

**ANALISIS PEMASARAN UMKM GULA AREN DI DESA BOLOBUNGKANG
KECAMATAN NUHON KABUPATEN BANGGAI**

**MARKETING ANALYSIS OF PALM SUGAR MSMEs IN BOLOBUNGKANG VILLAGE
NUHON DISTRICT BANGGAI REGENCY**

Fajri Pakaji^{1*}, Ismail Djamaludin¹, Dian Puspapatriwi¹, Trianto Enteding¹

¹(Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tompotika Luwuk)

*Korespondensi: fajripakaji3@gmail.com

ABSTRACT

Palm sugar is an important commodity for the economy in rural areas. One of the things that is an obstacle for palm sugar farmers is the marketing information of palm sugar that affects farmers' income. The purpose of this study is to find out the marketing channels of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) Palm Sugar in Bolobungkang Village, Nuhon District Banggai Regency. This research was carried out from April to July 2023. The research site was carried out in Bolobungkang Village, Nuhon District, Banggai Regency. Determining the population and sample in the research that will be carried out is 30 sugar palm farmers who are also palm sugar entrepreneurs, 9 retail traders, 3 people who are collectors. The research results show that there are two marketing channels for palm sugar from farmers to consumers. The marketing margin for collecting traders is IDR. 1,500/piece and at wholesalers Rp. 1,500/piece. Marketing costs for collecting traders are IDR. 179.30/piece and wholesalers Rp. 657.48/piece. The profit obtained by collecting traders is IDR. 1320.70/piece and for wholesalers Rp. 825.52/piece.

Keywords: Marketing, palm sugar, marketing margin, nuhon district

ABSTRAK

Gula aren merupakan suatu komoditas yang penting bagi perekonomian yang ada dipedesaan. Salah satu hal yang menjadi kendala petani gula aren adalah informasi pemasaran gula aren yang mempengaruhi pendapatan petani. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui saluran pemasaran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Gula Aren di Desa Bolobungkang, Kecamatan Nuhon Kabupaten Banggai. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April sampai dengan Juli 2023. Tempat penelitian dilaksanakan di Desa Bolobungkang Kecamatan Nuhon Kabupaten Banggai. Penentuan populasi dan sampel dalam penelitian adalah 30 orang petani aren yang sekaligus sebagai pengusaha gula aren, 9 orang pedagang pengecer, 3 orang pegang pengumpul. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat dua saluran pemasaran gula aren dari petani hingga ke konsumen. Margin pemasaran pada pedagang pengumpul adalah sebesar Rp. 1.500/buah dan pada pedagang besar Rp. 1.500/buah. Biaya pemasaran pada pedagang pengumpul sebesar Rp. 179,30/buah dan pedagang besar Rp. 657,48/buah. Keuntungan yang diperoleh pedagang pengumpul sebesar Rp. 1320,70/buah dan pada pedagang besar sebesar Rp. 825,52/buah.

Kata kunci: Pemasaran, gula aren, margin pemasaran, kecamatan nuhon

PENDAHULUAN

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 meningkatkan perekonomian suatu wilayah (Saputra, 2022). Tanaman aren termasuk salah satu tanaman berpotensi cukup besar dikembangkan di Indonesia, karena tanaman ini merupakan sumber daya alam yang dikenal di kawasan tropika (Saerang *et al*, 2023), disebabkan oleh manfaatnya yang beraneka ragam seperti sagu, ijuk, tangkai tandan bunga jantan, buah, daun, pelepah, akar dan kulit batang yang banyak dimanfaatkan orang (Saputra, 2022). Tetapi bagian dari pohon aren yang memiliki nilai ekonomi paling tinggi yaitu pada lengan bunga jantan sebagai bahan pembuatan gula aren (Norseli, 2021).

Gula aren merupakan produk olahan air nira yang dihasilkan oleh tanaman Aren. Air nira dari tanaman aren ini mengandung gula sukrosa sehingga dapat dijadikan sebagai pemanis dalam makanan dan minuman (Sonya& Lydia, 2021). Air nira ini mengandung gula alami sebesar 10% sampai

dengan 15%, sehingga memiliki rasa manis yang khas. Seiring perkembangannya, air nira diolah menjadi beragam produk gula selain gula aren batok yaitu gula aren cair (Wirajaya, 2022).

