

# I. PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Aren (*Arenga pinnata*) adalah salah satu jenis tanaman yang termasuk dalam komoditas HHBK dan banyak tumbuh di Indonesia. Aren merupakan tanaman yang sangat berpotensi sebagai sumber pencaharian masyarakat, terutama masyarakat disekitar hutan. Aren (*Arenga pinnata*) memiliki banyak fungsi dan manfaat mulai dari daun yang dimanfaatkan sebagai anyaman untuk atap rumah, buahnya dijadikan bahan makanan, batang untuk bahan bangunan, dan nira sebagai pemanis alami. Nira merupakan produk utama dari aren dan banyak dimanfaatkan sebagai bahan pemanis, minuman, cuka, dan alkohol. Nira merupakan cairan yang dihasilkan dari bunga jantan aren, serta dari proses metabolisme dari aren tersebut. (Baharuddin *et al.*, 2007; Nemah *et al.*, 2021; Pontoh *et al.*, 2011).

Besarnya potensi pemanfaatan aren ini didukung oleh tempat tumbuhnya, menjadikan tanaman aren sangat cocok tumbuh pada kondisi lahan yang curam dengan ketinggian berkisar 9 – 2000 mdpl pada curah hujan berkisar 1.200 mm/tahun (Pitopang *et al.*, 2008; Kartika *et al.*, 2013; Maruapey, 2019) Hal ini sesuai dengan kondisi alam di Provinsi Jambi yang memiliki ketinggian berkisar 3 – 938 mdpl. Provinsi Jambi terdapat beberapa wilayah yang tersebarnya aren yaitu Kabupaten Kerinci, Kabupaten Merangin, Kabupaten Batanghari, Kabupaten Sarolangun dan Kabupaten Muaro Jambi.

Tabel 1. Luas areal dan produksi aren menurut Kabupaten di Provinsi Jambi tahun 2020

Kabupaten/Kota	Luas Areal (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (kg/ha)	Jumlah petani (kk)
Merangin	23	12	706	206
Kerinci	74	24	511	134
<b>Muaro Jambi</b>	<b>102</b>	<b>47</b>	<b>603</b>	<b>508</b>
Batang Hari	85	37	1.233	156
Sarolangun	18	8	1.000	26
Jumlah	302	128	711	1.030

Sumber: Statistik Perkebunan Non Unggulan Nasional 2020-2022, 2021

Kabupaten Muaro Jambi memiliki luas perkebunan aren sebanyak 102 ha dan dapat memproduksi aren sebanyak 47 ton/tahun dengan jumlah petani

sebanyak 508 KK, yang kemudian disusul oleh Kabupaten Batang Hari dengan luas areal 85 ha, produksi aren sebanyak 37 ton/tahun dengan jumlah petani 156 KK.

Dengan luasnya lahan perkebunan aren di Kabupaten Muaro Jambi menjadikan aren sebagai komoditas yang sering dimanfaatkan oleh masyarakat sekitar untuk diolah menjadi sebuah produk yang bernilai jual.

Desa Jambi Tulo merupakan salah satu desa yang masih tinggi dalam memanfaatkan aren hingga saat ini sebagai salah satu mata pencaharian. Usaha pengolahan nira aren di desa Jambi Tulo sudah dilakukan oleh masyarakat sejak turun temurun dan menjadi salah satu sumber mata pencaharian utama masyarakat. Pengelolaan aren di desa Jambi Tulo masih dilakukan dengan cara tradisional, dimana tanaman aren yang dimanfaatkan merupakan aren yang tumbuh secara alami di hutan ataupun perkebunan masyarakat. Selain cara pengelolaan tanaman aren yang masih tradisional, proses penyadapan dan pengolahan air nira aren hingga menjadi produk juga masih dilakukan dengan cara tradisional (Jannah, 2022). Marentek *et al.*, (2017) menyatakan bahwa pengolahan gula aren yang dilakukan secara tradisional dengan menggunakan peralatan sederhana dapat membatasi produksi dan mengakibatkan harga jual yang lebih rendah. Produk aren yang dihasilkan oleh KTH Aren Serbaguna harus diimbangi dengan sistem pemasaran yang baik untuk memperoleh hasil yang optimal bagi petani.

Dalam upaya membantu pengelolaan aren KPHP Muaro Jambi Unit XIII membentuk Kelompok Tani Hutan (KTH) pada tanggal 21 Oktober 2019 dengan nama KTH Aren Serbaguna. KTH Aren Serbaguna saat ini diketahui hanya memproduksi gula cetak dan gula semut. Gula cetak menjadi produk unggulan KTH Aren serbaguna hal ini disebabkan karena mudahnya proses proses pembuatan dan tidak membutuhkan waktu yang lama.

