

**PEMANFAATAN KOMODITAS KELAPA DALAM
MENINGKATKAN NILAI TAMBAH EKONOMI MASYARAKAT DI
DESA SAMUDA BESAR KECAMATAN MENTAYA HILIR SELATAN**

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi dan Memenuhi Sebagian Syarat untuk
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI ISLAM PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
TAHUN 2022 M/1444 H**

PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : Pemanfaatan Komoditas Kelapa Dalam Meningkatkan
Nilai Tambah Ekonomi Masyarakat di Desa Samuda
Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan.

NAMA : Kasrul Yadi
NIM : 1704120726
FAKULTAS : Ekonomi Dan Bisnis Islam
JURUSAN : Ekonomi Islam
PROGRAM STUDI : Ekonomi Syariah
JENJANG : Strata Satu (S1)


Palangka Raya, September 2022

Menyetujui

Dosen Pembimbing I,

Dosen Pembimbing II,


Dr. Imam Ostrubi, S.S., M.Hum
NIP. 19720404 200003 1 005

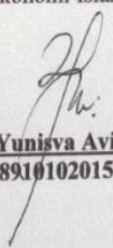

Wehdawati, S.E., M.M
NIP. 19890101 202012 2 019

Mengetahui,

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam,

Ketua Jurusan
Ekonomi Islam,


Dr. M. Ali Sibram Malisi, M.Ag
NIP.197404232001121002


Dr. Itsla Yunisva Aviva, M.E.I
NIP 198910102015032012

NOTA DINAS

Hal : Mohon Diuji Skripsi
Saudara Kasrul Yadi

Palangka Raya, September 2022

Yth. Ketua Panitia Ujian Skripsi FEBI
IAIN Palangka Raya

Di-

Palanga Raya

Assalamualaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, memeriksa, dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi saudara :

Nama : Kasrul Yadi

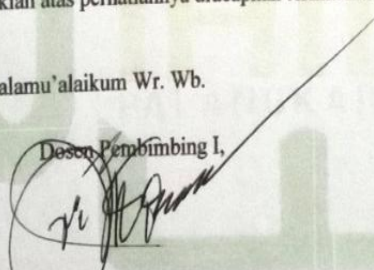
NIM : 1704120726

Judul : Pemanfaatan Komoditas Kelapa Dalam Meningkatkan Nilai Tambah Ekonomi Masyarakat Di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan.


Sudah dapat diujikan untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah.
Demikian atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing I,


Dr. Imam Qalyubi, S.S., M.Hum
NIP. 19720404 200003 1 005

Dosen Pembimbing II,


Wehdawati, S.E., M.M
NIP. 19890101 202012 2 019

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "Pemanfaatan Komoditas Kelapa Dalam Meningkatkan Nilai Tambah Ekonomi Masyarakat Di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan." oleh Kasrul Yadi NIM : 1704120726 telah *dimunaqasyahkan* Tim *Munaqasyah* Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya Pada:

Hari :

Tanggal :

Palangka Raya,

Tim Penguji

1. **Ali Sadikin, M.Si**
(Penguji/Ketua Sidang)
2. **M. Zainal Arifin, M.Hum**
(Penguji I)
3. **Dr. Imam Qalyubi, M.Hum**
(Penguji II)
4. **Wehdawati, M. M**
(Penguji/Sekretaris)

(.....)
(.....) 09/11/22
(.....)
(.....) 11/11-2022

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. M. Ali Sibram Malisi, M.Ag
NIP. 19740423 200112 1 002

**PEMANFAATAN KOMODITAS KELAPA DALAM MENINGKATKAN
NILAI TAMBAH EKONOMI MASYARAKAT DI DESA SAMUDA BESAR
KECAMATAN MENTAYA HILIR SELATAN**

ABSTRAK

Oleh Kasrul Yadi
NIM 1704120726

Komoditas kelapa dalam meningkatkan nilai tambah ekonomi masyarakat merupakan hal yang sangat penting untuk di tingkatkan dan di kembangkan. Sehingga dalam menjalankan usaha, khususnya komoditas kelapa diperlukan strategi pemasaran. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran dalam pemanfaatan komoditas kelapa dalam meningkatkan nilai tambah ekonomi masyarakat di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan metode kualitatif deskriptif. Adapun subjek dalam penelitian ini adalah 1. Kantor dinas pertanian, 2 Kepala desa samuda besar, 3. Petani sekaligus pemilik kebun kelapa. Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian di analisis melalui tahapan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa pemanfaatan komoditas kelapa dalam meningkatkan nilai tambah ekonomi masyarakat di desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan. Melalui pemanfaatannya sudah cukup baik karena semua petani yang ada di desa Samuda Besar sudah menunjukkan kreatifitas mereka dengan berbagai cara yaitu dengan menjual buah kelapa dan membuat beberapa produk seerti kopra, tempurung, minyak kelapa, dan gula kelapa. Kemudian strategi pemasaran produk komoditas kelapa yaitu masih dilakukan secara offline di karenakan sebagian dari para petani kelapa yang masih belum memahami dengan adanya internet seperti sekarang ini.

Kata kunci: Komoditas kelapa, nilai tambah ekonomi.

**UTILIZATION OF COCONUT COMMODITIES IN INCREASING VALUE
ADDED ECONOMY OF THE COMMUNITY IN SAMUDA BESAR
VILLAGE, MENTAYA HILIR SELATAN DISTRICT.**

ABSTRACT

By: Kasrul Yadi

ID: 1704120726

Coconut commodity in increasing the added value of the community's economy is very important to be improved and developed. So that in running a business, especially coconut commodities, a marketing strategy is needed. This study aims to determine the marketing strategy in the use of coconut commodities in increasing the economic added value of the community in Samuda Besar Village, Mentaya Downstream District, South South.

