



# KAJIAN NILAI TAMBAH PRODUK DAN SKEMA PELUANG PASAR PROGRAM READSI

## TIM

Ketua : Dr. Supriyo Imran, S P., M.Si

Anggota :

Dr. Ria Indriani, S.P., MSi

Dr. Nurdin, S.P., M.Si

Dr. Ir. Asda Rauf., M.Si

Yuliana Bakari, S P., M.P

Echan Adam, S.E., M.M

Agustinus Moonti, S E, M.M

Purnamaningsih Maspekke, S.TP, M Sc

Ramlan Mustafa, S.P., M Si



**KERJASAMA**

**DINAS PERTANIAN PROVINSI GORONTALO**

dengan

**FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO**

**TAHUN 2021**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**PENELITIAN KERJASAMA DINAS PERTANIAN PROVINSI GORONTALO  
DAN FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO**

Judul Kegiatan : Kajian Nilai Tambah dan Skema Peluang Pasar  
Program READSI Tahun 2021

**KETUA PENELITI**

Nama Lengkap : Dr. Supriyo Imran, S.P, M.Si  
NIP : 19750930 200312 1 001  
Pangkat / Golongan : Pembina Tkt.1 / IVb  
Jabatan Fungsional : Lektor Kepala  
Bidang Keahlian : Ekonomi Pertanian  
Telp/Fax : 082291803352  
Email : [supriyo.imran@ung.ac.id](mailto:supriyo.imran@ung.ac.id)

Lama Penelitian  
Keseluruhan : 3 bulan

Biaya Penelitian  
Keseluruhan : Rp. 156.000.000,-

Biaya Tahun Berjalan : Dana Dinas Pertanian Provinsi Gorontalo

Gorontalo, 29 November 2021  
Ketua Peneliti



Dr. Supriyo Imran, S.P, M.Si  
NIP. 19750930 300312 1001

**Mengetahui,**

Kepala Dinas Pertanian



## DAFTAR ISI

|   |     |
|---|-----|
| <b>HALAMAN SAMPUL</b> .....                               | i   |
| <b>DAFTAR ISI</b> .....                                   | ii  |
| <b>DAFTAR GAMBAR</b> .....                                | iii |
| <b>DAFTAR TABEL</b> .....                                 | iv  |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....                              | v   |
| <br>  |     |
| <b>BAB 1 LATAR BELAKANG</b> .....                         | 1   |
| 1.1. Latar Belakang.....                                  | 1   |
| 1.2. Maksud dan Tujuan .....                              | 3   |
| 1.3. Sasaran.....   | 3   |
| 1.4. Ruang Lingkup .....                                  | 3   |
| 1.5. Output .....   | 4   |
| <br>  |     |
| <b>BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA</b> .....                       | 5   |
| 2.1. Nilai Tambah .....                                   | 5   |
| 2.2. Skema Peluang Pasar.....                             | 6   |
| <br>  |     |
| <b>BAB 3 METODE PENELITIAN</b> .....                      | 9   |
| 3.1. Lokasi dan Waktu .....                               | 9   |
| 3.2. Teknik Penarikan Sampel.....                         | 9   |
| 3.3. Jenis dan Sumber Data .....                          | 10  |
| 3.4. Teknik Pengumpulan Data .....                        | 10  |
| 3.5. Teknik Analisis Data .....                           | 10  |
| 3.5.1. Analisis Deskriptif.....                           | 10  |
| 3.5.2. Analisis Margin Pemasaran dan Farmer's Share ..... | 11  |
| 3.5.3. Analisis Nilai Tambah.....                         | 11  |
| <br>  |     |
| <b>BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....                   | 13  |
| 4.1. Kabupaten Gorontalo.....                             | 13  |
| 4.1.1. Keadaan Umum Lokasi .....                          | 13  |
| 4.1.2 Karakteristik Petani READSI.....                    | 15  |
| 4.1.2.1 Usahatani Padi.....                               | 15  |
| 4.1.2.2 Usahatani Jagung .....                            | 16  |
| 4.1.2.3 Usahatani Cabai Rawit.....                        | 17  |
| 4.1.2.4 Usahatani Kakao .....                             | 18  |
| 4.1.2.5 Usahatani Tanaman Pekarangan .....                | 19  |
| 4.1.2.6 Usahatani Tanaman Kelapa .....                    | 18  |
| 4.1.3 Deskripsi Usahatani.....                            | 21  |
| 4.1.3.1 Usahatani Padi.....                               | 15  |
| 4.1.3.2 Usahatani Jagung .....                            | 16  |
| 4.1.3.3 Usahatani Cabai Rawit.....                        | 17  |
| 4.1.3.4 Usahatani Kakao .....                             | 18  |
| 4.1.3.5 Usahatani Tanaman Pekarangan .....                | 19  |

|   |    |
|---|----|
| 4.1.3.6 Usahatani Tanaman Kelapa .....            | 18 |
| 4.1.4 Nilai Tambah Produk Olahan.....             | 31 |
| 4.1.5 Nilai Tambah Pemasaran.....                 | 34 |
| 4.1.6 Skema Peluang Pasar dan Produk Turunan      |    |
| Komoditas READSI.....                             | 37 |
| 4.1.6.1 Padi Sawah.....                           | 37 |
| 4.1.6.2 Jagung .....                              | 39 |
| 4.1.6.3 Kelapa .....                              | 41 |
| 4.1.6.4 Kakao .....                               | 42 |
| 4.1.6.5 Cabai Rawit.....                          | 43 |
| 4.1.6.6 Sayuran.....                              | 41 |
| 4.2. Kabupaten Bone Bolango.....                  | 46 |
| 4.2.1. Keadaan Umum Lokasi.....                   | 46 |
| 4.2.2. Karakteristik Petani READSI .....          | 47 |
| 4.2.2.1 Usahatani Padi.....                       | 47 |
| 4.2.2.2 Usahatani Jagung.....                     | 48 |
| 4.2.2.3 Usahatani Cabai Rawit.....                | 49 |
| 4.2.2.4 Usahatani Cacao.....                      | 50 |
| 4.2.2.5 Usahatani Tanaman Pekarangan .....        | 51 |
| 4.2.2.6 Usahatani Tanaman Perkebunan Lain.....    | 52 |
| 4.2.3. Deskripsi Usahatani.....                   | 53 |
| 4.2.3.2 Usahatani Padi.....                       | 53 |
| 4.2.3.2 Usahatani Jagung .....                    | 55 |
| 4.2.3.3 Usahatani Cabai Rawit.....                | 57 |
| 4.2.3.4 Usahatani Kakao .....                     | 59 |
| 4.2.3.5 Usahtani Tanaman Pekarangan.....          | 60 |
| 4.2.3.6 Usahtani Tanaman Perkebunan Lain .....    | 62 |
| 4.2.4. Nilai Tambah Produk Olahan.....            | 66 |
| 4.2.5. Nilai Tambah Pemasaran.....                | 68 |
| 4.2.6. Produk Turunan dan Peluang Pasar Komoditas |    |
| Sayuran di Kabupaten Bone Bolango .....           | 73 |
| 4.3. Kabupaten Pohuwato.....                      | 75 |
| 4.3.1. Keadaan Umum Lokasi .....                  | 75 |
| 4.3.2. Karakteristik Petani READSI.....           | 77 |
| 4.3.2.1 Usahatani Padi.....                       | 77 |
| 4.3.2.2 Usahatani Jagung .....                    | 78 |
| 4.3.2.3 Usahatani Cabai Rawit.....                | 79 |
| 4.3.2.4 Usahatani Kakao .....                     | 80 |
| 4.3.2.5 Usahatani Tanaman Pekarangan .....        | 81 |
| 4.3.2.6 Usahtani Tanaman Kelapa .....             | 82 |
| 4.3.3. Deskripsi Usahatani.....                   | 84 |
| 4.3.3.1 Ushatani Padi .....                       | 84 |
| 4.3.3.2 Usahatani Jagung .....                    | 85 |
| 4.3.3.3 Usahatani Cabai Rawit.....                | 87 |

|  |           |
|--|-----------|
| 4.3.3.5 Usahatani Kakao .....                                    | 90        |
| 4.3.3.5 Usahatani Tanaman Pekarangan .....                       | 91        |
| 4.3.3.6 Usahatani Tanaman Kelapa .....                           | 93        |
| 4.3.4. Nilai Tambah Produk Olahan .....                          | 94        |
| 4.3.5. Nilai Tambah Pemasaran.....                               | 96        |
| 4.3.6. Peluang Pasar Komoditas READSI Kabupaten<br>Pohuwato..... | 102       |
| <b>BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>                          | <b>51</b> |
| 5.1 Kesimpulan .....   | 51        |
| 5.2 Saran .....  | 52        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>                                      | <b>53</b> |

## DAFTAR GAMBAR

| No  | Teks  | Hal |
|-----|---|-----|
| 1.  | Peta Kabupaten Gorontalo, 2021 .....                              | 13  |
| 2.  | Luas Kecamatan di Kabupaten Gorontalo .....                       | 14  |
| 3.  | Saluran Pemasaran Padi di Kabupaten Gorontalo, 2021 .....         | 22  |
| 4.  | Saluran Pemasaran Jagung di Kabupaten Gorontalo, 2021 .....       | 24  |
| 5.  | Saluran Pemasaran Cabai Rawit di Kabupaten Gorontalo, 2021.....   | 26  |
| 6.  | Saluran Pemasaran Kakao di Kabupaten Gorontalo, 2021 .....        | 27  |
| 7.  | Saluran Pemasaran Sayuran di Kabupaten Gorontalo, 2021 .....      | 29  |
| 8.  | Saluran Pemasaran Kelapa di Kabupaten Gorontalo, 2021 .....       | 29  |
| 9.  | Pohon Industri Komoditas Padi Sawah.....                          | 38  |
| 10. | Pohon Industri Komoditas Jagung .....                             | 39  |
| 11. | Bagan Produk .....  | 41  |
| 12. | Saluran Pemasaran Padi di Kabupaten Bone Bolango, 2021.....       | 54  |
| 13. | Saluran Pemasaran Jagung di Kabupaten Bone Bolango, 2021. ....    | 56  |
| 14. | Saluran Pemasaran Cabai Rawit di Kabupaten Bone Bolango, 2021 ... | 58  |
| 15. | Saluran Pemasaran Kakao di Kabupaten Bone Bolango, 2021 .....     | 59  |
| 16. | Margin Pemasaran Sayuran di Kabupaten Bone Bolango, 2021 .....    | 61  |
| 17. | Saluran Pemasaran Kelapa di Kabupaten Bone Bolango, 2021 .....    | 63  |
| 18. | Saluran Pemasaran Cengkeh di Kabupaten Bone Bolango, 2021.....    | 63  |
| 19. | Saluran Pemasaran Aren di Kabupaten Bone Bolango, 2021 .....      | 64  |
| 20. | Lahan Pertanian di Kabupaten Pohuwato, 2021. ....                 | 76  |
| 21. | Saluran Pemasaran Padi di Kabupaten Pohuwato, 2021.....           | 84  |
| 22. | Saluran Pemasaran Jagung di Kabupaten Pohuwato, 2021 .....        | 86  |
| 23. | Saluran Pemasaran Cabai Rawit di Kabupaten Pohuwato, 2021.....    | 88  |
| 24. | Saluran Pemasaran Kakao di Kabupaten Pohuwato, 2021 .....         | 90  |
| 25. | Saluran Pemasaran Sayuran di Kabupaten Pohuwato, 2021.....        | 92  |
| 26. | Saluran Pemasaran Kelapa di Kabupaten Pohuwato, 2021 .....        | 94  |

