400/kg, sehingga margin pemasaran sebesar Rp.4.000,00/kg dan nilai efisiensi pemasaran gula aren adalah 8,49%. Berdasarkan tingkat efisiensi pemasaran gula aren yang dipasarkan melalui kedua saluran sama-sama efisien. Soekartawi (2002) menyatakan bahwa saluran pemasaran yang efisien bila nilai efisiensi pemasaran sebesar 0-33%.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

1. Usaha gula aren di Kenagarian Ujung Gading layak diusahakan dilihat dari nilai R/C ratio 1,31; BEP harga Rp.14.155,49 dan BEP volume 9,89 kg.
2. Pemasaran gula aren di Kenagarian Ujung Gading memiliki dua saluran: Saluran I. Perajin-Pedagang Pengumpul Desa-Pedagang Pengecer-Konsumen (Pasar Ujung Gading, Pasar Air Bangis); Saluran II. Perajin-Pedagang Pengecer-Konsumen (pasar Ujung Gading, pasar Air Bangis). Saluran yang paling efisien adalah saluran pemasaran II.a (Pasar Ujung Gading) margin pemasaran Rp.6.315,79; *farmer's share* sebesar 74,08%, dan ratio keuntungan terhadap biaya pemasaran adalah 2,50 dengan volume penjualan 245,00 kg (47,95%).

Saran

1. Kepada perajin diharapkan selalu menjaga dan melestarikan tanaman aren yang masih ada untuk ketersediaan bahan baku dan keberlangsungan usaha produksi gula aren sehingga dapat menyerap tenaga kerja di sekitar daerah produksi serta untuk menjual gula aren ke luar dari wilayah Pasaman Barat.
2. Perlu adanya penyuluhan secara kontinyu ke para perajin usaha gula aren tentang pentingnya menjalankan usaha pengolahan gula aren secara intensif sehingga diharapkan dapat meningkatkan produksi dan pendapatan perajin secara optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Arief Rahman Hakim, Nurtaji Wathoni, dan Abdullah Usman. 2015. *Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usaha Agroindustri Gula Aren Di Kecamatan Lingsar*. Agroteksos Volume 25 Nomor 2, Agustus 2015.
- Badan Pusat Statistik. 2017 Kabupaten Pasaman Barat dalam Angka Pasaman Barat. BPS. Pasaman Barat.
- . 2017. *Kecamatan Lembang Melintang Dalam Angka*. 2017. Badan Pusat Statistik Kecamatan Lembah Melintang. Pasaman Barat.
- Bakir Zainab, dan Chris Manning. 1984. *Angkatan Kerja di Indonesia, Partisipasi, Kesempatan, dan Pengangguran*. Rajawali Pers. Jakarta.
- Danil D, Muhammad F, Sri H. 2014. *Produksi dan Pemasaran Kakao di Kabupaten Padang Pariaman Provinsi Sumatera Barat*. Jurnal Manajemen & Agribisnis. 11 (1) : 41 - 51
- Downey dan Erickson. 2004. *Manajemen Agribisnis*, Edisi 2. Erlangga. Jakarta
- Erfelient Prorobaten.. 2017. *Analisis Pendapatan Usaha Gula Aren Di Dusun Kalatin Kecamatan Ratahan Kabupaten Minahasa Tenggara*. Agri-SosioEkonomi Unsrat, ISSN 1907- 4298, Vol.13 No.3A, November 2017: 39 - 50.
- Hastuti J. 2000. *Etnobotani Aren pada Masyarakat Baduy di Banten*. Skripsi. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor.
- Limbong dan Sitorus. 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Institut Pertanian Bogor.
- Mochamad Erwin Firdaus, Dedi Herdiansah Sujaya, Tito Hardiyanto. 2017. *Analisis Saluran Pemasaran Gula Aren (Suatu Kasus di Desa Cikuya Kecamatan Culamega Kabupaten Tasikmalaya)*. Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH. Volume 4 Nomor 3, September 2017.
- Mubyarto. 2002. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Edisi Ketiga. PT. Pustaka LP3ES. Jakarta.
- Rahim, dan Diah Retno Dwi Astuti. 2007. *Ekonomika Pertanian (Pengantar, Teori, dan Kasus)*, Seri Agriwawasan. Yogyakarta.
- Simanjuntak P.J. 1998. *Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Lembaga Penerbit FE UI. Jakarta
- Sinar Tani. 2004. *Peluang Pasar Gula Semut dari Nipah*. Edisi 30 Juni - 6 Juli 2004.
- Soehardjo dan Patong, D. 1984. *Sendi-sendi Pokok Ilmu Usaha Tani*. Makasar (ID): Universitas Hasanuddin
- Soekartawi. 1988. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil Pertanian Teori dan Aplikasi* Rajawali Press. Jakarta.
- . 2002. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian*. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- . 2006. *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Sunarjono, 2000. *Prospek Tanaman Buah*. Penebar Swadaya.. Jakarta.
- Yogy Rasihen. 2017. *Analisis Efisiensi dan Perilaku Pasar Gula Aren di Kecamatan Rambah Samo Kabupaten Rokan Hulu*. SEPA: Vol. 14 No.1 September 2017: 47 - 52. ISSN : 1829-9946
- Yunita Situmorang. 2015. *Analisis Rantai Keuntungan, Rantai Distribusi dan Efisiensi Usaha Pengrajin Gula Aren di Desa Tlogo Pucang Kecamatan Kandangan Kabupaten Temanggung*. Skripsi Jurusan Ekonomi Pembangunan. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Semarang