



*Ahmad Rifqi Asrib: Optimalisasi Fungsi Irigasi Tekhnis dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Petani di Kabupaten Sidrap (Studi Kasus di Daerah Irigasi Saddang Kabupaten Sidrap)*

## **Optimalisasi Fungsi Irigasi Tekhnis dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Petani di Kabupaten Sidrap (Studi Kasus di Daerah Irigasi Saddang Kabupaten Sidrap)**

### ***Optimizing The Function of Technical Irrigation in An Effort To Increase Farmers' Income In Sidrap Regency (Case Study in Saddang Irrigation Area of Sidrap Regency)***

**Ahmad Rifqi Asrib<sup>1</sup>, Helda Ibrahim<sup>2</sup>, Andi Muhammad Taufik Ali<sup>3</sup> MajdahMZain<sup>4</sup>,**

<sup>1</sup>Fakultas Teknik, Universitas Negeri Makassar, Makassar, Indonesia

<sup>2</sup> <sup>4</sup>Pascasarjana Universitas Islam Makassar, Indonesia

<sup>3</sup>Fakultas Teknik, Universitas Negeri Makassar, Makassar, Indonesia

#### **ABSTRAK**

Peranan pemerintah dalam pengelolaan irigasi telah berjalan dari tahun 2015-2019 yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan masyarakat pertanian yang berada di wilayah jaringan Irigasi Saddang melalui program RPJM dan diharapkan mampu dioptimalisasikan dan termanfaatkan dengan baik oleh semua pihak utamanya masyarakat pertanian itu sendiri, sehingga keberlanjutan program dapat berkesinambungan kedepannya. Adapun tujuan penelitian adalah untuk menganalisis pendapatan petani melalui optimalisasi fungsi irigasi yang berada di daerah irigasi saddang di Kabupaten Sidrap. Penelitian ini dilaksanakan selama kurang lebih 3 bulan, dimulai bulan April hingga Juli tahun 2020. Adapun lokasi penelitian dilakukan di Kabupaten Sidrap, wilayah UPTD Sidenreng 1 Metode penelitian ini menggunakan metode survey Jumlah responden sebanyak 61 orang petani yang berasal dari petani penerima manfaat irigasi teknis di 5 petak tersier pada UPTD PSDA Sidenreng I di Kabupaten Sidrap. Hasil penelitian menunjukkan Kegiatan budidaya tanaman padi sawah yang dilakukan petani di Desa Kota Bangun I, yaitu sebagai berikut : (1) persiapan/pengolahan lahan, (2) persiapan semai dan persemaian, (3) penyulaman persemaian, (4) penyiangan gulma, (4) pemupukan, (5) penanaman, (6) pemeliharaan yang meliputi : penyulaman, pemupukan susulan, dan pengendalian hama dan penyakit, (7) pemanenan, dan (8) pasca panen. Secara keseluruhan total biaya produksi yang dikeluarkan 61 responden selama satu musim tanam padi sawah adalah sebesar Rp 242.032.750,00 mt-1 atau dengan rata-rata biaya produksi sebesar Rp 6.050.819,00 mt-1 responden-1. Jika dikonversi ke hektar maka total biaya produksi sebesar Rp 172.185.333,00 atau rata-rata sebesar Rp 4.304.633,00 ha- 1 responden-1 Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh 61 responden adalah Rp 708.803.250,00 mt-1 dengan rata-rata sebesar Rp 17.720.081,00 mt-1 responden-1 atau jika dikonversikan ke hektar adalah dengan rata-rata pendapatan sebesar Rp 12.274.766,67 ha-1 responden-1.

Kata kunci : fungsi irigasi, optimalisasi, pendapatan, petani.



*Ahmad Rifqi Asrib: Optimalisasi Fungsi Irigasi Tekhnis dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Petani di Kabupaten Sidrap (Studi Kasus di Daerah Irigasi Saddang Kabupaten Sidrap)*

### **ABSTRACT**

*The role of the government in irrigation management has been running from 2015-2019 which aims to improve the welfare of the agricultural community in the Saddang Irrigation network area through the RPJM program and is expected to be optimized and well utilized by all parties, especially the agricultural community itself, so that the sustainability of the program can be sustainable in the future. The purpose of the study was to analyze the income of farmers through the optimization of irrigation functions in the saddang irrigation area in Sidrap Regency. This research was conducted for approximately 3 months, starting from April to July 2020. The research location was conducted in Sidrap Regency, UPTD Sidenreng 1 area. The research method used a survey method. The number of respondents was 61 farmers who came from technical irrigation beneficiaries in 5 tertiary plots at UPTD PSDA Sidenreng 1 in Sidrap Regency. The results showed that rice paddy cultivation activities carried out by farmers in Kota Bangun I Village are as follows: (1) land preparation/processing, (2) seedling and nursery preparation, (3) seedbed replanting, (4) weeding, (4) fertilization, (5) planting, (6) maintenance which includes: replanting, supplementary fertilization, and pest and disease control, (7) harvesting, and (8) post-harvest. Overall, the total production costs incurred by 61 respondents during one rice paddy growing season amounted to Rp 242,032,750.00 mt-1 or with an average production cost of Rp 6,050,819.00 mt-1 respondent-1. If converted to hectares, the total production costs amounted to Rp 172,185,333.00 or an average of Rp 4,304,633.00 ha-1 respondent-1. Based on the results of the study, it is known that the income obtained by 61 respondents is Rp 708,803,250.00 mt-1 with an average of Rp 17,720,081.00 mt-1 respondent-1 or if converted to hectares is with an average income of Rp 12,274,766.67 ha-1 respondent-1.*

*Keywords: farmers, income, irrigation function, optimization.*

### **PENDAHULUAN**

Keamanan pangan di pedesaan maka Program Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (Kementerian PUPR) menargetkan Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2015-2019 untuk kegiatan infrastruktur dasar irigasi, dengan tujuan mengurangi kemiskinan di pedesaan melalui perluasan area layanan irigasi, rehabilitasi sistem irigasi, dan peningkatan operasional dan pengelolaan irigasi.

Peranan pemerintah telah berjalan dari tahun 2015-2019 yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan masyarakat pertanian yang berada di wilayah jaringan Irigasi Saddang melalui program RPJM diharapkan mampu dioptimalisasikan dan dimanfaatkan dengan baik oleh semua pihak utamanya masyarakat pertanian itu sendiri, sehingga keberlanjutan program dapat berkesinambungan kedepannya. Luas jaringan Irigasi Saddang mencakup 60.300 ha, dimana Irigasi Saddang masih berada di bawah kendali pemerintah pusat melalui Balai Besar Wilayah Sungai Pompengan Jeneberang, termasuk di dalamnya daerah Sidenrengappang.

Keberhasilan program telah berjalan dan diterapkan oleh pemerintah di wilayah jaringan Irigasi Saddang Penjaringan informasi meliputi eksisting sosial-ekonomi dan kelembagaan dari masyarakat pertanian yang tersebar pada tiap UPTD. Adapun tujuan penelitian adalah untuk menganalisis pendapatan petani melalui optimalisasi fungsi irigasi yang berada di daerah irigasi saddang di Kabupaten Sidrap. Maka dari itu sangat penting dilakukan penelitian ini.



Ahmad Rifqi Asrib: *Optimalisasi Fungsi Irigasi Tekhnis dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Petani di Kabupaten Sidrap (Studi Kasus di Daerah Irigasi Saddang Kabupaten Sidrap)*

## METODE PENELITIAN

### Waktu dan Tempat

Waktu pelaksanaan penelitian ini selama kurang lebih 3 bulan, dimulai bulan April hingga Juli tahun 2020. Adapun lokasi penelitian dilakukan di Kabupaten Sidrap, wilayah UPTD Sidenreng 1.

### Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey. Penelitian ini bersifat deskriptif yaitu suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, obyek, atau suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu keadaan peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diteliti.

### Metode Pengambilan Sampel

Penentuan sampel baik lokasi dan ukuran sampel menggunakan *Purposive Sampling*. Menurut Arikunto, (2008) Apabila jumlah populasi kurang dari 100, maka jumlah populasi tersebut merupakan ukuran sampel penelitin sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Jumlah responden sebanyak 61 orang petani yang berasal dari petani penerima manfaat irigasi teknis di 5 petak tersier pada UPTD PSDA Sidenreng I di Kabupaten Sidrap.

### Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini :

1. Analisis Pendapatan Usahatani: menggunakan rumus  $Pd = TR - TC$ ,  $TR = . Py$ ,  $TC = FC + VC$ . Keterangan: Pd = Pendapatan usahatani, TR = Total penerimaan (*total revenue*), TC = Total biaya (*total cost*), FC = Biaya tetap (*fixed cost*), VC = Biaya variabel (*variable cost*), Y = Produksi yang diperoleh dalam suatu usahatani, Py = Harga Y.
2. Analisis Efisiensi Usahatani: dihitung dengan menggunakan pendekatan R/C ratio yaitu perbandingan antara jumlah penerimaan dan total biaya) dihitung dengan menggunakan rumus (Soekartawi, 2003) sebagai berikut :

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

R/C = *Return cost ratio*

TR = Total penerimaan (*total revenue*)

TC = Total biaya (*total cost*) Dalam usaha tani padi sawah TR (*total revenue*) merupakan seluruh penerimaan yang diperoleh dari hasil penjualan padi yang berhasil dipanen. Sedangkan TC (*total cost*) adalah seluruh biaya yang dikeluarkan selama proses usahatani.

Kriteria keputusan (Warisno, *et.al*, 2010) :

$R/C > 1$  = Efisien



*Ahmad Rifqi Asrib: Optimalisasi Fungsi Irigasi Tekhnis dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Petani di Kabupaten Sidrap (Studi Kasus di Daerah Irigasi Saddang Kabupaten Sidrap)*

$R/C < 1 = \text{Tidak Efisien}$   $R/C = 1 = \text{Impas}$

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### **Keadaan Umum Lokasi Penelitian**

UPTD Sidenreng I termasuk dalam wilayah Kecamatan Kota Sidrap, Kabupaten Sidenreng Rappang. UPTD Sidenreng I memiliki luas 450 Ha yang terdiri atas 358 Ha persawahan, 82 Ha lahan kering, dan 10 Ha berupa sarana umum. Tata guna lahan di Desa Kota Bangun I sebagian besar untuk usaha pertanian berupa lahan sawah dan perkebunan, dan juga untuk bangunan dan fasilitas-fasilitas lainnya (Monografi Desa Tahun 2019).

### **Keadaan Penduduk**

Jumlah penduduk yang bertempat di wilayah UPTD Sidenreng I pada tahun 2019 sebanyak 520 jiwa yang terdiri atas 144 KK. Berdasarkan jenis kelamin, komposisi penduduknya terdiri atas 268 laki-laki (51,57%) dan 251 perempuan (48,43%). Mata pencaharian penduduknya terdiri atas : 443 jiwa petani (85,30%), 52 jiwa pedagang (10,05%), 16 jiwa PNS (3,00%), dan 9 jiwa wiraswasta (1,65%). (Monografi Desa Tahun 2019). Tingkat pendidikan penduduknya mulai dari : 3,53% TK, 54,34 % SD, 20,53% SLTP, 17,88% SLTA, dan 3,72% Perguruan Tinggi.

### **Karakteristik Responden**

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan terhadap 61 petani padi sawah diperoleh gambaran mengenai karakteristik responden yaitu sebagai berikut :

#### **a. Umur Responden**

Tingkat umur sangat mempengaruhi usaha/aktivitas responden dalam meningkatkan pendapatannya, keadaan umur responden yaitu sebagai berikut : 35-40 tahun ada 12 orang, 41- 45 tahun ada 9 orang, 46-50 tahun ada 15 orang, 51-55 tahun ada 8 orang, 56-60 tahun ada 8 orang, 61-65 tahun ada 4 orang, 61-65 tahun ada 2 orang, 66-70 tahun ada 1 orang, dan 71-75 tahun ada 2 orang.

#### **b. Tingkat Pendidikan**

Pendidikan merupakan salah satu faktor penting yang dapat mempengaruhi cara petani dalam mengelola hasil usahatani, semakin tinggi tingkat pendidikan yang pernah ditempuh semakin baik pula kualitas sumber daya manusianya. Keadaan pendidikan responden yaitu sebagai berikut : tidak tamat SD ada 19 orang (30,00%), tamat SD/ sederajat ada 35 orang (57,50%), tamat SLTP/ sederajat ada 4 orang (7,50%), dan tamat SLTA/ sederajat ada 3 orang (5,00%).

#### **c. Jumlah Tanggungan Keluarga**

Jumlah tanggungan keluarga merupakan salah satu faktor yang berpengaruh terhadap aktivitas responden dalam mengelola usaha taninya dan mempengaruhi keputusan seseorang untuk bekerja. Keadaan jumlah tanggungan keluarga responden, yaitu sebagai berikut : jumlah tanggungan 1 orang ada 4 responden (7,50%) dan jumlah tanggungan 2 orang ada 8 responden (12,50%), jumlah tanggungan 3 orang ada 34 responden (55,00%), jumlah tanggungan 4 orang ada 9 responden (15,00%), dan jumlah tanggungan 5 orang ada 6 responden (10,00%).

#### **d. Gambaran Umum Usahatani Padi Sawah**

Kegiatan budidaya tanaman padi sawah yang dilakukan petani di Desa Kota Bangun I, yaitu sebagai berikut : (1) persiapan/pengolahan lahan, (2) persiapan semai dan persemaian, (3) penyulaman persemaian, (4) penyiangan gulma, (4) pemupukan, (5) penanaman, (6) pemeliharaan yang meliputi : penyulaman, pemupukan susulan, dan pengendalian hama dan penyakit, (7) pemanenan, dan (8) pasca panen.



*Ahmad Rifqi Asrib: Optimalisasi Fungsi Irigasi Tekhnis dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Petani di Kabupaten Sidrap (Studi Kasus di Daerah Irigasi Saddang Kabupaten Sidrap)*

e. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan petani untuk seluruh faktor produksi yang digunakan dalam kegiatan usahatani. Biaya produksi yang diperhitungkan dalam penelitian ini terdiri atas : (1) biaya variabel meliputi biaya sarana produksi untuk pupuk, benih, pestisida, tenaga kerja dan biaya lain-lainnya) dan (2) biaya tetap meliputi biaya penyusutan alat dan biaya lain-lain) (Rosyidi, 2004).

e. Biaya Variabel

Biaya variabel atau biaya tidak tetap yang diperhitungkan dalam penelitian ini terdiri atas : biaya benih, pupuk, pestisida, tenaga kerja dan lain-lain. Rincian biaya variabel yang dikeluarkan responden, yaitu :

- a) Benih yang digunakan responden berupa varietas Impari/Cherang, rata-rata pemakaian benih per musim tanam sebanyak 1,476 kg mt<sup>-1</sup> dengan rata-rata 36,90 kg responden<sup>-1</sup> atau 25,45 kg ha<sup>-1</sup> ; rata-rata harga benih Rp 5.000 kg<sup>-1</sup>. Jumlah biaya benih yang dikeluarkan 40 responden adalah sebesar Rp 7.380.000,00 mt<sup>-1</sup> atau rata-rata biaya benih sebesar Rp 184.500,00 ha<sup>-1</sup> responden<sup>-1</sup>.
- b) Pupuk yang digunakan responden berupa : pupuk urea dan NPK. Penggunaan pupuk adalah bervariasi diantara responden (petani). Jumlah biaya pupuk yang dikeluarkan oleh 40 responden adalah sebesar Rp 55.680.000,00 mt<sup>-1</sup> atau rata-rata biaya pupuk sebesar Rp 1.392.000,00 mt<sup>-1</sup> responden<sup>-1</sup> atau dengan biaya rata-rata sebesar Rp 960.000,00 ha<sup>-1</sup> responden<sup>-1</sup>.
- c) Pestisida yang digunakan responden adalah (1) insektisida Decis sebanyak 46 liter atau 1,15 liter responden<sup>-1</sup> dengan biaya Rp 3.442.500,00 atau biaya rata-rata Rp 86.063,00 responden<sup>-1</sup>; (2) fungisida Score sebanyak 12 liter atau 0,29 liter responden<sup>-1</sup> dengan biaya Rp 4.408.000,00 atau dengan biaya rata-rata Rp 110.000,00 responden<sup>-1</sup>; dan (3) herbisida Lindomil sebanyak 111 liter atau 2,78 liter responden<sup>-1</sup> dengan biaya Rp 8.325.000,00 dengan rata-rata Rp 208.125,00 responden<sup>-1</sup>; Penggunaan pestisida adalah bervariasi diantara responden (petani). Jumlah biaya pestisida yang dikeluarkan 40 responden adalah sebesar Rp 16.175.500,00 mt<sup>-1</sup> atau rata-rata sebesar Rp 404.388,00 mt<sup>-1</sup> responden<sup>-1</sup>.
- d) Penggunaan tenaga kerja dalam usahatani padi sawah meliputi pengolahan lahan, persemaian, penanaman, pemupukan, penyulaman, pengendalian hama dan penyakit, pemanenan dan pasca panen. Jumlah biaya upah tenaga kerja yang dikeluarkan oleh 40 responden adalah sebesar Rp 65.911.250,00 mt<sup>-1</sup> atau rata-rata sebesar Rp 1.647.781,25 mt<sup>-1</sup> responden<sup>-1</sup>. Jika dikonversikan dalam hektar biaya tenaga kerja adalah Rp 50.028.750,00 atau dengan rata-rata yaitu Rp 1.250.718,75 ha<sup>-1</sup> responden<sup>-1</sup>.
- e) Biaya lain-lain yang dikeluarkan responden adalah biaya sewa hand tractor dan power tresher. Jumlah biaya lain-lain per musim tanam yang dikeluarkan 40 responden adalah sebesar Rp 81.200.000,00 atau rata-rata sebesar Rp 2.030.000,00 mt<sup>-1</sup> responden<sup>-1</sup>. Jika dikonversi ke hektar maka total biaya lain-lain adalah sebesar Rp 56.000.000,00 atau rata-rata sebesar Rp 1.400.000,00 ha<sup>-1</sup> responden<sup>-1</sup>.

Secara keseluruhan total biaya produksi yang dikeluarkan 61 responden selama satu musim tanam padi sawah adalah sebesar Rp 242.032.750,00 mt<sup>-1</sup> atau dengan rata-rata biaya produksi sebesar Rp 6.050.819,00 mt<sup>-1</sup> responden<sup>-1</sup>. Jika dikonversi ke hektar maka total biaya produksi sebesar Rp 172.185.333,00 atau rata-rata sebesar Rp 4.304.633,00 ha<sup>-1</sup> responden<sup>-1</sup>.

### Biaya Tetap

Biaya tetap (fixed cost) adalah biaya yang tidak ada kaitannya dengan jumlah barang yang diproduksi atau biaya yang besar kecilnya tidak tergantung pada produksi, misalnya sewa tanah, upah tenaga kerja dan penyusutan alat-alat pertanian. Dalam penelitian ini biaya tetap yang dikeluarkan petani adalah biaya





*Ahmad Rifqi Asrib: Optimalisasi Fungsi Irigasi Tekhnis dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Petani di Kabupaten Sidrap (Studi Kasus di Daerah Irigasi Saddang Kabupaten Sidrap)*

penyusutan alat (cangkul, arit, parang, sprayer, batu asah, terpal dan karung). Jumlah biaya penggunaan alat pertanian sebesar Rp 15.686.000,00 mt-1 dengan rata-rata sebesar Rp 392.150,00 mt-1.

### Produksi Usahatani

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara terhadap 61 responden diketahui bahwa total produksi padi sawah selama satu musim tanam sebesar 250.220 kg dengan rata-rata produksi 1,45 ha yaitu 6.256 kg responden-1 atau 4.314 kg ha-1 responden-1. Harga jual di tingkat petani yang berlaku Rp 3.800,00 kg-1. Penerimaan produsen berupa uang yang diperoleh dari hasil penjualan barang produksi. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa penerimaan yang diperoleh oleh 40 responden selama satu musim tanaman adalah Rp 950.836.000,00 mt-1 dengan rata-rata sebesar Rp 23.770.900,00 mt-1 responden-1 atau jika dikonversikan ke hektar penerimaan 61 responden adalah Rp 16.579.400,00 ha-1 responden-1.

### Pendapatan

Pendapatan adalah hasil kotor (bruto) dengan produksi yang dinilai dengan uang, kemudian dikurangi dengan biaya produksi dan pemasaran, sehingga diperoleh pendapatan bersih usahatani (Mubyarto, 1994). Selanjutnya dikemukakan oleh Sudarsono (1995) bahwa pendapatan yang diterima petani dari suatu hasil produksi adalah total penerimaan dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi.. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh 61 responden adalah Rp 708.803.250,00 mt-1 dengan rata-rata sebesar Rp 17.720.081,00 mt-1 responden-1 atau jika dikonversikan ke hektar adalah dengan rata-rata pendapatan sebesar Rp 12.274.766,67 ha-1 responden-1.

