



# UNES JOURNAL MAHASISWA PERTANIAN

Volume 1, Issue 1, Oktober 2017

P-ISSN: 2598-3121 E-ISSN: 2598-277X

Open Access at: <http://journal.univ-ekasakti-pdg.ac.id>

**PENDAPATAN DAN PEMASARAN GULA AREN (*Arenga Pinnata*) DI JORONG PARAMAN AMPALU, KENAGARIAN RABI JONGGOR, KECAMATAN GUNUNG TULEH, PASAMAN BARAT**

**REVENUE AND MARKETING OF AREN SUGAR (*ARENGA PINATA*) IN JORONG PARAMAN AMPALU KENAGARIAN RABI JONGGOR, GUNUNG TULEH DISTRICT, PASAMAN BARAT**

Sakban<sup>1</sup>, Dang Sri Chaerani<sup>2</sup>, Herda Gusvita<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Pertanian, Universitas Ekasakti. E-mail: [sakban.btb17@gmail.com](mailto:sakban.btb17@gmail.com)

<sup>2</sup>Fakultas Pertanian, Universitas Ekasakti.

<sup>3</sup>Fakultas Pertanian, Universitas Ekasakti.

## INFO ARTIKEL

### Koresponden

**Sakban**

[sakban.btb17@gmail.com](mailto:sakban.btb17@gmail.com)

### Kata kunci:

pendapatan, margin pemasaran, farmer's share, efisiensi pemasaran, gula aren

hal: 75 - 83

## ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah: (1) Untuk mengetahui pendapatan pengrajin gula aren di Jorong Paraman Ampalu, (2) Untuk mengetahui pemasaran gula aren di Jorong Paraman Ampalu. Penelitian menggunakan metode survei. Populasi pada penelitian ini adalah petani pengrajin gula aren di Jorong Paraman Ampalu. Jumlah pengrajin yang ada saat ini 55 orang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Pendapatan rata-rata yang diperoleh pengrajin dalam satu bulan produksi yaitu sebesar Rp1.613.127,27 dengan nilai R/C Rasio sebesar 1,24. (2) Terdapat dua saluran pemasaran yaitu; Saluran Satu: petani-pedagang pengumpul Desa-pedagang pengumpul Kabupaten-pedagang pengecer-konsumen di Simpang Empat dengan margin pemasaran Rp9.153,25, *Farmer's share* sebesar 75,84%, L/C sebesar 10,02 di tingkat pengumpul desa, di tingkat pengumpul kabupaten 6,31 dan 5,59 di tingkat pengecer Pasar Simpang Empat serta tingkat efisiensi pemasaran sebesar 2,35%. Saluran Dua: petani-pedagang pengumpul Desa-pedagang pengecer-konsumen Paraman Ampalu dengan margin pemasaran sebesar Rp7.376,56, *Farmer's share* sebesar 82,94%, L/C di tingkat pedagang pengumpul desa sebesar 11,10 dan ditingkat pedagang pengecer pasar Paraman Ampalu sebesar 3,41 serta tingkat efisiensi pemasarannya sebesar 2,85%. Kedua saluran tersebut sama-sama efisien tapi yang lebih efisien adalah saluran satu.

Copyright © 2017 JMP. All rights reserved.

---

ARTICLE INFO

**Correspondent:**

**Sakban**  
sakban.btb17@gmail.com

**Keywords:**

marketing margin,  
farmer's share,  
marketing efficiency ,  
palm suger.

page: 75 - 83

---

ABSTRACT

The purpose of this study are: (1) To know the income of sugar palm craftsmen in Jorong Paraman Ampalu, (2) To know the marketing of palm sugar in Jorong Paraman Ampalu. The research used survey method. Population in this research is sugar palm sugar producer farmer in Jorong Paraman Ampalu. The current number of craftsmen is 55 people. The results of the study showed that: (1) Average income earned by craftsmen in one month of production amounted to Rp 1,613,127.27 with R/C Ratio of 1.24. (2) There are two marketing channels; Channel One: farmers-collecting traders Village-District collectors-sellers retailers-consumers at Simpang Empat with marketing margin Rp9,153.25, Farmer's share of 75.84%, L/C of 10.02 at village collector level, at district collector level 6,31 and 5,59 at retail market level of Simpang Empat and marketing efficiency level 2,35%. Channel Two: Village Collector-sellers-Paraman retailer-consumer Paraman Ampalu with marketing margin of Rp7,376.56, Farmer's share of 82.94%, L/C at village merchant rate of 11.10 and at retailer level Market Paraman Ampalu sebesar 3.41 and the level of marketing efficiency of 2.85%. Both channels are equally efficient but the more efficient one is channel one.