## DAFTAR TABEL

| No  | Teks  | Hal |
|-----|---|-----|
| 1.  | Analisis Nilai Tambah Hayami .....  | 11  |
| 2.  | Karakteristik Petani Responden Usahatani Padi di Kabupaten<br>Gorontalo, 2021 .....                           | 15  |
| 3.  | Karakteristik Petani Responden Usahatani Jagung di Kabupaten<br>Gorontalo, 2021 .....                         | 16  |
| 4.  | Karakteristik Petani Responden Usahatani Cabai Rawit di Kabupaten<br>Gorontalo, 2021 .....                    | 17  |
| 5.  | Karakteristik Petani Responden Usahatani Kakao di Kabupaten<br>Gorontalo, 2021 .....                          | 18  |
| 6.  | Karakteristik Petani Responden Usahatani Tanaman Pekarangan<br>di Kabupaten Gorontalo, 2021 .....             | 19  |
| 7.  | Karakteristik Petani Responden Usahatani Tanaman Kelapa di<br>Kabupaten Gorontalo, 2021 .....                 | 20  |
| 8.  | Margin Pemasaran Berdasarkan Saluran Pemasaran Padi di<br>Kabupaten Gorontalo, 2021 .....                     | 22  |
| 9.  | Margin Pemasaran Berdasarkan Saluran Pemasaran Jagung di<br>Kabupaten Gorontalo, 2021 .....                   | 26  |
| 10. | Margin Pemasaran Berdasarkan Saluran Pemasaran Jagung di Kabupaten<br>Gorontalo, 2021 .....                   | 31  |
| 11. | Analisis Nilai Tambah Hayami pada produk Kopra di Kecamatan Tabongo<br>Kabupaten Gorontalo, 2021 .....        | 32  |
| 12. | Analisis Nilai Tambah Hayami pada produk Minyak Kelapa di Kecamatan<br>Tabongo Kabupaten Gorontalo, 2021..... | 33  |
| 13. | Analisis Nilai Tambah Pemasaran pada Tanaman Padi Kabupaten<br>Gorontalo, 2021 .....                          | 35  |
| 14. | Analisis Nilai Tambah Pemasaran pada Tanaman Jagung Kabupaten<br>Gorontalo, 2021 .....                        | 36  |
| 15. | Analisis Nilai Tambah Pemasaran pada Tanaman Cabai Rawit Kabupaten<br>Gorontalo, 2021 .....                   | 36  |

|   |    |
|---|----|
| 16. Karakteristik Petani Responden Usahatani Padi di Kabupaten Bone Bolango, 2021 .....                           | 47 |
| 17. Karakteristik Petani Responden Usahatani Jagung di Kabupaten Bone Bolango, 2021 .....                         | 48 |
| 18. Karakteristik Petani Responden Usahatani Cabai Rawit di Kabupaten Bone Bolango, 2021 .....                    | 49 |
| 19. Karakteristik Petani Responden Usahatani Kakao di Kabupaten Bone Bolango, 2021. ....                          | 50 |
| 20. Karakteristik Petani Responden Usahatani Pekarangan di Kabupaten Bone Bolango, 2021. ....                     | 51 |
| 21. Karakteristik Petani Responden Usahatani Perkebunan di Kabupaten Bone Bolango, 2021. ....                     | 53 |
| 22. Margin Pemasaran berdasarkan Saluran Pemasaran Padi di Kabupaten Bone Bolango, 2021. ....                     | 55 |
| 23. Margin Pemasaran Jagung di Kabupaten Bone Bolango, 2021. ....   | 57 |
| 24. Margin Pemasaran Cabai Rawit di Kabupaten Bone Bolango, 2021 .....  | 58 |
| 25. Margin Pemasaran Sayuran di Kabupaten Bone Bolango, 2021.....   | 61 |
| 26. Margin Pemasaran Minyak Kelapa di Kabupaten Bone Bolango, 2021  | 64 |
| 27. Margin Pemasaran Cengkeh di Kabupaten Bone Bolango, 2021.....   | 65 |
| 28. Margin Pemasaran Gula Aren di Kabupaten Bone Bolango, 2021. ....  | 65 |
| 29. Analisis Nilai Tambah Hayami pada Minyak Kelapa di Kecamatan Bulango Utara Kabupaten Bone Bolango, 2021. .... | 66 |
| 30. Analisis Nilai Tambah Hayami pada Gula Aren di Kecamatan Bulango Utara Kabupaten Bone Bolango, 2021. ....     | 67 |
| 31. Analisis Nilai Tambah Pemasaran pada Tanaman Padi Kabupaten Bone Bolango, 2021 .....                          | 69 |
| 32. Analisis Nilai Tambah Pemasaran pada Tanaman Jagung Kabupaten Bone Bolango, 2021 .....                        | 70 |

|  |    |
|--|----|
| 33. Analisis Nilai Tambah Pemasaran pada Tanaman Cabai Rawit di Kabupaten Bone Bolango, 2021 ..... | 70 |
| 34. Analisis Nilai Tambah pada Tanaman Pekarangan di Kabupaten Bone Bolango, 2021 .....            | 71 |
| 35. Analisis Nilai Tambah Pemasaran pada Tanaman Cengkeh di Kabupaten Bone Bolango, 2021 .....     | 72 |
| 36. Karakteristik Petani Responden Usahatani Padi di Kabupaten Pohuwato, 2021 .....                | 77 |
| 37. Karakteristik Petani Responden Usahatani Jagung di Kabupaten Pohuwato, 2021 .....              | 78 |
| 38. Karakteristik Petani Responden Usahatani Cabai Rawit di Kabupaten Pohuwato, 2021 .....         | 79 |
| 39. Karakteristik Petani Responden Usahatani Kakao di Kabupaten Pohuwato, 2021 .....               | 80 |
| 40. Karakteristik Petani Responden Usahatani Pekarangan di Kabupaten Pohuwato, 2021 .....          | 81 |
| 41. Karakteristik Petani Responden Usahatani Kelapa di Kabupaten Pohuwato, 2021 .....              | 83 |
| 42. Margin Pemasaran berdasarkan Saluran Pemasaran Jagung di Kabupaten Pohuwato, 2021 .....        | 87 |
| 43. Margin Pemasaran berdasarkan Saluran Pemasaran Cabai Rawit di Kabupaten Pohuwato, 2021 .....   | 89 |
| 44. Margin Pemasaran berdasarkan Saluran Pemasaran Kakao di Kabupaten Pohuwato, 2021 .....         | 91 |
| 45. Analisis Nilai Tambah Hayami pada produk Kopra Kabupaten Pohuwato, 2021 .....                  | 95 |
| 46. Analisis Nilai Tambah Pemasaran pada Tanaman Jagung Kabupaten Pohuwato, 2021 .....             | 96 |
| 47. Analisis Nilai Tambah Pemasaran pada Tanaman Cabai Rawit Kabupaten Pohuwato, 2021 .....        | 97 |

|  |     |
|--|-----|
| 48. Analisis Nilai Tambah Pemasaran pada Tanaman Cabai Rawit Kabupaten Pohuwato, 2021..... | 98  |
| 49. Analisis Nilai Tambah Pemasaran pada Tanaman Cabai Rawit Kabupaten Pohuwato, 2021..... | 99  |
| 50. Analisis Nilai Tambah Pemasaran pada Tanaman Cabai Rawit Kabupaten Pohuwato, 2021..... | 100 |
| 51. Analisis Nilai Tambah Pemasaran pada Tanaman Kakao Kabupaten Pohuwato, 2021.....       | 101 |

## DAFTAR LAMPIRAN

| No | Teks   | Hal |
|----|--|-----|
| 1. | Peta Kabupaten Bone Bolango .....                        | 56  |
| 2. | Susunan Organisasi dan Pembagian Tugas Tim Peneliti..... | 56  |
| 3. | Riwayat Hidup Tim Peneliti .....                         | 57  |

## I. PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Dalam sistem komoditas pertanian terjadi arus komoditas yang mengalir dari hulu ke hilir, yang berawal dari petani dan berakhir pada konsumen akhir, dan mendapat perlakuan-perlakuan seperti pengolahan, pengawetan dan pemindahan untuk menambah kegunaan atau menimbulkan nilai tambah (Sudiyono, 2004). Konsep nilai tambah pada pertanian adalah saat sebuah barang mendapatkan perlakuan baik pada saat proses produksi ataupun penyaluran kepada konsumen sehingga dengan aktivitas tersebut konsumen mengeluarkan uang lebih banyak untuk barang yang dibelinya (USDA, 2002). Peningkatan nilai tambah pada produk primer komoditas pertanian menjadi salah satu langkah agar dapat meningkatkan pendapatan petani terutama di wilayah pedesaan (Dilana, 2013). Selain itu penambahan nilai pada suatu produk pertanian maka komoditas tersebut akan lebih mudah diterima oleh pasar yang luas (Coltrain, Barton and Boland, 2000).

Era globalisasi mengakibatkan persaingan di segala bidang usaha menjadi semakin ketat. Menghadapi hal tersebut maka perusahaan harus selalu berorientasi pada pemasaran (*marketing oriented*) dimana semua kegiatan usaha diarahkan untuk memenuhi keinginan konsumen sehingga tercipta suatu kepuasan. Pemasaran merupakan salah satu faktor penting guna menjaga kelangsungan hidup usaha dalam menghadapi persaingan. Strategi pemasaran adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu dibidang pemasaran yang memberikan paduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat mencapai tujuan. Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan saran, kebijakan dan memberi arah pada usaha yang meliputi promosi, produksi, distribusi dan harga (Assauri, 1999).