This research is a field research using descriptive qualitative method. The subjects in this study were 1. Agriculture office, 2 head of Samuda Besar village, 3. Farmer and owner of coconut plantation. The data collection techniques in this study were Observation, Interview, and Documentation, then analyzed through the stages of data collection, data reduction, data presentation, and conclusion drawing.

The results of this study can be concluded that the use of coconut commodities in increasing the economic added value of the community in Samuda Besar Village, Mentaya Downstream District, South. Using it is good enough because all the farmers in Samuda Besar Village have shown their creativity in various ways, namely by selling coconuts and making several products such as copra, shells, coconut oil, and coconut sugar. Then the marketing strategy for coconut commodity products is still being done offline because some of the coconut farmers still don't understand the existence of the internet as it is today.

Keywords: Coconut commodity in increasing economic added value.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur peneliti haturkan kehadiran Allah Subhanahu Wa Ta'ala, yang hanya kepada-Nya kita menyembah dan kepada-Nya pula kita memohon pertolongan atas limpahan taufik, rahmat dan hidayah-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pemanfaatan Komoditas Kelapa Dalam Meningkatkan Nilai Tambah Ekonomi Masyarakat Di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan” dengan lancar. Shalawat serta salam kepada Nabi junjungan kita yakni Nabi Muhammad Shallallahu ‘Alaihi Wasallam, Khatamun Nabiyyin, beserta para keluarga dan sahabat serta seluruh pengikut beliau *illa yaumul qiyamah*.

Skripsi ini dikerjakan demi melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi. Skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak oleh karena itu peneliti mengucapkan ribuan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Khairil Anwar, M. Ag. Selaku Rektor IAIN Palangka Raya.
Semoga Allah SWT membalas setiap tetes keringat dalam memajukan dan mengembangkan ilmu agama khususnya dan kampus ini pada umumnya.
2. Bapak Dr. Sadiani, M.H. selaku wakil rektor III Bidang Kemasiswaan dan Kerjasama yang telah memotivasi dan selalu memberi semangat kepada peneliti agar selesai kuliah tepat waktu bahkan kurang dari 4 tahun.
3. Bapak Dr. M. Ali Sibram Malisi M.Ag. Selaku Dekan Febi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, IAIN Palangka Raya.
4. Bapak Dr. Itsla Yunisva Aviva, M.E.I Selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, IAIN Palangka Raya.

5. Bapak Prof. Dr. Ahmad Dakhoir. S.H. M.H.I selaku dosen pembimbing akademik.
6. Bapak Dr. Imam Qalyubi, S.S., M.Hum sebagai dosen pembimbing I, yang telah banyak membantu, mengarahkan, dan membimbing peneliti dalam menyelesaikan tugas akhir.
7. Ibu Wehdawati, S.E., M.M sebagai dosen pembimbing II yang banyak membantu, mengarahkan, dan membimbing peneliti menyelesaikan tugas akhir.
8. Seluruh Dosen dan staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya yang tidak bisa peneliti sebut satu per satu, yang telah banyak membantu dan meluangkan waktu dalam berbagai ilmu pengetahuan kepada peneliti.
9. Semua pihak yang tidak bisa peneliti sebut satu per satu, yang telah ikut membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada semua pihak yang telah membantu untuk menyelesaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat dan menjadi pendorong dunia pendidikan dan ilmu pengetahuan.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Palangka Raya, 7 September 2022
Peneliti

Kasrul Yadi
NIM: 1704120726

PERNYATAAN ORISINALITAS

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Pemanfaatan Komoditas Kelapa Dalam Meningkatkan Nilai Tambah Ekonomi Masyarakat Di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan” adalah benar karya saya sendiri dan bukan hasil menjiplak dari karya orang lain dengan cara tidak sesuai dengan etika keilmuan.

Jika kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran, maka saya siap menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, September 2022

Peneliti,

Kasrul Yadi
NIM 1704120726



MOTTO

وَيُمَدِّدْكُمْ بِأَمْوَالٍ وَبَنِينَ وَبِجَنَّاتٍ وَيَجْعَلْ لَكُمْ أَنْهَارًا

“Dia memperbanyak harta dan anak-anakmu, dan mengadakan kebun-kebun untukmu dan mengadakan sungai-sungai untukmu.”

QS. Nuh Ayat 12



PERSEMBAHAN



Allhamdulillahirabbil Alamin Rasa Syukur yang berlimpah kepada Allah Subhanahu Wa Ta'ala rahmat dan karunia-Nya yang telah memberikan hamba nikmat yang tak terhingga, kesehatan, kekuatan dan kesabaran yang pada akhirnya dapat menyelesaikan skripsi ini. Semoga hamba selalu pandai bersyukur atas semua kenikmatan dan cobaan, sehingga selalu lebih mengingat & dekat dengan-Mu ya Rabb. Shalawat serta salam tercurahkan kepada junjungan kita Rasulullah Shallallahu'alaihi Wasallam.