Copyright © 2017 JMP. All rights reserved.

---

## PENDAHULUAN

Dalam menyelamatkan hutan dari kerusakan yang semakin parah, maka pembangunan kehutanan diarahkan untuk memberikan manfaat bagi kemakmuran rakyat dengan senantiasa memperhatikan keseluruhan fungsi, baik fungsi ekologis, ekonomis, maupun sosial secara proporsial dan seimbang. Dalam pembangunan kehutanan, telah banyak upaya-upaya pemberdayaan masyarakat yang tercover melalui program *social forestry*. Salah satu program *social forestry* yang saat ini banyak dilaksanakan di beberapa daerah di Indonesia, termasuk di Pasaman Barat, adalah kegiatan Pengelolaan Hutan Bersama Masyarakat (PHBM) (Noer, 2011).

Aren atau enau (*Arrenga pinnata Merr*) merupakan salah satu tanaman perkebunan jenis palma yang memiliki potensi nilai ekonomi yang tinggi dan dapat tumbuh subur di wilayah tropis seperti Indonesia. Tanaman aren bisa tumbuh pada segala macam kondisi tanah, baik tanah berlempung, berkapur maupun berpasir. Di Indonesia, tanaman aren dapat tumbuh dan berproduksi secara optimal pada tanah yang memiliki ketinggian di atas 1.200 meter di atas permukaan laut dengan suhu udara rata-rata 25 °C (Soesono, 1992).

Gula aren sudah dikenal oleh masyarakat Indonesia sebagai salah satu pemanis makanan dan minuman. Hingga saat ini kedudukan gula aren sebagai pemanis belum dapat digantikan oleh pemanis lainnya seperti gula pasir. Hal ini karena gula aren memiliki rasa yang khas dibandingkan zat pemanis lainnya. Apabila gula aren dikemas dengan kemasan yang lebih baik dari kemasan tradisional selama ini, maka gula aren dapat menjadi produk yang berpotensi untuk diekspor ke negara seperti

Jepang, Singapura, Hongkong, Philipina, Arab Saudi, Bahrain, Brunei Darusalam, Belanda, Swiss, Maladewa, Amerika Serikat, Kanada, dan Australia (Ditjenbun, 2006).

Pendapatan dan pemasaran gula aren merupakan salah satu hal penting dalam menjalankan sebuah usahatani. Keberhasilan suatu usahatani antara lain dapat diukur dari tingkat pendapatan yang diperoleh. Pendapatan atau keuntungan usahatani adalah selisih antara penerimaan usahatani dengan biaya yang dikeluarkan (Soekartawi, 1995).

Pada pemasaran komoditi pertanian sering dijumpai saluran pemasaran yang panjang, sehingga lembaga pemasaran yang terlibat akan cenderung mengakibatkan margin pemasaran yang terlalu tinggi sehingga bagian yang diterima petani menjadi kecil. Semakin panjang jalur pemasaran, maka semakin tidak efisien pemasaran tersebut. Tujuan penelitian ini adalah, 1) Untuk mengetahui pendapatan pengrajin gula aren di Jorong Paraman Ampalu, dan 2) Untuk mengetahui pemasaran gula aren di Jorong Paraman Ampalu.

### **METODE PENELITIAN**

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif, yaitu metode yang memberikan gambaran atau uraian atas suatu keadaan sejelas mungkin tanpa ada perlakuan apapun terhadap obyek yang diteliti (Kountur, 2003). Penelitian ini dilakukan pada pengrajin gula aren di Jorong Paraman Ampalu, Kenagarian RabiJonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat. Pemilihan lokasi penelitian berdasarkan pertimbangan bahwa di Jorong Paraman Ampalu merupakan salah satu sentra produksi gula aren dengan jumlah pengrajin yang terbanyak dan gula aren yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik.

Populasi pada penelitian ini adalah seluruh petani pengrajin gula aren di Jorong Paraman Ampalu, Kabupaten Pasaman Barat. Jumlah pengrajin yang ada saat ini 55 orang. Metode pengambilan contoh dengan menggunakan sampel jenuh atau sensus.

