

**PENINGKATAN PENDAPATAN PETANI  
KLUWAK(PENGIUM EDULE RENIW) MELALUI  
PERLUASAN PEMASARAN DARI KECAMATAN LALABATA  
KE KABUPATEN SOPPENG**

***INCREASING INCOME OF KLUWEK FARMERS (PANGIUM  
EDULE REINW) THROUGH MARKETING EXPANSION  
FROM LALABATA DISTRICT TO SOPPENG REGENCY***

ANDI PALLAWAGAU



**PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2002**

## ABSTRAK

A.Pallawagau. Peningkatan Pendapatan Petani Kluwak (Pengium Edule Reniw) Melalui Perluasan Pemasaran Dari Kecamatan Lalabata Ke Kabupaten Soppeng.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana (1) sistem dan saluran pemasaran (2) berapakah besar margin keuntungan yang diperoleh dari masing-masing lembaga pemasaran serta efisiensi pemasaran kluwak dan (3) bagaimana tingkat keuntungan atau pendapatan yang diperoleh petani melalui perluasan pemasaran kluwak.

Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa saluran pemasaran komoditi kluwak dari kecamatan Lalabata ke Kabupaten Soppeng, terdiri dari 3 pemasaran yaitu a. Petani — pedagang pengumpul desa — pedagang besar — pedagang pengecer — konsumen, b. Petani — pedagang besar — pedagang pengecer — konsumen, c. Petani — pedagang pengecer makassar — konsumen.

Rata-rata petani memperoleh pendapatan sebesar Rp.14.626,- dengan luas lahan rata-rata 0,41 ha, dan produksi rata-rata 196 biji dan harga jual rata-rata Rp.184,-/biji dengan nilai R/C rasio >1.

**Kata kunci:** *Petani, Kluwak, Pemasaran.*



## **ABSTRACT**

*A. Pallagau. Increasing the Income of Kluwak Farmers (Pengium Edule Reniw) Through Marketing Expansion From Lalabata District To Soppeng Regency.*

*This study aims to find out how (1) the marketing system and channels (2) how big the profit margin obtained from each marketing agency and the marketing efficiency of kluwak and (3) how the level of profit or income obtained by farmers through the expansion of kluwak marketing.*

*Based on the results of this study indicate that the marketing channel for the kluwak commodity from the Lalabata sub-district to the Soppeng district consists of three marketing channels, namely a. Farmers — village collectors — wholesalers — retailers — consumers, b. Farmers — wholesalers — retailers — consumers, c. Farmers — Makassar retailers — consumers.*

*On average, farmers earn an income of Rp. 14,626, - with an average land area of 0.41 ha, and an average production of 196 seeds and an average selling price of Rp. 184, - / seed with an R/C ratio value > 1.*

**Keywords:** *Farmers, Kluwak, Marketing.*

# TESIS

## PENINGKATAN PENDAPATAN PETANI KLUWAK (PENGUIM EDULE RENIW) MELALUI PERLUASAN PEMASARAN DARI KECAMATAN LALABATA KE KABUPATEN SOPPENG

yang disusun dan diajukan oleh

**A. PALLAWAGAU. R.**  
Nomor Pokok : P2NA 00006

telah dipertahankan di depan Panitia Ujian Tesis  
pada tanggal 7 Oktober 2002  
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Menyetujui  
Komisi Penasehat,

Prof. DR. Ir. H. A. Baso R. Ronda, PGD  
Ketua

DR. Ir. H. Ahmad Ramadhan Siregar, MS  
Anggota

Ketua Program Studi  
Agribisnis ,

Prof DR. H. A. Karim Saleh

Direktur Program Pascasarjana  
Universitas Hasanuddin



Prof. Dr. Ir. M. Natsir Nesa, M.S.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur yang tak terhingga penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena atas segala berkat, rahmat dan hidayah-Nya pulalah sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini.

Tesis ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister pada Program Studi Agribisnis Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin Makassar.

Penulis menyadari bahwa tesis ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu, saran dan kritik sangat diharapkan demi kesempurnaannya.

Berbagai kendala yang dihadapi dalam penulisan tesis ini, namun berkat uluran tangan budi baik dari berbagai pihak maka tesis ini dapat diselesaikan, untuk itu dengan kerendahan hati penulis ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Prof. Dr. Ir. H. A. Baso R. Ronda, PGD sebagai ketua komisi pembimbing dan Dr. Ir. H. Ahmad Ramadhan Siregar, MS anggota komisi pembimbing, serta Prof. Dr. H. A. Karim Saleh sebagai Ketua Program Studi Agribisnis yang memberikan arahan, bimbingan, serta masukan mengenai penulisan tesis ini.
2. Prof. Dr. Nasir Nessa, MS sebagai Direktur Program Pascasarjana, Dr. H. Aminuddin Salle, SH, MH sebagai Asisten Direktur I, dan Dr. Sumarwati Kramadibrata Poli, M.Lit sebagai Asisten Direktur II

serta seluruh staf program pascasarjana yang telah banyak membantu penulis sejak awal hingga penyelesaian studi di Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin Makassar.

3. Seluruh staf pengajar Program Studi Agribisnis dan khususnya yang telah memberikan ilmu kepada penulis.
4. Tak lupa pula penulis sampaikan terima kasih kepada Bupati Kepala Daerah Tingkat II Soppeng, Kepala Dinas Kehutanan dan Kepala Dinas Koperindag Tanaman Pangan di Watansoppeng serta Camat Lalabata yang telah memberikan kemudahan dalam pelaksanaan penelitian ini, terutama kepada petani di Kecamatan Lalabata yang telah memberikan informasi/data yang diperoleh dalam penelitian ini.
5. Kedua orang tua Andi Rachmad Patetengi, Andi Cundung Takko dan Mertua Drs. Andi Thanrasula Wanreng, MM., Andi Rachmi atas iringan dan doa restu yang tidak henti-hentinya sehingga studi dapat diselesaikan.
6. Teristimewa kepada isteri tercinta Andi Reni Rahmawati, SE dan anakda tersayang Andi Faradiba, Andi Ulfatul Sahrah yang dengan setia, sabar dan tabah serta memberikan dorongan moril dan do'a yang tidak henti-hentinya kepada penulis hingga penyelesaian studi ini.

## DAFTAR ISI

	halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
ABSATRAK .....	vi
<i>ABSTRACT</i> .....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL .....	x
DAFTAR LAMPIRAN .....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Permasalahan Penelitian .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Kegunaan Penelitian .....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
A. Budidaya Tanaman Pangi .....	7
B. Pembuatan Klwak .....	11
C. Pendapatan Petani .....	12
D. Pengertian Manajemen Pemasaran .....	14
E. Perluasan Pemasaran .....	15

F. Kerangka Pemikiran .....	25
G. Hipotesis .....	28
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>29</b>
A. Lokasi Penelitian .....	29
B. Penentuan Sample .....	29
C. Sumber dan Jenis Data .....	29
D. Metode Pengumpulan Data .....	30
E. Metode Analisis .....	30
F. Definisi Operasional .....	32
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>34</b>
A. Hasil Penelitian .....	34
B. Pembahasan .....	46
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>67</b>
A. Kesimpulan .....	67
B. Sarann .....	67
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>71</b>
<b>LAMPIRAN -LAMPIRAN .....</b>	<b>70</b>

## DAFTAR TABEL

Nomor	halaman
1. Kepadatan Penduduk dan Luas Geografis Kabupaten Soppeng .....	37
2. Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin .....	40
3. Luas Wilayah, Jumlah Penduduk dan Kepadatan Penduduk Menurut Desa/Kelurahan Di Kecamatan Lalabata .....	44
4. Usia Petani Responden Di Kecamatan lalabata Kabupaten Soppeng .....	47
5. Tingkat pendidikan Petani Responden di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng .....	49
6. Jumlah Anggota Keluarga Petan Responden di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng .....	51
7. Pengalaman Berusahatani Petani Responden Di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng .....	52
8. Perkembangan Luas produksi, Luas Panen Komoditi Kluwak Di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng .....	56
9. Rata-rata Margin, Biaya dan Keuntungan Pemasaran Kluwak Berdasarkan Lembaga Pemasaran Di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng .....	61
10. Tingkat Efisiensi Pemasaran Kluwak Berdasarkan Saluran Pemasaran Di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng .....	63

## DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	halaman
1. Daftar Koosioner Untuk Pengumpulan Data .....	72
2. Identitas Petani Kluwak (Responden) di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng .....	74
3. Luas Areal, Produksi, Harga Jual, Penerimaan, Total Biaya, dan Pendapatan Petani Responden di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng .....	76
4. Rincian Pembelian dan total biaya Berdasarkan Lembaga Pemasaran Kluwak di Kabupaten Soppeng .....	78
5. Rincian Penjualan, Pembelian, Margin, biaya dan Keuangan Berdasarkan Lembaga Pemasaran Kluwak di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng.....	79
6. Identitas Pedagang perantara (responden) yang terlibat dalam Pemasaran kluwak di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng, tahun 2002.....	80
7. Permohonan Izin Penelitian Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin Makassar .....	82
8. Izin/Rekomendasi penelitian Pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan Badan Penelitian dan Pengembangan Daerah (BALITBANGDA) .....	83
9. Izin / Rekomendasi Penelitian Pemda Kabupaten Soppeng...	84
10. Izin / Rekomendasi Penelitian Kepala Kantor Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng.....	85
11. Dokumentasi .....	86
12. Peta Kabupaten Soppeng .....	87



## DAFTAR GAMBAR

Nomor	halaman
1. Kerangka Pikir .....	27
2. Saluran Pemasaran kluwak .....	60

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Pembangunan pertanian diarahkan untuk meningkatkan pendapatan dan taraf hidup petani nelayan, memperluas lapangan kerja dan kesempatan berusaha serta memperluas pasar, baik pasar dalam negeri maupun pasar luar negeri, melalui pertanian yang maju, efisien dan tangguh sehingga mampu meningkatkan dan menganeekaragamkan hasil, meningkatkan mutu dan derajat pengolahan peroduksi dan menunjang pembangunan wilayah.

Sejalan dengan hal tersebut di atas maka sektor pertanian masih merupakan sektor harapan bagi penduduk untuk meningkatkan pendapatannya. Sektor pertanian dalam arti luas mencakup pertanian tanaman pangan dan tanaman perkebunan, perikanan dan peternakan serta kehutanan.

Kabupaten Soppeng merupakan salah satu daerah yang ada di Provinsi Sulawesi Selatan yang juga memiliki potensi pertanian yang cukup besar yang menonjol peranannya adalah usaha tani pangan, usaha tani perkebunan, serta perikanan danau. Selain usaha tani tersebut di atas maka terdapat usaha tani yang potensial yang dapat

menjadi tambahan sumber pendapatan bagi petani, yaitu tanaman pangi yang banyak tumbuh di daerah pegunungan dan dapat dikategorikan sebagai usaha perkebunan.

Tanaman pangi memiliki fungsi ganda, sebab disamping berguna sebagai tanaman komersial, juga bermanfaat sebagai tanaman penghijauan. Selanjutnya biji pangi berguna sebagai bahan konsumsi dapur dengan cara fermentasi.

Tanaman pangi yang di permentasikan menjadi kluwak banyak dimanfaatkan oleh masyarakat di kecamatan Lalabata khususnya di kabupaten Soppeng dengan cara fermentasi untuk pembuatan bumbu dapur, seperti sop rowon, sop konro, dan sebagainya.

Tanaman pangi (*Pongamia edulis* Reinw) termasuk pohon besar yang tingginya dapat mencapai 40 meter dan penampang lintang batangnya 2,5 meter dan mulai berbuah pada umur 12-15 tahun dan masih dapat berbuah walaupun sudah berumur di atas 100 tahun.

Di Sulawesi Selatan, tanaman pangi banyak tumbuh pada dataran rendah sampai pada ketinggian 1000 meter, seperti di Kabupaten Soppeng, Palopo dan Tator. Di Kabupaten Soppeng tanaman pangi banyak tumbuh di dataran tinggi dan sepanjang daerah

aliran sungai, seperti di lingkungan Jolle Desa Umpungeng, Kecamatan Lalabata.

Di lingkungan Jolle, tanaman pangi dipelihara bersama tanaman aren dan kemiri. Sehubungan dengan itu petani memiliki kesempatan untuk mendapatkan penghasilan dari tiga jenis tanaman : kluwak yang berasal dari tanaman pangi, gula merah dari pohon aren dan kemiri dari tanaman kemiri.

Tanaman di Jolle yang memiliki pohon pangi, memanfaatkan biji pangi ini menjadi produk yang disebut kluwak. Kluwak merupakan produk fermentasi dari biji pangi yang dipendam dalam tanah selama kurang lebih 40 hari. Kemudian biji pangi diambil dan dicuci dengan bersih. Biji pangi yang terfermentasi atau kluwak tersebut sudah siap untuk dikonsumsi atau dipasarkan.

Sejalan dengan hal tersebut di atas maka sektor pertanian khususnya biji pangi yang terfermentasi atau kluwak masih merupakan sektor harapan bagi para petani kluwak untuk meningkatkan taraf hidup mereka melalui peningkatan pendapatan. Untuk menuju kearah tersebut maka para petani kluwak harus selalu memutuskan apakah yang dihasilkan sesuai dengan permintaan konsumen dan bagaimana memasarkannya.

Dalam rangka peningkatan pendapatan masyarakat secara langsung dan aktif memanfaatkan setiap lahan yang tersedia guna mendapatkan nilai tambah dari lahan yang tidak produktif menjadi lahan yang produktif dan memberikan manfaat secara ekonomis.

Dalam kegiatan pemasaran komoditi kluwak ini, umumnya para petani kluwak yang ada di Kabupaten Soppeng khususnya di Kecamatan Lalabata menjual hasil pertaniannya melalui perantara pemasaran yang datang ke lokasi tanpa melakukan usaha perluasan pemasaran, yang pada akhirnya berpengaruh pada besarnya pendapatan yang diperoleh setiap petani kluwak. Sehubungan dengan uraian yang dapat ditempuh untuk meningkatkan pendapatan para petani kluwak, sejalan dengan maksud tersebut telah dipilih penelitian dengan judul ***Peningkatan Pendapatan Petani Melalui Perluasan Pemasaran Kluwak Dari Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng.***

## **B. Permasalahan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan pada uraian sebelumnya, maka dapat dirumuskan masalah penelitian adalah "Bagaimanakah tingkat pendapatan petani melalui perluasan pemasaran kluwak dari Kecamatan Lalabata ke Kabupaten Soppeng.

Adapun masalah penelitian di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng yang diajukan adalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah sistem dan saluran pemasaran kluwak ?.
2. Berapakah besar marjin keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga pemasaran serta efisiensi pemasaran kluwak ?.
3. Bagaimanakah tingkat keuntungan/pendapatan yang diperoleh petani melalui perluasan pemasaran kluwak ?.

### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng adalah :

1. Untuk mengetahui besarnya sistem dan saluran pemasaran kluwak.
2. Untuk mengetahui besarnya marjin keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga pemasaran serta efisiensi pemasaran kluwak
3. Untuk mengetahui tingkat keuntungan/pendapatan yang diperoleh petani melalui perluasan pemasaran kluwak

#### **D. Kegunaan Penelitian**

1. Bahan masukan bagi instansi terkait. dalam rangka menyusun kebijaksanaan dan strategi pembinaan dan pengembangan komoditi kluwak bagi petani yang mengelola usaha tani kluwak tersebut.
2. Hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan bacaan bagi yang berminat mempelajari tentang komoditi kluwak.
3. Bahan masukan bgi petani kluwak dalam rangka mengoptimalkan pendapatan pada masa yang akan datang.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Budidaya Tanaman pangi (*Pengium edule* Reinw)

Tanaman pangi (*Pengium edule* Reinw) termasuk suku Flacourceae, tanaman ini tersebar luas di seluruh nusantara dan banyak tumbuh di daerah yang mempunyai ketinggian antara 10 – 1000 meter dari permukaan laut. Di Sulawesi Selatan tanaman pangi ini banyak tumbuh di Kabupaten Soppeng, Palopo, dan Tator.

Pohon pangi ini banyak tumbuh secara liar di tempat berbatu-batu di Kabupaten Tator. Sedangkan menurut Amang (1981), di Jawa Barat pohon pangi ini tumbuh terpencar dan ditanam terutama di daerah-daerah perbukitan rendah, sedangkan di Jawa Timur yang diusahakan terutama adalah pohon pangi yang tumbuh liar.

Di Kabupaten Soppeng tanaman pangi banyak dijumpai di kawasan hutan rakyat, terutama di dataran tinggi dan sepanjang aliran sungai, termasuk lingkungan Jolle (Desa Umpungeng), Kecamatan Lalabata.

Tanaman pangi tidak terlalu membutuhkan jenis tanah yang khusus, dapat tumbuh disembarang jenis tanah. Namun demikian,



tentu saja pohon ini akan dapat tumbuh dan berproduksi dengan baik jika tanah tempat tumbuhnya itu subur dan lokasi yang terbuka sehingga mendapat sinar matahari sepanjang hari, sedangkan pH tanah yang sesuai untuk tanaman pangi adalah 5,5 – 6,5 (Rismunandar, 1984).

Suhu lingkungan yang tepat bagi tanaman ini adalah suhu yang tidak banyak berubah, yaitu antara 22 –30°C. Sedangkan curah hujan yang cocok untuk tanaman ini adalah curah hujan yang teratur. Tanaman ini tergolong tahan terhadap musim hujan yang panjang, namun kondisi tanah harus mempunyai kemampuan tersedianya air atau *water holding capacity*.

Tanaman pangi dapat hidup sampai 100 tahun, tinggi pohon dapat mencapai 40 meter. Batang pokoknya besar dan pada pangkal pohon terdapat banir-banir dan lebar pohon tersebut dapat mencapai 2,5 meter.

Kayu batang pohon pangi tidak keras tapi ulet, sehingga kurang baik untuk digunakan sebagai bahan bangunan, pohon kayu ini sering digunakan sebagai batang korek api.

Tanaman pangi termasuk golongan berumah dua, artinya bunga jantan dan betina didapatkan pada pohon yang berlainan, namun

sering pula dijumpai tanaman pangi yang berumah satu dimana bunga jantan dan betina terdapat pada satu pohon. Buah pangi ada yang berukuran besar adapula yang berukuran kecil dan berambut halus berwarna coklat yang rapat, bentuk buah yang sudah tua adalah bulat telur atau ellipsoid. Buah pangi yang berukuran besar dapat mencapai diameter 25 cm, sedangkan buah pangi yang berukuran kecil mempunyai diameter sekitar 10 cm.

Keberhasilan tanaman pangi sangat ditentukan oleh aspek budidaya yakni faktor lingkungan dan berbagai tahap pembudidayaan itu sendiri. Tanaman pangi sangat dipengaruhi oleh lingkungan yang meliputi iklim dan tanah. Tahap-tahap dalam pengembangan tanaman pangi adalah sebagai berikut :

**a. Pemilihan**

Pemilihan biji buah pangi yang baik berasal dari buah yang benar-benar tua, yaitu buah yang telah jatuh dari pohonnya, biji yang besar, sehat dan kulit luar berwarna coklat mengkilap.

**b. Tanaman biji pangi pada persemaian**

Biji pangi yang telah dipilih, ditanam pada tanah persemaian dengan bagian punggung biji yang menonjol terletak di atas, kemudian biji dibenamkan dalam tanah sedalam 5 cm dan ditutup dengan tanah,

bagian punggung biji menonjol itu merupakan tempat kecambah. Jarak antar biji adalah 15-20 cm.

c. Penanaman biji pangi dalam polybag

Penanaman bibit pangi dalam polybag dilakukan dengan cara manual media dalam polybag persis di tengah-tengahnya. Kedalaman penugalan secukupnya saja sesuai dengan panjang akar tunggang bibit dari persemaian diambil secara hati-hati dengan menggunakan catok atau pisau panjang, dan diusahakan tidak ada perkiraan bibit yang putus dan segera ditanam dalam polybag.

d. Penanaman bibit di lapangan

Budidaya pangi tidak memerlukan pohon pelindung, oleh sebab itu prioritas utama dalam budidaya pangi adalah lahan yang subur dan lokasi terbuka sehingga mendapat sinar matahari penuh sepanjang hari. Karena pohon pangi itu dapat tumbuh besar dan tinggi serta dapat mencapai umur di atas 100 tahun. Jarak tanam yang ideal untuk tanaman pangi adalah 15 x 15 meter. Penanaman bibit pangi di lapangan sebaiknya dilakukan pada awal musim hujan sehingga dapat mengurangi pekerjaan penyiraman air.

e. Pemeliharaan Tanaman

Pemeliharaan tanaman pangi terdiri dari pemupukan, penyiraman, pemangkasan dan pengendalian hama dari penyakit. Tanaman pangi tidak menuntut kesuburan tanah yang khusus, namun bila

dipupuk secara rutin akan dapat menambah produksi yang dihasilkan. Bagi tanaman pangi yang masih muda, pemupukan mutlak diperlukan.

f. Pemanen

Pohon pangi mulai berbuah pada umur 12-15 tahun dan masih dapat berbuah walaupun sudah berumur di atas 100 tahun. Jika pohon pangi tersebut belum terlalu besar dan tinggi, pemetikan buah pangi dapat dilakukan dengan cara memanjat pohon. Namun jika pohon pangi tersebut sudah tua dan batang pohonnya besar dan tinggi, maka petani enggan memanjat pohon untuk memetik buahnya. Biasanya buah pangi sudah terlalu masak jatuh, langsung pecah dan biji-bijinya berhamburan.

## **B. Pembuatan Kluwak**

Beragam-macam cara untuk dapat memakan biji pangi seperti yang telah dijelaskan di atas bahwa buah pangi mengandung asam sianida (HCN), sehingga sebelum dikonsumsi pangi tersebut bebas dari racun yang dapat mematikan.

Kluwak merupakan hasil fermentasi dari biji pangi yang proses pembuatannya adalah sebagai berikut :

- Buah pangi yang sudah masak dibiarkan selama 15 hari sehingga daging buahnya menjadi busuk.
- Biji buah diambil kemudian dicuci sampai bersih.
- Biji yang sudah bersih dimasukkan dalam belanga berisi air bersih, kemudian direbus di atas tungku api sampai airnya mendidih selama sekitar dua jam.
- Selesai direbus, biji-biji tersebut dibiarkan menjadi dingin, biji-biji tersebut diselaputi abu dapur dan ditumbuk dalam lubang kemudian ditutup dengan daun pisang dan ditimbuni tanah dan dibiarkan selama 40 hari.
- Selesai dipendam dalam tanah selama 40 hari, biji-biji pangi diambil dari lubang, kemudian dicuci bersih dan sudah siap dijual sebagai komoditi yang disebut kluwak.

### **C. Pendapatan Petani**

Pendapatan didefinisikan sebagai penghasilan yang berupa gaji/upah, bunga, sewa, dividen, keuntungan dan merupakan suatu arus uang yang diukur dalam bidang tertentu. (Kadariah, 1981).

Penghasilan petani tergantung pada dua faktor utama yaitu : harga jual dan biaya usaha tani, harga jual komoditi pertanian terikat pada posisi permintaan dan penawaran.

Pada waktu panen penawaran tinggi sehingga harga jual cenderung turun, dan sebaliknya di luar panen harga naik. Untuk memperbaiki penghasilan perlu adanya organisasi yang mewakili petani dalam aktivitas pemasaran, sehingga diperlukan beberapa criteria, Fadholi (1991) :

1. Pendapatan Kotor Usahatani atau *Gross Farm Income* :

Terdiri dari nilai produk total usahatani dalam jangka waktu tertentu, baik yang dijual maupun tidak terjual, jangka waktu pembukaan umumnya satu tahun, dan mencakup semua produk yang dijual.

2. Pendapatan bersih usaha tani atau *Net Farm Income*

Merupakan selisih pendapatan kotor usahatani dan pengeluaran total usahatani, sedangkan pengeluaran total usahatani merupakan nilai semua masukan habis terpakai di dalam proses produksi, tapi tidak termasuk tenaga kerja keluarga petani, buang modal sendiri dan bunga modal pinjaman.

3. Penghasilan bersih usahatani atau *Net Farm Earning*

Diperoleh dengan cara mengurangi pendapatan bersih dengan bunga modal pinjaman.

Bagi para petani kluwak keuntungan merupakan sasaran yang hendak dicapai dalam memasarkan komoditinya, di samping itu petani merencanakan penjualan yang efektif, dan menyesuaikan rencana produksi dengan arah perubahan harga. Variasi harga musiman berpengaruh pada keuntungan yang akan diterima petani karena variasi harga musiman mengikuti pola yang sama dari tahun ke tahun.

Untuk memperoleh keuntungan, petani kluwak harus berusaha agar biaya produksi selalu berada di bawah harga jual. Dalam banyak hal, petani tidak berdaya terhadap harga yang berlaku di pasar, sehingga satu-satunya jalan untuk memperoleh keuntungan adalah menekan biaya produksi. Hal tersebut kadang-kadang memaksa pengolah untuk berspekulasi sehingga mutu olahan tidak memenuhi syarat.

#### **D. Pengertian Manajemen Pemasaran**

Pemasaran adalah cara memandang seluruh perusahaan dari hasil akhirnya, yaitu dari pandangan pelanggan (Kotler, 1997) dijelaskan bahwa keberhasilan suatu bisnis bukan ditumbuhkan oleh

perodusernya akan tetapi (melainkan) ditentukan pelanggannya. Kotler (1997) menyatakan bahwa langkah pertama perencanaan bisnis adalah langkah pemasaran, dimana ditetapkan pasar sasaran dan strategi, penentuan posisi produk serta menetapkan sasaran. Converse dkk (1993.) meberikan definisi pemasaran adalah aktifitas atau transaksi jual - beli termasuk di dalamnya pendistribusian dan pelayanan atau pemberian servis pada para konsumen. Stanton, 1995 mengemukakan defenisi marketing adalah keseluruhan sistem yang menyangkut aktivitas bisnis berupa perencanaan, penetapan harga, promosi produk, hingga pendistribusian barang sesuai dengan kebutuhan dan permintaan pasar atau konsumen.

Amang (1995) usaha tani kecil secara potensial mampu memanfaatkan lahan dan faktor produksi secara intensif. Selanjutnya dikatakan bahwa usaha tani kecil juga memiliki keunggulan dalam biaya produksi yang lebih rendah dari usaha tani yang luas untuk membayar upah tenaga kerja.

Ferrell (1995) mendefinisikan bahwa pemasarkan adalah suatu proses perencanaan dan pelaksanaan rancangan penetapan harga, promosi, distribusi barang dan jasa untuk menciptakan sasaran-sasaran.

Swastha (1993) mengemukakan pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan,



menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kepada pembeli yang ada maupun pembeli yang potensial. Selanjutnya juga dikatakan bahwa marketing adalah kombinasi empat variable atau kegiatan yang merupakan intisari dari sistem pemasaran perusahaan yakni produksi, harga, promosi dan distribusi. Menurut Saleh (1999) bahwa agribisnis meliputi suatu rangkaian terintegratif sebagai rangkaian sistem terdiri dari (1) Organisasi / kelembagaan (2) Produksi / teknologi (3) Pembiayaan (4) pengolahan / Agroindustri (5) Pemasaran dan (6) Sumber daya manusia. Oleh karena itu pelaksanaannya harus dilakukan secara berkesinambungan antara satu dengan yang lainnya tidak mengabaikan atau meninggalkan salah satu sub sistem yang ada melainkan dilakukan secara terintegratif.

1. Sub sistem agribisnis hulu (up stream Agribisnis) yaitu kegiatan ekonomi yang menghasilkan sarana produksi pertanian seperti bibit (benih), pupuk dan obat-obatan.
2. Sub sistem agribisnis hilir (down stream final product) yaitu kegiatan ekonomi yang menghasilkan produk-produk dengan memakai sarana produksi yang telah dihasilkan pada sub sistem Agribisnis hulu.

Downey dan Ericson (1992) mengemukakan bahwa agribisnis meliputi semua sektor masukan (input, usaha tani, produk yang memasok bahan masukan usaha tani, terlibat dalam proses produksi dan pada akhirnya menangani proses penjualan secara borongan dan penjualan secara eceran suatu produksi kepada konsumen akhir. Fadholi, 1991 mengemukakan beberapa faktor mempengaruhi usaha tani yaitu :

1. Luas usaha meliputi areal tanaman, luas pertanaman dan luas pertanaman rata-rata.
2. Tingkat produksi yang diukur dari produktivitas perhektar dan dari indeks pertanaman.
3. Pilihan dan kombinasi cabang usaha
4. Intensitas penguasaan tanaman
5. Efisien tenaga kerja

Sedangkan menurut Winardi (1990) mengemukakan pengertian pemasaran adalah marketing dapat diartikan sebagai pelaksanaan aktivitas dunia usaha yang mengarahkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen atas pihak pemakai dari perusahaan. Kemudian Swasta dan Irawan (1993) mengemukakan pengertian pemasaran, bahwa pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari

kegiatan usaha bisnis yang ditunjukkan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Sedangkan Nitisemito (1991) mengemukakan bahwa pemasaran adalah semua kegiatan yang bertujuan memperlancar arus barang atau jasa dari produsen ke konsumen secara efektif dengan maksud untuk menciptakan permintaan yang efektif. Foster (1990) bahwa pemasaran adalah fungsi manajemen yang meliputi penilaian dan perubahan tenaga beli konsumen menjadi permintaan efektif terhadap kepada konsumen yang terakhir atau pemakai, sehingga perusahaan dapat mencapai laba atau tujuan lain yang ditetapkan.

### **E. Perluasan Pemasaran**

Menurut Mubyarto (1995) menyatakan bahwa fungsi pemasaran adalah semua jasa-jasa atau kegiatan dan tindakan yang diberikan dalam proses penggalan barang dari tangan produsen ke tangan konsumen. Selanjutnya menurut Kotler (1997), pemasaran adalah proses social dan manajerial dimana individu dan kelompok

mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan serta menukarkan sesuatu yang bernilai satu sama lain.