Namun, pemasaran produk yang dilakukan pada KTH Aren Serbaguna masih belum optimal hal ini disebabkan oleh beberapa kendala seperti belum adanya target pasar yang jelas, kurangnya kerjasama dengan lembaga pemasaran untuk mendistribusikan produk, dan kurangnya kegiatan promosi. Hal tersebut menyebabkan menyebabkan sedikitnya jumlah produk olahan nira aren yang

dipasarkan oleh KTH dan tidak pastinya harga jual yang akhirnya menyebabkan menurunnya pendapatan para petani aren di Desa Jambi Tulo. Sejak tahun 2019 hingga sekarang sebagian besar anggota KTH menunjukkan penurunan pendapatan yang awalnya pendapatan setiap anggota KTH berkisar Rp. 3.000.000 – Rp. 5.000.000 /bulan menjadi Rp. 1.500.000 - Rp. 2.000.000/ bulan di tahun 2023 (Sulaiman, 2023). Hal ini sejalan dengan penelitian Razak (2020) menyebutkan rata-rata pendapatan petani aren di desa Mongiilo Kabupaten Bone Bolango berkisar Rp. 1.337.138/minggu dan Rp. 5.295.063/bulan dan terdapat dua macam saluran pemasaran yaitu, (1) Petani- konsumen akhir, dan (2) Petani – pedagang pengecer. Selain itu, penelitian yang dilakukan Sakban *et al.*, (2017) menyebutkan rata-rata pendapatan petani di Jorong Paraman Ampalu Kabupaten pasaman Barat berkisar Rp. 1.613.127,27 /bulan dan terdapat dua macam saluran pemasaran yaitu (1) petani – pengumpul desa – pengumpul kabupaten – pedagang pengecer – konsumen akhir (2) petani – pengumpul desa – pedagang pengecer – konsumen akhir.

Pemasaran merupakan aspek yang sangat penting dalam usaha pertanian. Jika mekanisme pemasaran berjalan baik, maka semua pihak yang terlibat akan diuntungkan. Oleh karena itu peran lembaga pemasaran yang biasanya terdiri dari produsen, tengkulak, pedagang pengumpul, broker, eksportir, importir dan yang lainnya menjadi amat penting (Khaswarina *et al.*, 2019). Menurut Desiana *et al.*, (2017) menyebutkan sistem pemasaran yang baik, produk disalurkan dari produsen ke konsumen melalui berbagai tahapan. Sistem ini memberikan indikasi tentang perubahan dalam penawaran dan permintaan produk kepada produsen.

Saluran pemasaran merupakan para pelaku bisnis baik perorangan maupun organisasi yang terlibat dalam mendistribusikan produk dari produsen ke konsumen. Dalam mendistribusikan produk para pelaku bisnis harus dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang tidak hanya pada kelayakan dan biaya produksi, namun juga pada kesesuaian harga dan pemberian potongan harga yang dapat memberikan dampak bagi penjualan produk (Sarjono, 2015; Rahimah & Hikmah, 2023).

Berdasarkan uraian diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **Komparasi Saluran Pemasaran Terhadap Pendapatan Anggota Kelompok Tani Hutan Aren Serbaguna Kabupaten Muaro Jambi.**

### **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana saluran pemasaran produk olahan nira aren pada KTH Aren Serbaguna?
2. Berapa besar pendapatan anggota KTH Aren Serbaguna dari pemanfaatan aren?
3. Bagaimana perbandingan pendapatan anggota KTH Aren Serbaguna berdasarkan saluran pemasaran.

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah, adapun tujuan dalam penelitian ini, yaitu :

1. Menganalisis saluran pemasaran produk aren pada KTH Aren Serbaguna.
2. Menganalisis pendapatan anggota KTH Aren Serbaguna dari pemanfaatan aren.
3. Menganalisis perbandingan pendapatan anggota KTH Aren Serbaguna berdasarkan saluran pemasaran pada produk sejenis.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi petani aren, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan serta gambaran tentang saluran pemasaran produk aren pada KTH Aren Serbaguna di Desa Jambi Tulo Kecamatan Maro Sebo.
2. Bagi akademisi, penelitian ini dapat dijadikan sumber informasi yang berkaitan dengan saluran pemasaran produk aren.
3. Bagi peneliti, dapat menjadi sarana dalam menerapkan teori yang telah didapatkan selama masa perkuliahan.