Untuk memenangkan persaingan dalam merebut pasar, suatu usaha harus dapat menyusun analisis lingkungan berupa Segmenting, Targeting, Positioning (STP) dengan tepat sehingga nantinya dapat merumuskan strategi pemasaran yang juga tepat. Untuk mencapai hasil pemasaran yang optimal, pemasar pertama kali harus terlebih dahulu melakukan segmentasi pasar atas produk yang akan dijual. Segmentasi pasar pada intinya membagi potensi pasar menjadi bagian-bagian tertentu; bisa berdasar pembagian demografis; berdasar kelas ekonomi dan pendidikan ataupun juga berdasar gaya hidup (psikografis). Setelah segmentasi atas produk telah ditetapkan, maka langkah berikutnya adalah melakukan targeting atau membidik target market yang telah dipilih dalam analisa segmentasi pasar. Dalam hal ini tentu saja serangkaian

kegiatan pemasaran yang dilakukan harus sesuai dengan karakteristik pasar sasaran yang hendak dituju. Langkah berikutnya adalah melakukan positioning produk yang berarti menciptakan keunikan posisi produk dalam benak atau persepsi pelanggan potensial yang akan dibidik. Penyusunan STP yang tepat tentu saja akan memudahkan suatu dalam menyusun program kegiatan pemasaran (Rismiati dan Suratno, 2001).

Program READSI merupakan pengembangan (*scaling-up*) Program Rural Empowerment and Agricultural Development (READ) yang telah memasuki tahun ke 3 (2019-2021) di tiga (3) Kabupaten di Provinsi Gorontalo. Program READSI dinilai sebagai program yang berhasil oleh Badan Perencanaan Pembangunan Nasional (Bappenas) dan IFAD dalam menurunkan tingkat kemiskinan petani. Program READSI memiliki tiga komponen utama dan satu komponen dukungan manajemen program. Komponen 1 adalah Pengembangan Pertanian dan Mata Pencaharian di Pedesaan (*Village Agriculture and Livelihoods Development*). Salah satu sub-komponen dari Komponen 1 Program READSI adalah Pengembangan Pertanian dan Penghidupan di Pedesaan adalah Kajian Kegiatan non farm (Pengolahan makanan, industri kecil rumah tangga, kerajinan dan warung) dan skema peluang pasar di setiap kabupaten yaitu Kabupaten Gorontalo, Bone Bolango dan Pohuwato.

Salah satu kegiatan Program READSI adalah memberikan modal kepada kelompok tani sasaran yang berada di Kabupaten Gorontalo, Bone Bolango dan Pohuwato. Pemberian modal ini dengan tujuan peningkatan system budidaya tanaman padi, jagung, cabe rawit tanaman perkarangan, kakao dan lainnya. Kegiatan non farm (Pengolahan makanan, industri kecil rumah tangga, kerajinan dan warung) dan skema peluang pasar di setiap kabupaten bertujuan membantu kelompok tani sasaran dalam mengolah dan memasarkan hasil panennya. Hal ini berkaitan dengan sifat produk pertanian yang bersifat *perishable* (mudah rusak) dan *bulky* (kamba) yang dimiliki produk pertanian. Oleh karena itu hasil panen petani sasaran perlu mendapat perlakuan-perlakuan seperti pengolahan, pengawetan dan pemindahan untuk menambah kegunaan atau menimbulkan nilai tambah yang berdampak pada peningkatan pendapatan petani diluar usahatani. Selain itu untuk menciptakan peluang pasar sasaran dari hasil panen dan produk olahan petani adalah perlu dilakukan analisis lingkungan yaitu Segmentasi, Target dan Posisi pasar agar petani dapat mengetahui dimana produknya dapat dipasarkan. Oleh karena itu diperlukan suatu kebijakan yang tepat dalam menyusun dan menetapkan strategi segmenting,

targeting, dan positioning yang tepat agar petani dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraannya, dan tidak berharap hanya dari hasil komoditas pertanian primer.

## **1.2. Maksud dan Tujuan**

### **a. Maksud**

Memberikan rekomendasi dan implikasi kebijakan untuk perbaikan dan optimalisasi peluang pasar dan system pemasarannya di masa depan serta skema pasar komoditi yang diusahakan petani sasaran Program READSI.

### **b. Tujuan**

1. Untuk mengkaji potensi kegiatan usahatani program READSI
2. Untuk menganalisis nilai tambah dari produk petani sasaran Program READSI yang berdampak terhadap pendapatan petani
3. Untuk melihat peluang pasar komoditas yang diusahakan anggota Poktan sasaran Program READSI

## **1.3. Sasaran**

Tersedianya hasil rekomendasi Kajian Nilai Tambah Produk dan Skema peluang pasar di waktu yang akan datang khususnya di lokasi program READSI

## **1.4. Ruang Lingkup**

1. Mengidentifikasi dan menganalisis kegiatan usaha tani yang dilakukan oleh anggota kelompok tani;
2. Mengidentifikasi dan menganalisis potensi nilai tambah produk dan sistem pemasarannya yang dapat dikembangkan di wilayah READSI;
3. Memberikan rekomendasi pengembangan nilai tambah produk dan alternatif peluang pemasaran produk yang berkelanjutan;

## **1.5. Output**

1. Data dan informasi tentang kegiatan usaha tani, potensi nilai tambah produk dan sistem pemasarannya yang sedang dilakukan oleh anggota kelompok tani.
2. Rekomendasi pengembangan nilai tambah produk dan skema akses pasar yang berkelanjutan bagi petani.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Nilai Tambah

Nilai tambah suatu produk adalah hasil dari produk akhir dikurangi dengan biaya antara yang terdiri dari biaya bahan baku dan bahan penolong (Makki dkk, 2001). Dalam sistem komoditas pertanian terjadi arus komoditas yang mengalir dari hulu ke hilir, yang berawal dari petani dan berakhir pada konsumen akhir, dan mendapat perlakuan-perlakuan seperti pengolahan, pengawetan dan pemindahan untuk menambah kegunaan atau menimbulkan nilai tambah. Hal ini berkaitan dengan sifat produk pertanian yang bersifat *perishable* (mudah rusak) dan *bulky* (kamba) yang dimiliki produk pertanian (Sudiyono, 2004).

Konsep nilai tambah pada pertanian adalah saat sebuah barang mendapatkan perlakuan baik pada saat proses produksi ataupun penyaluran kepada konsumen sehingga dengan aktifitas tersebut konsumen mengeluarkan uang lebih banyak untuk barang yang dibelinya (USDA, 2002).

Tujuan nilai tambah adalah untuk mengukur balas jasa yang diterima pelaku bisnis dan kesempatan kerja yang dapat diciptakan oleh sistem komoditas. Nilai tambah menggambarkan imbalan bagi tenaga kerja, modal dan manajemen yang dapat dinyatakan secara fungsi sebagai berikut (Sudiyono, 2004).

$$\text{Nilai Tambah} = f \{ K, B, T, U, H, h, L \}$$

Keterangan:

B = Bahan baku yang digunakan

H = Harga output

T = Tenaga kerja yang digunakan

h = Harga bahan baku

U = Upah tenaga kerja

L = Nilai input lain

Menurut Hayami et.al (1987), ada dua cara menghitung nilai tambah yaitu nilai tambah untuk pengolahan dan nilai tambah untuk pemasaran. Faktor-faktor yang mempengaruhi nilai tambah untuk pengolahan dapat dikategorikan menjadi dua yaitu faktor teknis dan faktor pasar. Faktor teknis yang berpengaruh adalah kapasitas produksi, jumlah bahan baku yang digunakan dan tenaga kerja. Sedangkan faktor pasar yang berpengaruh adalah harga output, upah tenaga kerja, harga bahan baku dan nilai input lain selain bahan bakar dan tenaga kerja (Sudiyono, 2004).

Kelebihan dari analisis nilai tambah oleh Hayami adalah: dapat diketahui besarnya nilai tambah, dapat diketahui besarnya balas jasa terhadap pemilik faktor produksi dan dapat

diterapkan di luar sub sistem pengolahan, misalnya kegiatan pemasaran (Sudiyono, 2004; Dilana, 2013, Fajar, 2014).

Nilai tambah berhubungan dengan prinsip rantai pasok karena dengan penambahan nilai pada suatu produk pertanian maka komoditas tersebut akan lebih mudah diterima oleh pasar yang luas (Coltrain, Barton and Boland, 2000). Konsep nilai tambah didalam bisnis merupakan bagian dari rantai pasok karena aktifitas yang dilakukan didalam penambahan nilai produk dilakukan juga oleh rantai pasok pada perusahaan *downstream* (Amanour dan Boadu, 2004).

Peningkatan nilai tambah pada produk primer komoditas pertanian menjadi salah satu langkah agar dapat meningkatkan pendapatan petani terutama di wilayah pedesaan (Dilana , 2013). Bila komponen biaya antara yang digunakan nilainya semakin besar, maka nilai tambah produk tersebut akan semakin kecil. Begitu pula sebaliknya, jika biaya antaranya semakin kecil, maka nilai tambah produk akan semakin besar (Makki dkk, 2001).

## **2.2. Skema Peluang Pasar**

Pasar adalah tempat atau terjadinya pemenuhi kebutuhan dan keinginan dengan menggunakan alat pemuas berupa barang ataupun jasa, dimana terjadi perpindahan hak milik antara penjual dan pembeli (Sudiyono, 2004). Pemasaran adalah suatu usaha dengan menggunakan pasar untuk melakukan pertukaran yang bertujuan untuk memenuhi aktivitas keinginan manusia.

Pemasaran Pertanian adalah proses aliran komoditi yang disertai perpindahan hak milik dan penciptaan guna waktu, guna tempat dan guna bentuk yang dilakukan lembaga-lembaga pemasarn dengan melaksanakan satu lebih fungsi pemasaran. Tataniaga adalah semacam kegiatan ekonomi yang berfungsi membawa atau menyampaikan barang dari produsen ke konsumen, atau segala sesuatu yang menyangkut aturan permainan dalam hal perdagangan barang-barang.

Pemasaran merupakan salah satu hal yang sangat penting untuk komoditi di pertanian karena produk pertanian memiliki sifat yang khas antara lain :

- ▶ Seasonal (musiman)
- ▶ Perishability (mudah rusak)
- ▶ Bulky
- ▶ Kualitas bervariasi (grade)
- ▶ Mudah terserang hama dan penyakit

Selain itu pemasaran juga merupakan hal yang sangat penting setelah selesainya proses produksi pertanian.