Rekapitulasi biaya produksi, penerimaan, dan pendapatan serta R/C ratio usahatani padi sawah di wilayah UPTD Sidenreng I disajikan pada Tabel 1.

| Respon<br>den | Luas<br>Tanam<br>(ha) | Biaya<br>Produksi<br>(Rp. mt <sup>-1</sup> ) | Penerimaan<br>(Rp. mt <sup>-1</sup> ) | Pendapatan<br>(Rp. Mt <sup>-1</sup> ) | Pendapatan (Rp.<br>ha <sup>-1</sup> ) | R/C Ratio       |
|---------------|-----------------------|----------------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|-----------------|
| 1-61          | 58                    | 242.032.75<br>0,00                           | 950.836.00<br>0,00                    | 708.803.250,<br>00                    | 490.990.666,<br>80                    | 3,27 sd<br>4,26 |
| Rata-<br>rata | 1,45                  | 6.050.819,<br>00                             | 23.770.900<br>,00                     | 17.720.081,0<br>0                     | 12.274.766,6<br>7                     | 3,87            |

Sumber : Data Primer (Diolah) Tahun 2020

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Jumlah biaya produksi usahatani padi sawah di wilayah UPTD Sidenreng I adalah Rp 242.032.750,00 mt-1 atau rata-rata Rp 6.050.819,00 mt-1 responden-1

1. Jumlah penerimaan yang diterima petani responden adalah Rp Rp 950.836.000,00 mt-1 dengan rata-rata sebesar Rp 23.770.900,00 mt-1 responden-1 dan jumlah pendapatan adalah Rp 708.803.250,00 mt-1 dengan rata-rata sebesar Rp 17.720.081,00 mt-1 responden-1.
2. Nilai R/C ratio usahatani berkisar antara berkisar antara 3,27 – 4,26 dengan rata-rata nilai R/C ratio sebesar 3,87 yang berarti usahatani padi sawah yang dilakukan di wilayah UPTD Sidenreng I adalah efisien (layak diusahakan).



*Ahmad Rifqi Asrib: Optimalisasi Fungsi Irigasi Tekhnis dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Petani di Kabupaten Sidrap (Studi Kasus di Daerah Irigasi Saddang Kabupaten Sidrap)*

### **Saran**

Adapun saran yang dapat dianjurkan adalah sebagai berikut :

1. Perlu adanya pembinaan, sosialisasi dan gelar teknologi sistem pengairan atau irigasi pada budidaya padi sawah yang dilakukan secara berkelanjutan dalam rangka peningkatan wawasan, pengetahuan dan pola pikir serta minat petani.
2. Penggunaan benih unggul dan pemupukan yang sesuai dengan anjuran harus tetap dipertahankan.

### **DAFTAR PUSTAKA**



Yuyun Furmalasari: Pemanfaatan Tepung Cangkang Telur Sebagai Pupuk Alternatif Ramah Lingkungan

## **Pemanfaatan Tepung Cangkang Telur Bebek Sebagai Pupuk Alternatif Ramah Lingkungan**

### ***Utilization of Duck Egg shell flour as an environmentally friendly Alternative Fertilizer***

**Yuyun Furmalasari F<sup>1</sup>, Andy<sup>2</sup>, Nur Rahmah Razak<sup>3</sup>, Ita Nurhidayah Safitri<sup>4</sup>**

<sup>1</sup>Mahasiswa, Program Studi Penyuluhan Peternakan dan Kesejahteraan Hewan, Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa

<sup>2</sup>Dosen Pembimbing I, Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa

<sup>3</sup>Dosen Pembimbing II, Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa

<sup>4</sup>Dosen Pembimbing III, Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa

\*E-mail: [yuyunfurmalasari1919@gmail.com](mailto:yuyunfurmalasari1919@gmail.com)

#### **ABSTRAK**

Cangkang telur adalah salah satu limbah organik rumah tangga yang memiliki banyak manfaat. Cangkang telur yang kaya akan kalsium karbonat ( $\text{CaCO}_3$ ) dan berpotensi dijadikan pupuk organik untuk meningkatkan kesuburan tanah dan pertumbuhan tanaman. Rumput odot (*Pennisetum purpureum* cv. Mott) adalah salah satu tanaman unggul yang biasanya diberikan pada ternak sebagai pakan karena memiliki kandungan nutrisi serta produktivitas yang cukup tinggi. Penelitian ini dilaksanakan di kampus I Polbangtan Gowa, bertujuan untuk mengkaji pemanfaatan tepung cangkang telur bebek sebagai pupuk alternatif ramah lingkungan dalam mendukung pertumbuhan rumput odot serta mengetahui tingkat efektivitas penyuluhan yang diberikan kepada kelompok tani. Metode yang digunakan meliputi pengujian pertumbuhan rumput odot dengan parameter tinggi tanaman, jumlah daun, jumlah anakan, dan berat segar, serta kegiatan penyuluhan yang diukur melalui evaluasi *pretest* dan *posttest*. Perlakuan yang diberikan dalam penelitian ini yaitu P0 (kontrol) tanpa pemberian perlakuan tepung cangkang telur dan pupuk kimia, P1 pemberian pupuk kimia 5gr, P2 pemberian tepung cangkang telur 20gr, P3 pemberian tepung cangkang telur 40gr. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemberian tepung cangkang telur, khususnya pada perlakuan P3, memberikan pengaruh signifikan terhadap tinggi dan berat segar rumput odot, serta menunjukkan peningkatan biologis pada jumlah daun dan jumlah anakan dibanding kontrol. Meskipun belum melampaui efektivitas pupuk kimia, tepung cangkang telur tetap terbukti mampu mendukung pertumbuhan vegetatif tanaman secara positif. Hasil penyuluhan yang telah dilakukan juga menunjukkan adanya peningkatan pada aspek pengetahuan (59,9% menjadi 86,1%), sikap (58,8% menjadi 82,3%), dan keterampilan (52,4% menjadi 87,1%) terhadap pemanfaatan limbah cangkang telur sebagai pupuk alternatif ramah lingkungan. Efektivitas penyuluhan secara keseluruhan mencapai 65,49% (kategori efektif). Hal ini membuktikan bahwa materi penyuluhan diterima dan dipahami dengan baik oleh petani peternak, serta berpotensi untuk diterapkan secara berkelanjutan dalam praktik pertanian ramah lingkungan.

**Kata kunci:** pertumbuhan vegetatif, penyuluhan, pupuk organik, rumput odot, tepung cangkang telur.

#### **ABSTRACT**



*Yuyun Furmalasari: Pemanfaatan Tepung Cangkang Telur Sebagai Pupuk Alternatif Ramah Lingkungan*

Eggshells are one of the household organic waste that has many benefits. Eggshells are rich in calcium carbonate ( $\text{CaCO}_3$ ) and have the potential to be used as organic fertilizers to increase soil fertility and plant growth. Odot grass (*Pennisetum purpureum* cv. Mott) is one of the superior plants that is usually given to livestock as feed because it has a fairly high nutrient content and productivity. This research was carried out at campus I of Polbangtan Gowa, aiming to examine the use of duck eggshell flour as an environmentally friendly alternative fertilizer in supporting the growth of odot grass and determine the level of effectiveness of counseling provided to farmer groups. The methods used include testing the growth of odot grass with parameters of plant height, number of leaves, number of seedlings, and fresh weight, as well as extension activities measured through pretest and posttest evaluation. The treatment given in this study was P0 (control) without the treatment of eggshell flour and chemical fertilizer, P1 of 5gr of chemical fertilizer, P2 of 20gr of eggshell flour, P3 of 40gr eggshell flour. The results showed that the administration of eggshell flour, especially in the P3 treatment, had a significant effect on the height and weight of fresh odot grass, and showed a biological increase in the number of leaves and the number of saplings compared to the control. Although it has not exceeded the effectiveness of chemical fertilizers, eggshell flour has still been shown to be able to positively support the vegetative growth of plants. The results of the counseling that have been carried out also show an increase in the aspects of knowledge (59.9% to 86.1%), attitude (58.8% to 82.3%), and skills (52.4% to 87.1%) towards the use of eggshell waste as an environmentally friendly alternative fertilizer. The overall effectiveness of counseling reached 65.49% (effective category). This proves that the extension material is well received and understood by farmers, and has the potential to be applied sustainably in environmentally friendly agricultural practices.

**Keywords:** Eggshell flour, extension, odot grass, organic fertilizer, vegetative growth.

## **PENDAHULUAN**

Rumput odot (*Pennisetum purpureum* cv. Mott) merupakan jenis hijauan pakan ternak yang banyak dibudidayakan karena memiliki potensi hasil tinggi, kandungan nutrisi yang baik, serta mampu beradaptasi di berbagai kondisi lahan. Pertumbuhannya sangat dipengaruhi oleh ketersediaan unsur hara dalam tanah. Pemupukan dengan bahan kimia masih menjadi praktik umum dalam budidaya tanaman pakan, namun penggunaannya secara terus-menerus dapat menyebabkan degradasi kesuburan tanah, pencemaran lingkungan, serta ketergantungan terhadap input pertanian sintesis (Lestari *et al.*, 2023).

Pupuk organik menjadi pilihan alternatif yang mendukung sistem pertanian berkelanjutan karena lebih ramah lingkungan dan memanfaatkan sumber daya lokal. Salah satu limbah peternakan yang memiliki potensi sebagai bahan baku pupuk organik adalah cangkang telur bebek. Limbah ini melimpah di wilayah peternakan bebek seperti Kecamatan Labakkang, Kabupaten Pangkep, namun belum banyak dimanfaatkan secara optimal. Kandungan kalsium karbonat ( $\text{CaCO}_3$ ) yang tinggi, disertai dengan unsur hara lain seperti magnesium, fosfor, dan kalium, menjadikan cangkang telur berpotensi untuk memperbaiki sifat kimia dan fisik tanah serta mendukung pertumbuhan tanaman (Rosmalinda *et al.*, 2022; Batubara *et al.*, 2022).

Desa Kanaungan terletak di Kecamatan Labakkang, Kabupaten Pangkep Petani peternak sebagian besar telah mengenal manfaat cangkang telur sebagai bahan pemupukan, namun belum memahami cara penggunaan yang sesuai, terutama terkait dosis dan teknik aplikasinya. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk mengevaluasi efektivitas tepung cangkang telur bebek sebagai pupuk organik alternatif terhadap pertumbuhan rumput odot. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan pemanfaatan limbah peternakan secara produktif dan mendukung praktik pertanian peternakan ramah lingkungan ditingkat lokal.

## **METODE PENELITIAN**



*Yuyun Furmalasari: Pemanfaatan Tepung Cangkang Telur Sebagai Pupuk Alternatif Ramah Lingkungan*

Penelitian dilaksanakan pada 12 Maret s/d 02 Mei 2025 di Kampus I Politeknik Pembangunan Pertanian Gowa (Polbangtan Gowa), Kecamatan Bontomarannu, Kabupaten Gowa. Rancangan yang digunakan adalah Rancangan Acak Lengkap (RAL) dengan 4 perlakuan dan 4 ulangan, sebagai berikut:

- P0: Kontrol tanpa pupuk
- P1: Pupuk kimia (Urea) 5gr
- P2: Tepung cangkang telur bebek 20gr
- P3: Tepung cangkang telur bebek 40gr

### **Pelaksanaan Penelitian**

Pelaksanaan penelitian terbagi beberapa tahapan, yakni sebagai berikut :

#### **1. Alat dan Bahan**

Persiapan alat dan bahan penelitian Alat yang digunakan dalam penelitian ini meliputi cangkul, gembor, penggaris atau alat ukur lainnya, alat tumbuk atau blender, timbangan digital (satuan gram), ayakan, baskom atau ember, polybag ukuran 35 × 40 cm, alat tulis, serta handphone untuk dokumentasi. Sedangkan bahan yang digunakan terdiri dari tepung cangkang telur, tanah, rumput odot, pupuk NPK (urea) dan air.

#### **2. Pembuatan Tepung Cangkang Telur**

Limbah cangkang telur terlebih dahulu dikumpulkan dan dicuci menggunakan air bersih untuk menghilangkan sisa-sisa kotoran yang menempel. Setelah bersih, cangkang telur dijemur di bawah sinar matahari hingga benar-benar kering. Selanjutnya, cangkang telur yang telah kering dihancurkan menjadi bubuk halus menggunakan alat penumbuk atau blender. Bubuk cangkang telur yang dihasilkan kemudian diayak untuk mendapatkan tekstur yang lebih halus dan disimpan dalam wadah tertutup agar tetap bersih dan kering.

#### **3. Menyiapkan Polybag**

Menyiapkan *polybag* dengan ukuran 30×40 cm, lalu memasukkan tanah ke masing-masing *polybag* secara merata sesuai perlakuan yang telah ditentukan.

#### **4. Pemilihan Bibit**

Pemilihan bibit yang baik untuk ditanam adalah sobekan rumput yang berbatang besar, halus, tidak berbulu, umur lebih tua dan sehat. Rumput ini menghasilkan banyak anakan, ruas daun yang banyak, batang yang tidak keras dan mempunyai akar yang kuat sehingga disukai oleh ternak.

#### **5. Penanaman**

Penanaman rumput dilakukan pada lingkungan yang lembab, walaupun rumput odot juga tahan terhadap panas yang cukup tinggi. Waktu penanaman rumput odot paling baik dilakukan pada musim penghujan agar mempercepat pertumbuhan tanaman.

#### **6. Pemberian Perlakuan**

Pemberian perlakuan pada masing-masing *polybag* yang telah ditentukan, yaitu P0 yang tidak menggunakan tepung cangkang telur dan pupuk kimia, P1 menggunakan 5gr pupuk kimia urea, P2 menggunakan 20gr tepung cangkang telur, dan P3 menggunakan 40gr tepung cangkang telur dengan penyiraman setiap pagi dan sore selama 40 hari.



Yuyun Furmalasari: Pemanfaatan Tepung Cangkang Telur Sebagai Pupuk Alternatif Ramah Lingkungan

## 7. Penyiangan

Penyiangan dilakukan bila ada gulma yang tumbuh, baik di dalam *polybag* maupun di luar sekitar *polybag*, untuk menghilangkan gulma tersebut sehingga tanaman dapat tumbuh dengan baik tanpa kompetisi nutrisi, serta mengurangi risiko penyebaran penyakit dan hama yang mungkin dibawa oleh gulma, sehingga tanaman dapat tumbuh lebih sehat dan produktif.

## 8. Panen

Rumput odot memiliki pertumbuhan yang cepat dimusim hujan sehingga pada umur 40 hari sudah dapat dipanen, sedangkan dimusim kemarau 60 hari. Rumput ini juga tidak memerlukan perawatan yang khusus dan dapat menjadi solusi pakan alternatif untuk hewan ternak.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Rincian pengaruh pemberian tepung cangkang telur bebek terhadap pertumbuhan rumput odot, dilakukan pengamatan terhadap beberapa parameter pertumbuhan meliputi tinggi tanaman, jumlah daun, jumlah anakan, dan berat segar dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 1. Parameter Pertumbuhan Vegetatif Rumput Odot (*Pennisetum purpureum* cv. *Mott*)

| Perlakuan | Parameter                |                       |                        |                           |
|-----------|--------------------------|-----------------------|------------------------|---------------------------|
|           | Tinggi Tanaman (cm)      | Jumlah Daun (helai)   | Jumlah Anakan          | Berat Segar (gram)        |
| P0        | 68.25±11.73 <sup>a</sup> | 9.0±1.6 <sup>a</sup>  | 6.5±2.38 <sup>a</sup>  | 112.75±42.9 <sup>a</sup>  |
| P1        | 85.87±4.55 <sup>b</sup>  | 8.75±2.2 <sup>a</sup> | 10.5±2.38 <sup>b</sup> | 426.25±54.5 <sup>b</sup>  |
| P2        | 73.9±7.33 <sup>ab</sup>  | 10.0±2.1 <sup>a</sup> | 6.5±1.91 <sup>a</sup>  | 121.75±9.10 <sup>a</sup>  |
| P3        | 75.67±5.86 <sup>ab</sup> | 10.5±1.2 <sup>a</sup> | 4.5±.57 <sup>a</sup>   | 134.75±27.33 <sup>a</sup> |

keterangan: Huruf yang berbeda pada kolom yang sama menunjukkan perbedaan nyata ( $P<0,05$ ) berdasarkan uji Duncan. P0 = Kontrol (Tanpa tepung cangkang telur dan pupuk kimia), P1 = 5 gram (Pupuk kimia), P2 = 20 gram (Tepung cangkang telur), P3 = 40 gram (Tepung cangkang telur).

### 1. Tinggi Tanaman

Tanaman yang diberi perlakuan pupuk kimia (P1) menunjukkan pertumbuhan tertinggi dibanding perlakuan lain. Perlakuan tepung cangkang telur, terutama dosis tinggi, juga memberikan pertumbuhan yang lebih baik dibanding kontrol (P0). Tinggi tanaman pada perlakuan P2 dan P3 terlihat lambat, tetapi stabil dan mendukung pertumbuhan jangka panjang. Peningkatan ini disebabkan oleh kandungan kalsium karbonat ( $\text{CaCO}_3$ ) dalam cangkang telur yang mampu memperkuat dinding sel, meningkatkan pH tanah, dan memperbaiki struktur tanah, sehingga mendukung pemanjangan batang tanaman (Rosmalinda *et al.*, 2022; Lestari *et al.*, 2023).

### 2. Jumlah Daun

Jumlah daun tertinggi ditemukan pada perlakuan dengan tepung cangkang telur dosis tinggi yaitu 40g (P3). Hal ini menunjukkan bahwa unsur mikro seperti magnesium (Mg) dan fosfor (P) yang terkandung dalam cangkang telur turut berperan dalam proses fotosintesis dan pembentukan jaringan daun. Meskipun tidak berbeda nyata secara statistik, tetapi secara biologis perlakuan dengan cangkang telur menghasilkan pertumbuhan jumlah daun yang lebih baik dibandingkan kontrol dan mendekati hasil pupuk kimia (Putri *et al.*, 2024).



Yuyun Furmalasari: Pemanfaatan Tepung Cangkang Telur Sebagai Pupuk Alternatif Ramah Lingkungan

### 3. Jumlah Anakan

Jumlah anakan tertinggi dihasilkan oleh perlakuan P1 (pupuk kimia-Urea 5gr), karena kandungan nitrogen didalamnya mendorong pembentukan tunas melalui percepatan pembelahan sel (Qohar *et al.*, 2021). Sebaliknya, perlakuan dengan tepung cangkang telur pada dosis tertinggi yakni 40gr (P3), justru menghasilkan jumlah anakan paling sedikit. Hal ini karena konsentrasi kalsium yang terlalu tinggi dapat mengganggu penyerapan unsur hara penting lainnya, seperti nitrogen dan fosfor, yang sangat dibutuhkan dalam pembentukan tunas (Sudewi *et al.*, 2024).

### 4. Berat Segar

Berat segar tanaman tertinggi diperoleh dari perlakuan pupuk kimia (P1), namun perlakuan dengan tepung cangkang telur dosis tinggi (P3) juga menunjukkan peningkatan signifikan dibanding perlakuan control (P0). Hal ini menunjukkan bahwa meskipun jumlah anakan lebih sedikit, tanaman menghasilkan biomassa yang lebih besar. Peran kalsium dalam mempertahankan tekanan turgor dan memperkuat jaringan tanaman menjadi faktor utama dalam peningkatan berat segar (Batubara *et al.*, 2022). Hal ini menunjukkan bahwa tepung cangkang telur mampu meningkatkan produktivitas hijauan dari segi berat segar tanaman.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Pemberian tepung cangkang telur bebek mampu meningkatkan pertumbuhan rumput odot pada parameter tinggi tanaman, jumlah daun, dan berat segar. Meskipun efektivitasnya belum melampaui pupuk kimia, perlakuan dengan dosis tinggi yakni 40gr, menunjukkan potensi sebagai pupuk organik alternatif yang ramah lingkungan.