Dalam hubungannya dengan usahatani kluwak, kegiatan pemasaran juga memegang peranan penting khususnya dalam memasarkan komoditi kluwak. Karena pemasaran kluwak tidak lain dari kegiatan menyalurkan produksi kluwak mulai dari petani kluwak sampai ke tangan konsumen akhir.

Distribusi merupakan salah satu bagian dari pemasaran yang berkaitan dengan keputusan-keputusan pemasaran.

Jadi, pada dasarnya saluran distribusi berhubungan erat dengan perluasan pemasaran. Dengan penambahan saluran distribusi maka makin luas pula pemasaran produk tersebut.

Pada umumnya penggunaan perantara pemasaran dapat memberikan keuntungan bagi produsen dalam memasarkan produknya, dan bertanggung jawab terhadap semua resiko yang dapat ditimbulkan terhadap produk yang dipasarkan. Tetapi dengan penggunaan saluran distribusi pemasaran yang cukup panjang dapat menyebabkan semakin besar biaya dan waktu yang harus ditanggung untuk menyampaikan produk tersebut ke konsumen. Berdasarkan

pengertian-pengertian, maka dapat dipahami bahwa unsur penting dalam kegiatan pemasaran adalah :

- 1) Adanya kegiatan pertukaran yang dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhannya dan dilakukan dengan sadar.
- 2) Adanya perpindahan hak milik atas barang dan jasa sebagai akibat kegiatan pemasaran.
- 3) Terdapatnya perencanaan produk atas barang atau jasa yang akan dikomunikasikan untuk merangsang dan menciptakan pembeli potensial.

Fungsi pemasaran yang terlihat dalam proses pemasaran sebenarnya cukup banyak. Sampai saat ini masih belum terdapat kesempatan pendapat mengenai fungsi pemasaran. Akan tetapi secara garis besar fungsi pemasaran menurut Kotler (1993) dapat disebutkan sebagai berikut :

1. Fungsi-fungsi pertukaran, yaitu menjual (selling), membeli (buying).
2. Fungsi-fungsi pengadaan secara fisik, yaitu pengangkutan, penyimpanan (storage).
3. Fungsi-fungsi pemberian jasa, yaitu pembiayaan (financing), penanggungans resiko (risk taking), informasi pasar (market information), standarisasi dan grading (standardization dan grading).

Dalam fungsi pertukaran tercakup kegiatan yang menyebabkan perpindahannya hak dan pemilikan atas suatu barang yang meliputi : Selling, fungsi ini sifatnya dinamis karena harus menyajikan untuk harus membeli barang atau jasa yang mempunyai arti komersial baginya.

Buying, fungsi ini dimaksudkan memberi dalam arti yang aktif bahwa si pembeli tidak menunggu sampai barang disodorkan dan ditawarkan padanya.

Selanjutnya, Swastha dan Sukotjo (1985) membagi fungsi pemasaran ke dalam delapan fungsi, yaitu :

- 1) Fungsi penjualan. Fungsi ini merupakan paling penting dalam pemasaran karena menjadi tulang punggung untuk mencapai pasar yang dituju. Fungsi penjualan juga merupakan sumber pendapatan yang diperlukan untuk menutup biaya dengan harapan dapat mendapatkan laba.
- 2) Fungsi pembelian. Fungsi ini bertujuan untuk memilih barang yang dibeli untuk dijual atau digunakan dalam perusahaan dengan harga, pelayanan dari penjualan dan kualitas produk tertentu.
- 3) Pengangkutan. Fungsi ini merupakan pemindahan barang dari tempat dihasilkan ke tempat barang tersebut dikonsumsi.

Pengangkutan yang baik memungkinkan perluasan pasar dan spesialisasi dalam industri yang akan mengakibatkan produksi secara besar-besaran. Kemajuan dalam pengangkutan telah meningkatkan macam ragam barang yang tersedia untuk konsumsi mengurangi biaya distribusi barang.

- 4) Penyimpanan. Fungsi ini merupakan penyimpanan pada saat barang-barang dikonsumsi. Adapun alasan untuk mengadakan penyimpanan, yaitu (a) produksi bersifat musiman dan adanya produksi yang terus menerus, (b) konsumsi bersifat musiman sedangkan produksi terus menerus sepanjang tahun, (c) spekulasi yaitu dengan membeli dan menimbun barang-barang untuk dijual pada waktu harga naik, (d) menstabilkan harga, dan (e) adanya patokan harga, biaya angkut rendah, mengatasi kemungkinan keterlambatan pengiriman barang.
- 5) Pembelanjaan. Fungsi ini merupakan penyelenggaraan kegiatan pemasaran, dalam pemasaran ini dapat berupa tunai dan kredit.
- 6) Penanggulangan resiko. Fungsi ini akan menghindari dan meminimalkan resiko. Fungsi ini akan menghindari dan meminimalkan resiko yang berkaitan dengan pemasaran barang. Adapun resiko yang sering dihadapi dalam pemasaran, yaitu (a)

resiko yang timbul karena keadaan alam, (b) resiko yang timbul karena kesalahan teknik manusi, (a) resiko yang timbul akibat pasar.

- 7) Standarisasi dan gradasi. Fungsi ini merupakan penentuan batas-batas dasar dalam bentuk spesifikasi barang-barang hasil menufaktur. Adapun dasar penentuan standarisasi yaitu ukuran, jumlah, kapasitas, fisik, kekuatan. Grading adalah usaha menggolongkan barang ke dalam golongan standar kualitas yang telah mendapat pengakuan dalam perdagangan.
- 8) Pengumpulan informasi pasar. Dalam fungsi ini termasuk pengumpulan dan penafsiran keterangan tentang macam barang yang beredar di pasar, jumlahnya, jenis barang, harga dan sebagainya. Di samping itu dikumpulkan pula data tentang konsumen dan tempat tinggal mereka. Daya beli konsumen dan kesukaran mereka. Keterangan ini semua diperlukan oleh perusahaan untuk menentukan tindakan guna keuntungan maksimal.

Sebenarnya kedelapan fungsi pokok pemasaran tersebut dapat dikelompokkan dalam tiga macam fungsi, yaitu :

- 1) Fungsi pertukaran meliputi pembelian dan penjualan



- 2) Fungsi penyediaan fisik meliputi pengangkutan dan penyimpanan dan
- 3) Fungsi penunjang meliputi pembelanjaan, penanggungan resiko, standarisasi dan grading serta pengumpulan informasi pasar.

## **F. Kerangka Pemikiran**

Sektor pertanian masih merupakan sektor harapan bagi penduduk untuk meningkatkan pendapatannya, sektor pertanian dalam arti luas mencakup perkebunan, tanaman pangan, periklanan, peternakan, dan kehutanan. Selama ini di Kabupaten Soppeng yang menonjol peranannya adalah usaha pangan. Selain itu terdapat juga usahatani kebun, peternakan serta perikanan danau. Dan terdapat pula usahatani yang potensial dan dapat menjadi tambahan penghasilan bagi petani yakni tanaman pangi.

Tanaman pangi ini dapat tumbuh dan dijumpai di pergunungan dan hutan rakyat, biji dari tanaman pangi ini dapat dijadikan komoditi kluwak yang merupakan hasil fermentasi dari biji pangi, yang menjadi sentral produksi kluwak di Kabupaten Soppeng adalah Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata.

Dalam kegiatan pemasaran kluwak ini, umumnya para petani yang ada di desa Umpungen menjual hasil pertaniannya melalui perantara pemasaran yang datang ke lokasi tanpa melakukan usaha perluasan pemasaran, yang pada akhirnya akan berpengaruh pada besarnya pendapatan yang diperoleh setiap petani kluwak.

Saluran pemasaran kluwak dari produsen ke konsumen yang terdapat di Kecamatan Lalabata, terdiri dari saluran pemasaran yang pendek, saluran pemasaran yang agak panjang, dan saluran pemasaran yang panjang. Adapun saluran pemasaran tersebut adalah

1. Petani ——— Pedagang Pengumpul Desa ——— Pedagang Besar ——— Pedagang Pengecer ——— Konsumen.
2. Petani ————— Pedagang Besar ————— Pedagang Pengecer ——— Konsumen.
3. Petani ——— Pedagang Pengecer Makassar ——— Konsumen.

Saluran pemasaran suatu produk dapat menentukan margin total oleh lembaga pemasaran yang terlibat, dari Kecamatan Lalabata ke konsumen akhir atau pedagang pengecer. Begitu pula dengan jarak yang menentukan margin pemasaran dari produksi kluwak yang dipasarkan. Pendapatan petani tergantung dari 2 faktor utama, yaitu

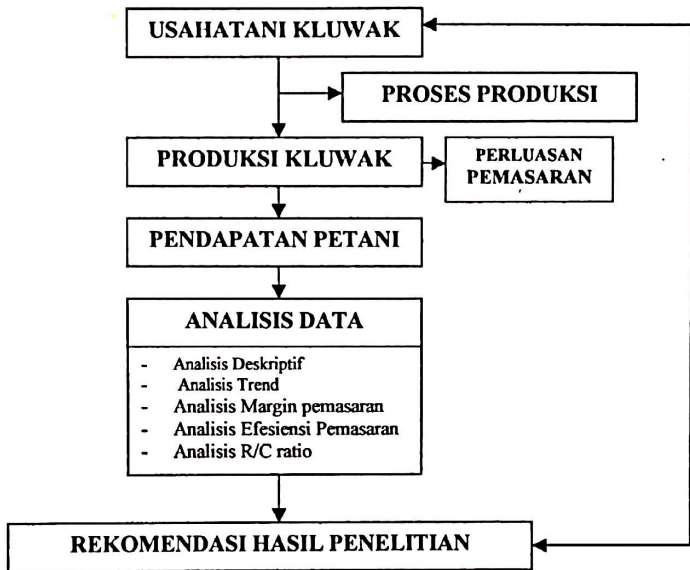
harga jual dan biaya usahatani, harga jual komoditas pertanian terikat pada posisi permintaan dan penawaran.

Penelitian ini mengkaji pengaruh perluasan pasar terhadap peningkatan pendapatan petani kluwak. Untuk itu, dilakukan analisis-analisis untuk menjawab pertanyaan penelitian.

Analisis deskriptif dan analisis trend digunakan untuk mengetahui sejauhmana komoditi kluwak dapat dipasarkan dan mengetahui penerapan fungsi – fungsi pemasaran kluwak. Dan untuk mengetahui apakah usahatani pengi/kluwak dapat menguntungkan petani digunakan analisis pendekatan pendapatan.

Diharapkan dengan metode analisis yang dilakukan akan dapat mencapai sasaran yang dituju dalam penelitian ini sekaligus dijadikan sebagai kumpulan saran bagi pengembangan usaha komoditi kluwak.

Secara sistematis, kerangka piker penelitian ini dapat dilihat pada gambar di bawah ini :



Gambar 1. Kerangka Pikir Peningkatan Pendapatan Petani Kluwak (Pengium Edule Reinw) Melalui Perluasan Pemasaran Di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng

## **G. Hipotesis**

Berdasarkan uraian dalam permasalahan dan kerangka piker, maka dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

1. Pemasaran kluwak menggunakan beberapa lembaga pemasaran.
2. Besarnya margin biaya dan keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga pemasaran tidak sama pada setiap saluran.
3. Perluasan pemasaran kluwak belum dapat meningkatkan pendapatan/keuntungan bagi petani kluwak.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Berhubungan dengan hanya satu Kecamatan yang menjadi sentral produksi kluwak di Kabupaten Soppeng, maka lokasi penelitian ditentukan secara sengaja, yaitu pada, Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng. Adapun waktu penelitian yaitu dari Juli s/d Agustus 2002.

#### **B. Penentuan Sampel**

Populasi dalam penelitian ini adalah semua petani pengi/kluwak yang ada di Kecamatan Lalabata serta lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran produk kluwak yang ada di daerah tersebut.

Selanjutnya diadakan penarikan sample dengan cara random sampling yaitu dengan 30 orang responden petani, 2 orang pedagang pengumpul lokal dan 3 orang pedagang pengumpul antar daerah.

### **C. Sumber dan Jenis Data**

Data primer bersumber dari petani yang terpilih sebagai responden. Data sekunder diperoleh dari berbagai instansi terkait dengan penelitian ini, meliputi :

1. Identitas petani responden
2. Jumlah tanaman pangi dan volume produksi
3. Perlakuan di tingkat petani kluwak termasuk cara penjualannya dan pelaksanaan fungsi-fungsi pemasaran.
4. Saluran distribusi tataniaga kluwak
5. Margin dan biaya pemasaran setiap tips pelaku pemasaran
6. Pendapatan dan biaya yang dikeluarkan dalam proses pemasaran kluwak.

### **D. Metode Pengumpulan Data**

Data primer dikumpulkan dengan cara observasi dan wawancara langsung terhadap responden dengan menggunakan daftar pertanyaan sebagai pedoman wawancara. Sedangkan data sekunder dikumpulkan dengan cara studi dokumentasi di beberapa instansi yang terbaik.

## E. Metode Analisis

Sesuai dengan rumusan masalah, tujuan dan hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini, maka untuk menguji hipotesis dilakukan metode analisis sebagai berikut :

1. Analisa deskriptif, untuk mengetahui system pemasaran dan saluran pemasaran kluwak dari Kecamatan Lalabata ke Kabupaten Soppeng.
2. Analisis trend, untuk mengetahui perkembangan produksi kluwak, luas panen (ha dan pohon) dan jumlah petani. Dalam analisis ini ditentukan tahun 1998 sebagai periode dasar. Formulasi rumus adalah sebagai berikut (Umar, 2000)

$$\text{Trend} = \frac{P_1}{P_0} \times 100\%$$

Dimana :

$P_1$  = Periode berikutnya

$P_0$  = Periode dasar

3. Analisis R/C ratio, untuk mengetahui keuntungan/pendapatan yang diperoleh petani dari pemasaran kluwak. Adapun rumus adalah sebagai berikut (Soekartawi, 1990)



$$\pi = TR - TC$$

dimana :

$\pi$	= Laba
TR	= Total revenue
TC	= Total cost

Selain itu pengujian juga dilakukan dengan alat analisis R/C ratio, dengan syarat sebagai berikut :

Jika, R/C ratio > 1 maka, proses tersebut menguntungkan

R/C ratio = 1 maka, tidak menguntungkan dan tidak merugikan

R/C ratio < 1 maka, merugikan (Soekartawi, 1990)

4. Analisis margin dan efisiensi, untuk mengetahui besarnya margin yang diperoleh masing-masing lembaga pemasaran dan efisiensi pemasaran kluwak dari setiap saluran pemasaran. Adapun rumus margin dan efisiensi sebagai berikut (Nurland, 1986)

$$M_p = H_p - H_b$$

Dimana :

$M_p$  = Margin pemasaran

$H_p$  = Harga penjualan

$H_b$  = Harga pembelian

## F. Definisi Operasional

Untuk menyeragamkan pengertian pada penelitian ini, maka dikemukakan definisi sebagai berikut :

1. Kluwak adalah hasil fermentasi dari biji pangi
2. Petani pangi/kluwak adalah petani yang memiliki dan mengusahakan usahatani pangi diolah menjadi kluwak.
3. Pedagang pengumpul lokal adalah pedagang pengumpul yang membeli kluwak dari petani, kemudian menjualnya kepada pedagang kecamatan yang bersangkutan.
4. Pedagang eceran adalah pedagang kluwak yang langsung melayani konsumen akhir.
5. Pendapatan petani adalah hasil yang diperoleh petani setelah dikurangi dengan biaya usahatani dan diukur dengan satuan rupiah.
6. Hasil produksi adalah jumlah produksi yang dihasilkan dalam melakukan usaha pembuatan kluwak.
7. Harga jual adalah nilai yang dijual oleh petani yang dinyatakan dalam rupiah.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Deskripsi Umum

Kabupaten Soppeng terletak antara  $4^{\circ} 60'$  Lintang Selatan dan  $4^{\circ} 32'$  Lintang Utara serta  $119^{\circ} 42' 18''$  Bujur Timur dan  $120^{\circ} 06' 13''$  Bujur Timur, secara administratif Kabupaten Soppeng berbatasan dengan (Anonim, 2001) :

- Sebelah Utara Kabupaten Sidenreng Rappang dengan jarak sepanjang 65 Km.
- Sebelah Timur Kabupaten Wajo, dengan jarak sepanjang 47 Km.
- Sebelah Selatan Kabupaten Bone dengan jarak sepanjang 120 Km.
- Sebelah Barat Kabupaten Barru dengan jarak sepanjang 81 Km.