Saluran pemasaran adalah aliran barang dari produsen ke konsumen terjadi karena adanya peranan lembaga pemasaran. Lembaga pemasaran merupakan badan usaha atau individu yg menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditas dari produsen ke konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya. Dalam upaya utk memperlancar proses pengaliran arus barang/jasa dari produsen ke konsumen perlu dipertimbangkan saluran pemasaran yang akan digunakan. Saluran pemasaran yang dipakai dapat sederhana dapat pula rumit tergantung dari :

- ▶ Sistem pasar
- ▶ Macam komoditas

Margin dapat didefinisikan dengan dua cara, yaitu: Pertama margin pemasaran merupakan perbedaan antara harga yang di bayarkan konsumen dengan harga yang di terima oleh petani. Kedua, margin pemasaran merupakan biaya dari jasa-jasa pemasaran (Sudiyono, 2004). Menurut Kohl dan Uhls (2002), marjin merupakan bagian dari harga konsumen yang tersebut pada setiap lembaga pemasaran yang terlibat terjual.

Komponen margin pemasaran terdiri dari biaya-biaya yang diperlukan lembaga-lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran yang disebut dengan biaya pemasaran atau biaya fungsional (*functional cost*) dan keuntungan (*profit*) lembaga pemasaran (Rahim dan Hastuti, 2007).

*Farmer's share* merupakan porsi dari nilai yang dibayar konsumen akhir yang diterima oleh petani dalam bentuk persentase (Sudiyono, 2004). Analisis tentang *producer's share* bermanfaat untuk mengetahui bagian harga yang diterima oleh produsen dari harga yang dibayarkan oleh konsumen dalam setiap saluran pemasaran. Apabila aktifitas nilai tambah utilitas pada suatu komoditas banyak dilakukan oleh petani maka nilai *farmer's share* yang diperoleh lebih tinggi (Kohls dan Uhl, 2002 dalam Fajar, 2014).

### III. METODE PENELITIAN

#### 3.1. Lokasi dan Waktu

Penelitian ini akan dilaksanakan di tiga kabupaten di Provinsi Gorontalo yaitu Kabupaten Gorontalo, Bone Bolango dan Pohuwato. Penelitian dilaksanakan selama tiga bulan mulai bulan Juni – Oktober 2021.

#### 3.2. Teknik Penarikan Sampel

Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *Purposive Sampling* (secara sengaja). Yaitu kelompok tani yang menjadi peserta program READSI dan memiliki usaha pengolahan. Namun untuk menentukan sampel menggunakan *Cluster Random Sampling*. *Cluster sampling* disebut juga dengan *area sampling*. Cluster sampling ini digunakan ketika elemen dari populasi secara geografis tersebar luas sehingga sulit untuk disusun *sampling frame*.

Pengambilan sampel menggunakan *Cluster Random Sampling*, maka wilayah yang dipilih sebagai sampel pada penelitian ini adalah kabupaten yang tersebar di Provinsi Gorontalo yang merupakan daerah sasaran Program READSI. Populasi kelompok tani di Kabupaten Pohuwato adalah sebanyak 126 orang kelompok tani, Kabupaten Gorontalo 120 orang kelompok tani dan Kabupaten Bone Bolango yaitu 126 orang kelompok tani. Sehingga populasi kelompok tani di Provinsi Gorontalo sebanyak 372 kelompok tani. Penentuan sampel per kabupaten dilakukan secara proporsional. Dari perhitungan di peroleh masing-masing Kabupaten Pohuwato sebanyak 54 kelompok, Kabupaten Gorontalo sebanyak 50 kelompok tani, dan Kabupaten Bone Bolango sebanyak 54 kelompok tani. Sehingga jumlah sampel seluruhnya adalah 158 kelompok tani. Pengambilan sampel dari masing-masing kriteria petani dilakukan dengan metode *purposive sampling* (pengambilan sampel dengan sengaja) yaitu petani yang menjadi peserta program READSI. Dan untuk menentukan sampel dalam penelitian ini diambil 10 persen dari populasi petani yang mengusahakan komoditas padi, jagung, cabai rawit, kakao, kelapa, dan tanaman sayuran di 3 wilayah kabupaten sehingga diperoleh 480 sampel yang terdiri dari 54 orang petani padi, 177 orang petani jagung, 75 orang petani cabai rawit, 21 orang petani kakao, 51 orang petani Kakao, Kelapa, Aren dan Cengkeh dan 102 orang petani usahatani pekarangan (sayuran).

#### 3.3. Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian yaitu data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari petani sebagai peserta Program READSI . Data sekunder diperoleh dari kantor

statistik, Dinas Pertanian buku-buku, jurnal ilmiah, hasil-hasil penelitian terdahulu serta instansi terkait.

### 3.4. Teknik Pengumpulan Data

Metode penelitian menggunakan metode survey. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

#### 1. Observasi

Observasi dilakukan dengan cara melakukan pengamatan terhadap keadaan di lokasi penelitian terutama yang berhubungan dengan potensi kegiatan usaha non-farm yang telah ada.

#### 2. Wawancara

Wawancara merupakan teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data yang berhubungan dengan nilai tambah dan peluang pasar petani.

#### 3. Kuesioner

Kuesioner atau angket merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan untuk dijawab oleh responden secara tertulis, bertujuan untuk mengumpulkan data yang berhubungan dengan nilai tambah dan peluang pasar petani.

### 3.5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah sebagai berikut :

#### 1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif adalah suatu analisis yang digunakan untuk menggambarkan perkembangan karakteristik kondisi ekonomi dan sosial tertentu dari suatu daerah. Pendekatan deskriptif bertujuan menjelaskan secara mendalam dan tidak untuk membuat generalisasi. Analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan saluran pemasaran dan mengkaji skema peluang pasar dari komoditas pertanian petani READSI.

#### 2. Analisis Margin Pemasaran dan Farmer's Share

Secara matematis margin pemasaran dapat dinyatakan dengan menggunakan rumus margin pemasaran, yaitu:

$$M = Pr - Pf \quad 1)$$

$$\text{Farmer's share} = Pf(PS) = (Pf / Pr) * 100\% \quad 2)$$

Keterangan:

M = Margin pemasaran

Pr = Harga di tingkat pengecer (*retail price*)

Pf = Harga di tingkat petani (*farm gate price*)

### 3. Analisis Nilai Tambah

Konsep nilai tambah adalah suatu peningkatan nilai yang terjadi karena adanya input yang diproses pada suatu komoditas. Nilai tambah yang terjadi dapat dihasilkan dari peningkatan nilai proses atau melalui peningkatan harga (Hastang, 2014). Nilai tambah pemasaran sebagai berikut :

Nilai tambah = Nilai output - Biaya bahan baku - Biaya input lainnya

Keuntungan = Nilai tambah – Biaya tenaga kerja

Sedangkan untuk melihat nilai tambah rantai pengolahan menggunakan analisis nilai tambah Hayami.

Untuk menganalisis nilai tambah dari usaha non farm petani sasaran Program READSI yang berdampak terhadap pendapatan petani . Analisis nilai tambah Hayami dapat dilihat pada table berikut ;

Tabel 1. Analisis Nilai Tambah Hayami

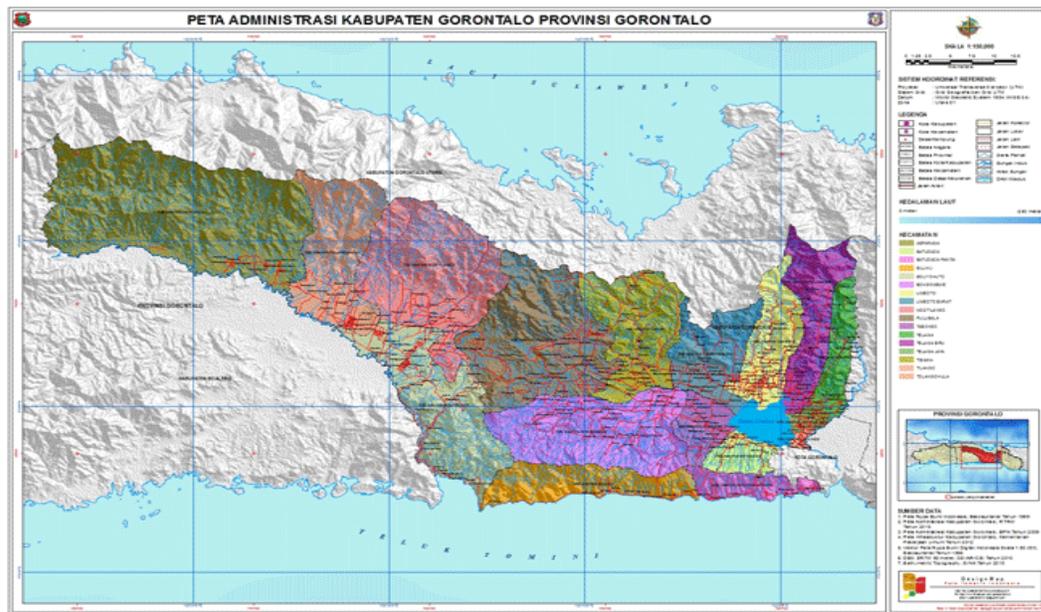
| No                               | Variabel                                    | Nilai                       |
|----------------------------------|---|-----------------------------|
| <b>Output, Input, dan Harga</b>  |   |                             |
| 1.                               | Output (kg)                                 | (1)                         |
| 2.                               | Bahan Baku (kg)                             | (2)                         |
| 3.                               | Tenaga Kerja Langsung (HOK)                 | (3)                         |
| 4.                               | Faktor Konversi                             | (4) = (1) / (2)             |
| 5.                               | Koefisien Tenaga Kerja Langsung (HOK/kg)    | (5) = (3) / (2)             |
| 6.                               | Harga Output (Rp/kg)                        | (6)                         |
| 7.                               | Upah Tenaga Kerja Langsung (Rp/HOK)         | (7)                         |
| <b>Penerimaan dan Keuntungan</b> |   |                             |
| 8.                               | Harga Bahan Baku (Rp/kg)                    | (8)                         |
| 9.                               | Harga Input lain (Rp/kg)                    | (9)                         |
| 10.                              | Nilai Output (Rp/kg)                        | (10) = (4) x (6)            |
| 11.                              | a. Nilai Tambah (Rp/kg)                     | (11a) = (10) – (8) – (9)    |
|                                  | b. Rasio Nilai Tambah (%)                   | (11b) = (11a) / (10) x 100  |
| 12.                              | a. Pendapatan tenaga kerja Langsung (Rp/kg) | (12a) = (5) x (7)           |
|                                  | b. Pangsa tenaga kerja langsung (%)         | (12b) = (12a) / (11a) x 100 |
| 13.                              | a. Keuntungan (Rp/kg)                       | (13a) = (11a) – (12a)       |
|                                  | b. Tingkat Keuntungan (%)                   | (13b) = (13a) / (10) x 100  |

## IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1. Kabupaten Gorontalo

#### 4.1.1. Keadaan Umum Lokasi

Kabupaten Gorontalo secara geografis merupakan dataran tinggi dengan ketinggian rata-rata 50 meter diatas permukaan laut Gorontalo terletak antara 00.24" - 10.02 Lintang Utara (LU) dan 121<sup>2</sup>.59" - 123<sup>o</sup>.32 Bujur Timur (BT).