Di Kecamatan Nuhon, Kabupaten Banggai, tanaman aren yang diusahakan berasal dari dua sumber utama. Sebagian merupakan tanaman aren yang tumbuh secara alamiah di wilayah perkebunan rakyat, sementara sebagian lainnya merupakan hasil budidaya yang dilakukan secara sengaja oleh para petani. Kombinasi antara tanaman liar dan budidaya ini mencerminkan pemanfaatan potensi alam sekaligus upaya aktif masyarakat dalam mengembangkan komoditas aren sebagai sumber penghidupan.

Pemanfaatan tanaman aren yang dikelola menjadi gula aren di Kecamatan Nuhon merupakan salah satu program pemerintah Kabupaten Banggai guna menekan dan mengurangi pemanfaatan hasil dari sari pohon aren untuk jenis usaha lain yang dilarang oleh pemerintah misalnya pengelolaan sari hasil pohon aren yang di fermentasi menjadi minuman arak atau minuman yang dapat memabukkan dimana sebagian besar yang mengkonsumsi minuman ini dapat melakukan kegiatan kriminalitas. Hasil produksi aren yang paling banyak diusahakan oleh masyarakat adalah nira, yang kemudian diolah menjadi gula aren. Produk ini memiliki nilai ekonomis tinggi dan permintaan pasar yang sangat luas, baik di tingkat lokal maupun nasional. Luas lahan garapan tanaman aren di Desa Bolobungkang Kecamatan Nuhon Kabupaten Banggai seluas 11,8 ha dengan rata-rata penggunaan lahan 0,39 ha per petani sedangkan gula aren yang di produksi sebanyak 321 kg per hari atau rata-rata produksi 10,7 kg per hari per petani (Kantor Desa Bolobungkang, 2022).

Usaha pengolahan gula aren kedepannya mempunyai prospek yang baik, tetapi harus ditopang dengan keberadaan bahan baku, lahan yang memadai guna menunjang kegiatan proses produksi gula aren tersebut. Modal yang digunakan untuk membeli berbagai alat investasi untuk memulai suatu usaha, kemudian tenaga kerja untuk mempermudah dalam suatu pekerjaan (Firdamayanti, 2023). Namun demikian, permasalahan yang selalu dihadapi dalam berusaha adalah menyangkut pemasaran produk, mengingat seringkali produk ada tapi pasarnya yang tidak ada dan adanya ketergantungan sebagian petani pembuat gula aren terhadap para tengkulak. Sehingga perlu diadakannya kajian terhadap pemasaran gula aren yang ada di Desa Bolobungkang Kecamatan Nuhon Kabupaten Banggai.

METODE PENELITIAN

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada tahun 2023. Tempat penelitian dilaksanakan di Desa Bolobungkang Kecamatan Nuhon Kabupaten Banggai. Tempat penelitian ditentukan secara sengaja (*Purposive*) dengan pertimbangan bahwa industri rumahan (UMKM) gula aren merupakan salah satu industri rumahan yang ada di Desa Bolobungkang Kecamatan Nuhon Kabupaten Banggai.

Populasi dan Sampel

Arikunto (2010) menjelaskan bahwa populasi adalah keseluruhan subjek penelitian. Populasi dalam suatu penelitian merupakan kumpulan individu atau obyek yang merupakan sifat-sifat umum. Penentuan populasi dan sampel dalam penelitian yang akan dilakukan adalah 30 orang petani aren yang sekaligus sebagai pengusaha gula aren, 9 orang pedagang pengecer, 3 orang pegang pengumpul.

Sampel penelitian menurut Arikunto (2010) jika populasi kurang dari 100 maka digunakan rumus $N = n$ yang artinya populasi adalah sampel atau jika populasi kurang dari 100 orang maka sebaiknya semua anggota terpilih menjadi responden sehingga merupakan penelitian sensus. Jika populasi lebih dari 100 orang maka dapat diambil sampel acak sederhana dengan taraf kesalahan 10%, 15% , 20% atau lebih dari jumlah populasi.

Prosedur Penelitian

Prosedur penelitian adalah langkah-langkah yang digunakan sebagai alat untuk mengumpulkan data dan menjawab pertanyaan-pertanyaan dalam penelitian. Data yang dibutuhkan dalam penelitian yang akan dilakukan ini bersumber dari data primer dan sekunder. Data primer diperoleh disertai dengan buku catatan lapangan untuk mengakomodir data atau informasi penting lain yang tidak tercover dalam data pertanyaan yang disediakan, sehingga pengumpulan data tersebut

akurat dengan cara observasi teknik ini dilakukan melalui pengamatan baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek penelitiannya (Sugiyono, 2006).