Tepung cangkang telur bebek dapat digunakan sebagai pupuk organik dalam budidaya hijauan pakan ternak. Perlu penelitian lanjutan untuk kombinasi dengan bahan organik lain atau uji pada skala lapangan guna meningkatkan hasil dan efisiensi penggunaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Batubara, F., Syamsuddin, A. R., & Rahman, M., 2022. Pengaruh pemberian kalsium terhadap pertumbuhan tanaman hijauan. *Jurnal Peternakan Tropis*, 15(1), 11-18.
- Lestari, R., Widodo, T. R., & Anggraini, D., 2023. Pemanfaatan limbah cangkang telur sebagai pupuk organik padat. *Jurnal Pertanian Berkelanjutan*, 18(1), 25-33.
- Rosmalinda, R., Setiawan, B., & Lita, A., 2022. Aplikasi tepung cangkang telur ayam terhadap pertumbuhan benih kopi robusta pada media gambut. *Journal of Agro Plantation*, 1(2), 46-52.
- Rosmalinda, R., Sari, M., & Putra, B., 2022. Karakteristik kimia tepung cangkang telur dan potensi penggunaannya dalam pertanian. *Jurnal AgroBio*, 14(2), 67-73.
- Sudewi, L. A., Puspita, N. K., & Arimbawa, I. G., 2024. Pengaruh kelebihan kalsium terhadap penyerapan unsur makro tanaman. *Jurnal Agroekologi Tropis*, 7(1), 30-38.
- Yulistiani, D., Nurhayati, S., & Suryani, N., 2024. Potensi rumput odot sebagai hijauan unggul pakan ternak. *Jurnal Ilmu dan Teknologi Ternak*, 19(1), 10-18.



*Amar Ma'ruf: Peran Penyuluh Pertanian dalam Kegiatan Proses Produksi Padi di Desa Padang Kec. Gantarang Kabupaten Bulukumba*

## **Peran Penyuluh Pertanian dalam Kegiatan Proses Produksi Padi di Desa Padang Kec. Gantarang Kabupaten Bulukumba**

### ***The Role Of Agricultural Extension Workers in The Rice Production Process Activities In Padang Village, Gantarang District, Bulukumba Regency***

**Amar Ma'ruf<sup>1</sup>, Syamsinar<sup>2</sup>, Awaluddin Rauf<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup> Universitas Islam Makassar / Agribisnis

E-mail : [amarmaruf0725@gmail.com](mailto:amarmaruf0725@gmail.com)

#### **ABSTRAK**

Penelitian ini membahas peran penyuluh pertanian dalam mendukung kegiatan proses produksi padi di Desa Padang, Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba. Tujuan penelitian ini adalah mengkaji pelaksanaan program penyuluhan dan menilai efektivitas peran penyuluh pertanian dalam mendukung peningkatan produksi padi. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif dan skala Likert, dengan jumlah responden sebanyak 25 petani padi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan penyuluhan terbagi dalam tiga konteks utama: kelas pelatihan, wahana kerjasama, dan unit produksi, yang seluruhnya dijalankan secara optimal oleh penyuluh. Dalam menjalankan peran, penyuluh paling menonjol sebagai motivator (skor 2,74), edukator (2,54), fasilitator (2,57), dan monitoring (2,57), sedangkan peran sebagai inovator (2,09) masih tergolong kurang efektif. Penyuluh sering memfasilitasi kerjasama, memperkenalkan inovasi, dan memperkuat kelompok tani, sehingga membantu meningkatkan motivasi dan pendapatan petani padi. Penelitian ini menyimpulkan bahwa penyuluh pertanian berperan penting dalam pengembangan kelompok tani dan peningkatan produktivitas padi di Desa Padang.

*Kata kunci:* Edukator, Fasilitator, Monitoring, Motivator, Penyuluh

#### **ABSTRACT**

*This research examines the role of agricultural extension workers in supporting the rice production process in Padang Village, Gantarang District, Bulukumba Regency. The objective is to evaluate the implementation of extension programs and assess the effectiveness of the extension workers' roles in promoting increased rice production. The study employed descriptive analysis and the Likert scale method, involving 25 rice farmer respondents. The results indicate that extension activities are implemented in three main contexts: training classes, cooperation forums, and production units, all of which are carried out optimally by extension agents. Among the five roles, extension workers demonstrate the highest effectiveness as motivators (score 2.74), educators (2.54), facilitators (2.57), and in monitoring (2.57), whereas the innovator role (2.09) is classified as less effective. Extension agents frequently facilitate cooperation, introduce innovation, and strengthen farmer groups, thus helping to enhance farmer motivation and income. In conclusion, agricultural extension workers play a significant role in developing farmer groups and improving rice productivity in Padang Village.*

*Keywords:* Educator, Extension, Facilitator, Monitoring, Motivator





*Amar Ma'ruf: Peran Penyuluh Pertanian dalam Kegiatan Proses Produksi Padi di Desa Padang Kec. Gantarang Kabupaten Bulukumba*

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Indonesia sebagai negara agraris memposisikan sektor pertanian sebagai pilar utama dalam pembangunan nasional, dimana sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai petani. Salah satu komoditas vital adalah padi yang menjadi sumber pangan pokok dan sumber pendapatan mayoritas masyarakat pedesaan, termasuk di Desa Padang Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba. Namun, meski potensi lahan dan sumber daya alam cukup besar, produktivitas sektor pertanian masih menghadapi berbagai tantangan. Hambatan tersebut meliputi rendahnya tingkat pendidikan dan keterampilan petani, kurangnya adopsi inovasi teknologi, hingga akses terbatas pada sarana produksi pertanian. Rendahnya produktivitas padi ini dapat berdampak langsung pada kesejahteraan petani dan kestabilan pangan nasional.

Peran pemerintah terlihat dalam upaya mengembangkan kualitas sumber daya manusia pertanian melalui penyuluh pertanian. Penyuluh pertanian tidak hanya berfungsi sebagai jembatan informasi inovasi dan teknologi, namun juga berperan penting sebagai motivator, fasilitator, edukator, inovator, serta pemantau dalam proses produksi pertanian. Penyuluhan yang efektif dan berkesinambungan diyakini mampu meningkatkan pengetahuan, keterampilan, hingga sikap petani untuk lebih adaptif terhadap perubahan teknologi dan lingkungan.

Studi-studi terdahulu menekankan pentingnya peran aktif penyuluh dalam keberhasilan pengembangan kelompok tani dan peningkatan produktivitas padi. Eriantina (2018) memaparkan bahwa kegiatan penyuluhan yang terencana mampu meningkatkan adopsi inovasi dan pendapatan petani. Sementara menurut Nasution et al. (2018), pelibatan penyuluh dalam aktivitas pembelajaran kelompok tani dapat menghasilkan petani yang lebih mandiri serta mampu memecahkan masalah secara partisipatif dalam prakteknya di lapangan.

Pada lingkup lokal, Desa Padang Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba merupakan contoh wilayah dengan potensi agraris tinggi namun tetap menghadapi problem produktivitas dan adopsi inovasi pertanian. Mayoritas lahan di desa tersebut digunakan untuk pertanian, terutama padi, serta didukung oleh kelembagaan kelompok tani. Sinergi antara penyuluh dan kelompok tani menjadi tumpuan untuk mendorong pertumbuhan produktivitas dan peningkatan pendapatan petani.

### **Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk:

- Menganalisis pelaksanaan kegiatan penyuluh pertanian pada petani padi di Desa Padang Kecamatan Gantarang Kabupaten Bulukumba.
- Mengidentifikasi dan mengevaluasi peran penyuluh pertanian (sebagai motivator, edukator, fasilitator, inovator, dan monitoring) dalam menunjang peningkatan produksi padi di desa tersebut.

Harapannya, artikel ini dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan strategi penguatan peran penyuluh pertanian untuk meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan petani padi di wilayah pedesaan.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Padang, Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, Provinsi Sulawesi Selatan, selama dua bulan pada Maret hingga April 2025. Lokasi penelitian dipilih berdasarkan karakteristik wilayahnya yang mayoritas penduduknya bermata pencaharian sebagai petani padi. Penelitian ini menggunakan pendekatan survei deskriptif dengan mengumpulkan data primer dari responden petani serta penyuluh pertanian yang aktif di desa tersebut.





*Amar Ma'ruf: Peran Penyuluh Pertanian dalam Kegiatan Proses Produksi Padi di Desa Padang Kec. Gantarang Kabupaten Bulukumba*

Bahan yang digunakan dalam penelitian meliputi kuesioner yang telah divalidasi, dokumen pendukung dari Kantor Desa Padang, serta data sekunder yang bersumber dari Badan Pusat Statistik dan dokumentasi desa terkait pertanian dan demografi setempat. Alat yang digunakan terdiri dari alat tulis, perangkat elektronik seperti laptop dan handphone untuk perekaman data, serta alat dokumentasi berupa kamera.

Teknik pengumpulan data melibatkan observasi langsung ke lahan pertanian untuk melihat aktivitas petani dan penyuluh, wawancara terstruktur menggunakan kuesioner kepada seluruh populasi petani padi yang berjumlah 25 orang serta penyuluh pertanian, serta dokumentasi berbagai aktivitas penyuluhan dan pertanian di desa tersebut. Penentuan responden dilakukan secara sensus karena jumlah populasi kurang dari 100, sesuai anjuran Arikunto (2012), sehingga semua anggota populasi dijadikan sampel penelitian.

Rancangan penelitian ini bersifat deskriptif kuantitatif yang bertujuan untuk memberikan gambaran nyata tentang pelaksanaan kegiatan penyuluh dan peran penyuluh dalam proses produksi padi. Analisis data dilakukan secara deskriptif untuk menggambarkan karakteristik responden dan konteks penelitian. Selanjutnya, penilaian peran penyuluh dianalisis menggunakan skala Likert (Sugiyono, 2017), dengan setiap item diberi skor antara 1 (tidak berperan) hingga 3 (berperan). Nilai-nilai tersebut kemudian dirata-ratakan dan dikategorikan dalam interval yang telah ditetapkan untuk menentukan tingkat peran dari masing-masing fungsi penyuluh pertanian.

Interpretasi hasil dilakukan dengan membandingkan skor rata-rata tiap indikator peran penyuluh dengan kategori yang telah ditentukan (berperan, kurang berperan, atau tidak berperan). Selain itu, analisis dilengkapi dengan interpretasi hasil observasi dan wawancara lapangan untuk memperkaya pemahaman tentang dinamika pelaksanaan penyuluhan dan respon petani terhadap keberadaan penyuluh di desa Padang. Teknik analisis ini memastikan berbagai indikator peran penyuluh dapat diukur, dievaluasi, dan hasilnya diperbandingkan secara sistematis agar hasil penelitian memiliki validitas dan reliabilitas yang baik.

Penggunaan simbol statistik dan istilah pada analisis mengikuti standar internasional, seperti mean, skor rata-rata, dan skala Likert sebagaimana yang diterapkan secara luas pada penelitian sosial agribisnis. Setiap penjelasan mengenai metode yang telah dipublikasikan sebelumnya ditulis mengacu kepada pustaka yang relevan, dengan penyesuaian pada modifikasi teknik pengumpulan data yang secara khusus diterapkan pada konteks penelitian ini di Desa Padang.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Karakteristik Responden

Tabel 1. Karakteristik Responden Petani Padi di Desa Padang

| Karakteristik           | Kategori         | Jumlah (Orang) | Presentase (%) |
|-------------------------|------------------|----------------|----------------|
| Jenis Kelamin           | Laki-laki        | 17             | 68,0           |
|                         | Perempuan        | 8              | 32,0           |
| Usia                    | <30 Tahun        | 4              | 16,0           |
|                         | 30-49 tahun      | 15             | 60,0           |
|                         | ≥ 50 tahun       | 6              | 24,0           |
| Pendidikan Terakhir     | SD               | 7              | 28,0           |
|                         | SMP              | 9              | 36,0           |
|                         | SMA              | 7              | 28,0           |
| Lama Usaha Tani (Tahun) | Perguruan Tinggi | 2              | 8,0            |
|                         | ≤ 10             | 5              | 20,0           |
|                         | 11-20            | 12             | 48,0           |
|                         | > 20             | 8              | 32,0           |

*Amar Ma'ruf: Peran Penyuluh Pertanian dalam Kegiatan Proses Produksi Padi di Desa Padang Kec. Gantarang Kabupaten Bulukumba*

Responden mayoritas adalah laki-laki (68%) dengan kelompok usia paling besar berada pada rentang 30–49 tahun (60%). Tingkat pendidikan didominasi lulusan SMP—cerminan tipikal petani di daerah perdesaan Indonesia yang secara umum memang memiliki pendidikan dasar hingga menengah. Lama pengalaman bertani mayoritas lebih dari 10 tahun, menandakan bahwa sebagian besar responden sudah cukup matang dalam praktik usaha tani. Komposisi karakteristik seperti ini memberikan gambaran bahwa tingkat penerimaan inovasi sangat dipengaruhi oleh faktor pendidikan dan pengalaman, sebagaimana didukung studi terdahulu (Nasution et al. 2018; Dewi et al. 2018).

## B. Kegiatan Penyuluh

Tabel 2. Rangkuman Kegiatan Penyuluh Pertanian pada Proses Produksi Padi

| No | Jenis Kegiatan              | Frekuensi/Tahun | Peserta Aktif | Bentuk Kegiatan     |
|----|-----------------------------|-----------------|---------------|---------------------|
| 1  | Kelas Pelatihan/penyuluhan  | 6               | 20            | Teori & Praktik     |
| 2  | Musyawarah/Wahana Kerjasama | 4               | 18            | Diskusi/Koordinasi  |
| 3  | Pendampingan Unit Produksi  | 8               | 25            | Praktek lapang      |
| 4  | Kunjungan Perorangan        | 10              | 15            | Konsultasi langsung |

Penyuluh aktif melakukan kelas pelatihan, musyawarah kelompok tani, pendampingan lapangan, dan kunjungan individu. Kelas pelatihan dilakukan rutin minimal 6 kali setahun, berisi teori dan praktik untuk meningkatkan kemampuan teknis petani. Musyawarah berfungsi memperkuat jejaring internal kelompok dan koordinasi dengan pihak eksternal. Pendampingan unit produksi dan kunjungan personal menunjukkan komitmen penyuluh untuk menemani petani di setiap tahapan, mulai dari penanaman sampai panen. Pola kegiatan terpadu ini sejalan dengan model penyuluhan pertanian modern yang berorientasi pada *participatory learning* dan penguatan jejaring sosial (Fitriani & Sudrajat 2022; Arifin et al. 2020), serta terbukti dalam penelitian mampu meningkatkan motivasi dan kompetensi petani padi.

## C. Peran Penyuluh Pertanian

Tabel 3. Skor Rata-Rata Setiap Peran Penyuluh Pertanian Menurut Petani

| No | Jenis Kegiatan | Frekuensi/Tahun | Peserta Aktif   |
|----|----------------|-----------------|-----------------|
| 1  | Motivator      | 2,74            | Sangat Berperan |
| 2  | Educator       | 2,54            | Berperan        |
| 3  | Fasilitator    | 2,57            | Berperan        |
| 4  | Innovator      | 2,09            | Kurang Berperan |
| 5  | Monitoring     | 2,57            | Berperan        |

Hasil penilaian menunjukkan bahwa peran motivator memperoleh nilai tertinggi, yang mengindikasikan responden merasakan penyuluh mampu mendorong semangat dan kepercayaan petani dalam mengelola usaha taninya, terutama dalam mengadopsi metode baru atau menghadapi tantangan musim tanam. Peran edukator dan fasilitator juga dinilai tinggi dan sejalan dengan temuan Eriantina (2018) serta Fauzi et al. (2019), yang menunjukkan bahwa penyuluh efektif menyampaikan materi dan memfasilitasi kebutuhan petani, termasuk akses pada alat, benih, pupuk, dan informasi pasar. Sebaliknya, peran inovator belum optimal; skor lebih rendah ini disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan inovasi terbaru baik dari sisi penyuluh maupun akses sumber teknologi, serta masih kuatnya budaya tradisional di kalangan petani (Irham 2015). Peran monitoring dinilai cukup baik karena penyuluh rutin meninjau perkembangan kelompok tani serta hasil implementasi program.



*Amar Ma'ruf: Peran Penyuluh Pertanian dalam Kegiatan Proses Produksi Padi di Desa Padang Kec. Gantarang Kabupaten Bulukumba*

Distribusi penilaian ini mempertegas pentingnya peningkatan kompetensi penyuluh secara berkelanjutan, khususnya dalam aspek inovasi teknologi, agar penyuluh mampu menjadi penggerak utama transformasi pertanian di tingkat tapak dan menumbuhkan petani yang adaptif terhadap perubahan.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Desa Padang, Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba, dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan kegiatan penyuluh pertanian berjalan secara efektif dan mampu memberikan dampak positif bagi proses produksi padi. Peran penyuluh tidak hanya terbatas pada pemberian informasi, melainkan terwujud secara aktif sebagai motivator, edukator, fasilitator, dan monitoring. Penyuluh berhasil mendorong petani untuk lebih terbuka terhadap pengetahuan, memperkuat kerjasama dalam kelompok tani, serta membantu pemecahan masalah yang dihadapi selama proses budidaya padi. Namun demikian, peran sebagai inovator masih perlu ditingkatkan, mengingat keterbatasan dalam pengenalan teknologi baru yang diterapkan kepada petani. Secara keseluruhan, kehadiran dan kinerja penyuluh pertanian sangat berpengaruh terhadap peningkatan kapasitas sumber daya petani dan kualitas kelembagaan kelompok tani, sehingga dapat mendorong peningkatan produktivitas dan kesejahteraan petani padi di Desa Padang.

### **Saran**

Untuk mendorong optimalisasi peran penyuluh pertanian di masa mendatang, diperlukan upaya peningkatan kapasitas dan kompetensi penyuluh dalam hal inovasi teknologi pertanian serta pendekatan partisipatif kepada petani. Penambahan fasilitas dan sumber daya pendukung penyuluhan juga menjadi faktor penting agar cakupan pelayanan dan pendampingan penyuluh dapat lebih luas dan efektif. Penelitian lanjut disarankan untuk mengeksplorasi model penyuluhan berbasis kolaborasi multi-pihak guna memperkuat adopsi inovasi di tingkat petani dan mendukung pembangunan pertanian yang berkelanjutan.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Universitas Islam Makassar, khususnya Fakultas Pertanian dan Program Studi Agribisnis yang telah memberikan dukungan penuh dalam pelaksanaan penelitian ini. Penghargaan tulus juga disampaikan kepada Ibu Dr. Ir. Hj. Syamsinar, M.Si dan Bapak Awaluddin Rauf, M.Si selaku pembimbing yang telah memberikan arahan, bimbingan, dan motivasi selama proses penelitian hingga penulisan artikel ini.

Penulis berterima kasih kepada Pemerintah Desa Padang, Kecamatan Gantarang, Kabupaten Bulukumba serta para petani dan penyuluh pertanian yang telah berpartisipasi dan memberikan informasi berharga untuk kelancaran penelitian ini. Apresiasi penulis tujukan pula kepada seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu atas dukungan, bantuan, serta kerja sama yang diberikan selama proses penelitian.

Penelitian ini tidak akan terlaksana tanpa bantuan dan kontribusi dari semua pihak yang telah terlibat. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan pertanian, khususnya dalam meningkatkan peran penyuluh pertanian di masa mendatang.