- + Teruntuk Mama dan Abah, yang selama ini telah memberikan kasih sayang, doa, semangat, dukungan, motivasi yang diberikan kepada saya dalam mewujudkan cita-cita anaknya. Semoga Mama dan Abah diberikan umur panjang, kesehatan, rezeki yang berlimpah, selalu dalam lindungan Allah Subhanahu Wa Ta'ala dan diberikan keselamatan dunia akhirat. Aamiin..*
- + Teruntuk Dosen Pembimbing saya, Bapak Dr. Imam Qalyubi, M.Hum dan Ibu Wehdawati, M.M ribuan terimakasih saya ucapkan atas bimbingan serta arahan Bapak dan Ibu selama ini sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Semoga kebaikan Bapak dan Ibu menjadi amal jariyah yang pada nantinya dapat membawa kebaikan serta keberkahan baik di dunia maupun di akhirat..*
- + Teruntuk sahabat-sahabatku, Mahlan, Muhammad Wahyuni, Dahlia, Rusli, Cahyadi Arasit, terimakasih banyak selama ini telah bersedia membersamai, menyemangati, mendoakan, selalu siap membantuku dikala aku mengalami kesulitan. Semoga kita menjadi sahabat sampai ke Syurga-Nya..*
- + Teruntuk teman-teman seperjuanganku, ESY 17' khususnya ESY-C yang telah memberikan banyak kenangan indah, baik suka maupun duka selama 3 setengah tahun kita bersama menempuh pendidikan di IAIN Palangka Raya. Kalian adalah sebuah keluarga yang terbentuk karena mimpi dan perjuangan yang sama. Semoga Allah meridhoi perjuangan kita dan semoga kita semua menjadi insan yang bertakwa serta sukses dunia & akhirat.*
- + Teruntuk almamaterku, kampus tercinta Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya, terima kasih.. Semoga tetap jaya dan banyak menciptakan generasi muda berkualitas harapan bangsa.*
- + Teruntuk semua pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terimakasih telah turut memberikan kontribusi baik berupa doa, bantuan, dan dukungan semangat untuk saya dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Semoga Allah Subhanahu Wa Ta'ala membalas semua kebaikan kalian.*

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI Dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No.158 dan 0543/b/U1987, tanggal 22 Januari 1988.

A.Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
أ	<i>Alif</i>	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	<i>Bā'</i>	B	Be
ت	<i>Tā'</i>	T	Te
ث	<i>Śā'</i>	Ś	es titik di atas
ج	<i>Jim</i>	J	Je
ح	<i>Hā'</i>	H .	ha titik di bawah
خ	<i>Khā'</i>	Kh	ka dan ha
د	<i>Dal</i>	D	De
ذ	<i>Żal</i>	Ż	zet titik di atas
ر	<i>Rā'</i>	R	Er
ز	<i>Zai</i>	Z	Zet
س	<i>Sīn</i>	S	Es
ش	<i>Syīn</i>	Sy	es dan ye
ص	<i>Şād</i>	Ş	es titik di bawah
ض	<i>Dād</i>	d .	de titik di bawah
ط	<i>Tā'</i>	Ṭ	te titik di bawah
ظ	<i>Zā'</i>	Z .	zet titik di bawah
ع	<i>'Ayn</i>	... ' ...	koma terbalik (di atas)
غ	<i>Gayn</i>	G	Ge
ف	<i>Fā'</i>	F	Ef
ق	<i>Qāf</i>	Q	Qi
ك	<i>Kāf</i>	K	Ka
ل	<i>Lām</i>	L	El
م	<i>Mīm</i>	M	Em

ن	<i>Nūn</i>	N	En
و	<i>Waw</i>	W	We
هـ	<i>Hā'</i>	H	Ha
ء	<i>Hamzah</i>	... ' ...	Apostrof
ي	<i>Yā</i>	Y	Ye

B.Konsonan rangkap karena tasydīd ditulis rangkap:

متعاقدين	Ditulis	<i>muta'āqqidīn</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

C.Tā' marbūtah di akhir kata.

1.Bila dimatikan, ditulis h:

هبة	Ditulis	<i>Hibah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali dikehendaki lafal aslinya).

2.Bila dihidupkan karena berangkaian dengan kata lain, ditulis t:

اللهمنة	Ditulis	<i>ni'matullāh</i>
زكاة الفطر	Ditulis	<i>zakātul-fitri</i>

D.Vokal Pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	Dammah	Ditulis	U

E.Vokal Panjang:

Fathah + alif	Ditulis	Ā
---------------	---------	---

جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyyah</i>
Fathah + ya' mati	Ditulis	Ā
يسعي	Ditulis	<i>yas'ā</i>
Kasrah + ya' mati	Ditulis	Ī
مجيد	Ditulis	<i>Majīd</i>
Dammah + wawu mati	Ditulis	Ū
فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

F.Vokal Rangkap:

Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

G.Vokal-vokal pendek yang berurutan dalam satu kata, dipisahkan dengan apostrof

الانتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
اعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H.Kata sandang Alif + Lām

1. Bila diikuti huruf *qamariyyah*

القران	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf "l" (el) nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut penulisannya.

ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawi al-furūd</i>
اهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>



DAFTAR ISI

PERSETUJUAN SKRIPSI.....	2
NOTA DINAS.....	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PENGESAHAN	3
KATA PENGANTAR.....	vii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	Error! Bookmark not defined.
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN	i
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	i
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	3
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	5
A. Penelitian Terdahulu	5
B. Kajian Teori	12
1. Teori Komoditas	12
2. Teori Ekonomi Masyarakat	14
3. Teori Nilai Tambah Ekonomi.....	16
4. Teori Strategi Pemasaran.....	17
C. Kerangka Pikir	21
BAB III METODE PENELITIAN	23
D. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	23
1. Pendekatan Penelitian.....	23
2. Jenis Penelitian	23
E. Waktu dan Tempat Penelitian	24
1. Waktu.....	24
2. Tempat Penelitian	24
F. Objek dan Subjek Penelitian	24
1. Objek Penelitian	24
2. Subjek Penelitian	25

G. Teknik Pengumpulan Data.....	25
1. Observasi	26
2. Wawancara	26
3. Dokumentasi.....	27
H. Pengabsahan Data	28
I. Teknik Analisis Data.....	29
J. Sistematika Penulisan.....	30
BAB IV	32
A. Gambaran Umum Desa Samuda	32
B. Penyajian Data	34
C. Analisis Hasil Penelitian	55
1. Upaya peningkatan nilai tambah ekonomi masyarakat di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan melalui pemanfaatan komoditas kelapa.....	55
2. Strategi Pemasaran Produk Komoditas Kelapa Di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan.....	58
DAFTAR PUSTAKA	64
LAMPIRAN-LAMPIRAN	Error! Bookmark not defined.

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu	Indikator Persamaan dan Perbedaan Penelitian.....	9
---	---	---



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kecamatan Mentaya Hilir Selatan merupakan salah satu dari 17 kecamatan yang ada di Kabupaten Kotawaringin Timur Kalimantan Tengah. Berdasarkan posisi geografisnya, Kecamatan Mentaya Hilir Selatan memiliki batas-batas sebagai berikut yaitu: Utara (Mentaya Hilir Utara Selatan), Barat (Teluk Sampit Kabupaten Seruyan), Timur (Pulau Hanaut). Kecamatan Mentaya Hilir Selatan terdiri dari 10 desa dan kelurahan salah satunya desa samuda besar.¹ Desa ini tergolong sangat maju dikarenakan banyaknya sumber mata pencaharian masyarakat sekitar seperti: bercocok tanam padi, peternak ikan, usaha walet dan berkebun kelapa.

Pada saat produksi panen buah kelapa, masyarakat desa Samuda Besar berbagai macam cara pembuatan, ada yang langsung menjual buah kelapa tersebut kepada pelanggannya, dan ada juga sebagian masyarakat sebelum menjual buahnya mereka melakukan pengupasan terhadap kulit kelapa setelah itu baru dijual, sebagian juga buah kelapa diproduksi menjadi minyak kelapa.² Di sisi lain, masyarakat desa Samuda Besar juga memanfaatkan kelapa dari segi tempurung, kopra, gula kelapa, dan minyak

¹ Yaitu: Sabamban - Samuda Besar - Samuda Kecil - Samuda Kota - Basirih Hilir - Jaya Kelapa - Basirih Hulu - Jaya Karet - Sei Ijum Raya - Handil Sohor. Tim BPS-Statistics of Kotawaringin Timur Regency, *Kecamatan Mentaya Hilir Selatan Dalam Angka Mentaya Hilir Selatan Subdistrict in Figures 2019*, (Sampit: CV Azka Putra Pratama), hal.27. <https://kotimkab.bps.go.id/publication/2020/09/28/bb43390c891cf225e1a2873b/kecamatan-mentaya-hilir-selatan-dalam-angka-2020.html>

²Observasi awal pada tanggal 28 Juni 2021.

kelapa menjadi sebuah kreativitas yaitu kerajinan tangan. ³ Hasil produksi tempurung, kopra, gula kelapa, terdapat permasalahan yaitu kurangnya strategi pemasaran masyarakat, terkadang hanya di buat untuk pemesanan dan keperluan pribadi, sedangkan untuk dijual hanya sebatas jika ada permintaan atau pemesanan saja. Oleh karena itu masyarakat harus melakukan tindakan sebagai salah satu cara untuk memaksimalkan nilai tambah pendapatan mereka dengan metode pemanfaatan komoditas kelapa.

Pemanfaatan produk utama dari kelapa dapat dibuat berbagai produk. Pemanfaatan produk ditujukan untuk membuat produk tahan lebih lama, mengarah kepada produk siap konsumsi dan digunakan, memenuhi selera, kebutuhan dan harapan konsumen, memperluas jaringan usaha, mempermudah transportasi, menyerap tenaga kerja, memberi nilai tambah, pendapatan dan lain sebagainya. Untuk melakukan Pemanfaatan komoditas produk yang diperlukan kreatifitas, inovasi, penelitian, modal, promosi atau strategi pemasaran, dan bantuan dari pemerintah usaha kecil dan menengah.⁴ Dari uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai **“Pemanfaatan Komoditas Kelapa Dalam Meningkatkan Nilai Tambah Ekonomi Masyarakat Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan”**.

³Observasi kedua pada tanggal 12 Juli 2021

⁴ Handayani, *“Usaha Diversifikasi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Olahan Apel”* Skripsi. Malang: Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya, 2005.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan sebelumnya, maka proposal ini ditulis dengan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana upaya peningkatan nilai tambah ekonomi masyarakat di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan melalui pemanfaatan komoditas kelapa?
2. Bagaimana media pemasaran produk komoditas kelapa di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan?