Wawancara langsung kepada responden, proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* atau pedoman wawancara (Kurniawan & Pangestu, 2018)

Daftar pertanyaan dalam bentuk questioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Secara efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang diharapkan dari responden (Sugiyono, 2017), sedangkan data sekunder diperoleh dari literatur dan instansi yang terkait dengan penelitian ini.

Analisis Data

Model analisis yang digunakan dalam penelitian adalah:

Saluran pemasaran gula aren dilakukan dengan cara menanyakan langsung kepada petani sekaligus sebagai pengusaha gula aren (responden) dan lembaga pemasaran, sedangkan untuk menghitung besarnya margin pemasaran menggunakan rumus:

$$M = H_p - H_b$$

Dimana:

M = Margin pemasaran

H_p = Harga Penjualan

H_b = Harga Pembelian

Margin Total Pemasaran (MT) merupakan margin semua lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran gula aren dihitung dengan menggunakan rumus :

$$MT = M_1 + M_2 + M_3 \dots M_n$$

Dimana:

MT = Margin total pemasaran

M₁ + M₂ + M₃ ... M_n = Margin dari setiap lembaga pemasaran

Untuk mengetahui efisiensi pemasaran gula aren dari produsen atau pedagang pengumpul ke pedagang pengecer menggunakan rumus :

$$Eps = (TB / TNP) \times 100 \%$$

Dimana:

Eps = Efisiensi pemasaran

TB = Total biaya

TNP = Total nilai produksi yang dijual

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keadaan Umum Lokasi Penelitian

Kecamatan Nuhon Kabupaten Banggai terdiri dari 20 Desa/Kelurahan. Salah satu Desa yang ada di Kecamatan Nuhon yang melakukan kegiatan usaha industri rumahan gula yaitu Desa Bolobungkang dengan luas wilayah 9 Km². Jarak antara Desa Bolobungkang dengan Ibu Kota Kecamatan Nuhon yaitu 5 Km, sedangkan jarak Desa Bolobungkang dengan Ibu Kota Kabupaten yaitu 148 Km. Desa Bolobungkang yang terletak di Kecamatan Nuhon, Kabupaten Banggai, memiliki letak geografis yang dikelilingi oleh beberapa desa di sekitarnya. Di sebelah utara, desa ini berbatasan langsung dengan Desa Binohu, sementara di sebelah selatan berbatasan

dengan Desa Petak. Di sisi timur, Desa Bolobunggang berbatasan dengan Desa Tomeang, dan di sebelah barat berbatasan dengan Desa Tetesulu. Letak yang strategis ini menjadikan Desa Bolobunggang memiliki konektivitas yang baik dengan wilayah sekitarnya dalam berbagai aspek kehidupan sosial dan ekonomi.

Penduduk Desa Bolobunggang berjumlah 919 jiwa dengan tingkat kepadatan penduduk sebesar 102,11 jiwa/Km² dan mata pencaharian penduduk Desa Bolobunggang pada umumnya adalah sebagai petani. Iklim di Desa Bolobunggang dipengaruhi oleh curah hujan, suhu, angin, kelembaban udara, dan intensitas penyinaran sinar matahari. Iklim merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi pertumbuhan tanaman khususnya dalam menentukan jenis komoditi yang akan ditanam (Sukarman & Purwanto, 2018).

Saluran Pemasaran

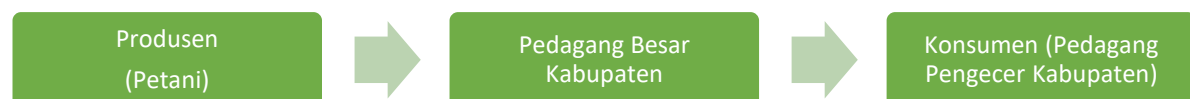
Proses penyaluran hasil produksi dari produsen ke konsumen merupakan aktifitas yang menjadi kunci pembangunan pertanian sebab tanpa adanya pasar produksi pertanian tidak akan dinikmati oleh masyarakat luas (Nurjati, 2021). Pemasaran merupakan proses aliran barang dari petani responden sampai kepada konsumen akhir (Hasanuddin *et al*, 2020). Pengaliran produksi pertanian dari produsen ke konsumen akhir terdapat beberapa lembaga yang terlibat dan saling bekerja sama. Adapun lembaga yang terlibat pada pemasaran usaha gula aren yaitu pedagang pengumpul dan pedagang Besar (Prihantini *et al*, 2022).