Ada 2 (dua) jenis data yang digunakan dalam penelitian ini: (1) Data primer diperoleh dari petani melalui pengamatan langsung di lapangan dan wawancara langsung dengan menggunakan daftar pertanyaan (2) Data sekunder diperoleh dari instansi pemerintah atau yang terkait pada penelitian ini.

#### ***Metode Pengumpulan Data***

Teknik wawancara digunakan untuk mengumpulkan data primer dengan melakukan wawancara semi terstruktur secara luas dan mendalam kepada responden yang berdasarkan daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan sebelumnya.

Teknik observasi dilakukan dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap obyek yang akan diteliti sehingga didapatkan gambaran yang jelas mengenai obyek yang akan diteliti. Teknik pencatatan digunakan untuk mengumpulkan data sekunder dari instansi atau lembaga yang ada hubungannya dengan penelitian ini.

#### ***Metode Analisis Data***

Data yang diperoleh dari hasil penelitian ini diolah secara kuantitatif dan kualitatif. Analisis kuantitatif digunakan sesuai kebutuhan penelitian yang dilakukan, dan analisa kualitatif umumnya digunakan untuk memecahkan permasalahan-permasalahan deskriptif.

### *Analisis Pendapatan*

Menurut Soekartawi (2002), total penerimaan dan pendapatan dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

Pendapatan:  $I = TR - Bt$

### *Analisis Saluran Pemasaran*

Untuk mengetahui bagaimana bentuk saluran dan lembaga pemasaran gula aren akan dilakukan dengan menggunakan analisis diskriptif, yaitu dengan melakukan penelusuran dari tingkat petani sampai ke konsumen akhir.

### *Analisis Margin Pemasaran*

Analisis margin tataniaga digunakan untuk melihat tingkat efisiensi teknis tataniaga gula aren. Margin tataniaga dihitung berdasarkan pengurangan harga penjualan dengan harga pembelian pada setiap tingkat lembaga tataniaga. Margin tataniaga diperoleh dari perbedaan harga di tingkat petani (Pf) dengan harga di tingkat konsumen akhir (Pr) dapat dirumuskan (Asmarantaka, 2012) sebagai berikut:

$$MT = Pr - Pf$$

### *Analisis Farmer's Share*

*Farmer's Share* digunakan untuk membandingkan harga yang dibayar konsumen terhadap harga produk yang diterima petani (Asmarantaka, 2012). Besarnya nilai bagian petani dapat dihitung berdasarkan rumus:

$$\text{Farmer's Share} = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

### *Analisis Rasio Keuntungan dan Biaya*

Rasio keuntungan dan biaya tataniaga mendefinisikan besarnya keuntungan yang diterima atas biaya tataniaga yang dikeluarkan. Dengan demikian semakin meratanya penyebaran rasio keuntungan dan biaya, maka dari segi operasional sistem tataniaga akan semakin efisien (Limbong dan Storus, 1987). Berikut ini merupakan rumus Rasio Keuntungan dan Biaya:

$$\text{Rasio Keuntungan dan Biaya} = \frac{\text{Keuntungan (Li)}}{\text{Biaya Pemasaran (Ci)}}$$

### *Tingkat Efisiensi Pemasaran*

Tingkat efisiensi pemasaran adalah hasil total biaya pemasaran gula aren dengan total produksi gula aren yang dipasarkan dapat dihitung dengan rumus (Soekartawi, 2005):

$$EPs = \frac{TB}{TNP} \times 100\%$$

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### *Gambaran Umum Daerah Penelitian*

Jorong Paraman Ampalu merupakan salah satu jorong dari 16 jorong di Kenagarian Rabi Jonggor, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat. Secara geografis, Jorong Paraman Ampalu terletak antara 00°30' LU - 00°11' LU dan 99°40' BT - 99°53' BT, dengan batas wilayah sebelah utara berbatasan dengan Jorong Bandar,

Sebelah selatan berbatasan dengan Jorong Ranto Panjang. Sebelah barat berbatasan dengan Jorong Tanjung Durian dan Sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Sungai Aur.