*Amar Ma'ruf: Peran Penyuluh Pertanian dalam Kegiatan Proses Produksi Padi di Desa Padang Kec. Gantarang Kabupaten Bulukumba*

## DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, B., Sari, D.R. & Hermawan, A., 2020. Peran Penyuluh Pertanian dalam Peningkatan Adopsi Inovasi Teknologi Padi di Sumatera Selatan. *Jurnal Penyuluhan*, 16(1), pp.70–82. Available at: <https://doi.org/10.25015/penyuluhan.v16i1.25528>.
- Badan Pusat Statistik (BPS)., 2024. Bulukumba Dalam Angka 2024. Bulukumba: BPS Kabupaten Bulukumba.
- Dewi, E.S., Sabrina, S. & Situmorang, A., 2018. Kapasitas Kelembagaan Petani dan Implikasinya pada Kinerja Agribisnis Padi. *Jurnal Pertanian Terapan*, 5(2), pp.1–11. Available at: <https://jurnalpertanianterapan.com/index.php/jpt/article/view/226>.
- Eriantina, D., 2018. Peranan Penyuluh dalam Peningkatan Kapasitas Petani di Wilayah Perdesaan. *Jurnal Penyuluhan Pertanian*, 13(2), pp.117–124.
- Fauzi, M.L., Santosa, D.A., & Wibowo, S.B., 2019. Analisis Efektivitas Penyuluh Pertanian dalam Peningkatan Produksi Pangan di Jawa Timur. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 7(1), pp.12–24. Available at: <https://journal.unesa.ac.id/index.php/jai/article/view/1352>.
- Fitriani, K. & Sudrajat, T., 2022. Dinamika Inovasi Pertanian di Kalangan Petani Padi Melalui Pendekatan Participatory Learning. *Jurnal Ilmu Pertanian*, 22(1), pp.44–52.
- Hakim, V., Suryana, T. & Kamila, L., 2020. Evaluasi Pelaksanaan Program Penyuluhan Pertanian dan Dampaknya terhadap Pendapatan Petani. *Jurnal Penyuluhan Pembangunan*, 18(2), pp.145–156.
- Irham, R., 2015. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Adopsi Inovasi Pertanian oleh Petani Padi di Kabupaten Sleman. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 11(1), pp.67–76.
- Kementerian Pertanian Republik Indonesia., 2022. Statistik Pertanian 2022. Jakarta: Kementan RI.
- Kustiwan, I., Ramadhan, A. & Widiastuti, M., 2017. Pengaruh Pelatihan dan Penyuluhan Terhadap Produktivitas Petani Padi. *Jurnal Agriseip*, 16(1), pp.68–77.
- Nasution, D., Lubis, M.N. & Siregar, A.S., 2018. Efektivitas Penyuluhan Pertanian dalam Meningkatkan Motivasi Petani Padi di Kabupaten Deli Serdang. *Jurnal Penyuluhan*, 14(2), pp.111–120.
- Purwanti, S., Wibowo, S.B. & Ramli, U., 2023. Transformasi Kelembagaan Penyuluhan dan Implikasinya Terhadap Adopsi Inovasi di Tingkat Petani. *Jurnal Agriekonomika*, 12(1), pp.24–33.
- Putri, F.D., Sari, T., & Nugroho, D., 2021. Strategi Penyuluh dalam Meningkatkan Partisipasi Petani Padi di Jawa Tengah: Pendekatan Partisipatif. *Jurnal Agroteknesia*, 19(2), pp.170–180.
- Ramdani, M., Yusuf, B., & Khoirunnisa, I., 2020. Monitoring dan Evaluasi Program Penyuluhan Pertanian. *Jurnal Agrisa*, 15(2), pp.98–107.
- Rogers, E.M., 2003. Diffusion of Innovations, 5th Edition. New York: Free Press.
- Subekti, H., Sunaryo, G. & Pratama, E. P., 2018. Peningkatan Produktivitas Padi Melalui Penguatan Kelompok Tani dan Peran Penyuluh. *Jurnal Agroteknologi*, 12(3), pp.182–190.
- Sugiyono., 2017. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.



*Amar Ma'ruf: Peran Penyuluh Pertanian dalam Kegiatan Proses Produksi Padi di Desa Padang Kec. Gantarang Kabupaten Bulukumba*

Sukardi, M., Sumartono, S. & Rahmanto, S., 2019. Kinerja Penyuluh dalam Peningkatan Produksi Pertanian di Kabupaten Grobogan. *Jurnal Penyuluhan*, 15(3), pp.290–301.

Sutrisno, S. & Syamsul, A., 2016. Peranan Penyuluh dalam Peningkatan Produktivitas Petani Padi di Sulawesi Selatan. *Jurnal Agroekonomi*, 34(2), pp.149–158.

Zulkifli, M., 2021. Pengaruh Tingkat Pendidikan Petani terhadap Produktivitas Usahatani Padi. *Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia*, 26(2), pp.234–241.

## **Peran Penyuluh pada Kegiatan Usaha Tenun Etis NTT Kecamatan Buyasuri Kabupaten Lembata Desa Bareng**

### ***The Role Of Extension Workers In Ethical Weaving Business Activities In Buyasuri Sub-District, Lembata District, Bareng Village***

**Siti Sauda Orowala<sup>1</sup>, Mudalifa Mahmud<sup>2</sup>, Helda Ibrahim<sup>3</sup>**

<sup>123</sup> Fakultas Pertanian, Universitas Islam Makassar, Indonesia

\*E-mail : [sittisaudaorawala@email.ac.id](mailto:sittisaudaorawala@email.ac.id)

[Heldaibrahim.dty@uim-makassar.ac.id](mailto:Heldaibrahim.dty@uim-makassar.ac.id)

#### **ABSTRAK**

Tenun etis Nusa Tenggara Timur (NTT) merupakan warisan budaya yang memiliki nilai sosial, ekonomi, dan estetika tinggi. Namun, pelestarian dan pengembangannya membutuhkan dukungan berbagai pihak, termasuk penyuluh. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses produksi tenun etis dan menganalisis peran penyuluh dalam pengembangan usaha tersebut di Desa Bareng, Kecamatan Buyasuri, Kabupaten Lembata. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dan analisis skala Likert untuk mengukur keterlibatan penyuluh. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran penyuluh dalam kegiatan tenun etis masih tergolong rendah, dengan skor 30 yang berada dalam kategori "tidak berperan". Proses produksi juga belum terstandarisasi, ditunjukkan dengan skor 39. Minimnya peran penyuluh berdampak pada kualitas produksi, manajemen usaha, dan keterhubungan pasar. Oleh karena itu, diperlukan penguatan kapasitas dan sinergi antara penyuluh, penenun, dan pemangku kepentingan lainnya untuk mendukung keberlanjutan usaha tenun etis di daerah tersebut.

**Kata kunci:** NTT, penyuluh, partisipasi, tenun etis, usaha kecil.

#### **ABSTRACT**

*Ethical weaving in East Nusa Tenggara (NTT) is a cultural heritage with significant social, economic, and aesthetic values. However, its sustainability and development require support from various stakeholders, including agricultural extension workers. This study aims to examine the production process of ethical weaving and analyze the role of extension workers in the development of weaving enterprises in Bareng Village, Buyasuri District, Lembata Regency. The research applies a descriptive qualitative approach and Likert scale analysis to measure the involvement of extension agents. Results show that the role of extension workers remains low, with a score of 30 categorized as "non-existent." The production process is also unstandardized, scoring 39. The limited role of extension workers negatively impacts production quality, business management, and market access. Therefore, enhancing the capacity and synergy between extension workers, weavers, and stakeholders is essential to sustain and develop ethical weaving enterprises in the region.*

**Keywords:** NTT, participation, ethical weaving, extension workers, small enterprises.



## **PENDAHULUAN**

Masyarakat di Indonesia dikenal sebagai masyarakat yang penuh budaya dan kaya akan keberagaman. Salah satunya ditandai dengan cara berpakaian. Salah satu hal yang paling berpengaruh terhadap cara berpakaian ialah bahan dasar berpakaian. Jika di masyarakat Jawa terdapat batik maka di masyarakat lainnya khususnya masyarakat Nusa Tenggara Timur terdapat kain tenun. Nusa Tenggara Timur dikenal memiliki kain tenun, khususnya Amanatun, Amanuban, dan Mollo yang memiliki corak motif unik, indah, dan khas. Motif geometris tenun Nusa Tenggara Timur dari daerah tersebut disederhanakan, namun tidak diubah bentuknya. Lalu diaplikasikan kesarung bantal sofa teknik crochet, karya kriya ini belum pernah ada di pasar.

Penelitian Naisumu dkk (2021) menunjukkan bahwa sebagian besar kelompok pengrajin tenun di Kabupaten Timor Tengah Utara menerapkan pembuatan kain tenun secara semi tradisional yaitu menggunakan benang tenun sintesis yang telah diwarnai dengan bahan kimia dari pabrik benang. Alasannya praktis, mempercepat proses penenunan dan lebih lagi kebanyakan pengrajin tidak lagi mengetahui proses pembuatan kain tenun secara tradisional. padahal jika ditelusuri banyak sekali bahan alam yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku proses pembuatan kain tenun secara tradisional. Salah satunya adalah memanfaatkan tanaman pekarangan rumah sebagai bahan pewarna kain adat. Banyak sekali tumbuhan pekarangan rumah yang dapat dimanfaatkan sebagai pewarna alami untuk kain tenun.

Tenun merupakan kain tradisional khas Nusa Tenggara Timur yang telah terkenal hingga mancanegara. Pembuatan kain Tenun NTT dikembangkan oleh setiap suku di NTT, secara turun temurun, maka dari itu tenun NTT dipandang sebagai benda berharga milik keluarga yang bernilai tinggi. . Pembuatan kain tenun NTT dilakukan dengan tingkat kesulitan tinggi, karena dibuat dengan tangan para pengrajin tenun menggunakan pemintalan kapas menjadi benang dan diikat. Tidak heran jika satu helai kain tenun bisa dijual dengan harga mencapai ratusan juta rupiah. Menurut proses produksinya, kain tenun Nusa Tenggara Timur dibagi dalam beberapa jenis, yaitu tenun buna, tenun ikat, dan tenun lotis atau sotis atau songket. Tenun ikat adalah kain tenun yang proses pembuatan motif dilakukan dengan cara pengikatan benang yang akan menghasilkan motif tertentu. Tenun buna adalah menenun untuk membuat corak atau motif pada kain dengan menggunakan benang yang sudah diwarnai terlebih dahulu, sehingga menghasilkan motif yang indah. Tenun lotis atau yang kerap disebut songket, proses pembuatannya mirip dengan tenun buna, namun identik dengan warna dasar gelap, seperti cokelat, hitam, biru tua, dan merah hati.

Peninggalan sejarah, budaya, dan objek wisata alam lainnya; dan tenun ikat tradisional. Busana atau pakaian merupakan karya seni di luar fungsi praktisnya. Warna, rancangan, kombinasi, dan bahan yang dipergunakan dalam membuatnya tidak saja mencerminkan selera perancangannya, melainkan pula kepribadian dari budaya masyarakat yang menghasilkan busana tersebut. Busana tradisional yang umumnya sudah dikenal oleh masyarakat NTT, sebenarnya dapat dikembangkan dengan cara menggunakan hasil-hasil pemikiran baru tanpa harus kehilangan ciri yang paling mendasar dari tekstil yang dipergunakan.

Kabupaten Lembata, diberi karunia beragam budaya, potensi geografis wilayah, dan sumber daya manusia yang luar biasa, termasuk juga potensi-potensi yang memiliki nilai ekonomis. Salah satunya Tenun Ikat. Tenun Ikat merupakan satu dari sekian banyak kekayaan alam di Lembata yang perlu dijaga dan dilindungi, karena dari Tenun Ikat, kita dapat mengetahui sejarah peradaban masa lalu.

Menurut Nasrul Neboq menegaskan bahwa tenun Ikat Lembata sangat kesohor karena memiliki nilai seni dengan beragam corak dan motif yang bila dikembangkan akan berdampak pada peningkatan ekonomi masyarakat. Karena itu, Pemda Kabupaten Lembata tidak akan membiarkan aset bernilai ini diambil pihak lain seperti kejadian di sejumlah tempat diantaranya tarian Reok Ponorogo dan Batik yang telah diklaim pihak lain atau negara lain. Ia mengajak semua pihak untuk memiliki kepedulian terhadap kepemilikan

*Hal b Volume X, Nomor x, bulan Tahun*

hak kekayaan Intelektual, melindungi dan memberdayakan warisan tradisi, seni, budaya, dan kearifan lokal, baik kekayaan intelektual personal maupun komunal, sebagai pendorong ekonomi daerah. Hal inilah yang menimbulkan ketertarikan peneliti untuk melakukan penelitian lebih jauh dan mendalam tentang Peran Penyuluh dalam Usaha Tenun Etis NTT di Kecamatan Buyasuri Kabupaten Lembata.

## **METODE PENELITIAN**

### **A. Tempat Dan Waktu Penelitian**

Metode pemilihan lokasi pada penelitian ini adalah secara purposive (sengaja) yaitu peran penyuluh petani dalam kegiatan usaha tenun etis NTT di Kecamatan Buyasuri Kabupaten Lembata. Waktu yang digunakan penelitian ini selama dua bulan dimulai dari selesai seminar proposal yaitu pada bulan Mei-Juni 2024.

### **B. Populasi Dan Sampel**

Populasi dalam penelitian ini semua petani yang ada di Kecamatan Buyasuri, Kabupaten Lembata sebanyak 150 orang petani. Pengambilan sampel menurut (Arikonto, 2019) bila total populasi <100 orang, sebaiknya sampel diambil secara survei tapi bila populasi >100 orang, bisa diambil 10% dari total populasi. Pengambilan sampel pada penelitian dilakukan dengan cara acak sederhana di kecamatan Buyasuri kabupaten lembata sebanyak 10 orang.

### **C. Sumber Data**

1. Data primer ialah data yang didapat dengan menjalankan wawancara langsung pada petani mengacu pada daftar pertanyaan yang sudah ada. Sedang data sekunder ialah data dari dinas atau instansi terkait, seperti dinas pertanian, badan pusat statistik di kabupaten Lembata, unit pelayanan publik kecamatan Buyasuri dan instansi terkait.
2. Data sekunder ialah data yang sudah diolah dahulu dan baru didapat peneliti dari sumber lain sebagai tambahan informasi data sekunder di dapat dari literatur-literatur dan instansi yang ada kaitannya seperti dari Dinas Pertanian dan Badan Pusat Statistik di kabupaten Lembata, Unit Pelayanan Publik kecamatan Buyasuri.

### **D. Analisis Data**

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif dan skala likert berdasarkan fakta tersebut, kemudian dirangkum informasi yang digunakan untuk analisis lebih lanjut dan menentukan kegiatan usaha tenun kedepan. Untuk menyelesaikan masalah 1, <sup>33</sup>mengetahui faktor internal dan eksternal maka dapat menggunakan teknik analisis deskriptif. Untuk menyelesaikan masalah 2 digunakan skala likert untuk mengetahui kegiatan usaha, adapun langkah-lan untuk menyusun kegiatan usaha tenun di Desa Kalikur, Kecamatan Buyasuri, Kabupaten Lembata.

1. Metode analisis deskriptif kualitatif adalah salah satu teknik atau metode yang digunakan dalam penelitian yang lebih menekankan pada pengamatan fenomena dan memerlukan insting yang tajam dari peneliti.
2. Metode analisis skala likert adalah penilaian yang digunakan untuk mengukur pendapat sikap atau perilaku seorang ataupun kelompok orang. Skala Likert biasanya terdiri dari pernyataan atau pertanyaan serta serangkaian jawaban berupa Sangat berperan (SB), berperan (B), Netral (N), Tidak berperan (TB) dan Sangat Tidak berperan (STB). Nantinya responden akan diminta untuk memilih opsi yang paling sesuai dengan perasaan mereka terhadap pernyataan dan pertanyaan yang disampaikan oleh peneliti.

### **E. Rumus Skala Likert**

Setelah responden menulis jawaban atau respons mengenai suatu pertanyaan atau pernyataan yang diberikan oleh peneliti, selanjutnya hasil jawaban tersebut akan dianalisis dengan melihat dari

skor masing-masing kategori. Untuk jawaban pernyataan yang positif akan diberi skor 5, 4, 3, 2, dan 1. Sementara itu, untuk pernyataan negatif akan diberi skor 1, 2, 3, 4, dan 5 atau -2, -1, 0, 1, 2. Nantinya, hasil dari masing-masing skor jawaban tersebut akan dihitung untuk menemukan hasil penelitian. Adapun faktor-faktor pada pengisian kuesioner dengan menggunakan skala likert, dengan tingkatan sebagai berikut:

- |                          |   |
|--------------------------|---|
| a. Sangat berperan       | 5 |
| b. Berperan              | 4 |
| c. Netral                | 3 |
| d. Tidak berperan        | 2 |
| e. Sangat Tidak berperan | 1 |

Adapun rumus untuk menghitungnya, yaitu sebagai berikut:

*Rumus Skala Likert:  $T \times P_n$*

T merupakan total jumlah responden yang memilih dan  $P_n$  adalah pilihan angka skor likert. Hasil dari perhitungan tersebut selanjutnya akan dianalisis untuk menjadi variabel tambahan dalam sebuah peneliti.

Berdasarkan metode penelitian yang telah dikemukakan maka data informasi yang telah diperoleh akan dikelompokkan dan dipisahkan sesuai dengan dan diberi nilai presentase, disajikan dalam bentuk tabel dan diuraikan menggunakan rumus skala likert sebagai berikut:

Presentas=

Keterangan:

F = frekuensi

N = populasi

Tahap-tahap dalam analisis data:

1. Memisahkan tiap-tiap jawaban responden sesuai jawaban SB, B, N, TB, STB. Mengalihkan jumlah per item dengan skor setiap jawaban yang telah diberikan, misalnya: SB skornya 4 begitu pula seterusnya
2. Dari semua jawaban SB, B, N, TB, STB, dibagi dengan jawaban kuesioner dikalikan 100%.

Skala pengukuran merupakan kesepakatan yang digunakan sebagai acuan untuk menentukan panjang pendeknya interval yang ada didalam alat ukur, sehingga alat ukur menghasilkan data kualitatif. Adapun untuk keperluan analisis dalam penelitian ini, maka jawaban dari responden dalam kuesioner diberi skor dengan alternative baik sampai dengan tidak baik.

- |                          |            |
|--------------------------|------------|
| f. Sangat berperan       | =89%-100%  |
| g. Berperan              | =57% - 88% |
| h. Netral                | =46% - 56% |
| i. Tidak berperan        | =30% -45%  |
| j. Sangat tidak berperan | =0%- 29%   |

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **A. Identitas Responden**

Penelitian ini melibatkan 10 orang responden yang merupakan pelaku usaha tenun etis di Desa Bareng, Kecamatan Buyasuri, Kabupaten Lembata. Identitas responden dianalisis berdasarkan usia dan tingkat pendidikan.

## **1. Usia Responden**

Usia responden berkisar antara 25 hingga 45 tahun. Mayoritas responden berusia antara 25–30 tahun (40%), diikuti oleh kelompok usia 30–35 tahun (30%) dan 35–45 tahun (30%). Usia produktif ini menunjukkan bahwa pelaku usaha tenun etis memiliki tenaga dan potensi yang besar untuk menjalankan dan mengembangkan usaha tenun secara berkelanjutan. Usia muda juga memudahkan dalam menerima inovasi teknologi atau pelatihan baru, termasuk dalam hal promosi melalui media sosial.

## **2. Tingkat Pendidikan**

Tingkat pendidikan responden terdiri atas SD (40%), SMP (30%), SMA (20%), dan Sarjana (10%). Rendahnya tingkat pendidikan menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha tenun etis belum mendapatkan pendidikan formal tinggi. Hal ini berimplikasi pada perlunya bimbingan dan penyuluhan yang lebih intensif dari pihak terkait, terutama dalam hal manajemen usaha, pemasaran digital, dan pengelolaan keuangan usaha.

## **B. Proses Produksi Tenun Etis**

Proses produksi kain tenun etis di Desa Bareng terdiri dari beberapa tahapan utama:

1. **Pengumpulan Bahan Baku (30%):** Petenun menggunakan bahan lokal seperti kapas yang dipintal menjadi benang. Komitmen terhadap sumber daya lokal ini menunjukkan prinsip keberlanjutan.
2. **Pewarnaan Benang (20%):** Pewarna alami digunakan dalam proses ini. Beberapa penenun masih mempertahankan teknik tradisional.
3. **Pengumpulan Benang (10%):** Setelah pewarnaan, benang dikumpulkan dan dipersiapkan untuk tahap menenun.
4. **Pengaturan Pola dan Desain (20%):** Motif dan desain tenun dikembangkan mengikuti tren pasar dan selera konsumen, menunjukkan kreativitas lokal yang dinamis.
5. **Proses Menenun (100%):** Merupakan inti dari keseluruhan kegiatan. Tenun dilakukan secara manual menggunakan alat tenun tradisional.

Proses ini menunjukkan bahwa meskipun dilakukan secara tradisional, pelaku tenun tetap berinovasi dalam hal desain dan kualitas, sehingga mendukung pelestarian budaya dan potensi ekonomi lokal.

## **C. Peran Penyuluh dalam Usaha Tenun Etis**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran penyuluh di Desa Bareng masih sangat minim. Dari kuesioner yang diberikan, rata-rata skor yang diperoleh hanya mencapai 30%, termasuk dalam kategori “tidak setuju” terhadap pernyataan bahwa penyuluh telah menjalankan perannya dengan baik. Adapun rincian hasilnya sebagai berikut:

- Kegiatan penyuluh sesuai rencana: skor 26 – kategori “Berperan”
- Peran penyuluh sesuai kebutuhan usaha: skor 36 – kategori “tidak berperan”
- Pemberian informasi dan pengetahuan oleh penyuluh: skor 28 – kategori “sangat tidak berperan”

Rendahnya skor ini menunjukkan bahwa penyuluh belum sepenuhnya hadir atau terlibat dalam proses pembinaan pelaku tenun etis di desa tersebut. Padahal, peran penyuluh sangat krusial dalam mendampingi masyarakat, memberikan pelatihan teknis, membantu akses pemasaran, hingga memperkuat kelembagaan usaha tenun. Temuan ini sejalan dengan penelitian Zuyyina & Fakhrudin (2020), yang menyatakan bahwa intensitas penyuluhan berpengaruh signifikan terhadap produktivitas ekonomi masyarakat. Kurangnya kehadiran penyuluh akan menghambat perkembangan usaha lokal dan memperlambat adaptasi teknologi serta inovasi usaha.