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Desa Bolobunggang teridentifikasi bahwa saluran pemasaran dari petani/produsen sampai ke konsumen akhir terdapat dua saluran pemasaran Kedelai yaitu sebagai berikut :

Saluran I :



Saluran pertama, produsen atau petani menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul, selanjutnya pedagang pengumpul menjual kembali ke pedagang besar selanjutnya pedagang besar menjualnya ke konsumen. Sedangkan pada saluran pemasaran ke dua sebagai berikut : Saluran II :



Pada saluran pemasaran ke dua petani atau produsen menjual hasil produksinya langsung kepada pedagang besar kemudian pedagang besar menjual kepada konsumen. Adapun volume penjualan dan pembelian gula aren oleh pedagang pengumpul dan pedagang besar tertera pada Tabel berikut.

Tabel 1. Volume Pembelian Dan Penjualan Gula Aren Oleh Pedagang Pengumpul dan Pedagang Besar.

No	Lembaga Pemasaran	Nilai (Rp/Buah)	Volume Pembelian	Volume Penjualan
1	Pedagang Pengumpul	5.000	8.115	8.115
2	Pedagang Besar	6.500	6.810	6.810
Jumlah		11.500	14.925	14.925

Sumber: Data Primer Diolah, 2023.

Tabel 1 menunjukkan bahwa volume pembelian dan penjualan oleh pedagang pengumpul adalah sebesar 8.115 Buah dengan harga pembelian sebesar Rp.5.000/Buah sedangkan volume pembelian dan penjualan oleh pedagang Besar adalah sebesar 6.810 Buah dengan harga pembelian sebesar Rp. 6.500/Buah.

Analisis biaya dan margin pemasaran Gula Aren

Biaya pemasaran merupakan korbanan yang dikeluarkan pada proses pergerakan barang dari tangan produsen ke tangan konsumen yang biasanya meliputi biaya transportasi, pengepakan/penyortiran, retribusi dan pengangkutan (Yamin *et al*, 2023)

Biaya yang dikeluarkan oleh setiap lembaga pemasaran berbeda satu sama lain, biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul: transportasi, pengepakan, penyortiran, retribusi, dan pengangkutan, sedangkan biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer lebih rendah dikarenakan pedagang pengumpul harus mengolah terlebih dahulu kemudian dijual kepada pedagang pengecer. Jelasnya rincian mengenai biaya, margin pemasaran pada pemasaran gula aren pada saluran I dan II tertera pada Tabel berikut.

Tabel 2. Total biaya dan nilai penjualan pada masing-masing saluran pemasaran, 2023.

No	Saluran Pemasaran	Volume pembelian/ Penjualan (Buah)	Harga Jual (Rp)	Total Nilai Penjualan (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	Pertama	8.115	6.500	52.747.500	1.455.000
2	Kedua	6.810	8.000	54.480.000	4.600.000

Sumber: Data primer diolah, 2023.

Tabel 2 menunjukkan bahwa total nilai penjualan terbesar terdapat pada saluran pemasaran Kedua yaitu sebesar Rp 54.480.000, hal ini dikarenakan bahwa harga penjualan pada saluran kedua lebih besar dari pada saluran pemasaran pertama. Saluran pemasaran kedua juga memiliki total biaya yang tinggi yaitu sebesar Rp 46.115.000.

Margin pemasaran adalah selisih antara harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima petani (Mursalat *et al*, 2022). Selisih antara harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima oleh petani pada tiap-tiap saluran pemasaran (Parmana *et al*, 2020). Jelasnya rincian mengenai biaya, margin pemasaran pada pemasaran gula aren pada saluran I tertera pada Tabel berikut.

Tabel 3. Harga dan Margin Tataniaga Gula Aren Pada Saluran I di Desa Bolobung Kang, 2023.

No	Lembaga Pemasaran	Nilai (Rp/Kg)	Margin (Rp)
1	Produsen/Petani	5.000,00	1.500,00
2	Pedagang Pengumpul		
	- Biaya Pemasaran Transportasi	179,30	
	- Total Biaya	179,30	
	Harga Jual ke Konsumen	6.500,00	
3	Kuntungan	1.320,70	

Sumber: Data primer diolah, 2023.

Tabel 3 menunjukkan bahwa harga penjualan gula aren oleh petani responden ke pedagang pengumpul rata-rata Rp 5.000/buah, keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 1.320,70/Kg. Proses pembelian gula aren oleh pedagang pengumpul ke petani yaitu dengan cara mendatangi langsung petani, kemudian pedagang pengumpul menjual gula aren ke konsumen dengan harga Rp 6.500/buah, harga yang ditawarkan oleh pedagang pengumpul ke konsumen mengalami kenaikan harga hal ini disebabkan adanya biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh pedagang pengumpul hingga gula aren sampai ketangan konsumen dan margin yang diperoleh sebesar Rp 1.500/buah.