#### *Karakteristik Petani Pengrajin Gula Aren*

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengrajin responden diperoleh data dan informasi untuk menggambarkan karakteristik petani. Karakteristik umum petani yang akan diuraikan meliputi: umur petani, tingkat pendidikan, mata pencaharian, pengalaman menjadi pengrajin gula aren serta jumlah batang yang disadap pengrajin.

Umur petani pengrajin umumnya berkisar 21-50 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa pengrajin berada pada usia produktif dantingkat umur juga mempengaruhi aktifitas kerja dalam mengolah usahatannya. Menurut Wirosuhardjo (2004) bahwa usia produktif berada pada kisaran 15-65 tahun dan usia non produktif yaitu 0-15 tahun dan > 65 tahun. Berdasarkan hal tersebut terlihat bahwa meskipun ada pengrajin yang tergolong umur di atas 60 tahun namun mereka yang bekerja sebagai pengrajin pada umumnya tidak ada yang melewati batas umur 65 tahun, dengan demikian responden masih tergolong dalam usia produktif.

#### *Pendapatan Petani Pengrajin Gula Aren*

Pendapatan diperoleh dari penerimaan usaha pengrajin dikurangi biaya yang dikeluarkan. Rata-rata penerimaan pengrajin gula aren selama satu bulan adalah sebesar Rp1.765.090,91. Pendapatan pengrajin berdasarkan biaya tunai dan biaya tidak tunai dapat dilihat pada Tabel 1.

**Tabel 1: Rata-rata Pendapatandan R/C Pengrajin Gula Aren di Jorong Paraman Ampalu Periode Produksi Selama Satu Bulan (Januari 2017)**

No	Uraian	Rp
A	Penerimaan	
	Produksi (Kg)	105,82
	Harga (Rp/kg)	16.654,55
	Penerimaan	1.765.090,91
B	Biaya	
	1. Biaya Tunai	151.963,64
	2. Biaya Tidak Tunai	1.275.639,08
	Total Biaya	1.427.602,72
C	Pendapatan	
	1. Pendapatan Atas Biaya Tunai	1.613.127,27
	2. Pendapatan Atas Biaya Total	337.488,19
	<b>R/C</b>	<b>1,24</b>

Sumber: data Primer (diolah) 2017

Produksi gula aren yang diperoleh pengrajin selama satu periode produksi (1 bulan) adalah rata-rata sebesar 105,82 kg per usaha per bulan, dimana harga yang berlaku pada saat penelitian rata-rata Rp16.654,55 per kg, maka penerimaan dari hasil pengolahan gula aren rata-rata sebesar Rp1.765.090,91 per usaha per bulan.

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat bahwa pada usaha pengolahan gula aren selama periode produksi (1 bulan) di Jorong Paraman Ampalu rata-rata biaya tunai adalah sebesar Rp151.965,64, biaya yang diperhitungkan (biaya non tunai) adalah sebesar Rp1.275.639,08, total biaya adalah sebesar Rp1.427.602,72. Rata-rata pendapatan atas biaya tunai adalah sebesar Rp1.613.127,27, per pengrajin per bulandan pendapatan atas biaya non tunai adalah sebesar Rp337.488,19.

Kondisi ini menggambarkan bahwa ternyata biaya yang diperhitungkan jauh lebih besar dibandingkan dengan biaya tunai. Hal ini disebabkan karena biaya investasi untuk usaha pengolahan gula aren membutuhkan biaya yang cukup tinggi, namun dapat digunakan dalam jangka waktu yang lama. Investasi adalah menempatkan uang atau dana dengan harapan untuk memperoleh tambahan atau keuntungan tertentu atas uang dan dana tersebut (Ahmad, 2004).

Dari hasil analisis nilai rasio R/C sebesar 1,24 yang menunjukkan bahwa setiap satu rupiah atas biaya yang dikeluarkan oleh pengrajin gula aren, maka akan memberikan penerimaan keuntungan sebesar Rp 1,24. Ini berarti bahwa usaha pengolahan gula aren ini menguntungkan untuk diusahakan karena  $R/C > 1$  (Soekartawi, 2002). Hasil penelitian ini senada dengan penelitian terdahulu yang diteliti oleh Rahman (2008) dimana nilai R/C 1,5 ( $> 1$ ).