#### D. Pembahasan

Hasil penelitian ini menunjukkan adanya potensi besar dari masyarakat dalam menjalankan usaha tenun etis, baik dari segi usia produktif, kreativitas desain, maupun komitmen pada bahan lokal. Namun, potensi ini belum diimbangi dengan dukungan kelembagaan yang optimal, khususnya dari penyuluh.

Minimnya keterlibatan penyuluh menjadi tantangan tersendiri yang memerlukan solusi strategis dari pihak pemerintah daerah atau dinas terkait. Perlu adanya kebijakan yang mendorong pendampingan intensif kepada pelaku usaha tenun, termasuk pelatihan manajemen usaha, penguatan branding lokal, dan fasilitasi pemasaran digital.

#### KESIMPULAN DAN SARAN

##### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Proses kegiatan usaha kain tenun etis dimulai dari pengumpulan bahan baku, proses pewarnaan, selanjutnya proses pengumpulan benang, proses pengaturan pola dan desain serta langkah yang terakhir adalah proses menenun. Dari pengumpulan bahan baku 30%, proses pewarnaan 20%, selanjutnya proses pengumpulan benang 10%, proses pengaturan pola dan desain 20%, setra yang terakhir adalah menenun 100%.
2. Peran penyuluh yang berada di Desa Bareng Kecamatan Buyasuri Kabupaten Lembata sangat kurang, sehingga masyarakat yang berada di desa ini oleh penyuluh yang bertugas di desa tersebut. Peran penyuluh yang berada di Desa Bareng mempunyai rata-rata skor 30 % saja.

##### B. Saran

Saran yang dapat disimpulkan dari hasil penelitian ini ialah sebagai berikut:

Peran penyuluh seharusnya lebih memperhatikan kinerja nya, agar masyarakat yang berada di Desa Bareng Kecamatan Buyasuri Kabupaten Lembata bisa juga mendapatkan informasi dan pengetahuan yang lebih baik lagi. Dan agar masyarakat Desa Bareng ini mempunyai alur kegiatan yang lebih bagus lagi, di karenakan adanya bimbingan dari Penyuluh pertanian yang bertugas di Desa Breng Kecamatan Buyasuri Kabupaten Lembata.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Nazila, Nur Salsabila. *Analisis strategi pengembangan usaha tenun tradisional gedogan di Kecamatan Pringgasela Kabupaten Lombok Timur*. 2022. PhD Thesis. UIN Mataram.
- Maghiszha D,F.,(2019-12-31). *Mengenal tenun ikat khas NTT, sejarah hingga proses pembuatannya*. Diakses pada 25 November 2013
- Tobu, P. C. J., Murwati, S. A., & Putriantoro, C. W., 2020. Kajian Etnomatematika pada Motif Kain Tenun Sikka Nusa Tenggara Timur Dalam Bentuk-Bentuk Geometri Dimensi Dua. *Seminar Nasional Pendidikan Matematika*, 1(1).
- Banase, Stefania, Disnawati, H., & Nahak S., 2022. Eksplorasi Etnomatematika Kain Tenun pada Masyarakat Oeolo NTT untuk Mengungkapkan Konsep Matematis. *EDU-MAT: Jurnal Pendidikan Matematika* 10.1: 86-94.
- Zuyyina, Y., & Fakhrudin, F., 2020. Pengaruh Intensitas Penyuluhan Terhadap Peningkatan Ekonomi Produktif Keluarga. *Journal of Nonformal Education and Community Empowerment*, 4(1), 48-62.
- Rahman, F. N., Nuraeni, N., & Rosada, I., 2021. Analisis Kinerja Penyuluh Terhadap Produksi Dan Pendapatan Usahatani Padi Sawah Irigasi (Studi Kasus di Kecamatan Kahu, Kabupaten Bone). *Wiratani: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 4(1). <https://doi.org/10.33096/wiratani.v4i1.131>
- Utami, N. A., 2018. Tenun Ikat Amarasi Kabupaten Kupang Nusa Tenggara Timur. *Jurnal Online Tata Busana*, 7(2).
- Sumiahadi, Ade. "Akselerasi Hasil Penelitian dan Optimalisasi Tata Ruang Agraria Untuk Mewujudkan Pertanian Berkelanjutan." (Tahun Berapa ini?)

*Sitti Sauda Orowala : Peran Penyuluh Pada Kegiatan Usaha Tenun Etis Ntt Kecamatan Buyasuri Kabupaten Lembata Desa Bareng*

Latif, A., Ilsan, M., & Rosada, I., 2022. Hubungan Peran Penyuluh Pertanian terhadap Produktivitas Petani Padi (Studi Kasus Kelurahan Coppo, Kecamatan Barru, Kabupaten Barru). *WIRATANI : Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 5(1).

Baso, Budiman, & Nanik S., 2020. Temu Kembali Citra Tenun Nusa Tenggara Timur Menggunakan Ekstraksi Fitur yang Robust Terhadap perubahan Skala Rotasi dan Pencahayaannya. *Jurnal Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer (JTIK)* 7.2 : 349-358.





Arman dkk: Strategi Bauran Pemasaran Sirup Markisa (*Passiflora edulis*) pada Sistem Pemasaran Online di Kota Makassar

## **Strategi Bauran Pemasaran Sirup Markisa (*Passiflora edulis*) pada Sistem Pemasaran Online di Kota Makassar**

### **Marketing Mix Strategy of Passion Fruit Syrup (*Passiflora edulis*) in Online Marketing System in Makassar City**

Arman<sup>1\*</sup>, Awaluddin Yunus<sup>2</sup>, Ichwan Kadir<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Mahasiswa, Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Islam Makassar

<sup>2,3</sup>Dosen, Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Islam Makassar

\*E-mail : [Armanwardana08@gmail.com](mailto:Armanwardana08@gmail.com)

#### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan proses pemasaran online sirup markisa di CV Nuh Aurora Makassar, menganalisis penerapan bauran pemasaran online (7P), serta mengidentifikasi faktor pendukung dan penghambat dalam penerapannya. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif untuk menggambarkan proses pemasaran dan tantangannya, serta deskriptif kuantitatif untuk mengevaluasi bauran pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Pemasaran online sirup markisa menerapkan strategi 7P secara terstruktur. Produk ditawarkan dalam tiga ukuran dengan harga yang disesuaikan dengan segmen pasar. Distribusi dilakukan melalui media sosial (Instagram, Facebook, TikTok, WhatsApp, Google Bisnis) dan marketplace seperti Shopee. Promosi menggunakan konten visual menarik dan iklan berbayar untuk memperluas jangkauan. Pelayanan pelanggan dilakukan melalui komunikasi langsung di WhatsApp dan Google Bisnis guna memastikan kelancaran transaksi. (2) Evaluasi bauran pemasaran menunjukkan bahwa variabel produk, harga, dan bukti fisik berada dalam kategori sangat baik, sedangkan tempat, promosi, dan orang termasuk dalam kategori baik. Sementara itu, variabel proses masih berada pada kategori cukup baik. (3) Faktor pendukung utama pemasaran online adalah penggunaan media sosial dan marketplace, sedangkan kendala utamanya meliputi biaya konten berbayar dan kebutuhan akan konten visual yang menarik. Temuan ini memberikan wawasan tentang efektivitas strategi pemasaran digital pada produk lokal serta rekomendasi untuk meningkatkan aspek yang masih kurang optimal.

Kata kunci : bauran pemasaran, pemasaran online, sirup markisa dan strategi.

#### **ABSTRACT**

*This study aims to describe the online marketing process of passion fruit syrup at CV Nuh Aurora Makassar, analyze the implementation of the online marketing mix (7P), and identify supporting and inhibiting factors in its implementation. The research method used is qualitative descriptive to describe the marketing process and its challenges, and quantitative descriptive to evaluate the marketing mix. The results of the study show that: (1) Online marketing of passion fruit syrup applies the 7P strategy in a structured manner. Products are offered in three sizes with prices adjusted to market segments. Distribution is carried out through social media (Instagram, Facebook, TikTok, WhatsApp, Google Business) and marketplaces such as Shopee. Promotion uses attractive visual content and paid advertising to expand reach. Customer service is carried out through direct communication on WhatsApp and Google Business to ensure smooth transactions. (2) Evaluation of the marketing mix shows that the product, price, and physical evidence variables are in the very good category, while place, promotion, and people are included in the good category. Meanwhile, the process variable is still in the fairly good category. (3) The main supporting factors for online marketing are the use of social media and marketplaces, while the main obstacles include the cost of paid content and the need for attractive visual content. These findings provide insight into the effectiveness of digital marketing strategies on local products as well as recommendations to improve aspects that are still less than optimal.*



*Arman dkk: Strategi Bauran Pemasaran Sirup Markisa (Passiflora edulis) pada Sistem Pemasaran Online di Kota Makassar*

*Keywords: marketing mix, online marketing, passion fruit syrup, and strategy.*

## PENDAHULUAN

Perkembangan bisnis di Indonesia saat ini dihadapkan pada kompleksitas, persaingan ketat, perubahan tren, dan ketidakpastian pasar. Kondisi ini memicu persaingan yang semakin sengit antarperusahaan, baik karena bertambahnya jumlah pesaing, peningkatan volume produk, maupun pesatnya perkembangan teknologi. Hal tersebut menuntut perusahaan untuk lebih responsif terhadap lingkungan bisnis guna menentukan strategi pemasaran yang efektif (Hasiholan, Amboningtyas and Pambudy, 2021)

Salah satu sektor yang mengalami pertumbuhan signifikan adalah industri pengolahan sirup markisa. Sirup markisa terbuat dari sari buah markisa (*Passiflora edulis*), komoditas khas Sulawesi Selatan yang telah dikenal hingga pasar internasional. Buah markisa kaya akan nutrisi dan memiliki nilai ekonomi tinggi. Di Sulawesi Selatan, potensi lahan untuk budidaya markisa mencapai 25.399 hektar, namun baru 4.411 hektar yang dimanfaatkan, dengan total produksi 34.226 ton per tahun (BPS, 2024). Peningkatan produktivitas markisa terus didorong untuk memenuhi permintaan bahan baku industri pengolahan sirup yang terus meningkat.

BPS (2022), terdapat setidaknya 10 perusahaan dan industri rumahan di Kota Makassar yang memproduksi sirup markisa, baik yang berbadan hukum seperti PT. Bintang Dunia Faktory dan CV. Nuh Aurora, maupun usaha mikro seperti UD. Markisa Tiara Factory dan UD. Celebes. Persaingan yang ketat ini mengharuskan setiap pelaku usaha untuk mengembangkan strategi pemasaran yang unggul.

CV. Nuh Aurora Makassar merupakan salah satu perusahaan yang memproduksi sirup markisa dengan merek Markisa Aurora. Produk ini ditawarkan dalam tiga varian ukuran (250 ml, 500 ml, dan 1000 ml) dengan harga berkisar Rp25.000 hingga Rp85.000. Untuk mempertahankan daya saing, perusahaan ini menerapkan strategi pemasaran yang adaptif, terutama dalam menghadapi pesaing yang menawarkan produk sejenis atau substitusi. Menurut Umar (2013), pemasaran berperan sebagai penghubung vital antara perusahaan, pelanggan, distributor, dan pesaing, sehingga pengelolaan strategi pemasaran yang tepat sangat menentukan keberlangsungan bisnis.

Perkembangan teknologi informasi telah mengubah paradigma pemasaran dari metode konvensional (offline) ke pemasaran berbasis digital (online). Pemasaran online memanfaatkan platform seperti media sosial (Instagram, Facebook, TikTok), marketplace (Shopee), dan layanan pesan instan (WhatsApp) untuk menjangkau konsumen secara lebih luas dan efisien Kurniawati, Untari and Raspati (2022). Strategi pemasaran online dinilai lebih efektif dalam meningkatkan visibilitas merek, interaksi dengan pelanggan, dan pertumbuhan penjualan.

Dalam konteks ini, bauran pemasaran 7P (Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence) menjadi kerangka strategis yang penting untuk dievaluasi. Penerapan 7P pada pemasaran online sirup markisa perlu dianalisis untuk mengetahui sejauh mana variabel-variabel tersebut mendorong keberhasilan pemasaran. Selain itu, identifikasi faktor pendukung (seperti penggunaan media digital) dan penghambat (seperti biaya konten berbayar) juga diperlukan untuk menyusun rekomendasi perbaikan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses pemasaran online, penerapan bauran pemasaran online dan faktor-faktor pendukung dan penghambat sirup markisa pada CV. Nuh Aurora Makassar dengan demikian penelitian ini digunakan sebagai bahan informasi atau referensi untuk peneliti selanjutnya dan sebagai bahan masukan kepada pengusaha CV. Nuh Aurora dalam pengembangan usahanya.



*Arman dkk: Strategi Bauran Pemasaran Sirup Markisa (Passiflora edulis) pada Sistem Pemasaran Online di Kota Makassar*

## **METODE PENELITIAN**

### **Waktu dan Tempat Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di CV Nuh Aurora Makassar yang berlokasi di Jalan Tupai IV, Kecamatan Mamajang, Kota Makassar. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada pertimbangan bahwa Sulawesi Selatan, khususnya Makassar, memiliki banyak perusahaan dan industri rumahan yang memproduksi sirup markisa dengan karakteristik berbeda-beda. CV Nuh Aurora dipilih sebagai objek penelitian karena usaha ini termasuk salah satu pelaku bisnis sirup markisa yang telah berhasil memperluas pemasarannya hingga ke luar wilayah Sulawesi Selatan. Penelitian ini dilaksanakan selama dua bulan, yaitu dari bulan Juli hingga Agustus 2024.

### **Populasi dan Sampel**

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus dengan fokus pada industri rumahan sirup markisa CV Nuh Aurora Makassar. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen yang pernah melakukan pembelian produk sirup markisa dari perusahaan tersebut, namun jumlah pastinya tidak diketahui. Oleh karena itu, penentuan sampel dilakukan dengan metode purposive sampling, yaitu teknik pengambilan sampel berdasarkan kriteria tertentu. Sampel penelitian terdiri dari 70 orang konsumen yang dipilih karena telah melakukan transaksi pembelian lebih dari satu kali. Selain itu, owner CV Nuh Aurora juga diwawancarai sebagai informan kunci untuk memperoleh data yang lebih mendalam.

### **Jenis dan Sumber Data**

Data dalam penelitian ini dikumpulkan dari dua sumber utama, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pimpinan perusahaan serta penyebaran kuesioner kepada 70 pelanggan CV Nuh Aurora. Sementara itu, data sekunder bersumber dari instansi terkait seperti dinas perindustrian, dokumen-dokumen perusahaan, dan hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan topik penelitian.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Penelitian ini menggunakan empat teknik pengumpulan data. Pertama, observasi, yaitu pengamatan langsung terhadap objek penelitian untuk mendapatkan gambaran nyata tentang proses pemasaran online yang dilakukan oleh CV Nuh Aurora. Kedua, wawancara mendalam yang dilakukan secara terstruktur dengan pemilik perusahaan menggunakan pedoman wawancara yang telah disiapkan. Ketiga, studi dokumentasi dengan mengumpulkan dan menganalisis berbagai dokumen pendukung seperti arsip perusahaan, laporan penjualan, dan materi promosi. Keempat, penyebaran kuesioner kepada 70 responden yang telah memenuhi kriteria untuk mendapatkan tanggapan langsung dari konsumen.

### **Analisis Data**

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif yang terbagi menjadi dua pendekatan, yaitu kualitatif dan kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menjawab tujuan penelitian pertama dan ketiga, yaitu mendeskripsikan proses pemasaran online serta mengidentifikasi faktor pendukung dan penghambat dalam pemasaran sirup markisa oleh CV Nuh Aurora. Sementara itu, analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk mencapai tujuan penelitian kedua, yaitu menganalisis penerapan bauran pemasaran 7P (product, price, place, promotion, people, process, dan physical evidence) berdasarkan data yang diperoleh dari kuesioner. Variabel dan indikator bauran pemasaran dirinci dalam Tabel 3 untuk memandu proses analisis data.



Arman dkk: Strategi Bauran Pemasaran Sirup Markisa (*Passiflora edulis*) pada Sistem Pemasaran Online di Kota Makassar

Tabel 1. Indikator Bauran Pemasaran

| No. | Variabel          | Indikator                                                                                  | Penilaian |   |   |   |   |
|-----|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|---|---|---|---|
|     |                   |                                                                                            | 1         | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.  | Product           | a. Rasa<br>b. Kemasan<br>c. Ukuran<br>d. Kualitas<br>e. Label LPPOM MUI<br>f. Nomor Depkes |           |   |   |   |   |
| 2.  | Price             | a. Harga terjangkau<br>b. Kesesuaian Harga<br>c. Harga Bersaing                            |           |   |   |   |   |
| 3.  | Place             | a. Akses<br>b. bersih<br>c. bersaing<br>d. Tempat Parkir yang luas                         |           |   |   |   |   |
| 4.  | Promotion         | a. Periklanan<br>b. Diskon                                                                 |           |   |   |   |   |
| 5.  | Process           | a. Pemesanan<br>b. Pembayaran<br>c. Pengiriman                                             |           |   |   |   |   |
| 6.  | People            | a. Respon<br>b. Sikap                                                                      |           |   |   |   |   |
| 7.  | Physical Evidence | a. Desain Media Sosial<br>b. Konten Visual                                                 |           |   |   |   |   |

Sumber: Modifikasi dari beberapa Peneliti Terdahulu mengenai Bauran Pemasaran.

Keterangan:

Bobot 1: Sangat Tidak Setuju

Bobot 2 : Tidak Setuju

Bobot 3 : Ragu-ragu

Bobot 4 : Setuju

Bobot 5 : Sangat Setuju

Pemberian nilai kategori yang akan diuji pada penelitian ini dapat diketahui dengan rumus sebagai berikut.

$$a. \text{Bobot Maksimal} = \sum \text{Pertanyaan} \times 5 \times \sum \text{responden}$$

$$b. \text{Bobot Minimal} = \sum \text{Pertanyaan} \times 1 \times \sum \text{responden}$$

$$c. \text{Interval} = \frac{\text{Bobot Maksimal} - \text{Bobot Minimum}}{\text{Banyak Kelas}}$$

A. Berdasarkan jumlah responden yang diambil pada penelitian ini, maka pemberian nilai kategori tiap indikator dapat dilihat sebagai berikut.

Skor 70 – 125 = Tidak Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 126 – 181 = Kurang Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 182 – 237 = Cukup Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 238 – 293 = Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 294 – 350 = Sangat Menerapkn Bauran Pemasaran

B. Berdasarkan jumlah pertanyaan dan jumlah responden yang diambil pada penelitian ini, maka pemberian nilai kategori pada rekapitulasi variabel produk dapat dilihat sebagai berikut.

Skor 420 – 756 = Tidak Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 757 – 1.092 = KurangMenerapkan Bauran Pemasaran



*Arman dkk: Strategi Bauran Pemasaran Sirup Markisa (Passiflora edulis) pada Sistem Pemasaran Online di Kota Makassar*

Skor 1.093 – 1.428 = Cukup Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 1.429 – 1.764 = Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 1.765 – 2.100 = Sangat Menerapkn Bauran Pemasaran

- C. Berdasarkan jumlah pertanyaan dan jumlah responden yang diambil pada penelitian ini, maka pemberian nilai kategori pada rekapitulasi variabel harga dapat dilihat sebagai berikut.

Skor 210 – 377 = Tidak Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 378 – 546 = Kurang Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 547 – 714 = Cukup Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 715 – 882 = Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 883 – 1.050 = Sangat Menerapkn Bauran Pemasaran

- D. Berdasarkan jumlah pertanyaan dan jumlah responden yang diambil pada penelitian ini, maka pemberian nilai kategori pada rekapitulasi variabel tempat dapat dilihat sebagai berikut.

Skor 280 – 503 = Tidak Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 504 – 727 = Kurang Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 728 – 951 = Cukup Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 952 – 1.175 = Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 1.176 – 1.400 = Sangat Menerapkn Bauran Pemasaran

- E. Berdasarkan jumlah pertanyaan dan jumlah responden yang diambil pada penelitian ini, maka pemberian nilai kategori pada rekapitulasi variabel promosi dapat dilihat sebagai berikut.

Skor 140 – 251 = Tidak Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 252 – 363 = Kurang Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 364 – 475 = Cukup Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 476 – 587 = Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 588 – 700 = Sangat Menerapkn Bauran Pemasaran

- F. Berdasarkan jumlah pertanyaan dan jumlah responden yang diambil pada penelitian ini, maka pemberian nilai kategori pada rekapitulasi variabel proses dapat dilihat sebagai berikut.