Kabupaten Soppeng terletak di depresiasi Sungai Walanai, yang terdiri dari daratan dan perbukitan. Dataran luasnya  $\pm 10 \text{ Km}^2$ , berada pada ketinggian rata-rata  $\pm 60 \text{ m}^2$  di atas permukaan laut. Sedangkan perbukitan luasnya  $\pm 800 \text{ Km}^2$  berada di ketinggian rata-rata  $\pm 200 \text{ m}$  permukaan laut. Ibukota Kabupaten Soppeng yaitu Watansoppeng berada pada ketinggian  $\pm 120 \text{ m}$  diatas permukaan laut. Sedang

mengenai gunung-gunung yang ada dalam wilayah Kabupaten Soppeng menurut ketinggian antara lain (Anonim, 2001) :

- Gunung Nene Conang dengan ketinggian  $\pm$  483 m
- Gunung Lapancu dengan ketinggian  $\pm$  850 m
- Gunung Sewo dengan ketinggian  $\pm$  850 m
- Gunung Buludua dengan ketinggian  $\pm$  800 m
- Gunung Paowengeng dengan ketinggian  $\pm$  760 m

Adapun sungai-sungai yang terletak di Kabupaten Soppeng cukup banyak yang berpotensi untuk mengairi tanah-tanah pertanian di sekitarnya. Sungai-sungai tersebut antara lain :

1. Sungai Langkumme, berhulu di Gunung Lapancu bermuara di Sungai Walannae, sungai tersebut melalui Dusun Umpangeng, Dusun Langkumme, Dusun Cendranae, Dusun Soga ke Sungai Walanae.
2. Sungai Soppeng berhulu di Gunung Matanra bermuara di Sungai Walannae, sungai tersebut melalui lingkungan Sewo, lingkungan Bila, lingkungan Lapajung, lingkungan ujung, Dusun Mallanroe, Dusun Akkampung, Dusun Belo, Dusun Lampulle ke Sungai Walanae.
3. Sungai Lawo berhulu di Gunung Lapancu dan bermuara di Danau Tempe, sungai tersebut melalui lingkungan Lawo, lingkungan ompo,

lingkungan Cenrana, lingkungan Paoe, Dusun Ganra ke Danau Tempe.

4. Sungai Peddengeng berhulu di Gunung Malemping dan bermuara di Danau Tempe, Sungai tersebut melalui Dusun Tajuncu, Dusun Paddangeng, Dusun Tuneungeng LappaE, Dusun Leworang, Dusun Tokare ke Dusun Tempe.
5. Sungai Laparoko berhulu di Gunung Addeppangeng LongaE dan bermuara di Danau Tempe, sungai tersebut melalui Dusun Lajaroko, lingkungan Batu-batu, Kelurahan Limpo Majong dan Dusun Toddong SaloE ke Danau Tempe.

## **2. Keadaan Iklim**

Secara umum keadaan iklim Kabupaten Soppeng berada pada  $\pm 24^{\circ}\text{C} - 30^{\circ}\text{C}$ , dengan keadaan angin berada pada kecepatan lemah sampai sedang dan curah hujannya pada tahun 2001 = 225/mm dan 17 hari hujan. Demikian halnya dengan temperatur udara di Kecamatan Lalabata berada pada sekitar  $24^{\circ}\text{C}$  sampai dengan  $40^{\circ}\text{C}$

## **3. Luas Wilayah**

Daerah ini memiliki wilayah seluas 150.000 Ha, yang terdiri dari 6 kecamatan yang dibagi menjadi wilayah kelurahan 21, wilayah desa 45, wilayah lingkungan 42, wilayah dusun 104, wilayah rukun kampung 394

dan wilayah rukun tetangga 1.281. Dari luas tersebut dapat dirinci menurut luas daerah dan pembagian daerah administrasi sebagai berikut :

Tabel 1. Kepadatan Penduduk dan Luas Geografis Kabupaten Soppeng

Kecamatan	Luas Geografis (Km <sup>2</sup> )	Kepadatan (Jiwa/m <sup>2</sup> )
Mario Riwawo	300	144,67
Lili Riaja	181	225,79
Lili Riaja	199	212,34
Lalabata	278	151,37
Donri-Donri	222	107,23
Mario Riawa	320	85,93
	1.500	146,66

Sumber : Anonim, 2001

#### 4. Topografi dan Jenis Tanah

Jenis tanah yang dimiliki atau terdapat di tiap-tiap kecamatan dalam wilayah Kabupaten Soppeng antara lain :

□ Kecamatan Mario Riwawo

Jenis tanah litosil, gromusol dan mediteran coklat.

□ Kecamatan Lili Riaja

Jenis tanah gromusol / kelabu tua, mediteran coklat dari regusol.

□ Kecamatan Lili Rilau

Jenis tanah alluvial, coklat kelabu, grumosol/kelabu tua kekuning-kekuningan dan litosol.

□ Kecamatan Lalabata

Jenis tanah alluvia hidromorf, gramosol, coklat tua rensina, litosol, mediteran coklat, regosol dan litosol.

□ Kecamatan Mario Riawa

Jenis tanah alluvial, hidromorf kelabu tua, mediteran coklat, regosol dan litosol.

□ Mineral dan tambang

Bahan mineral di Kabupaten Soppeng sampai sekarang ini belum ditemukan. Adapun bahan galiannya di daerah ini cukup potensial, sehingga mampu mensuplai daerah lain utamanya Kabupaten Wajo. Bahan galian yang dimaksud antara lain : pasir dan batu kali cukup banyak di daerah ini dan terdapat dimana-mana pada aliran sungai. Bahan galian ini mulai diusahakan secara khusus baik oleh pemerintah maupun swasta. Ini disebabkan mungkin jumlahnya begitu besar serta cara pengambilannya mudah sekali, yaitu langsung mengambilnya di sungai-sungai. Batu gunung, batu bata dan batu kapur, bahan galian ini sudah mendapat perhatian dan pengolahan dari swasta dan sudah ada berbentuk pada perusahaan.

□ Penggunaan tanah

Kabupaten Soppeng memiliki potensi dan kebanggaan alam, Potensi-potensi yang dimaksud sedapat mungkin digarap dan

dimanfaatkan secara optimal, utamanya di sektor pertanian dengan tetap memperhatikan kelestarian sumber daya alam.

Luas wilayah Kabupaten Soppeng sebesar 150.000 Ha memiliki potensi sebagai berikut :

➤ Luas tanah sawah	24.846 Ha
➤ Luas tanah pekarangan (bangunan dan halaman)	2.603 Ha
➤ Luas tanah kering (kebun dan tegal)	28.960 Ha
➤ Luas tanah lading/huma	2.445 Ha
➤ Luas tanah untuk padang rumput/penggembalaan	1.050 Ha
➤ Luas wilayah danau	3.000 Ha
➤ Luas tanah kering yang sementara tidak diusahakan	9.702 Ha
➤ Luas tanah tanaman kayu-kayuan/hutan rakyat	27.188 Ha
➤ Luas tanah hutan negara	26.166 Ha
➤ Luas tanah perkebunan	7.888 Ha
➤ Luas tanah lainnya	16.152 Ha

Potensi tersebut perlu dimanfaatkan secara baik dan lestari dalam rangka pelaksanaan pembangunan di daerah ini, juga diharapkan adanya pendayagunaan secara optimal dengan tetap memperhatikan daya dukung lahan, iklim yang ada, keterampilan penduduk setempat serta kelestarian sumber daya alam dan lingkungan.



## 5. Keadaan Penduduk

Penduduk Kabupaten Soppeng menurut keadaan pada 31 Desember 2001 tercatat sebanyak 219.907 jiwa yang terdiri dari pria 103.044 jiwa dan wanita 116.863 jiwa. Penduduk tersebut di seluruh wilayah desa dan kelurahan di kecamatan dalam wilayah Kabupaten Soppeng.

Tabel 2. Jumlah penduduk masing-masing kecamatan menurut jenis Kelamin

Kecamatan	Pria	Wanita	Jumlah
Mariah Riwawo	20.457	22.943	43.400
Lalabata	19.518	21350	40.868
Lili Rijaja	19.388	22.868	42.256
Lili Rialau	19.542	22.540	42.082
Donsi Donsi	11.107	12.698	23.805
Mario Riawa	13.032	14.464	27.496
Jumlah	103.044	116.863	219.907

Sumber : Anonim, 2001

Penduduk Kabupaten Soppeng keadaan pada 31 Desember 2001 tercatat 219.907 jiwa. Di antaranya yaitu sebanyak 32.099 jiwa atau 14,60% berdiam di kota Watansoppeng (ibu kota Kabupaten Soppeng) dan siswanya sebanyak 187. 808 jiwa atau 85,40% tersebut di seluruh wilayah pedesaan dalam Kabupaten Soppeng.

## 6. Penduduk Menurut Usia Kerja

Yang dimaksud usia kerja adalah penduduk yang berumur 10 tahun ke atas. Di dalam wilayah Kabupaten Soppeng penduduk usia

kerja pada tahun 2001 diperkirakan sebanyak 179.196 jiwa atau 81,49% dari total penduduk. Jumlah penduduk usia kerja tersebut terdiri dari angkatan kerja dan bukan angkatan kerja. Yang termasuk angkatan kerja adalah penduduk usia kerja 10 tahun ke atas yang bekerja atau punya pekerjaan tapi sementara tidak bekerja dan mencari pekerjaan, sedangkan bukan angkatan kerja adalah penduduk usia kerja 10 tahun ke atas yang kegiatannya tidak bekerja maupun mencari pekerjaan, seperti sekolah, mengurus rumah tangga dan lainnya.

Di Kabupaten Soppeng penduduk usia kerja sekitar 81,49 % dari total penduduk, terdiri dari :

□ Bukan angkatan kerja	47,41
□ Angkatan kerja	52,59
□ Bekerja	96,52
□ Mencari pekerjaan	3,48

Angkatan kerja yang bekerja terdiri dari tenaga kerja pada sektor:

1. Industri	4,77
2. Bangunan dan konstruksi	0,98
3. Perdagangan, restoran dan hotel	12,86
4. Angkutan, perhubungan dan komunikasi	2,83
5. Jasa-jasa kemasyarakatan social dan hiburan	12,10

6. Pertanian	66,23
7. Lainnya	0,22

## **7. Perekonomian Daerah**

Upaya pemerintah di dalam memacu pertumbuhan ekonomi pada dasarnya dimaksudkan untuk mencapai tujuan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat itu sendiri memiliki keterkaitan tidak saja dengan aspek-aspek ekonomi, melainkan juga aspek social budaya, kemasyarakatan dan lain sebagainya.

Peningkatan pendapatan suatu masyarakat dapat diukur melalui beberapa cara, salah satu di antaranya adalah dari hasil perhitungan pendapatan regional. Perekonomian Kabupaten Soppeng pada tahun 2000 mengalami pertumbuhan sebesar 4,99%, sedangkan pertumbuhan tersebut berada di bawah angka pertumbuhan tahun 1999 berlaku pada 2000 sebesar Rp. 698,9 milyar, meningkat sebesar 9,30% di banding tahun 1999, sedangkan apabila produk domestik regional bruto dihitung menurut harga konstan, maka selama periode tahun 1999-2000 PDRB atas dasar harga konstan meningkat sebesar 4,99% dari Rp. 255,5 milyar menjadi Rp. 268,3 milyar. Pertumbuhan menurut harga konstan ini merupakan indicator / pertumbuhan ekonomi di kabupaten selama periode 1999 – 2000.

Kabupaten Soppeng termasuk salah satu daerah penghasil beras yang utama di Propinsi Sulawesi Selatan. Namun demikian pada

tahun 2001 ini terjadi penurunan jumlah produksi gabah, dimana pada tahun 2000 tercatat jumlah produksi gabah sebanyak 258,362 ton, pada tahun 2001 turun menjadi 178.652 ton, produksi gabah ini banyak dipengaruhi keadaan kondisi alam. Dengan kata lain bahwa jumlah produksi gabah di Kabupaten Soppeng banyak ditentukan oleh kondisi alam misalnya kemarau panjang atau banjir yang melanda sebagian besar areal pertanian. Sedangkan produk hasil perkebunan di Kabupaten Soppeng adalah produk yang ikut menunjang tingkat pertumbuhan ekonomi daerah Kabupaten Soppeng sesudah produk tanaman pangan. Beberapa produk perkebunan yang berhasil dikembangkan di Kabupaten Soppeng di antaranya cacao, kemiri, kluwak, mete dan tebu. Pada tahun 1993 tercatat produksi tanaman coklat / cacao 3,371 ton sedang pada tahun 2001 sudah mencapai  $\pm$  11.222 ton. Dengan adanya perluasan tanaman perkebunan yang dimulai sejak tahun 1982 yang lalu dan penambahan tanaman perkebunan, maka Kabupaten Soppeng akan merupakan salah satu perkebunan khususnya pada komoditi coklat, kelapa, kemiri, kluwak, kapuk dan sebagainya.

#### **8. Gambaran Kecamatan Lalabata**

Kecamatan Lalabata adalah salah satu wilayah dari 6 kecamatan yang ada di Kabupaten Soppeng dan berkedudukan di kota Watansoppeng. Kecamatan Lalabata mempunyai luas wilayah 27.800

yang terdiri dari tanah kering dan sawah. Luas wilayah Kecamatan Lalabata mempunyai batasan-batasan sebagai berikut :

- o Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Mario Riwawo dan Lili Riaja.
- o Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Donri Donri
- o Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Mario Riawa

Penduduk Kecamatan Lalabata akhir tahun 2001 berjumlah 40.868 jiwa yang tersebar dalam 10 desa/kelurahan. Untuk lebih jelas disajikan dalam tabel berikut ini.