### *Karakteristik Pedagang Responden*

Berdasarkan hasil wawancara terhadap 18 pedagang responden yang terdiri dari 5 pedagang pengumpul Desa, 2 pedagang pengumpul Kabupaten dan 11 pedagang pengecer di Jorong Paraman Ampalu, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman. Diketahui umur pedagang responden mulai dari 30 - 65 tahun, hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden berada pada usia produktif dan sebagian besar tidak produktif. Pekerja yang masih usia muda tuntutan kepuasan kerjanya lebih tinggi dibandingkan dengan pekerja usia tua. Hal ini akan berpengaruh terhadap motivasi yang dimiliki seorang pedagang (Hasibuan, 2001).

### *Analisis Saluran Tataniaga*

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, lembaga pemasaran yang terlibat di Jorong Paraman Ampalu Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat dalam menyalurkan produksi gula aren dari produsen ke konsumen adalah sebagai berikut:

#### 1. Pedagang Pengumpul Desa

Pedagang pengumpul desa merupakan pedagang yang membeli gula aren langsung dari petani di Jorong Paraman Ampalu. Hasil pembelian tersebut dikumpulkan dan dijual kembali kepada pedagang pengumpul desa. Pedagang pengumpul desa nantinya akan menjualnya kepada pedagang pengumpul Kabupaten.

#### 2. Pedagang Pengumpul Kabupaten

Pedagang pengumpul kabupaten merupakan pedagang yang membeli gula aren dari pedagang pengumpul desa. Hasil pembelian tersebut dijual kembali kepada pedagang pengecer di Simpang Empat nantinya akan menjualnya kepada konsumen yang berada di Simpang Empat.

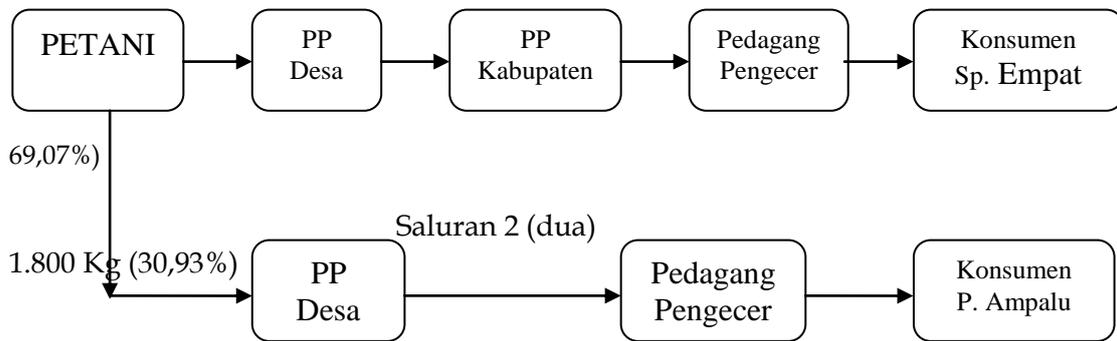
#### 3. Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer merupakan pedagang yang membeli gula aren dari pedagang pengumpul kabupaten untuk mengurangi biaya transportasi. Hasil pembelian tersebut dijual langsung kepada konsumen.

Untuk lebih jelasnya saluran pemasaran gula aren dapat dilihat pada Gambar 1.

### Saluran 1 (satu)

4.020 kg



Gambar 1. Saluran pemasaran gula aren di Jorong Paraman Ampalu, Kecamatan Gunung Tuleh, Kabupaten Pasaman Barat.

### Analisis Efisiensi Tataniaga

#### 1. Margin Tataniaga

Saluran pemasaran di Jorong Paraman Ampalu yaitu saluran tiga tingkat dan dua tingkat. Gula aren diproduksi oleh pengrajin kemudian disalurkan ke konsumen melalui lembaga pemasaran yaitu saluran satu mulai dari pedagang pengumpul desa, pedagang pengumpul Kabupaten kemudian ke pedagang pengecer, jadi total margin pemasaran di saluran satu sebesar Rp9.153,25/Kg dan saluran pemasaran dua mulai dari pedagang pengumpul desa dan pedagang pengecer, jadi total margin pemasaran saluran dua sebesar Rp7.282,11/Kg. Menurut Danil (2014) perbedaan besarnya margin dipengaruhi oleh perbedaan jumlah lembaga pemasaran yang terlibat, perbedaan harga jual yang diterima petani untuk setiap saluran, dan perbedaan harga jual di tingkat akhir.