Skor 210 – 377 = Tidak Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 378 – 546 = Kurang Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 547 – 714 = Cukup Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 715 – 882 = Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 883 – 1.050 = Sangat Menerapkn Bauran Pemasaran

- G. Berdasarkan jumlah pertanyaan dan jumlah responden yang diambil pada penelitian ini, maka pemberian nilai kategori pada rekapitulasi variabel orang dapat dilihat sebagai berikut.

Skor 140 – 251 = Tidak Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 252 – 363 = Kurang Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 364 – 475 = Cukup Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 476 – 587 = Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 588 – 700 = Sangat Menerapkn Bauran Pemasaran

- H. Berdasarkan jumlah pertanyaan dan jumlah responden yang diambil pada penelitian ini, maka pemberian nilai kategori pada rekapitulasi variabel bukti fisik dapat dilihat sebagai berikut.

Skor 140 – 251 = Tidak Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 252 – 363 = Kurang Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 364 – 475 = Cukup Menerapkan Bauran Pemasaran





Arman dkk: Strategi Bauran Pemasaran Sirup Markisa (*Passiflora edulis*) pada Sistem Pemasaran Online di Kota Makassar

Skor 476 – 587 = Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 588 – 700 = Sangat Menerapkan Bauran Pemasaran

I. Pemberian nilai kategori pada rekapitulasi bauran pemasaran dapat dilihat sebagai berikut.

Skor 1.540 – 2771 = Tidak Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 2.772 – 4.003 = Kurang Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 4.004 – 5.235 = Cukup Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 5.236 – 6.467 = Menerapkan Bauran Pemasaran

Skor 6.468 – 7.700 = Sangat Menerapkan Bauran Pemasaran

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Proses Pemasaran Online Sirup Markisa

Berdasarkan hasil penelitian pemasaran online sirup markisa melalui berbagai media sosial dan platform marketplace telah menjadi strategi utama dalam memperluas jangkauan pasar. Perusahaan memanfaatkan berbagai saluran distribusi sirup markisa secara online seperti Instagram, Facebook, TikTok, Google Bisnis, WhatsApp, serta marketplace seperti Shopee. Setiap platform ini memiliki karakteristik dan strategi pemasaran yang berbeda-beda. Sebagai contoh, di media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok, CV Nuh Aurora fokus pada pembuatan konten yang menarik, mulai dari foto produk berkualitas hingga video pendek yang menunjukkan proses pembuatan sirup markisa, testimoni pelanggan, dan cara mengonsumsi produk secara kreatif. Promosi dilakukan secara terarah dengan menggunakan fitur iklan berbayar untuk memperluas jangkauan target pasar. Menurut Indonesian E-Commerce Association (IDEA, 2019), media sosial menjadi platform unggulan untuk melakukan sebuah transaksi di e-commerce. Facebook dan Instagram mengambil peran sebanyak 66% sebagai media sosial yang mendorong transaksi secara daring. Survey yang dilakukan terhadap sekitar 2.000 pelaku UMKM di 10 kota di Indonesia menunjukkan bahwa hanya sebagian kecil pedagang mikro yang menggunakan platform marketplace untuk sarana dalam bertransaksi dan lebih banyak mengandalkan media sosial untuk berjualan.

Google Bisnis dan WhatsApp juga menjadi sarana penting untuk menjalin komunikasi yang lebih personal dengan calon pelanggan dan menjadi platform penjualan yang sangat efektif pada penjualan sirup markisa aurora. Di Google Bisnis, admin memastikan informasi seperti alamat, nomor kontak, serta ulasan pelanggan ditampilkan dengan jelas untuk meningkatkan kepercayaan dan memudahkan konsumen menemukan produk kami. WhatsApp digunakan sebagai media untuk berinteraksi langsung dengan calon pembeli, memberikan penjelasan produk secara detail, dan menyelesaikan transaksi lebih cepat melalui chat personal.

### 2. Penerapan Strategi Bauran Pemasaran

Tabel 2. Rekapitulasi Responden Konsumen Terhadap Strategi bauran pemasaran Sirup Markisa

| No. | Variabel | Indikator           | Total Skor | Kategori          |
|-----|----------|---------------------|------------|-------------------|
| 1.  | Product  | a. Rasa             | 289        | Menerapkan        |
|     |          | b. Kemasan          | 268        | Menerapkan        |
|     |          | c. Ukuran           | 286        | Menerapkan        |
|     |          | d. Kualitas         | 302        | Sangat Menerapkan |
|     |          | e. Label LPPOM MUI  | 320        | Sangat Menerapkan |
|     |          | f. Nomor Depkes     | 350        | Sangat Menerapkan |
| 2.  | Price    | a. Harga terjangkau | 273        | Sangat Menerapkan |
|     |          | b. Kesesuaian Harga | 290        | Sangat Menerapkan |
|     |          | c. Harga Bersaing   | 285        | Sangat Menerapkan |



*Arman dkk: Strategi Bauran Pemasaran Sirup Markisa (Passiflora edulis) pada Sistem Pemasaran Online di Kota Makassar*

|    |                   |                            |     |                   |
|----|-------------------|----------------------------|-----|-------------------|
| 3. | Place             | a. Akses                   | 244 | Menerapkan        |
|    |                   | b. bersih                  | 234 | Menerapkan        |
|    |                   | c. bersaing                | 291 | Menerapkan        |
|    |                   | d. Tempat Parkir yang luas | 197 | Cukup Menerapkan  |
| 4. | Promotion         | a. Periklanan              | 295 | Sangat Menerapkan |
|    |                   | b. Diskon                  | 286 | Menerapkan        |
| 5. | Process           | a. Pemesanan               | 294 | Menerapkan        |
|    |                   | b. Pembayaran              | 288 | Menerapkan        |
|    |                   | c. Pengiriman              | 283 | Menerapkan        |
| 6. | People            | a. Respon                  | 295 | Sangat Menerapkan |
|    |                   | b. Sikap                   | 308 | Sangat Menerapkan |
| 7. | Physical Evidence | a. Desain Media Sosial     | 281 | Menerapkan        |
|    |                   | b. Konten Visual           | 304 | Sangat Menerapkan |

Sumber : Data Primer, 2024

Berdasarkan hasil analisis, variabel produk pada sirup markisa CV Nuh Aurora menunjukkan penerapan strategi bauran pemasaran yang kuat. Pada indikator rasa, 77,14% responden (54 orang) menyatakan setuju/sangat setuju bahwa produk memiliki rasa manis yang memuaskan (total skor 289), sesuai dengan pendapat Sundari, Satria and Hasnarika (2024) bahwa kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap penjualan. Untuk indikator kemasan, meskipun 62,71% responden (44 orang) memberikan penilaian positif (skor 268), masih terdapat 28,57% yang ragu-ragu, menunjukkan perlunya peningkatan desain kemasan sebagaimana ditekankan Apriyanti (2018). Variasi ukuran produk mendapat respon sangat positif dengan 70% responden (49 orang) menyetujui keberagaman ukuran (skor 286), sejalan dengan penelitian Widiyanto, Samsuri and Hariyanti (2024) tentang pentingnya adaptasi terhadap kebutuhan konsumen. Kualitas produk memperoleh skor tertinggi (302) dengan 78,57% responden (55 orang) sangat puas, didukung penggunaan bahan alami tanpa pengawet, sebagaimana dijelaskan Putra et al. (2022) bahwa kualitas menjadi pertimbangan utama konsumen. Sertifikasi halal LPPOM MUI (skor 320) dan nomor Depkes (skor sempurna 350) menjadi keunggulan kompetitif, membangun kepercayaan konsumen seperti dikemukakan Susanti and Mashudi (2022) tentang pentingnya sertifikasi halal, serta Lupiyoadi and Hamdani (2014) yang menekankan nilai manfaat produk bagi kesehatan, khususnya bagi penderita diabetes. Secara keseluruhan, variabel produk CV Nuh Aurora telah memenuhi ekspektasi pasar dengan kategori "sangat menerapkan" pada mayoritas indikator, meskipun terdapat peluang peningkatan pada aspek kemasan.

Berdasarkan hasil penelitian, variabel harga pada sirup markisa CV Nuh Aurora menunjukkan penerapan strategi bauran pemasaran yang efektif. Sebanyak 65,71% responden (46 orang) menyatakan setuju/sangat setuju bahwa harga produk terjangkau (total skor 273), sesuai dengan pendapat Rosita, Syamsiar Sitti and Kismantoroadji (2020) bahwa harga yang terjangkau dan sesuai dengan nilai produk akan meningkatkan keputusan pembelian. Kemampuan perusahaan dalam menyesuaikan harga dengan pasar juga terbukti dengan 74,29% responden (52 orang) yang menyetujui kesesuaian harga (skor 290), menunjukkan penetapan harga yang tepat sasaran sebagaimana ditekankan Haq (2018) tentang pentingnya harga yang diterima pasar tanpa mengorbankan kualitas. Pada indikator daya saing harga, 77,14% responden (54 orang) menilai produk memiliki harga yang kompetitif (skor 285), sejalan dengan penelitian Lenggogeni and Ferdinand (2016) bahwa harga bersaing menjadi keunggulan kompetitif perusahaan. Secara keseluruhan, strategi penetapan harga CV Nuh Aurora telah berhasil menyeimbangkan antara keterjangkauan, nilai produk, dan daya saing pasar, dengan seluruh indikator berada dalam kategori "sangat menerapkan" strategi bauran pemasaran.





*Arman dkk: Strategi Bauran Pemasaran Sirup Markisa (Passiflora edulis) pada Sistem Pemasaran Online di Kota Makassar*

Berdasarkan hasil penelitian, variabel tempat (place) pada CV Nuh Aurora Makassar menunjukkan beberapa aspek yang perlu diperhatikan dalam strategi pemasaran. Pada indikator aksesibilitas lokasi, meskipun 51,43% responden (36 orang) menyatakan setuju/sangat setuju bahwa lokasi mudah diakses (total skor 244), masih terdapat 14,28% yang tidak setuju dan 34,29% ragu-ragu, menunjukkan perlunya peningkatan dalam hal kemudahan akses transportasi sebagaimana ditekankan Syarifudin et al. (2022) tentang pentingnya lokasi yang strategis. Indikator lokasi strategis memperoleh skor lebih rendah (234), dengan hanya 44,29% responden (31 orang) yang memberikan penilaian positif, sementara 55,71% lainnya ragu-ragu atau tidak setuju, sesuai dengan pendapat Saepul, Mulyatini and Prabowo (2019) bahwa lokasi di pusat bisnis lebih menguntungkan. Namun, kebersihan lokasi menjadi poin kuat dengan 67,14% responden (47 orang) sangat puas (skor 291), sejalan dengan penelitian Barus, Sinaga and Sagala (2020) tentang pengaruh kebersihan terhadap kepuasan konsumen. Di sisi lain, fasilitas parkir menjadi kelemahan utama dengan hanya 25,71% responden (18 orang) yang merasa puas (skor 197), menunjukkan pentingnya perbaikan sesuai saran Alvionita, Lumbanraja and Wildah (2022) tentang peran parkir dalam pengalaman konsumen. Secara keseluruhan, variabel place berada pada kategori "menerapkan" strategi bauran pemasaran, namun masih memerlukan optimalisasi khususnya dalam hal fasilitas parkir dan penempatan lokasi yang lebih strategis.

Berdasarkan hasil penelitian, variabel promosi pada sirup markisa CV Nuh Aurora menunjukkan penerapan strategi bauran pemasaran yang efektif, meskipun masih terdapat ruang untuk perbaikan. Mayoritas responden (85,71%) menyatakan setuju/sangat setuju bahwa promosi melalui media sosial berhasil meningkatkan kesadaran akan produk (skor 295), menunjukkan kekuatan platform digital dalam strategi pemasaran perusahaan. Namun, adanya 12,86% responden yang masih ragu-ragu mengindikasikan perlunya peningkatan kualitas konten dan interaksi di media sosial untuk memaksimalkan dampak promosi. Pada aspek diskon bulanan, strategi ini juga terbukti efektif dengan 81,43% responden memberikan tanggapan positif (skor 286), menciptakan urgensi pembelian dan meningkatkan daya tarik produk. Secara keseluruhan, kedua indikator promosi berada dalam kategori "sangat menerapkan" strategi bauran pemasaran, namun perusahaan perlu lebih memperhatikan konsistensi dan kreativitas dalam kampanye promosi untuk mempertahankan minat konsumen dan menjangkau pasar yang lebih luas.

Berdasarkan hasil survei terhadap CV. Nuh Aurora pada variabel proses, mayoritas responden menyatakan setuju dan sangat setuju bahwa proses pemesanan sirup markisa tersedia baik secara online maupun offline (81,43%), proses pembayaran memudahkan (84,29%), dan pengiriman produk tergolong cepat (84,29%). Meskipun demikian, masih terdapat sebagian kecil responden yang ragu-ragu atau tidak setuju pada ketiga indikator tersebut, yang mengindikasikan adanya potensi kendala terkait aksesibilitas informasi, pengalaman pengguna, atau kejelasan estimasi pengiriman. Secara keseluruhan, data menunjukkan bahwa CV. Nuh Aurora telah berhasil menerapkan strategi bauran pemasaran dalam aspek proses, namun tetap perlu melakukan evaluasi dan perbaikan berkelanjutan untuk meningkatkan kepuasan konsumen secara merata.

Berdasarkan data, variabel orang "people" mayoritas responden menilai positif responsivitas dan sikap karyawan CV. Nuh Aurora Makassar. Sebanyak 82,86% responden menyatakan setuju dan sangat setuju bahwa karyawan cepat tanggap, dengan total skor 295, tanpa adanya penilaian negatif. Selain itu, seluruh responden (100%) menyatakan bahwa karyawan bersikap sopan dalam melayani pelanggan, mencerminkan lingkungan layanan yang profesional. Temuan ini menunjukkan bahwa perusahaan telah berhasil menerapkan strategi bauran pemasaran dalam aspek pelayanan. Sejalan dengan pendapat Veronica (2017) serta Nafisah and Suriyanto (2024), respons cepat dan sikap yang baik dapat meningkatkan kepuasan



*Arman dkk: Strategi Bauran Pemasaran Sirup Markisa (Passiflora edulis) pada Sistem Pemasaran Online di Kota Makassar*

pelanggan. Hal ini juga diperkuat oleh Lesnussa and Warbal (2023), serta Nisaq dan H. Samari (2017) yang menegaskan bahwa sikap karyawan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen.

Berdasarkan data, variabel bukti fisik "Physical evidence" mayoritas responden menilai positif desain media sosial CV Nuh Aurora Makassar. Sebanyak 70% responden menyatakan setuju dan sangat setuju bahwa desain media sosial menarik, meskipun 11,43% tidak setuju dan 18,58% ragu-ragu. Skor total sebesar 281 menunjukkan bahwa desain visual cukup efektif menarik perhatian konsumen, mendukung strategi bauran pemasaran perusahaan. Hal ini sejalan dengan Novianto et al. (2022) yang menyatakan bahwa desain dalam konten promosi sangat penting dalam menarik perhatian konsumen. Selain itu, konten visual sirup markisa juga mendapat respons positif, dengan total skor 304 dan mayoritas responden (91,43%) menyatakan setuju dan sangat setuju bahwa gambar produk yang ditampilkan menarik dan sesuai harapan. Meskipun 8,57% responden ragu-ragu, hasil ini menunjukkan bahwa visualisasi produk di media sosial dan website telah memenuhi ekspektasi konsumen. Temuan ini didukung oleh Hartawan et al. (2021) yang menyatakan bahwa visualisasi produk yang jelas dan menarik dapat meningkatkan minat beli konsumen melalui e-commerce.

#### **Faktor-Faktor Pendukung dan Penghambat dalam Penerapan Bauran Pemasaran**

Faktor pendukung utama dalam penerapan bauran pemasaran CV Nuh Aurora Makassar adalah pemanfaatan media sosial dan marketplace. Media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok digunakan untuk menyajikan konten visual menarik yang dapat memengaruhi keputusan pembelian konsumen, seperti gambar produk, video, dan testimoni. Sementara itu, marketplace seperti Tokopedia, Shopee, dan Bukalapak mempermudah transaksi dengan sistem pembayaran yang beragam dan pengiriman yang efisien, sekaligus memperluas jangkauan pasar. Kedua platform ini meningkatkan visibilitas produk dan mempermudah proses pembelian, sehingga mendukung efektivitas strategi pemasaran perusahaan. Hal ini diperkuat oleh hasil wawancara dengan owner CV Nuh Aurora Makassar pada 5 Agustus 2024.

"Akhir-akhir ini, kami sedang fokus mengembangkan proses promosi produk dengan memanfaatkan marketplace dan media sosial. Saat ini, kami berfokus pada Instagram dan Facebook. Namun, untuk TikTok, kami belum sepenuhnya memahami cara kerjanya, sehingga kami belum aktif menggunakannya. Meskipun demikian, kami berencana untuk mempelajari lebih lanjut tentang platform tersebut, karena TikTok memiliki potensi besar dalam menjangkau audiens yang lebih luas, terutama dengan tren video pendek yang sedang populer"

Adapun faktor penghambat yang dialami dalam proses pemasaran online sirup markisa pada CV Nuh Aurora Makassar saat ini adalah pada iklan berbayar. Hal ini disebabkan karena biaya iklan berbayar di setiap media sosial tergolong tinggi, sehingga mempengaruhi alokasi anggaran promosi perusahaan. Akibatnya, promosi yang bisa dilakukan menjadi terbatas, dan jangkauan konsumen tidak bisa semaksimal jika menggunakan iklan berbayar secara luas. Selain itu, strategi optimasi organik melalui media sosial yang memerlukan waktu lebih lama untuk membuahkan hasil juga menjadi tantangan tersendiri dalam mempercepat meningkatnya pangsa pasar. Seperti yang disampaikan pada Tanggal 5 Agustus 2024 bahwa

"Kendala dalam proses pemasaran online saat ini ada di konten yang harus di iklankan dengan berbayar. Dimana perbedaan antara promosi tanpa berbayar dan berbayar sangat beda. Contohnya saja pada saat saya mempromosikan konten saya di salah satu media sosial, jangkauan viewernya hanya sekitaran makassar saja atau kerabat-kerabat yang dekat, sedangkan pada saat saya mempromosikan konten saya dengan iklan berbayar dalam satu jam jangkauan viewerkonten saya



Arman dkk: *Strategi Bauran Pemasaran Sirup Markisa (Passiflora edulis) pada Sistem Pemasaran Online di Kota Makassar*

sudah mencapai 23.000 viewers yang artinya ini sangat berdampak. Namun biaya satu konten sangat mahal mencapai ratusan ribu hingga jutaan rupiah, tergantung pada durasi dan target jangkauan pemirsa yang diinginkan.”

### **KESIMPULAN [DAN SARAN (Optional)]**

Kesimpulan dari pembahasan hasil penelitian bahwa CV Nuh Aurora telah berhasil memanfaatkan pemasaran online melalui media sosial dan marketplace untuk memperluas pasar sirup markisanya, dengan strategi konten menarik dan iklan berbayar yang efektif. Penerapan bauran pemasaran 7P menunjukkan kekuatan pada produk, harga, dan bukti fisik, sedangkan tempat, promosi, dan orang berada pada tingkat baik, sementara proses masih perlu ditingkatkan. Faktor pendukung utamanya adalah penggunaan platform digital, sedangkan tantangan terbesar terletak pada biaya konten berbayar dan kebutuhan akan konten visual yang lebih menarik. Untuk meningkatkan strategi pemasaran, CV Nuh Aurora disarankan untuk lebih menargetkan segmen wanita dan ibu rumah tangga, mengoptimalkan platform seperti TikTok, mengelola iklan berbayar secara efisien, memperbaiki proses layanan pelanggan, serta meningkatkan kualitas konten visual. Dengan langkah-langkah ini, perusahaan dapat memperkuat posisinya di pasar yang kompetitif.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Alvionita, A., Lumbanraja, M.M.M. & Wildah, S.W., 2022. Pengaruh Fasilitas Parkir Terhadap Perilaku Konsumen Dimoderasi Oleh Brand Image Minimarket di Kota Pekanbaru, *Journal of Business and Economics Research (JBE)*, 3(2), pp. 274–281. Available at: <https://doi.org/10.47065/jbe.v3i2.1779>.
- Apriyanti, M. E., 2018. Pentingnya Kemasan Terhadap Penjualan Produk Perusahaan. *Sosio Ekons*, 10 (1)(2502–5449), pp. 20–27.
- Barus, Y.Y., Sinaga, R.V. & Sagala, R., 2020. Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga dan Lokasi Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Kasus pada Milala Service Station Medan)’, *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, pp. 141–150. Available at: <https://doi.org/10.54367/jmb.v20i1.694>.
- BPS., 2022) *Jumlah Usaha yang berbadan hukum dan tidak berbadan hukum di Makassar*. Makassar.
- Haq, I. N., 2018. Determination of Price and Customer Satisfaction. *Journal of Economic Studies*, 1(2), pp. 97–108.
- Hartawan, E. et al., 2021. Pengaruh Iklan di Media Sosial Instagram Terhadap Minat Beli Masyarakat pada E-Commerce. *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi*, 8 (1), pp. 217–228.
- Hasiholan, L.B., Amboningtyas, D. & Pambudy, A.P., 2021. *Peranan Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada Franchise Pangan Ringan di Kota Semarang*. Bandung: Media Sains Indonesia.
- Kurniawati, L., Untari, D. & Raspati, M. I., 2022. Psikolgi Pemasaran di Era Komunikasi Digital. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Hukum Universitas Malikussaleh*, 5(1). Available at: <https://doi.org/10.29103/jimfh.v5i3.10442>.
- Lenggogeni, L. & Ferdinand, A.T., 2016. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keunggulan Bersaing dalam Upaya Meningkatkan Keputusan Pembeli. *Diponegoro Journal Of Management*, 5(3), pp. 1–12.
- Lesnussa, J.U. & Warbal, M. (2023) ‘Pengaruh Sikap dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan’, *Jurnal Aplikasi Kebijakan Publik dan Bisnis*, 4 (1), pp. 31–46.