Gambar 1. Peta Kabupaten Gorontalo, 2021.

Luas wilayah daratan Kabupaten Gorontalo, adalah seluas 2.125,47 km<sup>2</sup> (Gambar 4), dengan batas wilayah sebagai berikut :

- Sebelah Barat : Kabupaten Boalemo
- Sebelah Timur : Kabupaten Bone Bolango dan Kota Gorontalo
- Sebelah Utara : Kabupaten Gorontalo Utara
- Sebelah Selatan : Teluk Tomini

## **4.2 Kabupaten Bone Bolango**

### **4.3 4.2.1 Keadaan Umum Lokasi**

Kabupaten Bone Bolango merupakan kabupaten yang berada paling timur di Provinsi Gorontalo. Secara astronomis, Kabupaten Bone Bolango terletak antara  $0^{\circ} 18' 21.6''$  -  $0^{\circ} 48' 21.96''$  Lintang Utara, dan  $123^{\circ} 2' 11.76''$  -  $123^{\circ} 33' 15.48''$  Bujur Timur.

Berdasarkan posisi geografisnya, Kabupaten Bone Bolango memiliki batas-batas:

Sebelah utara – Kabupaten Bone Bolango Utara

Sebelah selatan – Teluk Tomini

Sebelah barat – Kabupaten Bone Bolango

Sebelah timur – Provinsi Sulawesi Utara.

Wilayah Kabupaten Bone Bolango memiliki luas wilayah sebesar 1.915,44 km<sup>2</sup>. Kabupaten Bone Bolango terdiri dari 18 Kecamatan. Kecamatan yang memiliki wilayah terluas adalah Kecamatan Pinogu yaitu sebesar 496,00 Km<sup>2</sup>, sedangkan Kecamatan yang memiliki wilayah terkecil adalah Kecamatan Bulango Selatan yaitu sebesar 0,29 Km<sup>2</sup>. Kabupaten Bone Bolango merupakan wilayah yang mempunyai iklim tropis dengan suhu maksimum mencapai 35,4° Celcius dan suhu minimum mencapai 19° Celcius.

Jumlah penduduk di Kabupaten Bone Bolango tahun 2020 sebesar 72.459 orang dan yang bekerja di sector pertanian, perkebunan, kehutanan, perburuan dan perikanan berjumlah 18.853 orang atau 26 persen dari penduduk Kabupaten Bone Bolango. Sedangkan jumlah orang yang bekerja di sub sector tanaman pangan khususnya padi sawah dan jagung di Kabupaten Bone Bolango berjumlah 7 kelompok tani atau 796 orang petani yang tersebar di 5 Kecamatan yaitu Tapa, Tilong Kabila, Kabila, Bulango Utara dan Bulango Selatan.

### **4.3. Kabupaten Pohuwato**

#### **4.3.1. Keadaan Umum Lokasi**

Secara astronomis, Kabupaten Pohuwato terletak antara 0o 22' – 0o 57' Lintang Utara dan 121o 23' – 122o 19' Bujur Timur. Berdasarkan posisi geografisnya, Kabupaten Pohuwato memiliki bataswilayah, sebagai berikut :

Sebelah Utara :Kabupaten Buol (Provinsi Sulawesi Tengah) dan Sumalata (Kabupaten Gorontalo Utara)

Sebelah Selatan :Teluk Tomini

Sebelah Barat :Kabupaten Parigi Moutong dan Kabupaten Buol (Provinsi Sulawesi Tengah)

Sebelah Timur : Kecamatan Mananggu (Kabupaten Boalemo).

Kabupaten Pohuwato terdiri dari 13 Kecamatan, yaitu: Kecamatan Popayato, Kecamatan Popayato Barat, Kecamatan Popayato Timur, Kecamatan Lemito, Kecamatan Wanggarasi, Kecamatan Marisa, Kecamatan Patilanggio, Kecamatan Buntulia, Kecamatan Duhiadaa, Kecamatan Randangan, Kecamatan Taluditi, Kecamatan Paguat dan Kecamatan Dengilo. Kecamatan dengan luas wilayah terluasadalah Kecamatan Taluditi dengan luas 830,82 Km2, sedangkan kecamatan dengan luas wilayah terkecil adalahKecamatan Marisa dengan luas 28,29 Km2 (BPS Kabupaten Pohuwato, 2017).

Kabupaten Pohuwato merupakandataran rendah dengan ketinggian rata-rata 143,8 meter di atas permukaanlaut.Luas wilayah Kabupaten Pohuwato 4.359,52 Km2 atau 35,83 % dari total luas Provinsi Gorontalo.Luas lahan pertanian di Kabupaten Pohuwato adalah 83.672 ha, yang terdiri dari sawah irigasi (3.001 ha atau 3,59%), sawah non irigasi (3.684 ha atau 4,40%), tegal (40.553 ha atau 48,46%), ladang (15.495 ha atau 18,52%) dan lahan yang tidak diusahakan (20.939 ha atau 25,02%). Hal ini dapat dilihat pada Gambar 20.

## BAB V. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan di atas maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

#### 1. Kabupaten Gorontalo

- a. Nilai tambah produk olahan di Kabupaten Gorontalo adalah berasal dari beras, jagung pipilan, biji kakao kering, cabai rawit kering, kopra dan minyak Kelapa.
- b. Nilai tambah padi sawah, dengan bahan baku gabah sebanyak 9000 kg per satu kali produksi menghasilkan beras sebanyak 8000 kg per satu kali produksi. Nilai tambah dalam setiap 1 kg produk beras adalah Rp1.531,11 atau 21,53% dari nilai produk adalah Rp 7.111,11/kg. Tingkat keuntungan proses pengolahan gabah menjadi beras adalah Rp 1.524/kg dari nilai produk Rp 7.111,11/kg dan rate keuntungan sebesar 21,43% yang berarti setiap 100 kg nilai produksi yang diproduksi akan diperoleh keuntungan sebanyak 21,43 kg.
- c. Nilai tambah untuk tanaman jagung, dengan bahan baku jagung sebanyak 8000 kg per satu kali produksi menghasilkan jagung pipilan sebanyak 6000 kg per satu kali produksi. Nilai tambah dalam setiap 1 kg produk jagung pipilan adalah Rp 637,5 atau 16,19% dari nilai produk Rp 3.937,5/kg. Tingkat keuntungan proses pengolahan jagung menjadi jagung pipilan adalah Rp 629,5/kg dari nilai produk Rp 3.937,5/kg dan rate keuntungan sebesar 15,98% yang berarti setiap 100 kg nilai produksi yang diproduksi akan diperoleh keuntungan sebanyak 15,98 kg.
- d. Untuk tanaman cabai rawit, pada umumnya petani menjual dalam bentuk segar, namun terdapat peluang jika petani mengolah menjadi cabai rawit kering. Karena pada saat musim hujan atau pada saat pasokan cabai rawit segar langka di pasar, biasanya banyak dijual cabai rawit kering sebagai pengganti cabai rawit segar. Nilai tambah dari cabai rawit kering yaitu dengan bahan baku cabai rawit segar sebanyak 1000 kg per satu kali produksi menghasilkan beras sebanyak 25 kg per satu kali produksi. Nilai tambah dalam setiap 1 kg produk cabai kering adalah Rp 6.150 atau 37,85% dari nilai produk. Tingkat keuntungan proses pengolahan cabai rawit segar menjadi cabai rawit kering adalah Rp 6.012,8/kg dari nilai produk Rp 16.250/kg dan rate keuntungan sebesar 37% yang berarti setiap 100 kg nilai produksi yang diproduksi akan diperoleh keuntungan sebanyak 37 kg.

- e. Nilai tambah dari tanaman kakao, dengan bahan baku kakao basah sebanyak 600 kg per satu kali produksi menghasilkan biji kakao kering sebanyak 300 kg per satu kali produksi. Nilai tambah dalam setiap 1 kg produk kakao kering adalah Rp15.940 atau 63,76% dari nilai produk. Tingkat keuntungan proses pengolahan kakao basah menjadi biji kakao kering adalah Rp 15.620/kg dari nilai produk Rp 25.000/kg dan rate keuntungan sebesar 62,48% yang berarti setiap 100 kg nilai produksi yang diproduksi akan diperoleh keuntungan sebanyak 62,48 kg.
- f. Nilai tambah yang berasal dari tanaman kelapa ada 2 yaitu kopra dan minyak kelapa. Dengan bahan baku kelapa sebanyak 2.000 biji menghasilkan kopra sebanyak 400 kg per satu kali produksi. Produk olahan kopra tersebut dijual dengan harga sebesar Rp 12.000/kg. Nilai tambah dalam setiap 1 kg produk kopra adalah Rp 1.150 atau 49,92% dari nilai produk. Tingkat keuntungan proses pengolahan kelapa menjadi kopra adalah 46,13% dari nilai produk, yaitu sebesar Rp 2.400/kg. Sedangkan untuk minyak kelapa maka dengan bahan baku kelapa sebanyak 155 biji atau 38,75 kg per satu kali produksi menghasilkan minyak kelapa sebesar 30 botol atau 13,84 kg per satu kali produksi. Nilai tambah dalam setiap 1 kg produk minyak kelapa adalah Rp 5.246 atau 45,05% dari nilai produk yaitu Rp 11.646/kg.
- g. Peluang pasar dari komoditas padi sawah adalah beras, jerami, kompos dan sekam. Beras sebagai produk utama padi sawah dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku untuk usaha nasi kuning yang biasanya dijajakan setiap pagi pada pasar mingguan atau di tempat keramaian lainnya. Jerami sebagai produk sampingan dari padi sebagian besar digunakan petani untuk pakan ternak. Peluang menjual tanah kompos dari padi sawah karena kembangnya tren bercocok tanam tanaman hias akhir-akhir ini. Sekam yang dihasilkan juga dapat digunakan sebagai makanan ternak. Selain itu terdapat peluang pasar untuk penjualan dalam bentuk gabah karena terdapat pedagang yang mengambil gabah yang berlokasi di Kecamatan Tolangohula.
- h. Peluang pasar yang terbuka lebar untuk petani jagung adalah pada pemasaran bagian buah jagung baik yang dipasarkan berbentuk segar ataupun jagung pipilan. Untuk tongkol jagung dapat dimanfaatkan sebagai bahan bakar. Jagung merupakan komoditas unggulan Provinsi Gorontalo sehingga memiliki peluang besar. Peluang pasar untuk jagung pipilan di antarpulau ke Surabaya dan Jakarta. Selain itu diekspor keluar negeri seperti

Filipina, Malaysia, dan negara lain. Hal ini disebabkan karena lokasi gudang milik eksportir (PT. Harim Farmsco Indonesia) berada di Kabupaten Gorontalo.