Tabel 3. Luas wilayah, jumlah penduduk dan kepadatan penduduk menurut desa/kelurahan dalam wilayah Kecamatan Lalabata tahun 2001

No	Desa/Kelurahan	Luas Wilayah (Km <sup>2</sup> )	Penduduk (Jiwa)	Kepadatan (jiwa/km <sup>2</sup> )
1	Lalabata Rilau	41	6.716	161.33
2	Maccile	8	3.074	383.88
3	Botto	8	4.564	567.62
4	Bila	32	6.068	189.50
5	Ompo	23	3.040	130.30
6	Umpugeng	85	3.340	39.23
7	Mattabulu	85	3.340	39.23
8	Lembo	10	3.761	375.23
9	Lapajung	5	5.674	1136.20
10	Salo Karajae	16	3.130	192.50
	<b>Jumlah</b>	<b>278</b>	<b>40.868</b>	<b>146.18</b>

Sumber : Anonim, 2001

Dari Tabel 3 terlihat bahwa desa/kelurahan menempati daerah terluas dari 10 desa/kelurahan yang ada di Kecamatan Lalabata adalah desa Limpungeng dengan luas wilayah 85 km dengan jumlah penduduk 3.340 jiwa, sedangkan wilayah yang tersempit adalah desa Lapajung dengan luas wilayah 5 km, dengan jumlah penduduk 5.674 jiwa.

Tingkat kepadatan penduduk di daerah ini bervariasi, dimana tingkat kepadatan tertinggi yaitu desa/kelurahan Lapajung sebesar 11366.20 jiwa/km. Hal tersebut terjadi karena Kelurahan Lapajung adalah berkedudukan di kota Soppeng dan sebagai pusat pendidikan, sedangkan daerah yang kepadatan penduduknya terendah adalah desa Matabulu yaitu sebesar 30.41 jiwa/km. Hal ini disebabkan karena daerah tersebut sebagai daerah perkebunan dan pertanian.

## **B. Pembahasan**

### **1. Identitas Petani Responden**

Responden yang menjadi sample dalam penelitian ini adalah petani yang memproduksi kluwak. Adapun identitas para petani meliputi usia, pendidikan, jumlah anggota keluarga, dan pengalaman. Untuk lebih jelasnya diuraikan pada pembahasan berikut :

## **2. Usia petani responden**

Usia seseorang dapat dijadikan sebagai tolak ukur penilaian kekuatan fisiknya. Usia dengan kisaran antara 15 – 55 tahun pada umumnya memiliki kemampuan yang lebih besar dibandingkan dengan usia yang lebih rendah atau lebih tinggi. Umumnya mereka dengan usia yang lebih rendah atau lebih tinggi. Umumnya mereka yang bermur muda dan sehat mempunyai kemampuan yang lebih besar daripada yang tua, serta lebih cepat menerima hal-hal baru yang diajarkan. Dengan demikian kekuatan fisik seseorang akan lebih rendah bagi yang berusia di bawah atau di atas batasan tersebut.

Usia dapat juga menunjukkan kemampuan daya nalar dalam merespon sesuatu yang terjadi di lingkungan sekitarnya. Dalam hal ini, petani yang berusia produktif akan jauh lebih mampu merespon perubahan teknologi, khususnya mengenai pascapanen kluwak. Usia dapat mempengaruhi kematangan seseorang dalam berpikir dan bertindak, karena mereka yang berusia produktif memiliki pengalaman yang lebih banyak, dan memiliki kemampuan bekerja secara fisik dan non-fisik.

Berdasarkan hasil survey lapangan menunjukkan bahwa petani responden memiliki usia rata-rata produktif yaitu antara 26-55 tahun

sebanyak 95 orang dan 5 orang lainnya berumur di atas 55 tahun. Hal ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4. Usia petani responden di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng

Usia (tahun)	Jumlah petani (orang)	Presentase (%)
26-30	5	10
31-35	8	16
36-40	13	26
41-45	8	16
46-50	9	18
51-55	4	8
> 55	3	6
Jumlah	50	100

Sumber : Data primer setelah diolah, 2002

Pada Tabel 4, memperlihatkan bahwa dari 50 orang petani responden terbanyak berusia 36 – 40 tahun yaitu sebanyak 13 orang (26%), usia 46 – 50 tahun sebanyak 9 orang (18%), usia – 45 tahun sebanyak 8 orang (16%), dan usia 31 – 35 tahun sebanyak 8 orang (16%), sedangkan usia di bawah 31 tahun sebanyak 5 orang (10%), dan di atas 51 tahun sebanyak 7 orang (14%), dengan menunjukkan bahwa para petani berada pada usia produktif, sehingga masih mampu



untuk mengelola usaha pertaniannya dengan baik. usia termuda 26 tahun dan usia tertinggi 66 tahun. Hal ini

### **3. Pendidikan petani responden**

Salah satu yang dapat mempengaruhi cara kerja seseorang dalam mengelola sebuah usaha adalah sejauh mana tingkat pendidikan, maka akan terampil dalam mengelola usahatani. Pendidikan dapat mempengaruhi seseorang dalam mengelola usahanya. Pendidikan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pendidikan formal yang pernah ditempuh oleh para petani responden.

Tingkat pendidikan relatif mempunyai pengaruh dalam pengambilan keputusan. Dengan demikian pendidikan yang cukup, menyebabkan petani lebih mudah menerima dan menerapkan inovasi baru dibandingkan dengan petani yang tidak atau kurang memiliki pendidikan.

Pada umumnya tingkat pendidikan petani responden hanya sebatas SD, SLTP, dan SLTA, bahkan terdapat petani yang tidak pernah sekolah. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 5. Tingkat pendidikan petani responden di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng

Tingkat pendidikan	Jumlah petani (orang)	Presentase (%)
Tidan sekolah	4	8
SD/ sederajat	5	10
SMP/ sederajat	19	38
SMA/ sederajat	22	44
Perguruan tinggi	-	-
Jumlah	50	100

Sumber : Data Primer setelah diolah, 2002

Pada Tabel 5, menunjukkan bahwa sebagaimana besar petani responden berpendidikan SMA/ sederajat 22 orang (44%), tidak sekolah atau tidak tamat SD sebanyak 4 orang (8%), SD atau sederajat sebanyak 5 orang (10%) dan SMP atau sederajat sebanyak 19 orang (38%). Ini menunjukkan bahwa kesadaran dalam pentingnya tingkat pendidikan di Kecamatan Lalabata sangat tinggi.

#### 4. Jumlah anggota keluarga

Jumlah anggota keluarga biasanya terdiri dari petani itu sendiri sebagai kepala rumah tangga, isteri, anak dan anggota keluarga lainnya yang tinggal dalam satu rumah. Kehadiran para anggota keluarga ini merupakan sumber tenaga kerja yang dapat dimanfaatkan

dan faktor pendorong untuk berusaha lebih maju, jika usia anggota keluarga tersebut termasuk dalam kategori usia produktif.

Di Kecamatan Lalabata, seorang kepala keluarga akan merasa bangga jika jumlah anak dan anggota keluarga lain yang dimiliki berjumlah banyak. Jumlah anggota keluarga yang banyak melambangkan derajat/martabat kepala keluarga semakin besar, sehingga program keluarga berencana (KB) yang dicanangkan pemerintah kurang berhasil.

Dalam penelitian ini jumlah anggota keluarga perlu diketahui, sebab jika jumlah anggota keluarga semakin besar berarti beban ekonomi yang harus dipikul akan semakin berat, sehingga sulit untuk menambah atau melakukan investasi sehingga pendapatan yang dihasilkan dari aktifitas yang dilakukan dalam mengusahakan usahataninya hanya dapat digunakan untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari saja.

Jumlah anggota keluarga petani responden berkisar antara 1-15 orang. Untuk lebih jelasnya disajikan pada tabel berikut :

Tabel 6. Jumlah anggota keluarga petani responden di Kecamatan Lalabata kabupaten Soppeng

Jumlah anggota keluarga (orang)	Jumlah petani (orang)	Persentase (%)
1-2	4	8
3-4	6	12
5-6	10	20
7-8	12	24
9-10	6	12
11-12	5	10
13-14	4	8
15 ke atas	3	6
Jumlah	50	100

Sumber : Data primer setelah diolah, 2002

Dari data mengenai jumlah anggota keluarga petani responden di atas, memperlihatkan bahwa jumlah anggota keluarga rata-rata 5-8 orang sebanyak 22 orang (44%). Kemudian petani yang mempunyai anggota keluarga antara 1 – 4 orang sebanyak 10 orang (20%). Sedangkan petani dengan anggota keluarga antara 11 – 14 orang sebanyak 9 orang (18%), serta petani dengan anggota keluarga 15 orang atau lebih sebanyak 3 orang (6%).

## 5. Pengalaman responden dalam berusaha tani

Pengalaman berusaha ditunjukkan oleh rentang waktu lamanya petani mengusahakan usahatani kluwak. Pengalaman bertani juga menentukan keberhasilan petani dalam mengusahakan usahatannya.

Semakin panjang rentang waktu dalam berusaha, maka semakin banyak pengetahuan yang diperoleh untuk pengembangan usaha di bidang pertanian. Untuk jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 7. Pengalaman berusaha yang dimiliki oleh petani responden di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng

Lama berusaha (tahun)	Jumlah petani (orang)	Persentase (%)
≤ 4	3	6
5-6	18	36
7-8	21	42
9-10	2	4
11-12	1	2
> 12	5	10
Jumlah	50	100

Sumber : Data primer setelah diolah, 2002

Tabel 7 menunjukkan bahwa petani mulai mengusahakan tanaman pangi (kluwak) berkisar antara 5 – 8 tahun yaitu sebanyak 39 orang petani atau 78%. Jadi pada umumnya petani menusahakan budidaya pangi yang bersifat komersial masih tergolong baru sekitar 16% atau 8 orang di atas 9 tahun dan selebihnya sebanyak 3 orang atau 6% di bawah 4 tahun.

## **6. Gambaran Usaha Tanaman Kluwak di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng**

Kegiatan usaha penanaman kluwak di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng telah dilakukan secara turun temurun, dimana hasil produksi tersebut tidak hanya dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga, melainkan juga dijual kepada konsumen.

Usaha tanaman kluwak ini bukan suatu mata pencaharian pokok masyarakat di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng, melainkan usaha sampingan. Dan tanaman ini tumbuh dan berkembang bukan di suatu areal tertentu, tetapi tumbuh di suatu lahan yang kemudian diklaim sebagai pemilik tanaman tersebut. Dan bahkan tidak sedikit kepala keluarga memiliki tanaman kluwak ini berada di areal halaman rumah di belakang rumah.

Tanaman kluwak ini bukanlah suatu komoditas pertanian yang dikembangkan melalui suatu budidanya tetapi merupakan komoditas yang telah dikembangkan sejak penjajahan, sehingga tanaman yang ada saat ini merupakan peninggalan dari penjajahan. Bahkan tanaman ini diduga sudah berumur di atas 100 tahun. Dengan kondisi alam dan jenis tanah yang cocok dengan tanaman ini memungkinkan tanaman ini terus berbuah meskipun tanaman ini sudah berumur di atas 100 tahun.

Tidak hanya itu, komoditas kluwak ini telah dijadikan masyarakat sebagai komoditas yang dapat menunjang kebutuhan rumah tangga mereka.

Tanaman kluwak tidak memerlukan pemeliharaan khusus seperti komoditas pertanian lainnya sehingga tidak membutuhkan waktu dan biaya yang besar. Tanaman ini pada saat pasca panen, terlebih dahulu disortir menurut besar kecilnya. Kemudian diberi abu gosok dan ditanamkan selama 1 (satu) minggu dalam abu gosok tersebut. Untuk memperoleh kualitas kluwak yang baik, maka kluwak yang telah ditaburi abu gosok tersebut ditanamkan ke dalam tanah yang berukuran 1 x 0,50 meter dengan kedalaman 2 meter. Hal ini ditujukan untuk pembusukan agar memperoleh kualitas kluwak yang baik. Adapun jangka waktu kluwak ini ditanamkan ke dalam tanah yaitu selama yaitu 40 hari. Dan setelah 40 hari barulah tanaman kluwak ini dapat dipasarkan.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa usaha tanaman kluwak tidak dikembangkan melalui teknologi budidaya tetapi hanya dikembangkan secara tradisional. Bahwa tanaman ini berumur panjang, dimana komoditas kluwak sudah ada sejak penjajahan dan telah berumur di atas 100 tahun.

## **7. Perkembangan Produksi Kluwak, Luas Panen, dan Jumlah Petani di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng**

Produksi kluwak di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng mengalami peningkatan. Hal ini disebabkan meningkatnya luas panen (ha dan pohon) dan jumlah petani yang mengusahakan tanaman kluwak tersebut. Dan meningkatnya luas panen (ha dan pohon) dan jumlah petani yang mengusahakan tanaman kluwak didasarkan pada meningkatnya jumlah permintaan terhadap kluwak ini tidak hanya diperuntukkan bagi konsumen di sekitar kabupaten Soppeng tetapi juga dipasarkan hingga ke Makassar, Kabupaten Bone, Sengkang dan Sidrap. Jadi kenaikan produksi kluwak, luas panen, dan jumlah petani disebabkan meningkatnya jumlah permintaan kluwak yang dibuktikan dengan adanya perluasan pemasaran kluwak ke berbagai daerah.

Perkembangan produksi kluwak, luas panen dan jumlah petani di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng dapat dilihat pada tabel dan gambar di bawah ini.



Tabel 8. Perkembangan produksi, luas panen (ha dan pohon) dan petani (KK) di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng

Tahun	Perkembangan			
	Produksi (ton)	Luas Panen		Petani(KK)
		Ha	Pohon	
1997	100	100	100	100
1998	184	173	166	144
1999	116	106	81	88
2000	219	131	113	109
2001	359	180	149	150

Sumber : Data primer setelah diolah, 2001

Dari Tabel 8, menunjukkan bahwa produksi kluwak pada tahun 1998 meningkat sebesar 84% dari tahun 1997, diikuti kenaikan panen (ha) sebesar 73% dan luas panen (pohon) sebesar 66% serta jumlah petani sebesar 44%. Dan pada tahun 1999, produksi kluwak menurun sebesar 16% diikuti menurunnya luas panen (ha dan pohon) sebesar 6% dan 19%, serta jumlah petani (KK) sebesar 12%. Selanjutnya pada tahun 2000, produksi kluwak mengalami peningkatan yang sangat pesat sebesar 119% diikuti luas panen (ha dan pohon) sebesar 31% dan 13% dan jumlah petani sebesar 9%, bahkan pada tahun 2001, produksi meningkat tajam sebesar 259% diikuti kenaikan luas panen

(ha dan pohon) sebesar 80% dan 49% serta jumlah petani sebesar 50%. Dari gambaran ini menunjukkan bahwa meningkatnya produksi kluwak disebabkan jumlah petani yang memanfaatkan penanaman kluwak yang dimilikinya. Dan produksi kluwak ini juga dipengaruhi oleh faktor alam dan faktor-faktor yang bersumber dari dalam diri petani itu sendiri yang meliputi pendidikan, umur pengalaman dan tanggungan.