C. Tujuan Penelitian

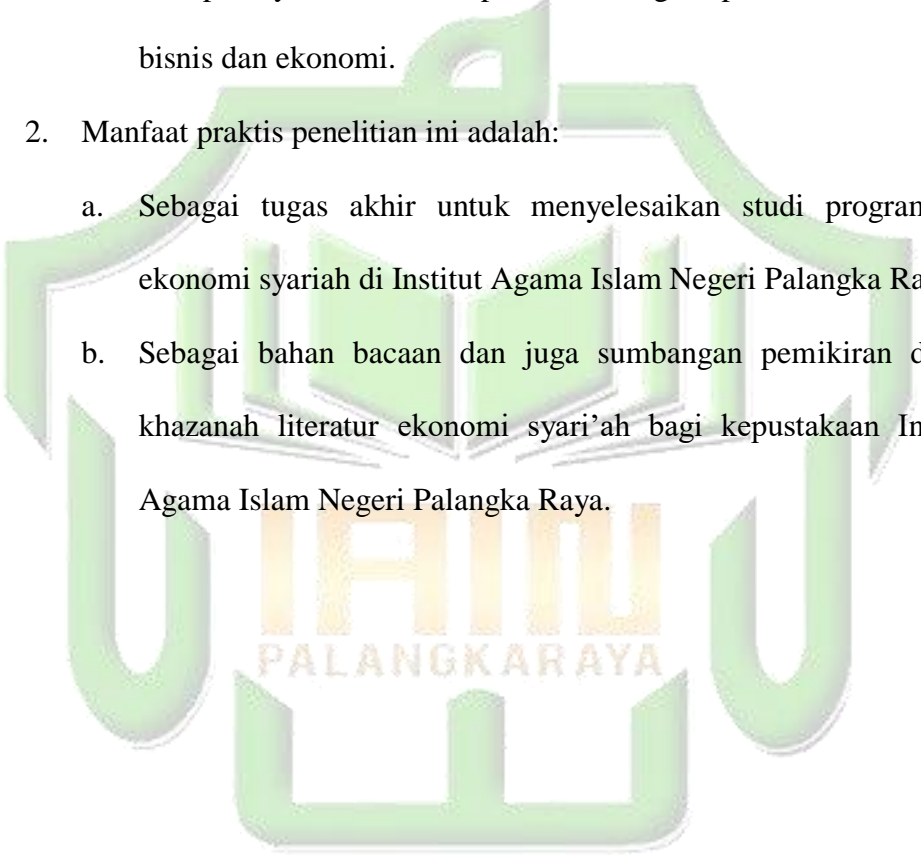
Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tinjauan penulisan bertujuan untuk mengetahui:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis upaya peningkatan nilai tambah ekonomi masyarakat di Kecamatan Mentaya Hilir Selatan melalui pemanfaatan komoditas kelapa?
2. Untuk mengetahui dan menganalisis media pemasaran produk komoditas kelapa di Kecamatan Mentaya Hilir Selatan?

D. Manfaat Penelitian

Adapun hasil penelitian ini diharapkan memiliki manfaat teoritis dan kegunaan berbentuk praktis.

1. Manfaat teoritis penelitian ini adalah:
 - a. Menambah wawasan ilmu pengetahuan di bidang bisnis dan ekonomi khususnya teori ekonomi dan pemasaran.

- b. Dapat dijadikan titik tolak bagi penelitian kajian ekonomi syariah khususnya di bidang bisnis dan ekonomi. Lebih lanjut, baik untuk peneliti yang bersangkutan maupun oleh peneliti lain, sehingga kegiatan penelitian dapat dilakukan secara berkesinambungan.
 - c. Sebagai bahan bacaan dan sumbangan pemikiran dalam memperkaya khazanah kepustakaan bagi kepustakaan di bidang bisnis dan ekonomi.
2. Manfaat praktis penelitian ini adalah:
- a. Sebagai tugas akhir untuk menyelesaikan studi program S1 ekonomi syariah di Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.
 - b. Sebagai bahan bacaan dan juga sumbangan pemikiran dalam khazanah literatur ekonomi syari'ah bagi kepustakaan Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.
- 

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terdahulu, penulis tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama seperti judul penelitian penulis. Namun penulis mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian penulis. Berikut beberapa penelitian sebelumnya yang terkait dengan penelitian yang dilakukan penulis. Adapun penelitian yang berkaitan dengan penelitian penulis adalah sebagai berikut:

Berdasarkan hasil penelitian Puspa leni tahun 2019 dengan judul skripsi “Meningkatkan nilai tambah dan daya saing produk pada usaha arang batok kelapa di Kabupaten Solo Provinsi Sumatera Barat”. Kelapa sebagai komoditas mutli manfaat dan bernilai komersial. Banyak peluang usaha yang dapat tercipta dengan memanfaatkan kelapa, sehingga budidaya kelapa dan segala yang dihasilkan dengan proses pengolahan kelapa menjadi produk-produk bernilai ekonomi strategis. Usaha arang batok kelapa “Mutiara Hitam” telah melakukan inovasi dari segi teknik produksi yaitu dengan menggunakan tangki yang berfungsi seperti oven raksasa, batok kelapa yang digunakan merupakan batok kelapa pilihan dan sudah dibersihkan dari sabut kelapa. Asap yang pembakaran lebih terkendali dan tidak mencemari lingkungan maupun mengganggu masyarakat sekitarnya. Hasil yang diperoleh dari proses pembakaran tersebut adalah tiga

jenis arang yaitu; arang ukuran kecil, menengah dan besar. Arang batok kelapa tersebut debunya lebih sedikit dan semua batok kelapa terbakar sempurna sehingga menghasilkan kualitas arang yang lebih baik. Distribusi produk hanya berskala lokal, produk belum dikemas dengan standar, hanya menggunakan kantong kresek dan karung sehingga mempunyai daya saing rendah.