- i. Sebagian besar produk turunan kelapa mempunyai peluang pasar yang besar seperti minyak kelapa, tepung kelapa, nata, VCO dan santan kelapa. Peluang pasar tersebut semakin luas dengan semakin berkembangnya industri pengolahan kelapa yang berada di Kabupaten Pohuwato diantaranya PT. Royal Coconut yang menghasilkan tepung kelapa dan PT. Tri Jaya Tangguh yang merupakan pabrik pengolahan Nata De Coco terbesar di Provinsi Gorontalo.
  - j. Peluang pasar untuk tanaman kakao adalah pengiriman biji kakao ke pedagang luar daerah (Palu Sulawesi Tengah ) untuk di ekspor ke luar negeri. Walaupun belum tersedia industri pengolahan kakao di Kabupaten Gorontalo.
  - k. Peluang pasar cabai rawit sangat besar karena adanya sentra penampungan cabai rawit terbesar di Provinsi Gorontalo yang terletak di Isimu Kecamatan Tibawa. Dimana penampung cabai rawit memasarkan cabai rawit ke luar kota Seperti Manado, Bitung, Makassar, Surabaya hingga ke Jakarta. Selain itu di Kabupaten Gorontalo khususnya Kecamatan Bongomeme terdapat UKM yang memproduksi sambal sagela yang berbahan dasar ikan roa dan cabai rawit. Dimana ukm ini bermitra dengan toko oleh-oleh yang berlokasi di Kota Gorontalo seperti pia Saronde dan Toko Maharani.
  - l. Pada umumnya petani sayuran hanya mengkonsumsi sendiri atau pun menjual ke tetangga sekitar lokasi. Namun terbuka peluang pasar tanaman sayuran di Kecamatan Tabongo karena beberapa petani menjual sayuran ke pedagang keliling, dan pedagang pengecer di pasar Tabongo. Selain itu khusus tanaman pare dijual di pasar luar kecamatan yaitu Kecamatan Bongomeme dan 2 orang petani memasok kangkung ke restoran terbesar yang berada di Kota Gorontalo (RM. Mawar Sharon).
  - m. Potensi komoditas berdasarkan peluang pasar dan nilai tambah olahan maka komoditas yang menjadi unggulan di Kabupaten Gorontalo adalah jagung, cabai rawit, dan kelapa.
2. Kabupaten Bone Bolango
- a. Nilai tambah produk olahan di Kabupaten Bone Bolango adalah berasal dari beras, jagung pipilan, cabai rawit kering, biji kakao kering, minyak kelapa, gula aren dan gula semut.

- b. Nilai tambah padi sawah, dengan bahan baku gabah sebanyak 9000 kg per satu kali produksi menghasilkan beras sebanyak 8000 kg per satu kali produksi. Nilai tambah dalam setiap 1 kg produk beras adalah Rp1.531,11 atau 21,53% dari nilai produk adalah Rp 7.111,11/kg. Tingkat keuntungan proses pengolahan gabah menjadi beras adalah Rp 1.524/kg dari nilai produk Rp 7.111,11/kg dan rate keuntungan sebesar 21,43% yang berarti setiap 100 kg nilai produksi yang diproduksi akan diperoleh keuntungan sebanyak 21,43 kg.
- c. Nilai tambah untuk tanaman jagung, dengan bahan baku jagung sebanyak 8000 kg per satu kali produksi menghasilkan jagung pipilan sebanyak 6000 kg per satu kali produksi. Nilai tambah dalam setiap 1 kg produk jagung pipilan adalah Rp 637,5 atau 16,19% dari nilai produk Rp 3.937,5/kg. Tingkat keuntungan proses pengolahan jagung menjadi jagung pipilan adalah Rp 629,5/kg dari nilai produk Rp 3.937,5/kg dan rate keuntungan sebesar 15,98% yang berarti setiap 100 kg nilai produksi yang diproduksi akan diperoleh keuntungan sebanyak 15,98 kg.
- d. Untuk tanaman cabai rawit, pada umumnya petani menjual dalam bentuk segar, namun adalah peluang jika petani mengolah menjadi cabai rawit kering. Karena pada saat musim hujan atau pada saat pasokan cabai rawit segar langka di pasar, biasanya banyak dijual cabai rawit kering sebagai pengganti cabai rawit segar. Nilai tambah dari cabai rawit kering yaitu dengan bahan baku cabai rawit segar sebanyak 1000 kg per satu kali produksi menghasilkan beras sebanyak 25 kg per satu kali produksi. Nilai tambah dalam setiap 1 kg produk cabai kering adalah Rp 6.150 atau 37,85% dari nilai produk. Tingkat keuntungan proses pengolahan cabai rawit segar menjadi cabai rawit kering adalah Rp 6.012,8/kg dari nilai produk Rp 16.250/kg dan rate keuntungan sebesar 37% yang berarti setiap 100 kg nilai produksi yang diproduksi akan diperoleh keuntungan sebanyak 37 kg.
- e. Nilai tambah dari tanaman kakao, dengan bahan baku kakao basah sebanyak 600 kg per satu kali produksi menghasilkan biji kakao kering sebanyak 300 kg per satu kali produksi. Nilai tambah dalam setiap 1 kg produk kakao kering adalah Rp15.940 atau 63,76% dari nilai produk. Tingkat keuntungan proses pengolahan kakao basah menjadi biji kakao kering adalah Rp 15.620/kg dari nilai produk Rp 25.000/kg dan rate keuntungan sebesar 62,48% yang berarti setiap 100 kg nilai produksi yang diproduksi akan diperoleh keuntungan sebanyak 62,48 kg.

- f. Nilai tambah dari tanaman kelapa, dari 24 biji kelapa atau 6 kg menghasilkan 6 botol atau 2,76 kg minyak kelapa per satu kali produksi. Nilai tambah dalam setiap 1 kg produk minyak kelapa adalah Rp 10.519,68 atau 70,13% dari nilai produk sebesar Rp 14.999/kg. Nilai tambah dalam setiap 1 kg produk minyak kelapa adalah Rp 10.519,68 atau 70,13% dari nilai produk. Tingkat keuntungan proses pengolahan kelapa menjadi minyak kelapa adalah 57,47% yang berarti setiap 100 kg nilai produksi yang diproduksi akan diperoleh keuntungan sebanyak 57,47 kg.
- g. Nilai tambah dari tanaman aren adalah produk gula merah dan gula semut. Untuk olahan gula aren/gula merah, maka dari 10 pohon aren menghasilkan 15 kg gula merah/gula aren. Selain itu dengan bahan baku nira aren sebanyak 130 liter atau 92,85 kg per satu kali produksi menghasilkan gula sebesar 15 kg per satu kali produksi. Nilai tambah dalam setiap 1 kg produk gula aren adalah Rp 1.566,26 atau 64,63% dari nilai produk adalah Rp 2.423,26/kg. Untuk olahan gula semut, yaitu dengan bahan baku nira aren sebanyak 130 liter atau 92,85 kg per satu kali produksi menghasilkan gula sebesar 15 kg per satu kali produksi. Untuk gula semut dengan bahan baku nira aren sebanyak 10 liter atau 7,13 kg per satu kali produksi menghasilkan gula sebesar 1,8 kg per satu kali produksi. Nilai tambah dalam setiap 1 kg produk gula aren adalah Rp 7.978,91 atau 90,3% dari nilai produk adalah Rp 8.835,91/kg.
- h. Pemasaran beras di daerah ini bertujuan ke pedagang pengumpul dan pedagang pengecer di pasar local. Namun terbuka peluang untuk memasarkan beras ke luar daerah seperti Manado karena adanya permintaan beras yang berasal dari kota ini. Peluang lainnya yang bernilai ekonomi dan belum banyak diketahui oleh petani READSI adalah peluang pasar komoditas padi sawah Nutri Zinc. Komoditas ini merupakan salah satu komoditas unggulan yang sedang di kembangkan di Kabupaten Bone Bolango karena memiliki berbagai keunggulan dari sisi nutrisi dan kesehatan serta memiliki nilai jual yang cukup tinggi di pasaran. Selain beras, petani READSI memasarkan gabah ke pedagang besar yang berlokasi di Bulotalangi. Dari sisi penerimaan, penjualan dalam bentuk gabah lebih menguntungkan dibanding beras. Sehingga hal ini memiliki peluang yang cukup besar untuk penjualan gabah.
- i. Komoditas Cabai rawit masih dipasarkan hanya langsung pada pedagang pengecer di pasar local ataupun pengumpul. Namun masih terdapat peluang untuk dipasarkan ke

pasar terbesar di Provinsi Kota Gorontalo (pasar sentral). Mengingat lokasi Kabupaten Bone Bolango berbatasan langsung dengan Kota Gorontalo. Peluang pasar juga terbuka untuk olahan cabai rawit yaitu cabai rawit kering yang harganya cukup tinggi pada saat cabai rawit segar langka dipasaran dan juga dapat diolah menjadi sambal sagela yang merupakan produk home industry, dan memasukkan ke toko oleh-oleh yang berada di Kota Gorontalo.