#### **8. Sistem Pemasaran dan Saluran Pemasaran Kluwak**

Sistem pemasaran kluwak dari produsen sampai ke konsumen merupakan tata kesatuan terlaksananya transaksi jual beli kluwak yang dilakukan oleh petani, pedagang pengumpul desa, pedagang besar kecamatan, dan pedagang pengecer.

Pedagang pengumpul adalah pedagang yang langsung membeli kluwak dari petani dan kemudian menjualnya ke kabupaten Soppeng. Pedangan pengumpul ini bertempat tinggal di desa atau di kecamatan dan juga membeli kluwak pada tempat yang sama sambil mengumpulkannya sampai pada jumlah tertentu yakni antara 5.000 – 10.000 biji 250 – 500 kg dan kemudian dibawa ke Kabupaten Soppeng. Sifat usaha pedagang ini masih berupa lembaga perorangan. Kluwak yang dibeli pedagang pengumpul desa dari petani dengan harga Rp. 175,-/biji (Rp. 3.700,-/kg/20 biji). Selanjutnya pedagang pengumpul

menjualnya ke pedagang besar dengan harga Rp. 225,-/biji (Rp. 4.500,-/kg/20 biji) yang berada di ibukota Kabupaten Soppeng. Untuk pengangkutan kluwak ini, pedagang pengumpul mempergunakan mobil sendiri atau sewaan ke Kabupaten Soppeng.

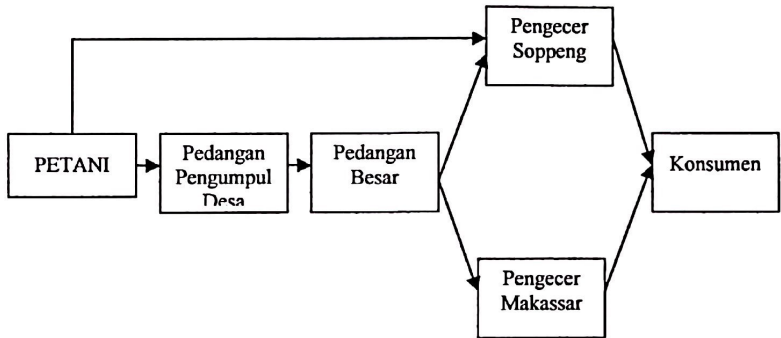
Pedagang besar dalam hal ini adalah pedagang yang melakukan pembelian kluwak dari pedagang pengumpul desa dalam jumlah yang cukup besar dan pedagang besar ini bertempat tinggal di ibukota kecamatan atau ibukota kabupaten. Sifat usaha pedagang ini masih berupa lembaga perorangan. Sebagaimana halnya dengan pedagang pengumpul desa, pedagang besar ini membeli kluwak dari pedagang pengumpul desa dengan harga Rp. 225,-/biji (Rp. 4.500,-/kg/20 biji). Pada saat kluwak ini sampai ke tangan pedagang besar, terlebih dahulu kluwak tersebut disortir terlebih dahulu dengan maksud untuk memisahkan besar kecilnya biji kluwak tersebut. dan selanjutnya pedagang besar menjualnya ke pengecer.

Pedagang pengecer yang berada di ibukota Soppeng adalah pedagang yang membeli kluwak dari pedagang besar dengan volume yang lebih kecil dibanding pengecer yang berada di kota Makassar. Pedagang pengecer ini tersebar di wilayah kota Soppeng terutama di pasar-pasar, toko dan tempat perbelanjaan lain. Pedagang pengecer

ini memiliki skala usaha kecil dimana untuk mendapatkan kluwak mereka mendatangi pedagang besar dan melakukan transaksi jual beli. Harga pembeli kluwak oleh pengecer dengan harga Rp. 280,-/biji (Rp. 5.000,-/kg/20 biji).

Selanjutnya pedagang pengecer yang berada di wilayah Makassar membeli kluwak dari pedagang besar dengan volume cukup besar yaitu 100 – 200 kg. dan harga beli kluwak dari pedagang besar sebesar Rp. 280,-/biji dan menjualnya ke konsumen dengan harga Rp.400,-/biji, tingginya perbedaan harga jual pada tingkat pengecer di Makassar disebabkan jauhnya jarak antara Soppeng dan Makassar ± 175 km dan biaya-biaya lain yang terkait dalam penanganan kluwak tersebut. Petani kluwak yang berada di Kabupaten Soppeng ada juga menjual langsung hasil produksi kluwaknya ke pengecer-pengecer yang ada di pasar-pasar.

Hasil pembahasan yang telah disebutkan di atas dapatlah dibuat saluran pemasaran kluwak di kecamatan Lalabata kabupaten Soppeng pada gambar di bawah ini.



Gambar 2. Saluran pemasaran kluwak

Dari gambar di atas dapat diketahui bahwa ada tiga saluran pemasaran kluwak yang digunakan. Adapun saluran pemasaran tersebut adalah :

- I. Petani → pedagang pengumpul desa → pedagang besar → pengecer → konsumen
- II. Petani → pedagang besar → Pengecer → Konsumsi
- III. Petani → Pengecer Makassar → konsumen

Panjang pendeknya saluran pemasaran yang dilalui oleh suatu produk dapat menentukan besarnya margin total yang diterima oleh lembaga pemasaran yang terlibat. Begitu pula dengan jarak juga menentukan margin pemasaran dari produksi kluwak yang dipasarkan.

### **9. Margin Biaya, Keuntungan, dan Efisiensi Pemasaran Kluwak**

Margin pemasaran kluwak adalah selisih antara harga jual dengan harga beli kluwak. Biaya pemasaran antara harga jual dengan harga beli kluwak. Biaya pemasaran kluwak adalah biaya yang

dikeluarkan oleh lembaga pemasaran dalam memasarkan kluwak tersebut meliputi biaya transportasi, tenaga kerja, biaya penyimpanan/gudang dan biaya lain-lain. Keuntungan pemasaran dalam memasarkan kluwak adalah selisih antara margin pemasaran dan biaya pemasaran kluwak tersebut.

Untuk lebih jelasnya mengenai besarnya margin, biaya dan keuntungan pemasaran kluwak pada masing-masing lembaga yang terlibat dalam pendistribusi kluwak dan dilihat pada Tabel 10.

Tabel 9. Rata-rata margin, biaya dan keuntungan pemasaran kluwak berdasarkan lembaga pemasaran di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng.

Saluran Pemasaran	Lembaga Pemasaran	Harga jual (Rp./biji)	Harga beli (Rp./biji)	Margin (Rp./biji)	Biaya (Rp./biji)	Keuntungan (Rp. biji)
I	Petani	185	-	-	-	-
	P.PD	225	185	40	25	15
	PBK	280	225	55	30	25
	Pengecer Makassar	400	280	120	50	70
II	Petani	185	-	-	-	-
	PBK	280	185	95	40	55
	Pengecer Soppeng	350	280	70	30	40
				165	70	40
III	Petani	185	-	-	-	-
	Pengecer	350	185	165	90	75

Sumber : Data primer setelah diolah, 2002

Berdasarkan data Tabel 9 diketahui bahwa margin secara berturut-turut diterima oleh pengecer Soppeng sebesar Rp. 165,-/biji, pengecer (Makassar) sebesar Rp. 120,-/biji, pedagang besar kecamatan Rp. 95,-/biji dan pedagang pengecer (Soppeng) pada saluran pematang II sebesar Rp. 70,- pedagang besar kecamatan (I) sebesar Rp. 55,- dan pedagang pengumpul densa (I) sebesar Rp. 40.

Margin total terbesar diperoleh pada saluran pemasaran 1 yakni Rp. 215,-/biji ini menunjukkan bahwa besarnya margin total ditentukan barang ke konsumen.

Besarnya biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga pemasaran, untuk memasarkan kluwak menunjukkan adanya perbedaan. Hal ini disebabkan system penanganan yang dilakukan oleh masing-masing lembaga pemasaran dalam memasarkan kluwak tersebut. Demikian pula keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga pemasaran tersebut juga berbeda.

Sedangkan efisiensi pemasaran yang akan diuraikan dalam pembahasan ini adalah perbandingan antara total biaya dengan total nilai produk yang dipasarkan. Hasil perhitungan efisiensi yang dicapai oleh kedua saluran pemasaran kluwak. Tingkat efisiensi pemasaran dapat digunakan untuk membandingkan tingkat efisiensi yang dicapai

oleh kedua saluran pemasaran kluwak. Tingkat efisiensi pemasaran kluwak pada masing-masing saluran pemasaran yang ada, dapat dilihat pada :

Tabel 10. Tingkat efisiensi pemasaran kluwak berdasarkan saluran pemasaran

Saluran pemasaran	Total biaya (Rp)	Nilai produk yang dipasarkan (Rp)	Efisiensi pemasaran (%)
I	105	400	26,25
II	70	350	20,00
III	90	350	25,71

Sumber : Data setelah diolah, 2002

Dari data Tabel 10, dapat diketahui bahwa saluran pemasaran kluwak yang paling efisien yaitu saluran pemasaran II saluran pemasaran II dikatakan paling efisien disebabkan saluran pemasaran ke pengecer (Soppeng) dari petani ke pedagang besar kecamatan kemudian dengan nilai efisiensi pemasaran paling rendah. Sedangkan saluran pemasaran I melibatkan beberapa lembaga pemasaran, sehingga mempunyai jarak yang jauh dalam penyampaian barang dari produsen ke konsumen.

Dilihat dari segi tingkat efisiensi pemasaran kluwak pada setiap saluran pemasaran dapat dikatakan bahwa saluran pemasaran II paling efisien. Hal ini disebabkan lancarnya transportasi dan informasi harga



pasar sehingga biaya yang dikeluarkan tidak terlalu tinggi dan harga tidak berbeda jauh.

## **10. Analisis Pendapatan Petani Kluwak**

Dalam usaha pertanian setiap petani mengharapkan keuntungan yang memadai dari komoditas pada petani memperoleh sumber dana/membiayai berbagai kebutuhan hidupnya seperti sandang, pangan, perumahan dan sebagainya. Meningkatkan berbagai jenis kebutuhan tersebut mendorong para petani untuk mencapai tujuan tersebut pada petani dapat melakukan berbagai cara seperti penambahan luas lahan (ekstensifikasi), pengelolaan secara intensif (intensifikasi), dan penambahan jenis-jenis komoditas alternatif yang dapat meningkatkan jumlah pendapatan (diversifikasi).

Pendapatan yang diperoleh petani kluwak merupakan hasil yang diperoleh dari diversifikasi, dimana usaha tanaman kluwak merupakan usaha/kegiatan sampingan petani selain bercocok tanam (sawah dan ladang). Pendapatan yang diperoleh petani kluwak adalah hasil penjualan kluwak setelah dikurangi semua biaya yang dikeluarkan yang berhubungan dengan pengelolaan pasca panen kluwak dan biaya lainnya.

Modal yang dibutuhkan dalam pengelolaan pasca panen kluwak tidaklah begitu besar sebab kluwak dikembangkan dan dikelola masih secara tradisional dan tanaman kluwak tidak menggunakan pupuk dan pestisida.

Untuk mengetahui apakah alokasi modal atau pembiayaan pada usaha tanaman kluwak tersebut menguntungkan atau tidak, maka dilakukan analisis pendapatan yaitu R/C ratio dan b/c ratio. Berdasarkan data-data pada lampiran 2, dapat diketahui jumlah pendapatan yang diperoleh dari usaha tanaman kluwak seperti yang dilihat di bawah ini.

Rata-rata :

□ Luas lahan	= 0,41 ha
□ Produksi	= 196 biji
□ Harga jual	= Rp. 184,-/biji
□ Total penerimaan (TR)	= Rp. 36.064,-
□ Total biaya (TC)	= Rp. 21.438,-
□ Pendapatan ( $\pi$ )	= Rp. 14.626,-
□ R/C-ratio	= 1,68
□ B/C – ratio	= 0,68

- Dari hasil perhitungan tersebut di atas, maka dapatlah diketahui bahwa rata-rata petani memperoleh pendapatan sebesar Rp. 14.626,- dengan luas lahan rata-rata 0,41 ha, dan produksi rata-rata 196 biji dan harga jual rata-rata Rp. 184,-/ton. Dengan nilai R/C ratio  $> 1$ , menunjukkan bahwa setiap Rp.1,- pengorbanan biaya diperoleh hasil penjualan sebesar Rp. 168,- dan nilai B/C ratio  $< 1$  menunjukkan bahwa setiap Rp. 1,- biaya yang dikeluarkan petani hanya memperoleh keuntungan sebesar Rp. 0,68,- atau 40,48% dari penjualan kluwak. Ini menunjukkan bahwa harga kluwak masih tergolong rendah, dimana biaya yang tergolong besar yaitu 59,52%. Dan produksi kluwak ini hanya membutuhkan biaya-biaya pada proses pasca panen, sedangkan pada saat pemeliharaan tidak membutuhkan biaya apapun. Jadi dapat dikatakan bahwa usaha tanaman kluwak dapat memberikan keuntungan apabila R/C ratio  $> 1$  dan B/C ratio  $> 1$ . Dari hasil R/C ratio  $> 1$  menunjukkan setiap pengorbanan biaya sebesar Rp. 1,- petani memperoleh hasil penjualan sebesar Rp. 168,-. Tetapi dari hasil B/C ratio  $< 1$ , menunjukkan bahwa setiap Rp. 1,- biaya yang dikeluarkan, petani hanya memperoleh keuntungan sebesar Rp. 0,68,-. Hal ini disebabkan rendahnya harga jual pada tingkat petani.

**BAB V**  
**KESIMPULAN DAN SARAN**

**A. Kesimpulan**

1. Saluran pemasaran komoditi kluwak dari Kecamatan Lalabata ke Kabupaten Soppeng, terdiri dari 3 saluran pemasaran, yaitu :
  - a. Petani ——— Pedagang Pengumpul Desa ——— Pedagang Besar ——— Pedagang Pengecer ——— Konsumen.
  - b. Petani ————— Pedagang Besar ——— Pedagang Pengecer -- Konsumen.
  - c. Petani ——— Pedagang Pengecer Makassar ——— Konsumen.
2. Marjin pemasaran kluwak secara berturut-turut di termia oleh pengecer (soppeng) Rp. 165,-/biji pada saluran pemasaran III pengecer (Makassar) Rp. 120,-/biji pada pada saluran pemasaran II kemudian pengecer (Sopeng) Rp. 70,-/biji, pedagang besar kecamatan Rp. 55,-/biji sedangkan keuntungan pada pengecer ( Soppeng ) memperoleh Rp. 75,-/biji pedangan pengecer (Makassar) Rp. 70 pedagang besar kecamatan pada saluran pemasaran II Rp. 55 pengecer (soppeng) Rp. 40-, pedagang besar kecamatan Rp. 25, dan pedagang pengumpul desa sebesar Rp. 15 dan dari ketiga

- saluran pemasaran tersebut, saluran pemasaran ke II yang paling efisien dengan nilai 20,00 %.
3. Rata-rata petani memperoleh pendapatan sebesar Rp. 14.626,- dengan luas lahan rata-rata 0,41 ha, dan produksi rata-rata 196 biji dan harga jual rata-rata Rp. 184,-/biji. Dengan nilai R/C ratio > 1.