Berdasarkan hasil penelitian Riri Safitri Yantu tahun 2016 dengan judul skripsi “Analisis Nilai Tambah dan Strategi Tepung Kelapa Studi Kasus Pada PT Tri Jaya Tangguh di Desa Isimu Raya Kecamatan Tibawa Kabupaten Gorontalo”.⁵ Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses produksi berpengaruh terhadap nilai tambah pada tepung kelapa dan memiliki nilai ekonomi saat dipasarkan. Pada tingkat harga minimal Rp. 14.950 /Kg dengan nilai tambah sebesar Rp. 28.78628/kg dan rasio 0,83%, Dengan demikian dapat disimpulkan yaitu : proses pengolahan tepung kelapa masih tergolong sederhana, yaitu dari tahap pemipilan kelapa yang masih utuh dan yang sudah pecah masih dilakukan secara manual dan tahap proses pemasakan tepung kelapa masih menggunakan teknologi yang terbilang sederhana yaitu bahan bakarnya menggunakan tempurung (batok kelapa). IFAS faktor kekuatan mempunyai total nilai skor 1,975 sedang, kelemahan mempunyai total nilai skor 3.825 dan EFAS faktor strategi eksternal yaitu peluang mempunyai total skor nilai 1,525, sedang ancaman mempunyai total nilai skor 1,8.

⁵ Ririsafitri Yantu, “Analisis Nilai Tambah dan Strategi Tepung Kelapa Studi Kasus Pada PT Tri Jaya Tangguh di Desa Isimu Raya Kecamatan Tibawa Kabupaten Gorontalo” Skripsi, Gorontalo: Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Negeri Gorontalo, 2016.

Berdasarkan hasil penelitian Niswatul Muamanah tahun 2019 dengan judul skripsi “Analisis Nilai Tambah Ekonomi Pengelolaan Sampah Dalam Perspektif Ekonomi Islam”.⁶ Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa nilai tambah ekonomi dari pengelolaan sampah masih rendah, karena kesadaran masyarakat dalam mengelola sampah masih sangat memprihatinkan, Keterbatasan tenaga kerja untuk mensosialisasikan tentang program bank sampah kepada masyarakat kurang optimal, serta memasarkan produk kerajinan tangan masih sangat sederhana. Keuntungan yang bisa dirasakan dengan adanya pengelolaan bank sampah yaitu kemampuan finansial dan lingkungan bersih. Menurut perspektif ekonomi Islam, nilai tambah ekonomi pengelolaan sampah merupakan nilai yang ditambahkan dari proses pengelolaan sampah yang menurut Islam itu diperbolehkan dan halal. Selain itu, manfaat-manfaat yang didapatkan yaitu dari segi lingkungan yaitu lingkungan menjadi bersih, dari segi ekonomi yaitu dapat sedikit menambah penghasilan, dari segi pendidikan yaitu dapat memberikan pengetahuan seluruh masyarakat akan pentingnya menabung sampah, dari segi pemerintah yaitu bisa membantu dalam mengurangi timbunan sampah di Kota Semarang khususnya di Kemijen.

Berdasarkan hasil penelitian Rifki Fadil tahun 2019 dengan judul skripsi “Nilai Tambah Dan Kelayakan Usaha Agroindustri Sabut Kelapa”.⁷ Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengolahan sabut

⁶ Niswatul Muamanah, “*Analisis Nilai Tambah Ekonomi Pengelolaan Sampah Dalam Perspektif Ekonomi Islam*” Skripsi, Semarang: Prodi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Semarang, 2019.

⁷ Rifki Fadil, “*Nilai Tambah Dan Kelayakan Usaha Agroindustri Sabut Kelapa*” Skripsi, Tasikmalaya: Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian. 2019.

kelapa menjadi produk olahan berupa cocofiber dan cocopeat, besarnya nilai tambah produk dari proses pengolahan, dan mengetahui kelayakan kinerja teknis maupun finansial untuk mengukur sejauh mana kesesuaian teknologi dengan tingkat manfaat (benefit) yang diperoleh. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus pada PT. Bina Mandiri, Tbk. Kecamatan Sindangkasih, Kabupaten Ciamis, Provinsi Jawa Barat. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan diketahui proses produksi melalui empat tahapan dengan mesin sederhana, usaha telah memberikan nilai tambah netto sebesar Rp. 827,5-, nilai tambah bruto dan nilai tambah per bahan baku sebesar Rp 857,1-. Produktivitas tenaga kerja sebesar 100 kg/HOK, Produktivitas mesin sebesar 450 kg/jam, Kapasitas 91,4 persen, dan kualitas cocofiber tergolong baik. Sementara dari sisi finansial NPV sebesar Rp 1.894.104.186, Internal Rate of Return (IRR) sebesar 52,91 persen, Net Benefit Cost Ratio (Net B/C) sebesar 3,18, Gross Benefit Cost Ratio (Gross B/C) sebesar 1,43 dan pengembalian modal (payback period) selama 1 tahun 6 bulan.