- j. Pemasaran jagung bertujuan ke pedagang pengumpul dan pedagang besar. Namun terdapat peluang pasar yang terbuka lebar untuk petani jagung adalah pada pemasaran bagian buah jagung baik yang dipasarkan berbentuk segar ataupun jagung pipilan. Untuk tongkol jagung dapat dimanfaatkan sebagai bahan bakar. Selain itu petani jagung menjual jagung pipilan ke pedagang besar yang mengirim ke Kabupaten Boalemo untuk di antar pulaukan ke Jakarta. Namun masih terdapat peluang pasar untuk jagung sebagaimana di Kabupaten Bone Bolango sendiri terdapat petani yang membudidayakan jagung manis (di luar READSI) yang merupakan pemasok utama ke pasar pasar yang ada di Kota Gorontalo.
- k. Harga biji Kakao yang cukup tinggi dan permintaan dari pedagang pengumpul yang tidak pernah putus memberikan peluang pasar tersendiri yang mendorong petani untuk terus melakukan budidaya tanaman Kakao. Peluang terbuka cukup lebar untuk pemasaran ke luar daerah seperti Sulawesi Tengah.
- l. Komoditas kelapa selain dijual dalam bentuk butiran sebagai bahan baku pada pabrik santan kelapa. Sebagian besar petani juga mengolah kelapa menjadi minyak kelapa. Disisi lain, peluang pasar impor untuk produk olahan kopra putih juga terbuka lebar mengingat adanya pedagang besar yang berlokasi di Kabupaten Bone Bolango yang membeli hasil olahan kopra putih dan mengirim ke pabrik di Kota Surabaya yang akan diekspor sampai ke negara di benua Eropa .
- m. Beberapa petani READSI yang membudidayakan cengkeh dan memasarkan cengkeh kering ke pedagang pengumpul. Mengingat harga cengkeh yang sangat tinggi dan sangat menguntungkan. Hal ini akan memotivasi petani lain untuk membudidayakan tanaman cengkeh.
- n. Komoditas aren yang diolah menjadi dua produk turunan yaitu gula aren dan gula semut. Gula aren lebih menguntungkan jika dijual dalam bentuk biji daripada dalam bentuk

kilogram. Karena harga gula aren sebesar Rp 6.000 per biji dan jika dikonversi ke kilogram diperoleh Rp 18.000/kg. Sedangkan jika dijual dalam satuan kilogram, harga per kilogram hanya Rp 15.000/kg. Secara ekonomis, Gula semut memiliki peluang pasar yang lebih menguntungkan dibandingkan dengan produk Gula Aren. Permintaan Gula Semut yang semakin meningkat terutama dari hotel, restoran dan konsumen menengah ke atas serta jumlah produksinya yang sangat terbatas mendorong harga jual Gula Semut menjadi lima kali lebih besar dari pada Gula Aren.

- o. Petani READSI khususnya tanaman pekarangan/sayuran telah mampu memaksimalkan peluang pasar yang ada. Petani telah mampu bekerjasama dengan usaha rumah makan setempat bahkan untuk komoditas seperti selada telah memenuhi permintaan pasar modern (supermarket). Selain itu pengumpul di Kabupaten Bone Bolango telah bermitra dengan pedagang pengecer yang berlokasi di pasar pasar luar daerah Bone Bolango seperti Kota Gorontalo. Selain itu masih terbuka peluang pasar untuk sayuran organik. Karena beberapa petani diluar READSI telah membudidayakan sayuran organik dan hidroponik sehingga produk yang dihasilkan juga lebih sehat dan berkualitas. Hal ini dapat mendorong terbukanya peluang untuk pengembangan Sentra Agribisnis Sayuran Organik yang menjadi pusat budidaya dan pemasaran sayuran organik pada satu lokasi tertentu.
- p. Potensi komoditas berdasarkan peluang pasar dan nilai tambah olahan maka komoditas yang menjadi unggulan di Kabupaten Bone Bolango adalah beras, kelapa, cengkeh, aren dan tanaman pekarangan/sayuran.

### 3. Kabupaten Pohuwato

- a. Nilai tambah produk olahan di Kabupaten Pohuwato adalah berasal dari beras, jagung pipilan, cabai rawit kering, biji kakao kering dan kopra.
- b. Nilai tambah padi sawah, dengan bahan baku gabah sebanyak 9000 kg per satu kali produksi menghasilkan beras sebanyak 8000 kg per satu kali produksi. Nilai tambah dalam setiap 1 kg produk beras adalah Rp1.531,11 atau 21,53% dari nilai produk adalah Rp 7.111,11/kg. Tingkat keuntungan proses pengolahan gabah menjadi beras adalah Rp 1.524/kg dari nilai produk Rp 7.111,11/kg dan rate keuntungan sebesar 21,43% yang

berarti setiap 100 kg nilai produksi yang diproduksi akan diperoleh keuntungan sebanyak 21,43 kg.

- c. Nilai tambah untuk tanaman jagung, dengan bahan baku jagung sebanyak 8000 kg per satu kali produksi menghasilkan jagung pipilan sebanyak 6000 kg per satu kali produksi. Nilai tambah dalam setiap 1 kg produk jagung pipilan adalah Rp 637,5 atau 16,19% dari nilai produk Rp 3.937,5/kg. Tingkat keuntungan proses pengolahan jagung menjadi jagung pipilan adalah Rp 629,5/kg dari nilai produk Rp 3.937,5/kg dan rate keuntungan sebesar 15,98% yang berarti setiap 100 kg nilai produksi yang diproduksi akan diperoleh keuntungan sebanyak 15,98 kg.
- d. Untuk tanaman cabai rawit, pada umumnya petani menjual dalam bentuk segar, namun adalah peluang jika petani mengolah menjadi cabai rawit kering. Karena pada saat musim hujan atau pada saat pasokan cabai rawit segar langka di pasar, biasanya banyak dijual cabai rawit kering sebagai pengganti cabai rawit segar. Nilai tambah dari cabai rawit kering yaitu dengan bahan baku cabai rawit segar sebanyak 1000 kg per satu kali produksi menghasilkan beras sebanyak 25 kg per satu kali produksi. Nilai tambah dalam setiap 1 kg produk cabai kering adalah Rp 6.150 atau 37,85% dari nilai produk. Tingkat keuntungan proses pengolahan cabai rawit segar menjadi cabai rawit kering adalah Rp 6.012,8/kg dari nilai produk Rp 16.250/kg dan rate keuntungan sebesar 37% yang berarti setiap 100 kg nilai produksi yang diproduksi akan diperoleh keuntungan sebanyak 37 kg.
- e. Nilai tambah dari tanaman kakao, dengan bahan baku kakao basah sebanyak 600 kg per satu kali produksi menghasilkan biji kakao kering sebanyak 300 kg per satu kali produksi. Nilai tambah dalam setiap 1 kg produk kakao kering adalah Rp15.940 atau 63,76% dari nilai produk. Tingkat keuntungan proses pengolahan kakao basah menjadi biji kakao kering adalah Rp 15.620/kg dari nilai produk Rp 25.000/kg dan rate keuntungan sebesar 62,48% yang berarti setiap 100 kg nilai produksi yang diproduksi akan diperoleh keuntungan sebanyak 62,48 kg.
- f. Nilai tambah tanaman kelapa berasal dari kopra. Dengan bahan baku kelapa sebanyak 2.000 biji menghasilkan kopra sebanyak 400 kg per satu kali produksi. Nilai tambah dalam setiap 1 kg produk kopra adalah Rp 1.150 atau 49,92% dari nilai produk. Tingkat keuntungan proses pengolahan kelapa menjadi kopra adalah 46,13% dari nilai produk, yaitu sebesar Rp 2.400/kg.

- g. Komoditas beras dipasarkan ke pedagang pengumpul dan langsung ke konsumen. Mudahnya akses komoditas dari luar daerah masuk ke wilayah Pohuwato menyebabkan komoditas beras lokal yang dihasilkan kalah bersaing dengan harga dari beras yang berasal dari daerah Torai Sulawesi Tengah. Namun masih terbuka peluang pasar apabila pemerintah daerah menjalin kerjasama dengan petani setempat untuk memberi jaminan untuk membantu menyediakan dan membuka peluang pasar lokal
- h. Pemasaran jagung bertujuan ke pedagang pengumpul dan pedagang besar. Namun terdapat peluang pasar yang terbuka lebar untuk petani jagung adalah pada pemasaran bagian buah jagung baik yang dipasarkan berbentuk segar ataupun jagung pipilan. Untuk tongkol jagung dapat dimanfaatkan sebagai bahan bakar. Selain itu petani jagung menjual jagung pipilan ke pedagang besar yang mengirim ke Kabupaten Boalemo untuk di antar pulauan ke Jakarta.
- i. Peluang pasar cabai rawit terbuka luas karena wilayah Pohuwato berbatasan dengan Sulawesi Tengah sehingga pedagang memasarkan cabai rawit ke Palu hingga Kalimantan sampai dengan Papua. Selain itu pedagang juga memasarkan cabai rawit ke sentra penampungan Isimu untuk pengiriman Manado dan Bitung, dan juga pedagang memasarkan cabai rawit ke pasar Sentral Kota.
- j. Komoditas kelapa memiliki peluang yang cukup besar karena karena hampir sebagian besar Petani READSI mengolah kelapa menjadi kopra. Namun masih terbuka peluang pasar yang sangat menguntungkan yang belum dijangkau oleh petani adalah memproduksi arang tempurung yang berasal dari batok kelapa. Apalagi jika arang tempurung diolah kembali menjadi briket yang memiliki nilai ekonomi dan peluang pasar yang cukup lebar.
- k. Pemasaran biji kakao kering adalah ke pedagang pengumpul dan pedagang luar daerah (Sulawesi Tengah). Namun peluang pasar masih terbuka lebar karena pemerintah Bolemo yang bertetangga dengan Pohuwato memiliki kerjasama dengan industri pengolahan kakao dari Jepang dan sebagian telah bermitra dengan beberapa petani Kakao. Hal ini, bisa dimanfaatkan petani READSI untuk memproduksi kakao yang sesuai dengan standar yang dibutuhkan dan dapat bermitra dengan pedagang pengumpul yang ada di Kabupaten Boalemo, karena jarak yang ditempuh tidak terlalu jauh.

1. Potensi komoditas berdasarkan peluang pasar dan nilai tambah olahan maka komoditas yang menjadi unggulan di Kabupaten Pohuwato adalah jagung, cabai rawit dan kelapa.

## **5.2. Rekomendasi**

### **1. Kabupaten Gorontalo**

- a. Bimbingan Lanjut sebagai lanjutan dari sekolah lapang untuk petani untuk peningkatan hasil pertanian. Bimbingan lanjut berupa pembinaan dan pelatihan pengolahan pasca panen diberikan kepada Petani READSI agar dapat meningkatkan pendapatan dan nilai tambah dari hasil olahan bukan hanya berharap dari pemasaran hasil mentah komoditas pertanian. Selain itu agar petani dapat mengolah komoditas pertanian diharapkan adanya bantuan modal dan peralatan seperti mesin pembuatan minyak kelapa yang lebih praktis dibanding mesin pengering kopra dan mesin pemeras santan kepada petani agar pengolahan minyak kelapa tidak membutuhkan waktu yang lama.
- b. Perlu dibangun industri pengolahan untuk tanaman perkebunan khususnya kakao agar petani lebih termotivasi membudidayakan tanaman perkebunan, bukan hanya tanaman pangan seperti padi dan jagung. Mengingat harga tanaman perkebunan yang cukup tinggi dan merupakan komoditas ekspor.
- c. Peran pemerintah daerah seperti bermitra dan menjalin kerjasama dengan petani setempat untuk memberi jaminan untuk membantu menyediakan dan membuka peluang pasar lokal akan menjadi salah satu solusi dari permasalahan ini. Akses informasi mengenai peluang pasar dan dukungan pemerintah serta universitas setempat dalam membina petani untuk menghasilkan turunan dari komoditas pertanian dari petani READSI yang lebih bernilai ekonomi sangatlah dibutuhkan.
- d. Perlunya membuat kajian ekonomi rumah tangga petani READSI agar dapat diketahui apakah dengan adanya program READSI dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani.