### **B. Saran**

1. Dengan adanya keterlibatan pedagang pengumpul, pedagang besar, pengecer dalam menunjang perluasan pemasaran kluwak di Kabupaten Soppeng, maka pasar petani kluwak memerlukan informasi pasar yang jelas mengenai harga dan jumlah / kualitas kluwak yang dibutuhkan di pasar.
2. Pendapatan petani masih perlu ditingkatkan melalui peningkatan harga jual tujuan agar pendapatan/keuntungan lebih besar dibanding pengorbanan biaya-hal ini disebabkan margin yang diterima dengan masing-masing lembaga pemasaran kluwak cukup besar.
3. Untuk meningkatkan pendapatan petani kluwak dari Kecamatan Lalabata ke Kabupaten Soppeng, sebaliknya petani kluwak tersebut

## DAFTAR PUSTAKA

- Amang, B. 1981 *Pemanfaatan Buah Pangi Dalam Pembuatan Kluwak* Balai Pendidikan Dan Pengembangan Industri, Banjarmasin.
- Amang, B. 1995 *Pengembangan Agribisnis Dalam Menghadapi pasar Global*. Penerbit PT. Dharma Karsa Utama, Jakarta.
- Anonim. 2001. *Kabupaten Soppeng Dalam Angka*.  
-----, 2001. *Kantor Wilayah Kecamatan Lalabata*  
-----, 2001. *Kantor Statistik Kabupaten Soppeng*.  
-----, 2002. *Dinas Perkebunan dan Kehutanan Kabupaten Soppeng*.
- Converse, D Paul. Et. al. 1993. *Element of Marketing Seventh Edition*. Engkwood Ciles New Gersey Prentice Hall Inc.
- Downey, D.W. dan S.P. Erickson, 1992 *Manajemen Agribisnis*, Erlangga, Jakarta.
- Fadholi, 1991. *Ilmu Usaha Tani*, penerbit Swadaya, Jakarta.
- Ferrel, 1995, *pemasaran*, Edisi Ketujuh, Jilid I, Penerbit Binaputra Aksara. Jakarta.
- Foster, W.D. 1990. *Basic Marketing : A. Managerial Approach. Sixth Edition*. Home Wood, Illinois : Richard D. Irwin.
- Kadariah. 1981. *Analisis Pendalatan Nasional*, Ghalia Indonesia Jakarta.
- Kolter, P. 1993. *Manajemen Pemasaran : Analisis Perencanaan dan Pengendalian. Terjemahan*, Jakarta Wasana Edisi VII, Erlangga, Jakarta.
- , 1997. *Marketing Manajemen : Analisis Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, diterjemahkan oleh Acella Anitawati Hermawan, Salemba Empat, Jakarta.
- Mubyarto. 1995. *Pengantar Ekonomi Pertanian*, LP3ES, Jakarta.

- Nurland, F. 1986. *Pemasaran Produk Pertanian*. Fakultas Pertanian Universitas Hasanuddin, Lembaga Penerbit Unhas, Ujung Pandang.
- Nitisemito, A.S. 1991. *Manajemen Pemasaran Modern*, Edisi Pertama, Cetakan Kedua FE YAMP, Yogyakarta.
- Saleh, K. 1999 *Peremberdayaan Otonomi Daerah*
- Soekartawi, 1990. *Pengantar Ekonomi Pertanian*, LP3ES, Jakarta.
- , 1995. *Analisis Usahatani*. Universitas Indonesia Press, Jakarta.
- Stanton, William J. 1995, *Pundamental of Marketing FIFR Edition*, Tokyo; Me-Crow Hill Book Company.
- Swasta. B. 1993. *Pengantar Bisnis Modern*, Edisi III, Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- . dan Irawan, 1990 *Manajemen Pemasaran Modern*, Edisi Kedua Liberty, Yogyakarta.
- . dan Sukotjo, I. 1985. *Manajemen Pemasaran Moderen*. Bagian Penerbit Manajemen, Akademi Manajemen Perusahaan, YKPN, Yogyakarta.
- Umar, H. 1997. *Metodologi Penelitian*, Aplikasi Dalam Pemasaran. Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Winardi, 1990. *Manajemen Pemasaran*, Edisi Revisi, Sinar Baru, Bandung.





**DAFTAR KUESIONER  
RESPONDEN PEDAGANG KLUWAK  
KECAMATAN LALABATA  
KABUPATEN SOPPENG**

No.	Nama Lembaga Pemasaran	Pendidikan	Pengalaman Dagang kluwak	Harga Beli	Harga Jual	Keuntungan	Wilayah Pemasaran
I	Pedagang Pengumpul Desa						
1							
2							
3							
4							
5							
II	Pedagang Besar Kecamatan						
1							
2							
3							
4							
5							
III	Pengecer Soppeng						
1							
2							
3							
4							
5							
IV	Pengecer Makassar						
1							
2							
3							
4							
5							

Lampiran 1. Identitas petani kluwak (responden) di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng

No. Resp.	Umur (tahun)	Pendidikan	Jumlah anggota keluarga	Pengalaman (tahun)	Luas lahan (ha)
1.	26	SMP	5	3	0.25
2.	29	SMA	4	5	0.75
3.	27	SMA	5	5	0.50
4.	28	SMA	4	2	0.50
5.	28	SMP	5	6	0.50
6.	32	SMP	4	6	0.25
7.	33	SMA	3	2	0.25
8.	33	SMA	6	5	0.30
9.	34	SMA	3	5	0.25
10.	35	SMA	7	6	0.25
11.	31	SMA	4	6	0.25
12.	32	SMA	6	6	0.75
13.	34	SMA	7	6	0.75
14.	37	SMP	5	5	0.75
15.	39	SMP	2	8	0.25
16.	38	SMA	7	7	0.35
17.	36	SMA	2	6	0.35
18.	36	SMA	6	6	0.35
19.	40	SD	7	8	0.25
20.	36	SMP	5	8	0.75
21.	37	SMA	1	7	0.25
22.	37	SMP	1	7	0.25
23.	38	SMP	8	8	0.25
24.	36	SMA	6	7	0.25
25.	39	SMP	6	5	0.35

No. Resp.	Umur (tahun)	Pendidikan	Jumlah anggota keluarga	Pengalaman (tahun)	Luas lahan (ha)
26.	40	SMP	8	7	0.35
27.	42	SMP	10	8	0.30
28.	43	SMP	8	5	0.35
29.	44	SMA	4	7	0.35
30.	43	SMA	9	8	0.40
31.	42	SD	12	8	0.50
32.	45	SMA	7	8	0.45
33.	43	SMP	10	7	0.70
34.	41	MP	8	7	0.30
35.	47	SMA	14	5	0.25
36.	49	SMA	13	5	0.75
37.	46	SMA	7	7	0.40
38.	50	Tdk. Sekolah	13	13	0.70
39.	46	SMP	10	15	0.35
40.	47	SMP	9	5	0.30
41.	47	SMA	13	7	0.25
42.	49	SD	12	9	0.25
43.	50	SMA	17	8	0.45
44.	55	SD	12	11	0.35
45.	53	Tdk. Sekolah	10	8	0.70
46.	54	SMP	12	9	0.40
47.	52	SMP	16	8	0.30
48.	56	SD	8	15	0.50
49.	60	Tdk. Sekolah	8	18	0.50
50.	62	Tdk. Sekolah	15	20	0.50

Lampiran 2. Luas areal, produksi, harga jual, penerimaan, total biaya, dan pendapatan petani responden di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng

No. Resp.	Luas lahan (ha)	Produksi (biji)	Harga jual perbiji (Rp)	Penerimaan (Rp)	Total biaya (Rp)	Pendapatan (Rp)
1.	0,25	135	185	24.975	14.975	10.000
2.	0,75	278	185	51.430	30.430	21.000
3.	0,50	192	180	34.560	20.560	4.000
4.	0,50	187	180	33.660	20.160	13.500
5.	0,50	190	180	34.200	20.200	14.000
6.	0,25	129	185	23.865	14.365	9.500
7.	0,25	179	185	33.115	19.615	13.500
8.	0,30	125	185	23.125	13.625	9.500
9.	0,25	180	185	33.300	19.800	13.500
10.	0,25	182	185	33.670	19.970	13.700
11.	0,25	193	190	36.670	21.770	14.900
12.	0,75	275	180	49.500	29.500	20.000
13.	0,75	380	180	68.400	40.650	27.750
14.	0,75	487	180	87.660	52.160	35.500
15.	0,25	139	185	25.175	15.175	10.000
16.	0,35	120	185	22.200	13.200	9.000
17.	0,35	136	185	25.160	14.960	10.200
18.	0,35	158	185	29.230	17.330	11.900
19.	0,25	199	185	36.815	21.865	14.950
20.	0,75	297	190	56.430	33.530	22.900
21.	0,25	190	190	36.100	21.400	14.700
22.	0,25	132	185	24.420	14.420	10.000
23.	0,25	187	180	33.660	20.160	13.500
24.	0,25	185	180	33.300	19.800	13.500
25.	0,35	145	185	26.825	15.825	11.000

No. Resp.	Luas lahan (ha)	Produksi (biji)	Harga jual perbiji (Rp)	Penerimaan (Rp)	Total biaya (Rp)	Pendapatan (Rp)
26.	0,35	159	185	29.415	17.415	12.000
27.	0,30	167	185	30.895	18.395	12.500
28.	0,25	132	185	24.420	14.420	10.000
29.	0,35	185	185	34.225	20.225	14.000
30.	0,40	167	185	30.895	18.395	12.500
31.	0,50	108	185	19.980	10.980	9.000
32.	0,45	308	180	55.400	32.940	22.500
33.	0,70	196	180	35.280	20.780	14.500
34.	0,30	173	185	32.075	19.075	13.000
35.	0,25	123	185	22.775	13.275	9.500
36.	0,75	372	190	70.680	41.980	28.700
37.	0,40	145	185	26.825	15.825	11.000
38.	0,70	297	185	54.945	33.385	22.500
39.	0,35	121	185	22.385	13.385	9.000
40.	0,30	181	190	34.390	20.490	13.900
41.	0,25	139	185	25.715	15.215	10.500
42.	0,25	167	185	30.895	18.395	12.500
43.	0,45	306	180	55.440	32.940	22.500
44.	0,35	119	180	21.420	12.920	8.500
45.	0,70	227	180	40.860	24.360	16.500
46.	0,40	185	180	33.300	19.800	13.00
47.	0,30	167	180	30.060	18.060	12.000
48.	0,50	107	185	19.795	11.795	8.000
49.	0,50	319	185	59.015	35.615	24.000
50.	0,50	223	185	41.255	24.555	16.700
Jml	20,50	9.795	9.200	1.803.200	1.071.900	731.300
Rata-rata	0.41	196	184	36.064	21.438	14.626

Lampiran 3. Rincian pembelian dan total biaya berdasarkan lembaga pemasaran kluwak di Kabupaten Soppeng

No. Resp	Saluran lembaga pemasaran	Pembelian			Biaya (Rp)				Total biaya (Rp)
		Harga/biji	Vol.		Pengkangkutan	Tenaga kerja	Penyimpanan /gudang	Lain-lain (retribusi, susut/ rusak)	
			Biji	Rp					
1.	Pedagang	175	2.500	437.500	10.000	20.000	15.000	17.500	62.500
2.	pengumpul desa	190	3.000	570.000	12.000	20.000	38.000	5.000	75.000
3.		200	3.750	750.000	15.000	30.000	43.750	5.000	93.750
4.		185	4.250	786.250	16.000	40.000	43.750	6.500	106.250
5.		175	3.350	586.250	13.000	30.000	34.000	6.750	83.750
Jumlah			16.850	3.130.000	66.000	140.000	174.500	40.750	421.250
Rata-rata		185	3.370	626.000	13.200	28.000	34.900	8.150	84.250
1.	Pedagang	220	1.000	220.000	12.000	10.000	5.000	3.000	30.000
2.	besar kecamatan	225	2.500	562.500	20.000	35.000	15.000	5.000	75.000
3.		220	3.800	836.000	20.000	40.000	49.000	5.000	114.000
4.		235	1.850	434.750	10.000	20.000	20.500	5.000	55.500
5.		225	700	157.500	5.000	10.000	6.000	-	21.000
Jumlah			9.850	2.210.750	67.000	115.000	95.500	18.000	295.500
Rata-rata		225	1.970	442.150	13.400	23.000	19.100	4.500	59.100
1.	Pengecer (Soppeng)	290	1.500	435.000	15.000	10.000	15.000	5.000	45.000
2.		275	2.350	646.250	20.000	20.000	20.500	10.000	75.500
3.		285	1.255	357.675	10.000	10.000	12.650	5.000	37.650
4.		270	700	189.000	5.000	10.000	6.000	-	21.000
5.		280	750	210.000	5.000	10.000	7.500	-	22.500
Jumlah			6.555	1.837.925	55.000	60.000	61.650	20.000	196.650
Rata-rata		280	1.311	367.585	11.000	12.000	12.330	5.000	39.330
1.	Pengecer (Makassar)	300	3.285	985.500	70.000	30.000	54.250	20.000	164.250
2.		280	2.710	758.800	45.000	20.000	30.500	20.000	135.500
3.		270	2.250	607.500	50.000	20.000	22.000	20.000	112.500
4.		290	1.800	522.000	35.000	15.000	25.000	15.000	90.000
5.		260	1.250	325.000	25.000	15.000	12.500	10.000	62.500
Jumlah			11.295	3.198.800	245.000	100.000	144.750	85.000	564.750
Rata-rata		280	2.259	639.760	49.000	20.000	28.950	17.000	112.950

Sumber : Data primer setelah diolah, 2002

Lampiran 4. Rincian penjualan, pembelian, margin, biaya dan keuntungan berdasarkan lembaga pemasaran kluwak di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng

No. Resp	Saturan lembaga pemasaran	Penjualan			Pembelian			Margin (Rp)	Biaya (Rp)	Keuntungan (Rp/biji)
		Harga/biji	Volume		Harga/biji	Volume				
			Biji	Rp		Biji	Rp.			
1.	Pedagang	215	2.500	537.500	175	2.500	437.500	100.000	62.500	37.500
2.	pengumpul	230	3.000	645.000	190	3.000	570.000	120.000	75.000	45.000
3.	desa	240	3.750	900.000	200	3.750	750.000	150.000	93.750	56.250
4.		225	4.250	956.250	185	4.250	786.250	170.000	106.250	63.750
5.		215	3.350	720.250	175	3.350	586.250	134.000	83.750	50.250
Jumlah			16.850	3.759.000		16.850	3.130.000	674.000	421.250	252.750
Rata-rata		225	3.370	751.800	185	3.370	626.000	134.800	84.250	50.550
1.	Pedagang	275	1.000	275.000	220	1.000	220.000	55.000	30.000	25.000
2.	besar	280	2.500	700.000	225	2.500	562.500	137.500	75.000	62.500
3.	kecamatan	275	3.800	104.000	220	3.800	836.000	209.000	114.000	95.000
4.		290	1.850	536.500	235	1.850	434.750	101.750	55.500	46.250
5.		280	700	196.000	225	700	157.500	38.500	21.000	17.500
Jumlah			9.850	2.752.500		9.850	2.210.750	541.750	295.500	246.250
Rata-rata		280	1.970	550.500	225	1.970	442.150	108.350	59.100	49.250
1.	Pengecer	360	1.500	540.000	290	1.500	435.000	105.000	45.000	60.000
2.	(Soppeng)	345	2.350	810.000	275	2.350	646.250	164.500	70.500	94.000
3.		355	1.255	445.525	285	1.255	357.675	87.500	37.650	50.200
4.		340	700	238.000	270	700	189.000	49.000	21.000	28.000
5.		350	750	262.500	280	750	210.000	52.500	22.500	30.000
Jumlah			6.555	2.296.025		6.555	1.837.925	458.850	196.650	262.200
Rata-rata		350	1.311	459.205	280	1.311	367.585	91.770	39.330	52.440
1.	Pengecer	420	3.285	1.379.700	300	3.285	985.500	394.200	164.250	229.950
2.	(Makassar)	400	2.710	1.084.000	280	2.710	758.800	325.200	135.500	189.700
3.		390	2.250	877.500	270	2.250	607.500	270.000	112.500	157.500
4.		410	1.800	738.000	290	1.800	522.000	216.000	90.000	126.000
5.		380	1.250	475.000	260	1.250	325.000	150.000	62.500	87.500
Jumlah			11.295	4.554.200		11.295	3.198.800	1.355.400	564.750	790.650
Rata-rata		400	2.259	910.840	280	2.259	639.760	271.080	112.950	158.130

Sumber : Data primer setelah diolah, 2002



Lampiran 5. Identitas pedagang perantara (responden) yang terlibat dalam pemasaran kluwak di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng, tahun 2002

Jenis pedagang	No. Resp.	Umur (tahun)	Pendidikan	Pengalaman (tahun)
Pedagang pengumpul desa	1	45	SD	9
	2	47	SD	7
	3	34	SMA	5
	4	50	SD	12
	5	49	SD	8
Pedagang besar kecamatan	1	45	SMP	7
	2	52	SD	13
	3	50	SD	18
	4	48	SD	12
	5	37	SMA	6
Pengecer (Soppeng)	1	38	SMA	7
	2	45	SD	8
	3	50	SD	18
	4	54	SD	19
	5	40	SMA	3
Pengecer (Makassar)	1	43	SMA	13
	2	25	SMA	5
	3	50	SD	15
	4	37	SMA	9
	5	47	SMA	8

Sumber : Data primer setelah diolah, 2002





PEMERINTAH SULAWESI SELATAN  
BADAN PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN DAERAH  
(BALITBANGDA)

Jl. Urip Sumoharjo No. 269 Telp. 436936 – 436937 FAX. 436934  
Makassar 90231

Makassar, 26 Mei 2002

Kepada

Nomor : 070.5.1/ /Balitbangda

Sifat : Biasa

Lampiran : -

Perihal : Izin/Rekomendasi Penelitian

Yth. Bupati Soppeng

di -

Soppeng

Berdasarkan surat Direktur PPS Unhas Makassar Nomor: 1543/J04.19.1/PL.01/2002 tanggal 20 Mei 2002 perihal tersebut di atas, mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Andi Pallawagu R  
Nomor Pokok : P2NA00006  
Program Studi : Agribisnis  
Pekerjaan : Mahasiswa (S2)  
Alamat : Kampus PPS Unhas

Bermaksud melakukan Penelitian di daerah/kantor Saudara, dengan Judul :

**"PENINGKATAN PENDAPATAN PETANI KLUWAK (PENGUJIAN EDULE REINW)  
MELALUI PERLUASAN PEMASARAN DI KECAMATAN LALABATA KABUPATEN  
SOPPENG"**

dari bulan **Mei s/d Juli 2002**

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, kami menyetujui kegiatan dimaksud dengan ketentuan :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan, kepada yang bersangkutan melapor kepada Bupati/Walikota Cq. Kepala Bappeda, apabila kegiatan dilaksanakan di Kabupaten / Kota.
2. Penelitian tidak menyimpang dari izin yang diberikan.
3. Mentaati semua peraturan perundang-undangan yang berlaku, mengindahkan adat istiadat setempat.
4. Menyerahkan 2 (dua) eksemplar copy hasil penelitian kepada Gubernur Sulsel.Cq. Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Daerah Propinsi Sulawesi Selatan.
5. Surat izin akan dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku apabila ternyata pemegang surat izin ini tidak mentaati ketentuan di atas.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan dipergunakan seperlunya.

KEPALA BALITBANGDA PROP. SULSEL



**DR. H. S. RUSLAN, SE**

Pangkat : Pembina Utama Muda

NIP : 010 087 819

**TEMBUSAN:**

1. Gubernur Sulawesi Selatan di Makassar (sebagai Laporan);
2. Direktur PPS Unhas Makassar;
3. Kepala Badan Koordinasi Wilayah I dan II (sesuai lokasi penelitian);
4. Mahasiswa yang bersangkutan;
5. Pertinggal.



**PEMERINTAH KABUPATEN SOPPENG**  
**SEKRETARIAT DAERAH**  
JALAN SALOTUNGO TELP.(0484) 21619  
W A T A N S O P P E N G

SURAT IZIN BUPATI SOPPENG  
NOMOR : 525/KDS/2002

TENTANG

PELAKSANAAN KEGIATAN IZIN PENELITIAN  
BUPATI SOPPENG

Dasar : Surat Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Daerah (BALITBANGDA) Provinsi Sul Sel Nomor 070.5.1/935/Balitbangda tanggal 28 Mei 2002 perihal Izin Rekomendasi/Penelitian.

M E N G I Z I N K A N

Kepada : Nama : ANDI PALLAWAGAU.R  
No. Stb : P2NA0006  
Fak/Bagian : Agribisnis  
Pekerjaan : Mahasiswa (S2)  
Alamat : Kampus PPS UNHAS

Untuk : Untuk melaksanakan kegiatan Penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul :

*"PENINGKATAN PENDAPATAN PETANI KLUWAK ( PENGUM. EDULE REINW) MELALUI PERLUASAN PEMASARAN DI KECAMATAN LALABATA KABUPATEN SOPPENG"*

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Sebelum pelaksanaan kegiatan, agar melapor diri pada Pemerintah setempat.
2. Sebelum pelaksanaan kegiatan, agar dikoordinasikan dengan Instansi terkait.
3. Dalam pelaksanaan kegiatan, agar mentaati segala peraturan perundang-undangan yang berlaku.
4. Surat Izin ini berlaku sejak tanggal dikeluarkannya dan berakhir pada bulan September 2002, karena sesuatu hal tidak biasa hanya sampai Juli 2002....
5. Setelah pelaksanaan kegiatan, hasilnya dilaporkan kepada Bupati Soppeng.
6. Surat Izin ini dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku lagi apabila didalam pelaksanaan kegiatan ternyata menyimpang dari ketentuan yang berlaku.

Demikian Surat Izin ini disampaikan untuk dimaklumi dan seperlunya.

Dikeluarkan di Watansoppeng  
Pada tanggal, 26 Juni 2002

An. BUPATI SOPPENG,  
SEKRETARIS DAERAH,

*[Signature]*  
Drs. HUSNY HUSAIN, AE

Pangkat : Pembina Utama Madya  
Nip. : 580 009 303

**Tembusan :** disampaikan kepada Yth

1. Gubernur Sul Sel di Makassar.
2. Direktur PPS UNHAS di Makassar.
3. Kepala Badan Koordinasi Wilayah II di Watampone.
4. Kepala Dinas Kehutanan di Watansoppeng.
5. Kepala Dinas KOPERINDAG TAMBEN di Watansoppeng.
6. Camat Lalabata di Tempat.
7. Mahasiswa yang bersangkutan
8. Pertinggal



DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
**PROGRAM PASCASARJANA**  
JL. PERINTIS KEMERDEKAAN KM. 10 MAKASSAR 90245  
TELP. : (0411) 585034, 585036 FAX. : (0411) 585868  
E-mail : pascasauh@indosat.net.id

Nomor : 1543/J04.19.1/PL.01/2002  
Lamp. : Proposal Penelitian  
Hal : Permohonan Izin Penelitian

20 Mei 2002

Kepada


Yth. : Gubernur Propinsi Sulawesi Selatan  
C.q. Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Daerah  
Propinsi Sulawesi Selatan  
di-  
Makassar

Dengan hormat, kami mohon kebijaksanaan Saudara kiranya berkenan memberi izin dan bantuan untuk melakukan penelitian kepada mahasiswa Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin yang tersebut di bawah ini :

Nama : Andi Pallawagau R  
Nomor Pokok : P2NA00006  
Program : Magister (S2)  
Program Studi : Agribisr.is  
Konsentrasi : -  
Judul Penelitian : Peningkatan Pendapatan Petani Kluwak (*Pengium Echule Reimv*) melalui Perluasan Pemasaran di Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng.  
Pembimbing : 1. Prof.Dr.Ir.A.Baso R.Ronda,PGD (K)  
2.Dr.Ir.Ahmad Ramadhan Siregar,M.S (A)  
Waktu Penelitian : Mei 2002 sampai selesai

Atas izin dan bantuan Saudara diucapkan terima kasih.

Direktur  
U.b.Asisten Direktur I,

  
Prof. Dr. Ir. Ananto Yudono, M.Engg  
NIP. 130 535 939

Tembusan Kepada Yth :  
1. Direktur "sebagai laporan"  
2. Mahasiswa Yang bersangkutan  
3. Arsip

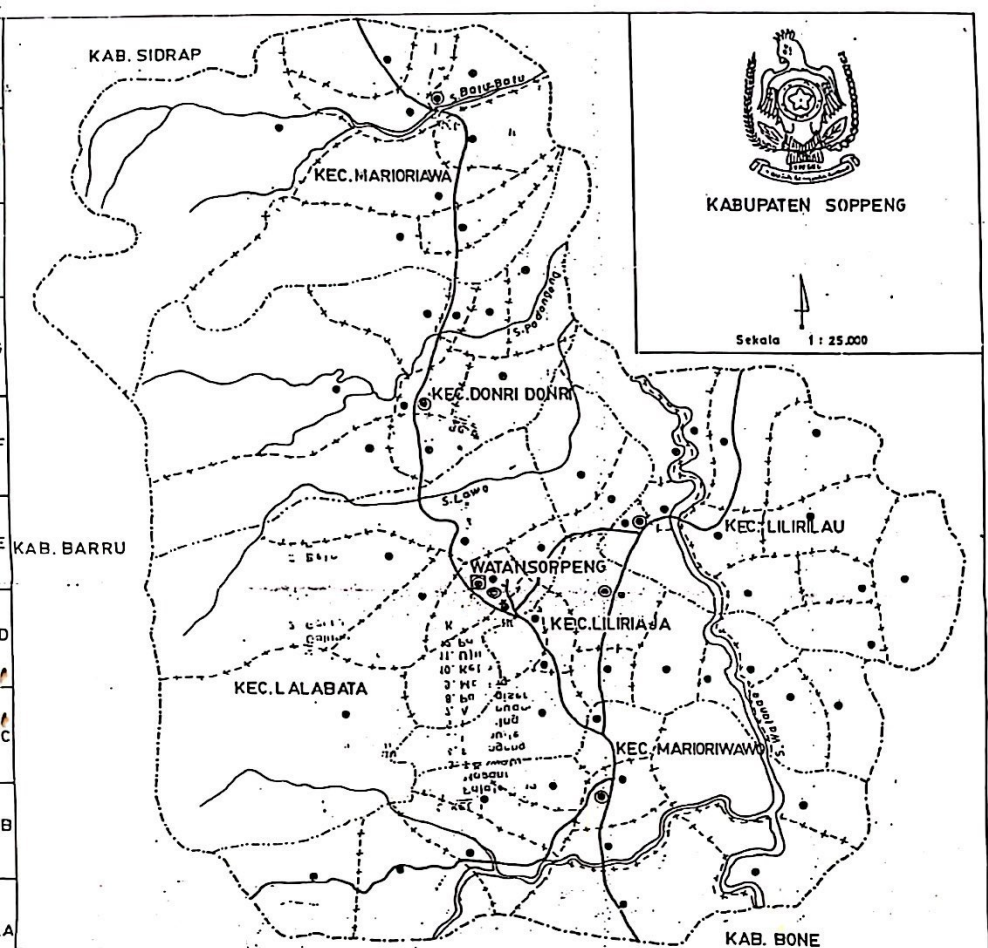
KAB. SIDRAP



KABUPATEN SOPPENG



Sekala 1 : 25.000



KAB. BARRU

KAB. BONE

23	24	25	26	27	28	29	30	31
----	----	----	----	----	----	----	----	----

**KETERANGAN**

- a. Kabupaten  
b. Kecamatan  
c. Kelurahan/Desa
- a. Kabupaten  
b. Kecamatan  
c. Kelurahan/Desa
- a. Jalan Propinsi  
b. Sungai

- A. KEC. LALABATA**
  1. Ompo
  2. Blla
  3. Botto
  4. Lalabalarlau
  5. Macelle
  6. Umpung
  7. Mattabutu
  8. S. Karaja
  9. Lapajurn
  10. Lemba
- B. KEC. LILIRIAJA**
  1. Galung
  2. Ganra
  3. Belo
  4. Paltojo
  5. Jennae
  6. Barang
  7. Clita
  8. Timusu
- C. KEC. LILIRILAU**
  1. Pajalésang
  2. Macanre
  3. Telewatu
  4. Baringeng
  5. Lompulle
  6. Parering
  7. Abbanung
  8. Palangseng
  9. Masling
  10. Kebo
  11. Ujung
  12. Paroto
- D. KEC. MARIORIWAU**
  1. Labessi
  2. Tetilkenrarae
  3. Barae
  4. Coria
  5. Gattaréng
  6. Martoriaja
  7. Martoriiau
  8. Watulu
  9. Cangko
  10. Marioritengga
  11. Watu
- E. KEC. DONRI-DONRI**
  1. Donri - Donri
  2. Solle
  3. Lalabataraja
  4. Lewareng
  5. Sering
  6. Pesse
  7. Taitang
  8. Kessing
  9. Labokang
- F. KEC. MARIORIAWA**
  1. Manarangsalo
  2. Altangsalo
  3. Limpomajang
  4. Panincang
  5. Bulu E
  6. Patampaua
  7. Tetuilmpoe
  8. Laringsi
  9. Batu - Batu



Handwritten signature or mark.