#### 2. Farmer's Share

*Farmers share* yang diterima responden pada saluran satu rata-rata 75,84% dan saluran dua rata-rata 82,94%. Kondisi ini menggambarkan bahwa bagian yang diterima petani produsen menguntungkan. Menurut Downey dan Erickson (2004) bagian harga yang diterima oleh petani produsen menguntungkan bila harga jual petani lebih dari 40% dari harga tingkat konsumen

### Rasio Keuntungan Terhadap Biaya

Rasio keuntungan terhadap biaya pemasaran merupakan besarnya keuntungan yang diterima lembaga pemasaran sebagai imbalan atas biaya pemasaran yang dikeluarkan. Adapun rasio keuntungan terhadap biaya dari setiap lembaga pemasaran yang terlibat pada setiap saluran pemasaran gula aren dapat dilihat pada Tabel 2.

Dari Tabel 2 tersebut dapat dilihat bahwa nilai total rasio keuntungan terhadap biaya pemasaran gula aren terbesar terdapat pada saluran pemasaran satu sebesar 6,63 yang berarti bahwa setiap Rp1/Kg biaya pemasaran gula aren yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran tersebut akan memperoleh keuntungan sebesar Rp6,63/Kg.

Pada saluran pemasaran satu, rasio keuntungan terhadap biaya pemasaran gula aren yang diperoleh oleh pedagang pengumpul desa sebesar 10,02, rasio keuntungan terhadap biaya pemasaran gula aren yang diperoleh oleh pedagang pengumpul kabupaten sebesar 6,31 sedangkan rasio keuntungan terhadap biaya pemasaran gula aren yang diperoleh oleh pedagang pengecer sebesar 5,59.

Pada saluran pemasaran dua, rasio keuntungan terhadap biaya pemasaran gula aren yang diperoleh oleh pedagang pengumpul desa sebesar 11,10, sedangkan rasio keuntungan terhadap biaya pemasaran pisang lampung yang diperoleh oleh pedagang pengecer sebesar 3,41.

### Tingkat Efisiensi Saluran Tataniaga

Efisiensi saluran pemasaran dapat dilihat dari perbandingan antara biaya pemasaran dengan produk yang dijual dan dinyatakan dalam persen, lihat Tabel 2.

**Tabel 2: Perincian Efisiensi Pemasaran Gula Aren Di Jorong Paraman Ampalu Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat**

No	LEMBAGA PEMASARAN	SALURAN I				SALURAN II			
		Rp/Kg	Share Harga %	L/C	EP %	Rp/Kg	Share Harga %	L/C	EP %
1.	Petani								
	a. Biaya Produksi	12.055,71				12.053,45			
	b. Biaya Pengemasan	0,00				0,00			
	c. Biaya Transportasi	94,53				94,44			
	Jlh biaya pemasaran	94,53				94,44			
	d. Harga jual	16.684,21	75,85			16.588,24	82,94		
	e. Keuntungan	4.533,94				4.440,35			
2.	PP. Desa								
	a. Harga Beli	16.68,21				16.588,24			
	b. Biaya Pengemasan	24,88				22,22			
	c. Biaya Transportasi	94,53				94,44			
	Jlh biaya pemasaran	119,40				116,67			
	d. Harga jual	18.000,00				18.000,00			
	e. Keuntungan	1.196,39		10,02		1.295,10		11,10	
3.	PP. Kabupaten								
	a. Harga Beli	18.000,00							
	b. Biaya Pengemasan	28,88							
	c. Biaya Transportasi	248,76							
	Jlh biaya pemasaran	273,63							
	d. harga jual	20.000,00							
	e. Keuntungan	1.726,37		6,31					
4.	P. Pengecer								
	a. Harga Beli	20.000,00				18.000,00			
	b. Biaya Pengemasan	59,70				151,11			
	c. Biaya Retribusi	69,65				0,00			
	d. Biaya Transportasi	0,00				302,22			
	e. Biaya Sewa Payung	174,13				0,00			
	Jlh biaya pemasaran	303,48				453,33			
	f. Harga jual	22.000,00				20.000,00			
	g. Keuntungan	1.696,52		5,59		1.546,67		3,41	
<b>Total Biaya Pemasaran</b>		517,41				570,00			2,85
<b>Total Marjin Pemasaran</b>		9.153,25				7.282,11			
<b>Total Keuntungan Pedagang</b>		4.619,27				2.841,76			
<b>Total Rasio <math>\pi/c</math></b>				6,63				6,17	