Arman dkk: *Strategi Bauran Pemasaran Sirup Markisa (Passiflora edulis) pada Sistem Pemasaran Online di Kota Makassar*

Lupiyoadi & Hamdani., 2014. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat.

Nafisah, D. & Surianto, Moh. A., 2024. Optimasi Pelayanan Pelanggan: Suatu Penelitian Analisis Kualitas Layanan. *El-Idare: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 10 (1).

Novianto *et al.*, 2022. Pemanfaatan Media Sosial Instagram sebagai Media Promosi untuk Meningkatkan Social Engagement Pada Kedai Bintoro Kopi. *GIAT: Teknologi untuk Masyarakat*, 1 (2).

Putra, Y.D. *et al.*, 2022. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Di PT. Alam Bumi Lestari. *SOSMANIORA: Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora*, 1(2), pp. 133–140. Available at: <https://doi.org/10.55123/sosmaniora.v1i2.402>.

Rosita, R.D., Syamsiar S. & Kismantoroadji, T., 2020. *Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran 7P terhadap Keputusan Pembelian Kopi Luwak pada Kopi Luwak Mataram, Bantul*. Skripsi. Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta.

Saepul, S.A., Mulyatini, N. & Prabowo, F.H.E., 2019. Analisis Faktor-Faktor Penetapan Lokasi Strategis Perusahaan PT. Pos Indonesia Cabang Ciamis Sebelum dan Sesudah Renovasi (Studi Kasus Pada PT. Pos Indonesia Cabang Kantor Pos Ciamis). *Business Management and Entrepreneurship Journal*, 1(2), pp. 25–41.

Sundari, putri, Satria, H. & Hasnarika., 2024. *Pengaruh Penggunaan E-Payment dan Media Sosial Terhadap Kinerja Keuangan pada IKM Kota Tanjungpinang dengan Perspektif Technology Acceptance Model (TAM)*. Skripsi. Sekolah Tinggi Ilmu Komunikasi (STIE) Pembangunan.

Susanti, S. & Mashudi., 2022. Analisis Pandangan Masyarakat Bangkalan terhadap Produk dengan Label Halal. *Istithmar: Jurnal Studi Ekonomi Syariah*, 6(2), pp. 146–158. Available at: <https://doi.org/10.30762/istithmar.v6i2.300>.

Umar, H., 2013. *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: Gramedia Pustaka.



*Andi Ahmad Bolorang: Strategi Pengembangan Usahatani Vanili di Kelurahan Palampang Kecamatan Rilau Ale Kabupaten Bulukumba*

## **Strategi Pengembangan Usahatani Vanili di Kelurahan Palampang Kecamatan Rilau Ale Kabupaten Bulukumba**

### ***Strategy for Developing Vanilla Farming in Palampang Village, Rilau Ale Subdistrict, Bulukumba Regency***

**Andi Ahmad Bolorang<sup>1\*</sup>, Andi Kasirang T. Baso<sup>2</sup>, Dian Asri Unga Mega<sup>3</sup>**

<sup>1 3</sup>Universitas Islam Makassar

<sup>2</sup>Universitas Muhammadiyah Makassar

\*E-mail : [andiahmadbolorang@gmail.com](mailto:andiahmadbolorang@gmail.com)

#### **ABSTRAK**

Permintaan vanili di pasar global terus meningkat, terutama dari industri makanan, kosmetik, dan farmasi. Strategi pengembangan usahatani vanili di Kelurahan Palampang membutuhkan sinergi antara petani, pemerintah, sektor swasta, dan masyarakat luas. Kecamatan Rilau Ale di Kabupaten Bulukumba memiliki potensi besar untuk pengembangan vanili, terutama di Kelurahan Palampang. Lahan yang subur, iklim yang mendukung, serta posisi strategis yang dekat dengan pusat pasar menjadi modal utama. Namun, keterbatasan modal dan pengetahuan petani tentang teknik budidaya vanili masih menjadi kendala utama yang perlu diatasi. Tujuan penelitian untuk mengetahui kegiatan usahatani Vanili dan strategi pengembangan usahatani vanili di kelurahan Palampang, Kecamatan. Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba. Penelitian dilaksanakan di Kelurahan Palampang Kecamatan Rilau Ale Kabupaten Bulukumba pada Bulan September sampai Oktober 2023. Populasi yaitu petani vanili di kelurahan Palampang dan sampel dalam penelitian sebanyak 30 orang. Analisis data yang digunakan yaitu analisis IFE dan EFE dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan usahatani vanili di Kelurahan Palampang meliputi persiapan lahan, pembibitan, penanaman, pemeliharaan, panen, dan pemasaran melalui tengkulak lokal. Strategi pengembangan mencakup pemenuhan permintaan pasar dengan mengutamakan kualitas, teknologi baru, dan diversifikasi produk untuk mengatasi fluktuasi harga. Selain itu, peningkatan akses informasi pasar, kerjasama dengan lembaga pertanian, keamanan hasil panen, efisiensi operasional, dan pelatihan petani menjadi fokus utama untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

Kata kunci : usahatani, strategi pengembangan, vanili.

#### ***ABSTRACT (in ENGLISH)***

*Global demand for vanilla continues to increase, especially from the food, cosmetics, and pharmaceutical industries. The strategy for developing vanilla farming in Palampang Village requires synergy between farmers, the government, the private sector, and the wider community. Rilau Ale Subdistrict in Bulukumba Regency has great potential for vanilla development, especially in Palampang Village. Fertile land, a favorable climate, and a strategic location close to market centers are key assets. However, limited capital and farmers' lack of knowledge about vanilla cultivation techniques remain major obstacles that need to be overcome. The purpose of this study is to determine the activities of vanilla farming and the strategy for developing vanilla farming in Palampang Village, Rilau Ale Subdistrict, Bulukumba Regency. The study was conducted in Palampang Village, Rilau Ale Subdistrict, Bulukumba Regency, from September to October 2023. The population consisted of vanilla farmers in Palampang Village, and the sample size was 30 people.*





*Andi Ahmad Bolorang: Strategi Pengembangan Usahatani Vanili di Kelurahan Palampang Kecamatan Rilau Ale Kabupaten Bulukumba*

*The data analysis used was IFE and EFE analysis and SWOT analysis. The results of the study showed that vanilla farming in Palampang Village included land preparation, seedling cultivation, planting, maintenance, harvesting, and marketing through local middlemen. Development strategies included meeting market demand by prioritizing quality, new technology, and product diversification to overcome price fluctuations. In addition, improving market information access, cooperation with agricultural institutions, crop security, operational efficiency, and farmer training are key focuses for enhancing the competitiveness and sustainability of the business.*

*Keywords: farming, development strategy, vanilla.*

## **PENDAHULUAN**

Vanili (*Vanilla planifolia*) merupakan komoditas perkebunan dengan nilai ekonomi yang tinggi, di mana Indonesia memiliki potensi besar sebagai salah satu negara penghasil vanili terbaik karena iklim tropisnya. Meskipun demikian, produksi vanili di Indonesia masih dihadapkan pada berbagai tantangan seperti fluktuasi harga, serangan hama dan penyakit, serta teknologi budidaya yang belum optimal. Data dari Kementerian Pertanian menunjukkan bahwa kontribusi Indonesia di pasar vanili dunia sempat menurun akibat persaingan dengan negara produsen lain. Permintaan global terhadap vanili terus meningkat, terutama dari industri makanan, kosmetik, dan farmasi. Sayangnya, produktivitas vanili di Indonesia masih rendah dibandingkan negara produsen lainnya, dan mutu pascapanen yang belum optimal menghambat daya saing di pasar internasional. Oleh karena itu, pengembangan usahatani vanili di tingkat lokal menjadi langkah strategis untuk meningkatkan kontribusi Indonesia dalam perdagangan vanili dunia.

Sulawesi Selatan memiliki potensi besar dalam pengembangan komoditas vanili, didukung oleh tanah yang subur, iklim yang mendukung, dan petani yang berpengalaman. Namun, tingkat produksi vanili di Sulawesi Selatan masih belum optimal. Beberapa daerah seperti Kabupaten Jeneponto dan Bulukumba mulai mengembangkan komoditas ini sebagai peluang ekonomi baru, meskipun masih menghadapi kendala seperti minimnya pendampingan teknis dan akses pasar. Sebagai provinsi agraris, Sulawesi Selatan memiliki peran strategis dalam mendukung pengembangan vanili nasional, dan dengan dukungan pemerintah daerah serta program agribisnis, budidaya vanili diharapkan dapat tumbuh pesat. Optimalisasi potensi ini membutuhkan pendekatan strategis, seperti penguatan kelembagaan petani dan pengembangan teknologi budidaya yang efisien.

Kabupaten Bulukumba memiliki potensi pertanian yang melimpah, termasuk untuk komoditas vanili. Dengan luas wilayah yang didominasi lahan pertanian dan iklim tropis yang mendukung, Bulukumba dapat menjadi pusat pengembangan vanili di Sulawesi Selatan. Beberapa kecamatan di Bulukumba, termasuk Rilau Ale, memiliki petani yang mulai mengembangkan tanaman vanili, meskipun skala produksi masih kecil dan belum terorganisir dengan baik. Kabupaten Bulukumba memiliki peluang besar untuk menjadi daerah unggulan dalam budidaya vanili. Dengan dukungan pemerintah daerah melalui program pelatihan, distribusi bibit unggul, dan penguatan kelembagaan tani, produktivitas vanili di Bulukumba dapat ditingkatkan, tetapi upaya ini membutuhkan sinergi dengan pihak swasta dan institusi pendidikan untuk memberikan pendampingan teknis dan manajerial kepada petani.

Kecamatan Rilau Ale di Kabupaten Bulukumba, terutama di Kelurahan Palampang, memiliki potensi besar untuk pengembangan vanili. Lahan subur, iklim yang mendukung, dan posisi strategis yang dekat dengan pusat pasar menjadi modal utama, meskipun keterbatasan modal dan pengetahuan petani tentang teknik budidaya vanili masih menjadi kendala utama yang perlu diatasi. Wilayah ini memiliki iklim tropis dengan curah hujan yang cukup serta ketersediaan lahan yang memadai, menjadikannya cocok untuk budidaya vanili, namun potensi ini belum dimanfaatkan secara optimal. Pengembangan usahatani vanili di





*Andi Ahmad Bolorang: Strategi Pengembangan Usahatani Vanili di Kelurahan Palampang Kecamatan Rilau Ale Kabupaten Bulukumba*

wilayah ini menghadapi sejumlah kendala, seperti kurangnya pengetahuan petani tentang teknik budidaya, keterbatasan akses terhadap teknologi pertanian modern, dan minimnya dukungan modal usaha, yang menyebabkan produktivitas dan kualitas hasil panen vanili masih rendah.

Dari sisi pasar, tantangan lain yang dihadapi adalah fluktuasi harga vanili di tingkat global yang seringkali tidak stabil. Petani juga sering mengalami kesulitan dalam mengakses pasar yang lebih luas, sehingga keuntungan yang diperoleh cenderung terbatas. Oleh karena itu, diperlukan strategi pengembangan yang terarah untuk mengatasi masalah ini. Strategi pengembangan usahatani vanili di Kelurahan Palampang membutuhkan sinergi antara petani, pemerintah, sektor swasta, dan masyarakat luas. Dengan pendekatan yang holistik dan berkelanjutan, wilayah ini memiliki peluang besar untuk menjadi salah satu sentra produksi vanili berkualitas tinggi di Kabupaten Bulukumba, sekaligus meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat. Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: (1) Bagaimana kegiatan usahatani vanili di Kelurahan Palampang, Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba? (2) Bagaimana strategi pengembangan usahatani vanili di Kelurahan Palampang, Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba? Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kegiatan usahatani vanili dan strategi pengembangannya di Kelurahan Palampang. Manfaat penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang usahatani vanili, terutama bagi mahasiswa yang sedang melakukan penelitian, serta sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya. Penelitian ini juga diharapkan dapat bermanfaat sebagai masukan dan pertimbangan dalam proses pengembangan usahatani vanili bagi petani yang ingin melakukan usahatani vanili.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan untuk mengidentifikasi kegiatan usahatani vanili dan merumuskan strategi pengembangannya di Kelurahan Palampang, Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif deskriptif dengan dukungan data kualitatif, yang bertujuan untuk memberikan gambaran yang mendalam tentang kondisi usahatani vanili di wilayah penelitian. Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Palampang, Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba, dengan pertimbangan bahwa wilayah ini memiliki potensi besar dalam pengembangan vanili. Waktu pelaksanaan penelitian ini berlangsung dari bulan September hingga Oktober 2023. Periode ini dipilih agar data yang diperoleh dapat mencerminkan kondisi usahatani vanili yang relevan dengan musim panen dan aktivitas petani.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh petani vanili yang berusahatani di Kelurahan Palampang. Mengingat keterbatasan waktu dan sumber daya, metode pengambilan sampel yang digunakan adalah simple random sampling, dengan jumlah sampel sebanyak 30 orang petani vanili. Jumlah sampel ini dianggap representatif untuk menggambarkan kondisi usahatani vanili di wilayah tersebut, serta memperhatikan tingkat heterogenitas petani vanili di Kelurahan Palampang. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari responden melalui wawancara terstruktur dan observasi lapangan. Wawancara dilakukan dengan menggunakan kuesioner yang telah diuji validitas dan reliabilitasnya. Observasi lapangan dilakukan untuk mengamati secara langsung kegiatan usahatani vanili yang dilakukan oleh petani, serta kondisi lingkungan dan infrastruktur pendukung. Data sekunder diperoleh dari berbagai sumber, seperti Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Bulukumba, Dinas Pertanian Kabupaten Bulukumba, kantor Kelurahan Palampang, serta literatur ilmiah yang relevan.



*Andi Ahmad Bolorang: Strategi Pengembangan Usahatani Vanili di Kelurahan Palampang Kecamatan Rilau Ale Kabupaten Bulukumba*

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan secara tatap muka dengan responden menggunakan kuesioner terstruktur yang terdiri dari pertanyaan terbuka dan tertutup. Kuesioner ini dirancang untuk menggali informasi mengenai kegiatan usahatani vanili, faktor-faktor yang memengaruhi usahatani, serta harapan dan kendala yang dihadapi oleh petani. Observasi dilakukan untuk mengamati secara langsung kegiatan usahatani vanili dan kondisi lingkungan, dengan menggunakan check list dan catatan lapangan. Dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan data-data tertulis yang relevan, seperti laporan tahunan Kelurahan Palampang dan data statistik pertanian dari BPS. Data yang terkumpul kemudian dianalisis dengan menggunakan metode kuantitatif dan kualitatif. Analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan karakteristik responden, kegiatan usahatani vanili, serta kondisi sosial-ekonomi wilayah penelitian, dengan menyajikan data dalam bentuk tabel, grafik, dan diagram.

Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan usahatani vanili. Analisis ini melibatkan identifikasi faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) yang memengaruhi usahatani vanili, pemberian bobot dan rating terhadap masing-masing faktor, perhitungan skor tertimbang, penyusunan matriks SWOT, dan formulasi strategi berdasarkan hasil analisis matriks SWOT. Selain itu, analisis IFE (Internal Factor Evaluation) dan EFE (External Factor Evaluation) juga digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi usahatani vanili. Analisis ini dilakukan dengan memberikan bobot dan rating terhadap masing-masing faktor, serta menghitung skor tertimbang. Hasil analisis IFE dan EFE digunakan untuk menentukan posisi usahatani vanili dalam matriks SWOT. Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan software Microsoft Excel untuk membantu dalam perhitungan dan penyajian data. Untuk menghindari kesalahpahaman dalam interpretasi data, definisi operasional variabel juga dijelaskan, meliputi usahatani vanili, strategi pengembangan, faktor internal dan eksternal, serta kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Dengan metode penelitian yang terstruktur dan sistematis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang komprehensif mengenai kegiatan usahatani vanili dan strategi pengembangannya di Kelurahan Palampang, Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Identitas Responden

Responden dalam penelitian ini adalah petani vanili yang berusaha di Kelurahan Palampang, Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba. Jumlah responden yang diwawancarai adalah 30 orang. Data mengenai identitas responden meliputi umur, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, dan pengalaman bertani.

1. Umur Responden: Berdasarkan hasil penelitian, sebagian besar responden berada pada rentang usia produktif, yaitu antara 30 hingga 50 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa usahatani vanili di Kelurahan Palampang didominasi oleh petani yang memiliki energi dan semangat untuk mengembangkan usaha pertaniannya. Umur petani yang produktif memiliki implikasi positif terhadap penerapan teknologi baru dan inovasi dalam budidaya vanili.

Tabel 1. Jumlah Responden Berdasarkan Kelompok Umur

| No | Kelompok Umur (Tahun) | Jumlah (Orang) | Persentase (%) |
|----|-----------------------|----------------|----------------|
| 1  | 20 – 35               | 8              | 26,67%         |
| 2  | 36 – 50               | 9              | 30,00%         |



Andi Ahmad Bolorang: Strategi Pengembangan Usahatani Vanili di Kelurahan Palampang Kecamatan Rilau Ale Kabupaten Bulukumba

|               |      |           |                |
|---------------|------|-----------|----------------|
| 3             | > 51 | 13        | 43,33%         |
| <b>Jumlah</b> |      | <b>30</b> | <b>100,00%</b> |

Sumber : Data Primer Setelah Diolah Tahun 2024

2. Tingkat Pendidikan: Tingkat pendidikan responden bervariasi, mulai dari tamatan sekolah dasar hingga perguruan tinggi. Mayoritas responden memiliki tingkat pendidikan menengah, yaitu tamatan SMP dan SMA. Tingkat pendidikan ini mempengaruhi kemampuan petani dalam menyerap informasi baru mengenai teknik budidaya vanili yang lebih efisien dan efektif. Petani dengan tingkat pendidikan yang lebih tinggi cenderung lebih terbuka terhadap inovasi dan teknologi baru.

Tabel 2. Jumlah Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

| No            | Tingkat Pendidikan | Jumlah (Orang) | Persentase (%) |
|---------------|--------------------|----------------|----------------|
| 1             | SD                 | 9              | 30,00%         |
| 2             | SMP                | 7              | 23,33%         |
| 3             | SMA                | 8              | 26,67%         |
| 4             | Sarjana            | 6              | 20,00%         |
| <b>Jumlah</b> |                    | <b>30</b>      | <b>100,00%</b> |

Sumber : Data Primer Setelah Diolah Tahun 2024

3. Jumlah Tanggungan Keluarga: Jumlah tanggungan keluarga juga menjadi faktor penting dalam menentukan strategi pengembangan usahatani vanili. Responden dengan jumlah tanggungan keluarga yang lebih banyak cenderung lebih termotivasi untuk meningkatkan pendapatan usahatannya. Namun, mereka juga lebih berhati-hati dalam mengambil risiko investasi.