Berdasarkan hasil penelitian Suyanti tahun 2012 dengan judul skripsi “Produk diversifikasi olahan untuk meningkatkan nilai tambah dan mendukung pengembangan buah pepaya di Indonesia”.⁸ Penganeka ragaman produk olahan sangat diperlukan untuk Indonesia yang merupakan negara agraris, dimana banyak dihasilkan buah buahan tropis, salah satu diantaranya adalah buah pepaya. Buah pepaya termasuk produk hortikultura yang dikembangkan di Indonesia, dimana buahnya

⁸ Suyanti, “*Produk diversifikasi olahan untuk meningkatkan nilai tambah dan mendukung pengembangan buah pepaya di Indonesia*” Skripsi, Bogor: Fakultas Pertanian. 2012.

mudah sekali rusak. Sifat buah pepaya yang mudah rusak menjadi kendala dalam memasarkannya sebagai buah segar yang tetap prima sampai ketangan konsumen. Mengolah buah pepaya menjadi berbagai olahan sangat prospektif untuk dikembangkan. Saran agar produk olahan menjadi berkembang Untuk mendapatkan nilai tambah yang nyata masih memerlukan penelitian lanjutan dengan mengolah produk papain kasar menjadi lebih murni misalnya dengan fraksinasi dan pemurnian, mendapatkan teknologi untuk memproduksi papain dengan mutu yang terdefinisi dan konsisten, menciptakan produk baru untuk pemanfaatan enzim yang lebih luas, Buletin Teknologi Pascapanen Pertanian bekerja sama dengan kelompok tani/Gapoktan untuk menerapkan teknologi serta membina kerjasama dengan perusahaan kimia besar yang sudah memiliki pasar produk enzim papain.

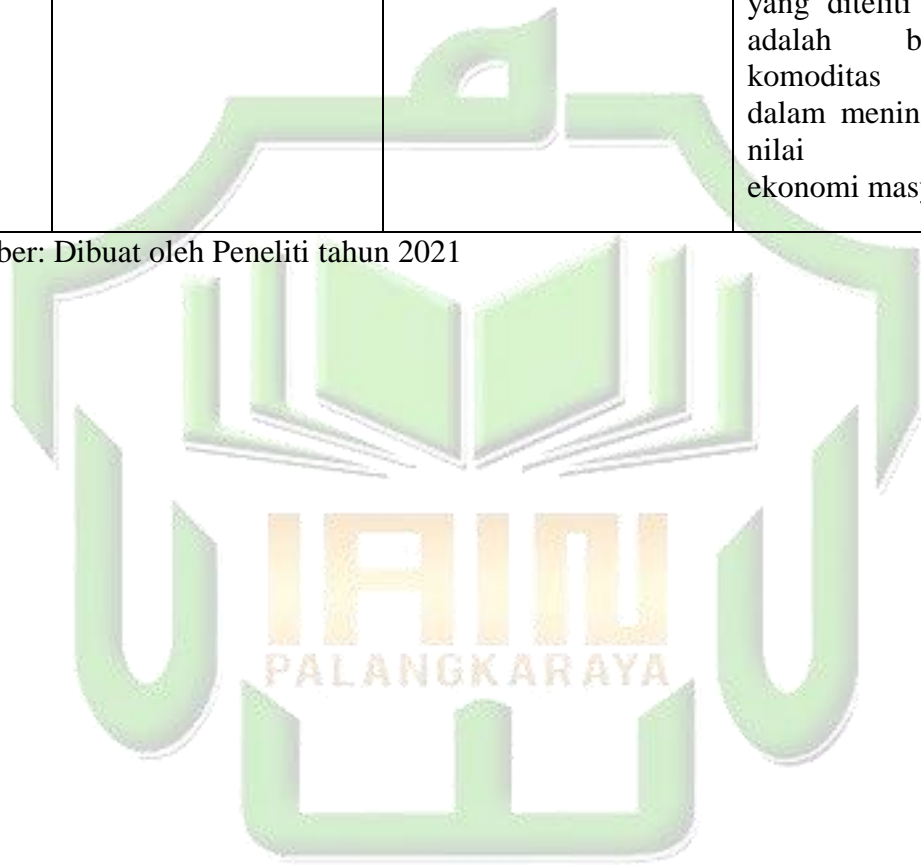
Tabel 2. 1 Persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu Indikator Persamaan dan Perbedaan Penelitian

No.	Peneliti (Tahun)/Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Puspa Leni (2019) dengan judul skripsi “Meningkatkan nilai tambah dan daya saing produk pada usaha arang batok kelapa di Kabupaten Solo Provinsi Sumatera Barat”	Persamaan dari penelitian terdahulu dan yang penulis teliti adalah sama-sama membahas nilai tambah ekonomi.	Penelitian terdahulu membahas tentang Meningkatkan nilai tambah arang dadn batok kelapa. sedangkan penelitian ini membahas tentang Komoditas kelapa dalam meningkatkan nilai tambah ekonomi masyarakat di Kecamatan Mentaya Hilir Selatan
2.	Ririsafitri Yantu (2016) dengan judul skripsi “Analisis Nilai	Persamaan antara penelitian terdahulu dan penelitian ini adalah	Penelitian terdahulu membahas tentang Strategi tepung