Sumber: Data Primer (diolah), 2017

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

1. Pendapatan rata-rata yang diperoleh pengrajin dari pengolahan gula aren di Jorong Paraman Ampalu Kecamatan Gunung Tuleh Kabupaten Pasaman Barat yang diusahakan dalam satu bulan produksi yaitu sebesar Rp1.613.127,27 dengan nilai R/C Rasio sebesar 1,24.
2. Terdapat dua saluran pemasaran yaitu (1) petani-pedagang pengumpul Desa-pedagang pengumpul kabupaten-pedagang pengecer-konsumen di Simpang Empat dengan marjin pemasaran Rp9.153,25, *Farmer's share* sebesar 75,85%, L/C

sebesar 10,02 di tingkat pengumpul desa, di tingkat pengumpul kabupaten 6,31 dan 5,59 di tingkat pengecer Pasar Simpat Empat serta tingkat efisiensi pemasaran sebesar 2,35%. (2) petani-pedagang pengumpul Desa - pedagang pengecer-konsumen Paraman Ampalu dengan margin pemasaran sebesar Rp7.376,56, *Farmer's share* sebesar 82,94%, L/C di tingkat pedagang pengumpul desa sebesar 11,10 dan ditingkat pedagang pengecer pasar Paraman Ampalu sebesar 3,41 serta tingkat efisiensi pemasarannya sebesar 2,85%. Kedua saluran tersebut sama-sama efisien tapi yang lebih efisien adalah saluran satu.

#### *Saran*

1. Disarankan petani pengrajin menjual produk gula arennya melalui saluran satu karena saluran satu pemasaran gula aren lebih efisien.
2. Selalu menjaga dan melestarikan tanaman aren yang masih ada untuk ketersediaan bahan baku dan keberlangsungan usaha produksi gula aren sehingga diharapkan dapat menyerap tenaga kerja disekitar daerah produksi.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Kamaruddin. *Dasar-dasar Manajemen Investasi dan Portofolio*. PT. Rineka Cipta. 2004. Jakarta.
- Asmarantaka, Ratna W. 2012. *Pemasaran Agribisnis (Agrimarketing)*. Bogor: Departemen Agribisnis FEM-IPB
- Danil D, Muhammad F, Sri H. 2014. *Produksi dan Pemasaran Kakao di Kabupaten Padang Pariaman Provinsi Sumatera Barat*. Jurnal Manajemen dan Agribisnis.11(1).
- Direktorat Jendral Bina Produksi Perkebunan. 2006. *Potensi Aren di Indonesia*. Jakarta.
- Downey, W.D. & Erickson, S.P. 2004. *Manajemen Agribisnis*. Erlangga, Jakarta.
- Hasibuan, M. S. 2001. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. PT. Bumi Aksara. Jakarta.
- Jayasman. 2013. *Penaruh Intrinsik Reward Dan Pendidikan Terhadap Motivasi Kerja Pegawai Pada Badan Kepegawaian Daerah (BKD) Kota Pariaman*. Jurnal Ilmu Ekonomi, Volume 1, Nomor 2 (hlm. 96-102).
- Limbong, W.H. dan P. Sitorus. 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Noer, 2011. *Pemberdayaan Masyarakat Sekitar Hutan Melalui Pengelolaan Tanaman Aren*. noerdblog.wordpress.com/2011/06/12/pemberdayaan masyarakat. Diakses Pada Tanggal 9 Nopember 2016.
- Rahman, A. 2008. *Analisa Kelayakan Usaha Pengolahan Gula Aren Oleh Masyarakat Pengrajin Di Desa Bekoso Kecamatan Pasir Belengkong Kabupaten Paser*. [Skripsi]. Tanah Grogot: Departemen Agribisnis, Fakultas Pertanian, Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian (Stiper) Muhammadiyah Tanah Grogot.
- Soekartawi. 1995. *Ilmu Usahatani*. LP3ES. Jakarta
- Soesono. 1992. *Bertanam Aren*, Swadaya. Jakarta
- Wirosuhardjo, K. 2004. *Dasar-Dasar Demografi*. Jakarta: Universitas Indonesia

=====