### **2. Kabupaten Bone Bolango**

- a. Bimbingan Lanjut sebagai lanjutan dari sekolah lapang untuk petani untuk peningkatan hasil pertanian. Bimbingan lanjut berupa pembinaan dan pelatihan pengolahan pasca

panen diberikan kepada Petani READSI agar dapat meningkatkan pendapatan dan nilai tambah dari hasil olahan bukan hanya berharap dari pemasaran hasil mentah komoditas pertanian. Selain itu agar petani dapat mengolah komoditas pertanian diharapkan adanya bantuan modal dan peralatan terutama untuk petani kelapa dalam hal bantuan mesin pengolahan minyak kelapa dan petani aren agar lebih dapat meningkatkan produksi gula aren dan perlunya perhatian lebih dalam proses pembuatan gula semut mengingat trend permintaan gula semut yang meningkat.

- b. Perlu dibangun industri pengolahan untuk tanaman perkebunan khususnya kakao, kelapa dan cengkeh agar petani lebih termotivasi membudidayakan tanaman perkebunan, bukan hanya tanaman pangan seperti padi dan jagung. Mengingat harga tanaman perkebunan yang cukup tinggi dan merupakan komoditas ekspor.
- c. Peran pemerintah daerah seperti bermitra dan menjalin kerjasama dengan petani setempat untuk memberi jaminan untuk membantu menyediakan dan membuka peluang pasar lokal akan menjadi salah satu solusi dari permasalahan ini. Akses informasi mengenai peluang pasar dan dukungan pemerintah serta universitas setempat dalam membina petani untuk menghasilkan turunan dari komoditas pertanian dari petani READSI yang lebih bernilai ekonomi sangatlah dibutuhkan.
- d. Perlunya membuat kajian ekonomi rumah tangga petani READSI agar dapat diketahui apakah dengan adanya program READSI dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani.

### 3. Kabupaten Pohuwato

- a. Bimbingan Lanjut sebagai lanjutan dari sekolah lapang untuk petani untuk peningkatan hasil pertanian. Bimbingan lanjut berupa pembinaan dan pelatihan pengolahan pasca panen diberikan kepada Petani READSI agar dapat meningkatkan pendapatan dan nilai tambah dari hasil olahan bukan hanya berharap dari pemasaran hasil mentah komoditas pertanian. Selain itu agar petani dapat mengolah komoditas pertanian diharapkan adanya bantuan modal dan peralatan terutama pembuatan kopra.
- b. Perlu dibangun industri pengolahan untuk tanaman perkebunan khususnya kelapa mengingat Sebagian besar petani kelapa mengolah kelapa menjadi kopra. Selain itu petani lebih termotivasi membudidayakan tanaman perkebunan, bukan hanya tanaman

pangan seperti padi dan jagung. Mengingat harga tanaman perkebunan yang cukup tinggi dan merupakan komoditas ekspor.

- c. Peran pemerintah daerah seperti bermitra dan menjalin kerjasama dengan petani setempat untuk memberi jaminan untuk membantu menyediakan dan membuka peluang pasar lokal akan menjadi salah satu solusi dari permasalahan ini. Akses informasi mengenai peluang pasar dan dukungan pemerintah serta universitas setempat dalam membina petani untuk menghasilkan turunan dari komoditas pertanian dari petani READSI yang lebih bernilai ekonomi sangatlah dibutuhkan.
- d. Perlunya membuat kajian ekonomi rumah tangga petani READSI agar dapat diketahui apakah dengan adanya program READSI dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani.

## DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, 1999. *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*. Rajawali Press. Jakarta.
- Dilana, A. I. 2013. *Pemasaran dan Nilai Tambah Biji Kakao di Kabupaten Madiun, Jawa Timur*. Tesis. IPB. Bogor
- Fajar, A.I, 2014. *Analisis Rantai Pasok Jagung di Provinsi Jawa Barat*. Tesis. Sekolah Pascasarjana. Institut Pertanian Bogor.
- Hayami, Y. 1987. *Agricultural Marketing and Processing in Upland Java a Perspective from Sunda Village*. CGRT Centre. Bogor.
- Hapsari, H ,E. Djuwendah dan T. Karyani. 2008. Peningkatan Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Salak Manonjaya. *Jurnal Agrikultura*. Vol.19 No.3 .pp 208-215.
- Kotler, P. dan G. Amstrong., 2001. *Marketing Management. Prenhallindo*. Jakarta.
- Marimin dan Magfiroh, 2013. *Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan dalam Manajemen Rantai Pasok*. Penerbit IPB Press. Bogor
- Rangkuti, 2005. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis untuk Menghadapi Abad 21*. Penerbit PT.Gramdeian Pustaka Utama. Jakarta
- Rahim, A dan R.D. Hastuti, 2007. *Pengantar, Teori dan Kasus Ekonomika Pertanian*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Sugiyono, 2004. *Metode Penelitian Bisnis*. Penerbit CV Alfabeta. Bandung.
- Sudiyono, A. 2004. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang Press. Malang.
- Supramono dan Haryanto, 2005. *Desain Proposal Penelitian Studi Pemasaran*. Fakultas Ekonomi-UKSW. Salatiga.
- Wijaya, H dan H. Sirine, 2016. Strategi Segmenting, Targeting, Positioning dan Strategi Harga pada Perusahaan Kecap Blekok di Cilacap. *Journal of Innovation dan Entrepreneurship (AJIE)*. Vol. 01. No.3. September. Pp.175-190.



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,  
RISET DAN TEKNOLOGI  
**UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO**  
**FAKULTAS PERTANIAN**

Jalan Prof. Dr. Ing. B.J Habibie, Moutong, Kab. Bone Bolango, 96554  
Telepon (0435) 821125 Fax (0435) 821752  
Laman: <http://www.ung.ac.id> <http://faperta.ung.ac.id>

KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO

Nomor: 2008/UN47.B6/HK/2021

TENTANG

**PENETAPAN DOSEN PELAKSANA PENELITIAN PROGRAM READSI  
TAHUN ANGGARAN 2021  
FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO**

DEKAN FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO

- Menimbang : 1. Bahwa dalam rangka kelancaran pelaksanaan kegiatan penelitian kolaboratif di lingkungan Fakultas Pertanian Universitas Negeri Gorontalo, maka perlu ditetapkan dosen penelitian;
2. Bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a, perlu menerbitkan surat Keputusan Dekan tentang Dosen Pelaksana Penelitian Program Readsdi Tahun 2021
- Mengingat : 1. Undang-Undang No. 12 Tahun 2012, tentang Sistem Pendidikan Tinggi;
2. Peraturan Pemerintah No. 60 Tahun 1999, tentang Pendidikan Tinggi;
3. Keputusan Pemerintah No. 17 Tahun 2010, tentang Pengelolaan Pendidikan Tinggi;
4. Keputusan Presiden RI No. 054 Tahun 2004, tentang Pengalihan Status dari IKIP Negeri Gorontalo menjadi Universitas Negeri Gorontalo;
5. Keputusan Menteri Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi No. 11 tahun 2015, tentang OTK Universitas Negeri Gorontalo;
6. Peraturan Menteri Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi RI No. 82 Tahun 2017, tentang STATUTA Universitas Negeri Gorontalo;
7. Keputusan Menteri Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi RI, No. 32029/M/KP/2019 tanggal 24 September 2019, tentang Pengangkatan Rektor Universitas Negeri Gorontalo;
8. Keputusan Rektor No. 776/UN47/KP/2019 tanggal 22 November 2019, tentang Pengangkatan Dekan Fakultas Pertanian Universitas Negeri Gorontalo.
9. Perjanjian Kerjasama antara Dinas Pertanian Provinsi Gorontalo dengan Fakultas Pertanian Universitas Negeri Gorontalo No. 520/738/DP-BIDLUH/VII/2021 dan No. 1811/UN47.B6/KS/2021

**MEMUTUSKAN**

- Menetapkan : KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO TENTANG PENETAPAN DOSEN PELAKSANA PENELITIAN PROGRAM READSI
- Kesatu : Menetapkan nama-nama dosen pelaksana penelitian program readsdi tahun 2021, sebagaimana terlampir dan merupakan bagian tidak terpisahkan dari keputusan ini;
- Kedua : Tugas dan tanggungjawab dosen pelaksana antara lain:

- a. Mempersiapkan dan melaksanakan penelitian sesuai dengan penugasan
- b. Melaporkan hasil pelaksana kepada Dekan Fakultas Pertanian
- Ketiga : Biaya yang timbul akibat pelaksanaan surat keputusan ini dibebankan pada biaya kerjasama antara Fakultas Pertanian Universitas Negeri Gorontalo dengan Dinas Pertanian Provinsi Gorontalo;
- Keempat : Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan dengan penuh tanggungjawab dengan catatan akan ditinjau dan diperbaiki bilamana terdapat kekeliruan dalam penetapan ini;

Ditetapkan di : Gorontalo  
Pada tanggal : 08 September 2021

DEKAN,  
  
ASDA RAUF  
NIP. 196207061994032001



Tembusan Yth:

1. Para Wakil Dekan Fakultas Pertanian UNG
2. Ketua Jurusan di Lingkungan Faperta UNG
3. Masing-masing yang bersangkutan
4. Arsip

Lampiran : Keputusan Dekan Fakultas Pertanian UNG  
Nomor : /UN47.B6/HK/2021  
Tanggal : 08 September 2021  
Tentang : Penetapan Dosen Pelaksana Penelitian Program Readsi Tahun  
Anggaran 2021 Fakultas Pertanian Universitas Negeri Gorontalo

---

| NO | NAMA DOSEN  | JUDUL PENELITIAN  |
|----|---|---|
| 1  | Ketua : Dr. Supriyo Imran, SP.,M.Si<br>Anggota : Dr. Ria Indriani, SP.,M.Si<br>Dr. Ir. Asda Rauf, M.Si<br>Dr. Nurdin, SP.,M.Si<br>Purnamaningsih Maspeke, S.TP.,M.Sc<br>Yuliana Bakari, S.P.,M.P<br>Agustinus Moonti, SE.,MM<br>Echan Adam, SE.,MM<br>Ramlan Mustafa, S.P.,M.Si | Kajian Nilai Tambah<br>Produk dan Skema<br>Peluang Pasar Program<br>Readsi Provinsi<br>Gorontalo Tahun 2021 |

Ditetapkan di : Gorontalo  
Pada tanggal : 08 September 2021

---

DEKAN,



ASDA RAUF

NIP. 196207061994032001