Jelasnya mengenai rincian harga, biaya dan margin pemasaran gula aren pada saluran II tertera pada Tabel berikut.

Tabel 4. Harga dan Margin Tataniaga Gula Aren Pada Saluran II di Desa Bolobungkang 2023.

No	Lembaga Pemasaran	Harga Beli (Rp/Kg)	Margin (Rp)
1	Produsen/Petani	6.500,00	1.500,00
2	Pedagang Besar		
	- Biaya Pemasaran		
	Transportasi	543,32	
	Tenaga kerja	132,16	
	- Total Biaya	675,48	
	Harga Jual ke Konsumen (Pedagang Pengecer Kabupaten)	8.000,00	
	Kuntungan	824,52	

Sumber: Data primer diolah, 2023.

Tabel 4 menunjukkan bahwa rata-rata harga gula aren dari petani sebesar Rp 6.500/buah, pembelian gula aren yang dilakukan oleh pedagang besar dengan cara mendatangi petani dengan biaya yang dikeluarkan oleh pedagang besar meliputi biaya transportasi sebesar Rp 543,32/buah, biaya tenaga kerja sebesar Rp 132,16/buah, sehingga total biaya yang dikeluarkan pedagang besar sebesar Rp 675,48/buah, harga penjualan Rp 8.000/buah, dengan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 824/buah.

Efisiensi pemasaran

Perbandingan atau nisbah antara total biaya dengan total produk yang dipasarkan di sebut efisiensi pemasaran, sistem pemasaran dikatakan efisien apabila biaya pemasaran dapat ditekan sehingga keuntungan pemasaran dapat lebih tinggi, namun persentase perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dan produsen tidak terlalu tinggi.

Selanjutnya mengetahui tingkat efisiensi pada saluran pemasaran gula aren satu dapat menggunakan rumus:

$$\begin{aligned}\text{saluran I} \quad Eps &= (TB / TNP) \times 100 \% \\ &= \frac{1.455.000}{52.747.500} \times 100\% \\ &= 0,03 \%\end{aligned}$$

Berdasarkan rumus efisiensi pemasaran maka efisiensi pemasaran pada Saluran I diperoleh efisiensi pemasaran sebesar 0,03 %, sedangkan pada Saluran II sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{saluran II} \quad Eps &= (TB / TNP) \times 100 \% \\ &= \frac{4.600.000}{54.480.000} \times 100\% \\ &= 0,08 \%\end{aligned}$$

Berdasarkan rumus efisiensi pemasaran maka efisiensi pemasaran pada Saluran II diperoleh efisiensi pemasaran sebesar 0,08 %.

Hasil penelitian pemasaran gula aren di Desa Bolobungkang Kecamatan Nuhon menunjukkan bahwa ada dua lembaga saluran pemasaran yang terlibat yaitu pedagang pengumpul dan pedagang Besar. Jelasnya tertera pada Tabel berikut.

Tabel 5. Efisiensi Pemasaran Menurut Rantai Pemasaran gula aren Dari Petani Responden Sampai ke Konsumen.

No	Saluran Pemasaran	Total Biaya (Rp)	Total Nilai Penjualan (Rp)	Efisiensi (%)
1	Pertama	1.455.000	52.747.500	0,03
2	Kedua	4.600.000	54.480.000	0,08

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2023

Tabel 5 menunjukkan bahwa nilai efisiensi pemasaran gula aren pada saluran pertama yaitu dari petani ke pedagang pengumpul sampai ke konsumen lebih efisien dari pada saluran dua hal ini disebabkan oleh nisbah antara biaya pemasaran yang dikeluarkan dengan total nilai produksi pada saluran satu lebih kecil dibanding saluran dua yaitu sebesar 0,03 %, sedangkan saluran pemasaran kedua yaitu dari petani ke pedagang besar Kabupaten sebesar 0,08 %.