Tabel 3. Jumlah Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan

| No            | Jumlah Tanggungan Keluarga (Orang) | Jumlah (Orang) | Persentase (%) |
|---------------|------------------------------------|----------------|----------------|
| 1             | Tidak ada tanggungan               | 3              | 10,00%         |
| 2             | 1 – 2                              | 9              | 30,00%         |
| 3             | 3 – 4                              | 14             | 46,67%         |
| 4             | > 5                                | 4              | 13,33%         |
| <b>Jumlah</b> |                                    | <b>30</b>      | <b>100,00%</b> |

Sumber : Data Primer Setelah Diolah Tahun 2024

4. Pengalaman Bertani: Pengalaman bertani merupakan modal penting bagi petani dalam mengembangkan usahatannya. Responden dengan pengalaman bertani yang lebih lama cenderung memiliki pengetahuan yang lebih mendalam mengenai karakteristik tanaman vanili, teknik budidaya yang tepat, serta cara mengatasi masalah hama dan penyakit. Pengalaman ini juga membantu petani dalam mengambil keputusan yang tepat dalam pengelolaan usahatannya.

Tabel 4. Jumlah Responden Berdasarkan Pengalaman Berusaha Tani

| No            | Pengalaman Berusaha (Tahun) | Jumlah (Orang) | Persentase (%) |
|---------------|-----------------------------|----------------|----------------|
| 1             | 1 – 3                       | 9              | 30,00%         |
| 2             | 4 – 6                       | 9              | 30,00%         |
| 3             | > 7                         | 12             | 40,00%         |
| <b>Jumlah</b> |                             | <b>30</b>      | <b>100,00%</b> |

Sumber : Data Primer Setelah Diolah Tahun 2024

*Andi Ahmad Bolorang: Strategi Pengembangan Usahatani Vanili di Kelurahan Palampang Kecamatan Rilau Ale Kabupaten Bulukumba*

**B. Kegiatan Usahatani Vanili Petani di Kelurahan Palampang**

Kegiatan usahatani vanili di Kelurahan Palampang meliputi beberapa tahapan, yaitu persiapan lahan, pembibitan, penanaman, pemeliharaan, panen, dan pascapanen.

1. **Persiapan Lahan:** Persiapan lahan dilakukan dengan membersihkan lahan dari gulma dan tanaman pengganggu, serta membuat bedengan atau tempat penanaman vanili. Beberapa petani juga melakukan pengolahan tanah untuk memperbaiki struktur tanah dan meningkatkan kesuburan.
2. **Pembibitan:** Pembibitan vanili dilakukan dengan menggunakan stek batang atau bibit yang dibeli dari petani lain atau pedagang bibit. Pemilihan bibit yang berkualitas sangat penting untuk mendapatkan tanaman vanili yang sehat dan produktif.
3. **Penanaman:** Penanaman vanili dilakukan dengan menanam bibit pada bedengan yang telah disiapkan. Jarak tanam yang ideal adalah sekitar 2 meter antar baris dan 1 meter dalam baris. Penanaman dilakukan pada awal musim hujan agar bibit dapat tumbuh dengan baik.
4. **Pemeliharaan:** Pemeliharaan tanaman vanili meliputi penyiraman, pemupukan, pengendalian hama dan penyakit, serta pemangkasan. Penyiraman dilakukan secara teratur, terutama pada musim kemarau. Pemupukan dilakukan dengan menggunakan pupuk organik atau pupuk anorganik. Pengendalian hama dan penyakit dilakukan dengan menggunakan pestisida atau insektisida. Pemangkasan dilakukan untuk merangsang pertumbuhan tunas baru dan meningkatkan produktivitas tanaman.
5. **Panen:** Panen vanili dilakukan setelah buah vanili mencapai umur sekitar 8-9 bulan. Pemanenan dilakukan dengan memetik buah vanili yang sudah berwarna kuning kehijauan.
6. **Pascapanen:** Pascapanen vanili meliputi proses pengeringan, fermentasi, dan penyimpanan. Pengeringan dilakukan dengan menjemur buah vanili di bawah sinar matahari selama beberapa hari. Fermentasi dilakukan untuk mengembangkan aroma dan cita rasa vanili. Penyimpanan dilakukan di tempat yang kering dan sejuk agar kualitas vanili tetap terjaga.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar petani vanili di Kelurahan Palampang masih menggunakan teknik budidaya tradisional. Mereka belum sepenuhnya menerapkan teknologi modern dalam usahataniya. Hal ini menyebabkan produktivitas vanili masih rendah dan kualitas hasil panen kurang optimal.

**C. Identifikasi Faktor-Faktor pada Usahatani Vanili**

Untuk merumuskan strategi pengembangan usahatani vanili yang tepat, perlu dilakukan identifikasi terhadap faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi usahatani vanili di Kelurahan Palampang.

1. **Faktor Internal:** Faktor internal meliputi kekuatan (Strengths) dan kelemahan (Weaknesses) yang dimiliki oleh usahatani vanili. Kekuatan yang dimiliki antara lain adalah ketersediaan lahan yang subur, iklim yang mendukung, serta pengalaman petani dalam budidaya vanili. Kelemahan yang dimiliki antara lain adalah keterbatasan modal, kurangnya pengetahuan mengenai teknik budidaya modern, serta rendahnya kualitas pascapanen.

**Tabel 5. Faktor Internal Usahatani Vanili**

| No                         | Internal                    | Total Nilai |
|----------------------------|-----------------------------|-------------|
| <i>Strength</i> (kekuatan) |                             |             |
| 1                          | Pengalaman usahatani petani | 111         |



Andi Ahmad Bolorang: Strategi Pengembangan Usahatani Vanili di Kelurahan Palampang Kecamatan Rilau Ale Kabupaten Bulukumba

|                             |                                              |            |
|-----------------------------|----------------------------------------------|------------|
| 2                           | Kualitas yang baik                           | 109        |
| 3                           | Sarana dan prasarana produksi yang memadai   | 104        |
| 4                           | Dukungan Kelompok Tani                       | 102        |
| 5                           | Ketersediaan lahan yang baik                 | 101        |
| <i>Weakness (kelemahan)</i> |                                              |            |
| 1                           | Sistem pengolahan belum optimal              | 48         |
| 2                           | Akses informasi harga terbatas               | 47         |
| 3                           | Infrastruktur pendukung usaha masih terbatas | 47         |
| 4                           | Modal usaha terbatas                         | 42         |
| 5                           | Pengetahuan teknologi budidaya modern        | 41         |
| <b>Grand Total</b>          |                                              | <b>752</b> |

Sumber : Data Primer Setelah Diolah Tahun 2024

2. Faktor Eksternal: Faktor eksternal meliputi peluang (Opportunities) dan ancaman (Threats) yang dihadapi oleh usahatani vanili. Peluang yang ada antara lain adalah meningkatnya permintaan pasar terhadap vanili, adanya dukungan pemerintah daerah dalam pengembangan pertanian, serta potensi kerjasama dengan pihak swasta. Ancaman yang dihadapi antara lain adalah fluktuasi harga vanili di pasar global, serangan hama dan penyakit, serta persaingan dengan negara produsen vanili lainnya.

Tabel 6. Faktor Eksternal Usahatani Vanili

| No                           | Eksternal                     | Total Nilai |
|------------------------------|-------------------------------|-------------|
| <i>Opportunity (peluang)</i> |                               |             |
| 1                            | Permintaan pasar vanili besar | 107         |
| 2                            | Dukungan pemerintah           | 106         |
| 3                            | Perkembangan teknologi        | 105         |
| 4                            | Kehadiran lembaga pertanian   | 103         |
| 5                            | Akses pasar yang luas         | 101         |
| <i>Treaths (Ancaman)</i>     |                               |             |
| 1                            | Harga fluktuatif              | 47          |
| 2                            | Persaingan produk             | 45          |
| 3                            | Kondisi cuaca tidak menentu   | 45          |
| 4                            | Serangan hama dan penyakit    | 43          |
| 5                            | Pencurian hasil panen         | 42          |
| <b>Grand Total</b>           |                               | <b>744</b>  |

Sumber : Data Primer Setelah Diolah Tahun 2024

#### D. Analisis Strategi Pengembangan Usahatani Vanili

Analisis strategi pengembangan usahatani vanili dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT, IFE, dan EFE.

1. Analisis IFE (Internal Factor Evaluation): Analisis IFE digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor internal yang memengaruhi usahatani vanili. Berdasarkan hasil analisis IFE, diperoleh skor total tertimbang sebesar 2.85. Skor ini menunjukkan bahwa usahatani vanili di Kelurahan Palampang memiliki kekuatan internal yang cukup baik, namun masih perlu ditingkatkan.

Tabel 7. Analisis IFE Usahatani Vanili

| No | Internal | Total Nilai | Bobot | Rating | Bobot x Rating |
|----|----------|-------------|-------|--------|----------------|
|----|----------|-------------|-------|--------|----------------|



Andi Ahmad Bolorang: Strategi Pengembangan Usahatani Vanili di Kelurahan Palampang Kecamatan Rilau Ale Kabupaten Bulukumba

| <b>Strength (kekuatan)</b>  |                                              |            |              |   |       |
|-----------------------------|----------------------------------------------|------------|--------------|---|-------|
| 1                           | Pengalaman usahatani petani                  | 111        | 0,148        | 4 | 0,546 |
| 2                           | Kualitas yang baik                           | 109        | 0,145        | 4 | 0,527 |
| 3                           | Sarana dan prasarana produksi yang memadai   | 104        | 0,138        | 3 | 0,479 |
| 4                           | Dukungan Kelompok Tani                       | 102        | 0,136        | 3 | 0,461 |
| 5                           | Ketersediaan lahan yang baik                 | 101        | 0,134        | 3 | 0,452 |
| <b>Weakness (kelemahan)</b> |                                              |            |              |   |       |
| 1                           | Sistem pengolahan belum optimal              | 48         | 0,064        | 2 | 0,102 |
| 2                           | Akses informasi harga terbatas               | 47         | 0,063        | 2 | 0,098 |
| 3                           | Infrastruktur pendukung usaha masih terbatas | 47         | 0,063        | 2 | 0,098 |
| 4                           | Modal usaha terbatas                         | 42         | 0,056        | 1 | 0,078 |
| 5                           | Pengetahuan teknologi budidaya modern        | 41         | 0,055        | 1 | 0,075 |
| <b>Grand Total</b>          |                                              | <b>752</b> | <b>1,000</b> |   |       |

Sumber : Data Primer Setelah Diolah Tahun 2024

- Analisis EFE (External Factor Evaluation): Analisis EFE digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor eksternal yang memengaruhi usahatani vanili. Berdasarkan hasil analisis EFE, diperoleh skor total tertimbang sebesar 2.60. Skor ini menunjukkan bahwa usahatani vanili di Kelurahan Palampang menghadapi peluang dan ancaman yang seimbang.

Tabel 8. Analisis EFE Usahatani Vanili

| No                           | Eksternal                     | Total Nilai | Bobot        | Rating | Bobot x Rating |
|------------------------------|-------------------------------|-------------|--------------|--------|----------------|
| <b>Opportunity (peluang)</b> |                               |             |              |        |                |
| 1                            | Permintaan pasar vanili besar | 107         | 0,144        | 4      | 0,513          |
| 2                            | Dukungan pemerintah           | 106         | 0,142        | 4      | 0,503          |
| 3                            | Perkembangan teknologi        | 105         | 0,141        | 4      | 0,494          |
| 4                            | Kehadiran lembaga pertanian   | 103         | 0,138        | 3      | 0,475          |
| 5                            | Akses pasar yang luas         | 101         | 0,136        | 3      | 0,457          |
| <b>Treaths (Ancaman)</b>     |                               |             |              |        |                |
| 1                            | Harga fluktuatif              | 47          | 0,063        | 2      | 0,099          |
| 2                            | Persaingan produk             | 45          | 0,060        | 2      | 0,091          |
| 3                            | Kondisi cuaca tidak menentu   | 45          | 0,060        | 2      | 0,091          |
| 4                            | Serangan hama dan penyakit    | 43          | 0,058        | 1      | 0,083          |
| 5                            | Produk sintetis tersebar luas | 42          | 0,056        | 1      | 0,079          |
| <b>Grand Total</b>           |                               | <b>744</b>  | <b>1,000</b> |        |                |

Sumber : Data Primer Setelah Diolah Tahun 2024

- Analisis SWOT: Analisis SWOT digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan usahatani vanili berdasarkan faktor-faktor internal dan eksternal yang telah diidentifikasi. Berdasarkan hasil analisis SWOT, diperoleh beberapa alternatif strategi yang dapat diterapkan, antara lain:





Andi Ahmad Bolorang: Strategi Pengembangan Usahatani Vanili di Kelurahan Palampang Kecamatan Rilau Ale Kabupaten Bulukumba

Tabel 9. Analisis SWOT

|                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                              |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div>Internal</div> <div>Eksternal</div>                                                                                                               | <b>Kekuatan :</b><br>1. Pengalaman usahatani<br>2. Kualitas yang baik<br>3. Saprodi yang memadai<br>4. Dukungan Kelompok Tani<br>5. Ketersediaan lahan yang baik | <b>Kelemahan :</b><br>1. Sistem pengolahan belum optimal<br>2. Akses informasi harga terbatas<br>3. Infrastruktur pendukung usaha masih terbatas<br>4. Modal usaha terbatas<br>5. Budidaya masih tradisional |
| <b>Peluang :</b><br>1. Permintaan pasar<br>2. Dukungan pemerintah<br>3. Perkembangan teknologi<br>4. Lembaga pertanian<br>5. Pasar yang luas           | <b>Strategi S-O :</b><br>1. Pemenuhan Permintaan Pasar (S1,S2,S3-O1,O5)<br>2. Kerjasama untuk meningkatkan daya saing produk (S2,S4-O4,O5)                       | <b>Strategi W-O :</b><br>1. Optimalisasi sistem pengolahan (W1,W5-O2,O4)<br>2. Meningkatkan akses informasi pasar (W2,W3-O3,O5)                                                                              |
| <b>Ancaman :</b><br>1. Harga fluktuatif<br>2. Persaingan produk<br>3. Cuaca tidak menentu<br>4. Serangan hama dan penyakit<br>5. Pencurian hasil panen | <b>Strategi S-T :</b><br>1. Diversifikasi produk (S1,S2-T1,T2)<br>2. Peningkatan sistem keamanan (S4,S5-T5)                                                      | <b>Strategi W-T :</b><br>1. Peningkatan efisiensi dalam melaksanakan usahatani (W1,W4-T2,T5)<br>2. Peningkatan pengetahuan melalui pelatihan (W3,W5-T3,T4)                                                   |

Sumber : Data Primer Setelah Diolah Tahun 2024

- Strategi SO (Strengths-Opportunities): Memanfaatkan kekuatan internal untuk meraih peluang eksternal. Strategi ini meliputi peningkatan produksi dan kualitas vanili, peningkatan kerjasama dengan pihak swasta, serta peningkatan akses terhadap pasar yang lebih luas.
- Strategi WO (Weaknesses-Opportunities): Meminimalkan kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. Strategi ini meliputi peningkatan pengetahuan dan keterampilan petani melalui pelatihan, peningkatan akses terhadap modal usaha, serta perbaikan infrastruktur pendukung.
- Strategi ST (Strengths-Threats): Memanfaatkan kekuatan internal untuk mengatasi ancaman eksternal. Strategi ini meliputi diversifikasi produk vanili, peningkatan efisiensi produksi, serta peningkatan daya saing di pasar global.
- Strategi WT (Weaknesses-Threats): Meminimalkan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Strategi ini meliputi pengelolaan risiko usahatani, peningkatan kelembagaan petani, serta pengembangan sistem informasi pasar.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang menunjukkan bahwa pengembangan usahatani vanili memerlukan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi. Faktor-faktor seperti teknologi budidaya, akses modal, kelembagaan petani, serta dukungan pemerintah dan swasta, memiliki peran penting dalam meningkatkan produktivitas, kualitas, dan keberlanjutan usahatani vanili.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan usahatani vanili di Kelurahan Palampang, Kecamatan Rilau Ale, Kabupaten Bulukumba, perlu difokuskan pada peningkatan kapasitas petani, penerapan teknologi modern, serta sinergi antara



*Andi Ahmad Bolorang: Strategi Pengembangan Usahatani Vanili di Kelurahan Palampang Kecamatan Rilau Ale Kabupaten Bulukumba*

pemerintah, swasta, dan masyarakat. Dengan demikian, diharapkan usahatani vanili di wilayah ini dapat berkembang secara optimal dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat.

## KESIMPULAN

1. Kegiatan usahatani vanili di Kelurahan Palampang mencakup: persiapan lahan, pembibitan, penanaman, pemeliharaan (pemangkasan, pemupukan, pengendalian hama), pemanenan, penanganan pascapanen (pengeringan, penyimpanan), dan pemasaran melalui tengkulak.
2. Strategi pengembangan meliputi: (a) pemenuhan permintaan pasar, (b) peningkatan daya saing melalui kerjasama, (c) optimalisasi sistem pengolahan, (d) peningkatan akses informasi pasar, (e) diversifikasi produk, (f) peningkatan sistem keamanan, (g) peningkatan efisiensi usahatani, dan (h) peningkatan pengetahuan petani.

## DAFTAR PUSTAKA

- [FOH] Food and Agriculture Organization of the United Nations., 2009. *Vanilla: Postharvest Operations*. <https://www.fao.org/3/ax447e/ax447e.pdf>. [13 JULI 2023]
- Andi Nur Ichsan Abidin., 2016. *Strategi pengembangan Usahatani Vanili di Desa Bone Makmur Kecamatan Bontomanai Kabupaten Kepulauan Selayar [Skripsi] perodi Agribisnis pertanian*. Makassar. Sulawesi Selatan
- Anggraini, R., 2019. *Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Melalui Analisis Swot Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Studi Pada Petani Jamur Tiram Di Desa Lubuk Sahung Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma)* (Doctoral dissertation, IAIN BENGKULU).
- Basriwijaya, K. M., 2019. *Kontribusi Wanita Tani Penyadap Karet Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Di Desa Pasir Utama Kecamatan Rambah Hilir Kabupaten Rokan Hulu*. *Jurnal Peternakan Lingkungan Tropis*, 2(1), 8-13.
- Direktorat Jenderal Perkebunan., 2022. *Sistem Informasi Pasar Produk Perkebunan Unggulan (SIPASBUN)*. <https://12ap.pertanian.go.id/sipasbun2020/index.php>. [13 JULI 2023]
- Direktorat Jenderal Perkebunan., 2022. *Sistem Informasi Pasar Produk Perkebunan Unggulan (SIPASBUN)*. <https://12ap.pertanian.go.id/sipasbun2020/index.php>. [13 juli 2023]
- Gonibala, N., Masinambow, V. A., & Maramis, M. T. B., 2019. *Analisis Pengaruh Modal dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan UMKM di Kota Kotamobagu*. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 19(01).
- Jamaludin, J., & Ranchiano, M. G., 2021. *Pertumbuhan Tanaman Vanili (Vanilla Planifolia) dalam Polybag Pada Beberapa Kombinasi Media Tanam dan Frekuensi Penyiraman Menggunakan Teknologi Irigasi Tetes*. *Jurnal Agro Industri Perkebunan*, 65-72.
- Mardikaningsih, R., Sinambela, E. A., Retnowati, E., Purwantiningsih, B., Halizah, S. N., Darmawan, D., & Putra, A.R., 2022. *Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Kecamatan Lawang Kabupaten Malang*. *Jurnal Lima Daun Ilmu (MADA)*, 2(1), 21-32.
- Mashuri, M., & Nurjannah, D., 2020. *Analisis SWOT sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing*. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1(1), 97-112.



*Andi Ahmad Bolorang: Strategi Pengembangan Usahatani Vanili di Kelurahan Palampang Kecamatan Rilau Ale Kabupaten Bulukumba*

Muryaman, Z., 2021. Pengaruh Teknologi Budidaya dan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usahatani Vanili (*Vanilla Planifolia*) [Hasil penelitian]. Bandung: Universitas Winaya Mukti.

Pratiwi, D., & Baga, L. M., 2022. Kontribusi Wanita Tani Dalima Terhadap Pendapatan Rumah Tangga. *Jurnal Sosial Ekonomi Pesisir*, 3(1), 1-9.

Puspita, V. A., Taus, I., & Djawapatty, D. J., 2022. Strategi Pengembangan Usahatani Vanili di Desa Loha, Kecamatan Pacar, Kabupaten Manggarai Barat. *Jurnal Agriovet*, 5(1), 95-110.

Wahyuningsih, R., Sjah, T., & Hayati, H., 2022. Peluang Usahatani Vanili di Pulau Lombok. *Jurnal Sosial Ekonomi dan Humaniora*, 8(4), 517-521.

Widowati, I., Riany, D. A., Andrianto, F., & Suhartini, S., 2022. Analisis SWOT untuk Pengembangan Bisnis Kuliner (Studi kasus pada UMKM Papat Sodara Food Purwakarta). *Jurnal Teknologika*, 12(1), 146-156.