KESIMPULAN

Terdapat dua saluran pemasaran gula aren di Desa Bolobungkang, Kecamatan Nuhon, Kabupaten Banggai yaitu saluran pertama dari petani atau produsen ke pedagang pengumpul lalu ke konsumen yang merupakan pedagang besar di tingkat kabupaten, dan saluran kedua dari petani atau produsen langsung ke pedagang besar kabupaten, kemudian ke konsumen yang merupakan pedagang pengecer di tingkat kabupaten. Marjin pemasaran pada pedagang pengumpul adalah sebesar Rp. 1.500/buah dan pada pedagang besar Rp. 1.500/buah. Biaya pemasaran pada pedagang pengumpul sebesar Rp. 179,30/buah dan pedagang besar Rp. 657,48/buah. Keuntungan yang diperoleh pedagang pengumpul sebesar Rp. 1320,70/buah dan pada pedagang besar sebesar Rp. 825,52/buah. Nilai efisiensi pemasaran gula aren pada saluran pertama lebih efisien dari pada saluran dua yaitu sebesar 0,03 %, sedangkan saluran pemasaran kedua yaitu dari petani ke pedagang besar kabupaten sebesar 0,08 %.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2010. Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktek. Rineka Cipta. Jakarta.
- Sugiyono. 2006. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D. Bandung: Alfabeta.
- Wirajaya, I., Milenia, R. T., Hidayat, I., Azhar, B. S., Saputri, A. I. A., Dellaneyra, L. S., & Farista, B. 2022. Pendampingan Dalam Produksi dan Pemasaran Gula Aren Cair di Desa Kekait, Kecamatan Gunungsari Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA*, 5(2), 37-41.
- Saputra, P. J., Hermawan, K. P., Dewi, K. T. S., & Ferayani, M. D. 2022. Pemberdayaan Masyarakat Pada Produksi, Pemasaran, dan MSDM Pada UMKM Gula Aren Asli Silangjana. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia (JPKMI)*, 2(3): 310-320.
- Firdamayanti, E. 2023. Pengembangan Agroindustri Gula Semut Aren Kecamatan Suli Barat. *Wanatani*, 3(1): 37-51.
- Norseli, R. (2021). Usaha Pembuatan Gula Merah Aren Sebagai Sumber Pendapatan Masyarakat Desa Teratau Kabupaten Tabalong.
- Mursalat, A., Herman, B., Asra, R., & Thamrin, N. T. 2022. Analisis pendapatan dan margin pemasaran dalam saluran distribusi beras Kabupaten Sidenreng Rappang. *Agrimor*, 7(2): 70-76.
- Saerang, A., Sasewa, D. R., & Langi, M. J. 2023. Strategi Peningkatan Pendapatan Usaha Gula Aren (*Arenga Pinnata Merr*) di Desa Moyag Kecamatan Kotamobagu Timur Kota Kotamobagu. *KONTAN: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Bisnis*, 2(2).
- Sonya, N. T., & Lydia, S. H. R. 2021. Analisis kandungan gula reduksi pada gula semut dari nira aren yang dipengaruhi pH dan kadar air. *BIOEDUKASI: Jurnal Pendidikan Biologi*, 12(1): 101-108.
- Kurniawan, R., & Pangestu, A. W. 2018. Analisis Pendapatan Petani Kelapa (*Cocos nucifera* L) di Desa Teluk Payo Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin. *Societa: Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 7(1): 25-30.
- Sugiyono. 2017. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta
- Sukarman, M. A., & Purwanto, S. 2018. Modifikasi metode evaluasi kesesuaian lahan berorientasi perubahan iklim. *Jurnal Sumberdaya Lahan*, 12(1): 1-11.
- Nurjati, E. (2021). Peran dan tantangan e-commerce sebagai media akselerasi manajemen rantai nilai produk pertanian. In *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, Vol. 39(2): 115-133).

- Hasanuddin, A., Said, M., & Ruslan, M. 2020. Pengaruh saluran distribusi, biaya pemasaran dan volume penjualan terhadap pendapatan petani kentang di Kabupaten Gowa Sulawesi Selatan. *Indonesian Journal of Business and Management*, 3(1): 1-10.
- Prihantini, C. I., Purbaningsih, Y., Sari, A., Joka, U., Taufik, M. I., & Hardina, S. 2022. Analisis Saluran Pemasaran Usaha Gula Aren (Studi Kasus: Desa Puudongi Kecamatan Polinggona Kabupaten Kolaka). *Revenue: Jurnal Ekonomi Pembangunan dan Ekonomi Islam*, 5(02): 1-12.
- Yamin, M., Andelia, S. R., Saputra, M. E., & Tafari, M. F. 2023. Marketing System of vegetables from the village to the central market in Palembang City, South Sumatra Province. *World Journal of Advanced Research and Reviews*, 19(1): 472-481.