	Tambah dan Strategi Tepung Kelapa Studi Kasus Pada PT Tri Jaya Tangguh di Desa Isimu Raya Kecamatan Tibawa Kabupaten Gorontalo”	sama-sama membahas nilai tambah ekonomi kelapa.	kelapa sedangkan penelitian yang diteliti penulis adalah membahas tentang Pemanfaatan komoditas pohon kelapa.
3.	Niswatul Muamanah (2019) dengan judul skripsi “Analisis Nilai Tambah Ekonomi Pengelolaan Sampah Dalam Perspektif Ekonomi Islam”	Persamaan antara penelitian ini dan yang diteliti penulis adalah sama-sama membahas tentang nilai-nilai ekonomi.	Perbedaan antara penelitian tersebut adalah penelitian sebelumnya membahas tentang nilai tambah pengelolaan sampah dalam perspektif ekonomi islam, sedangkan yang diteliti penulis adalah membahas tentang Pemanfaatan komoditas pohon kelapa dalam meningkatkan nilai tambah ekonomi masyarakat di Kecamatan Mentaya Mentaya Hilir Selatan Kota Sampt.
4.	Muhamad Rifki Fadil (2019) dengan judul skripsi “Nilai Tambah Dan Kelayakan Usaha Agroindustri Sabut Kelapa”	Persamaan antara penelitian ini dan penelitian yang diteliti penulis adalah sama-sama membahas tentang nilai tambah dalam meningkatkan ekonomi.	Perbedaan antara penelitian ini dan yang diteliti penulis adalah penelitian sebelumnya adalah pengaruh Nilai Tambah Dan Kelayakan Usaha Agroindustri Sabut Kelapa, sedangkan penelitian yang diteliti penulis adalah pemanfaatan komoditas kelapa dalam meningkatkan nilai tambah ekonomi masyarakat.

5.	Suyanti (2012) dengan judul skripsi “Produk diversifikasi olahan untuk meningkatkan nilai tambah dan mendukung pengembangan buah papaya di Indonesia”	Persamaan antara penelitian ini dan penelitian yang diteliti penulis adalah sama-sama membahas tentang nilai tambah ekonomi.	Perbedaan antara penelitian ini dan yang diteliti penulis adalah penelitian sebelumnya yaitu pemanfaatan olahan untuk meningkatkan nilai tambah dan mendukung pengembangan buah papaya di Indonesia sedangkan penelitian yang diteliti penulis adalah beberapa komoditas kelapa dalam meningkatkan nilai tambah ekonomi masyarakat.
----	---	--	---

Sumber: Dibuat oleh Peneliti tahun 2021



B. Kajian Teori

1. Teori Komoditas

Menurut Syafaat dan Supena (2000), pengertian komoditas dapat dilihat dari dua sisi yaitu sisi penawaran (*supply*) dan sisi permintaan (*demand*). Dilihat dari sisi penawaran, komoditas unggulan merupakan komoditas yang paling superior dalam pertumbuhannya pada kondisi bio-fisik, teknologi dan kondisi sosial ekonomi petani di suatu wilayah tertentu.⁹ Kondisi sosial ekonomi ini mencakup penguasaan teknologi, kemampuan sumberdaya manusia, infrastruktur misalnya pasar dan kebiasaan petani setempat. Pengertian tersebut lebih dekat dengan *locational advantages*, sedangkan dilihat dari sisi permintaan, komoditas industry mempunyai permintaan yang kuat baik untuk pasar domestik maupun pasar internasional dan keunggulan kompetitif. Secara umum pengertian komoditas adalah produk yang dihasilkan secara kontinyu oleh suatu produsen. Komoditas dikatakan unggulan jika memiliki kontribusi yang besar minimal untuk produsen itu sendiri, berdasarkan kriteria tertentu.¹⁰ Ada beberapa cara dalam menentukan sebuah komoditi dikatakan sebagai suatu komoditi unggulan. Berikut ini adalah pendekatan yang dilakukan untuk menentukan suatu komoditi dikatakan sebagai komoditi unggulan bagi suatu daerah, yaitu:

⁹ Irawan, Andi, "Analisis Perilaku Sektor Pertanian Indonesia : Aplikasi Vektor Error Corection Model", Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia, Vol, 20, No. ,2005, h. 250-269.

¹⁰ Jhingan ML, "Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan", Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1994.

1. *Value added*, Sebagaimana peneliti tuliskan didalam bab II bahwa yaitu nilai tambah cukup besar, yaitu di atas rata-rata dari nilai tambah seluruh kegiatan perekonomian masyarakat.
2. *Input domestic*, kandungan input domestik besar, di atas rata-rata total dari input domestic seluruh kegiatan ekonomi.
3. Spesialisasi Ekspor, peran suatu industri dalam ekspor netto (baik antar Provinsi dan Negara) cukup besar diatas rata-rata.
4. *Investasi/output*, peran suatu industri dalam pembentukan investasi cukup besar di atas rata-rata.
5. Penyebaran indeks penyebaran besar lebih dari yang merupakan keterkaitan ke depan terhadap output sektor.
6. Kepekaan indeks kepekaan besar lebih dari yang merupakan keterkaitan ke belakang atau kemampuan untuk menyerap output dari beberapa usaha.
7. Kontribusi terhadap perekonomian, peran komoditas terhadap pembentukan yang cukup tinggi di atas rata-rata peran seluruh usaha perekonomian daerah.

Identifikasi usaha unggulan berdasarkan kriteria di atas merupakan salah satu pertimbangan dalam suatu metode penentuan usaha unggulan. Hal-hal yang perlu dipertimbangkan lebih jauh adalah:

1. Mempertimbangkan besarnya serapan tenaga kerja
2. Usaha yang relatif aman terhadap lingkungan
3. Pemberiaan tekanan (bobot) yang berbeda-beda pada masing-masing

kriteria unggulan, bahkan bila perlu dilakukan pentahapan bobot untuk beberapa kurun waktu atau pencapaian tertentu.

2. Teori Ekonomi Masyarakat

Salah satu teori Ekonomi Masyarakat dalam pembangunan yang menjadi rujukan utama dalam pembangunan yang berbasis pada masyarakat tersebut adalah *People centered development*. Dalam implementasinya, pendekatan utama yang digunakan adalah pemberdayaan masyarakat. Pendekatan pemberdayaan digunakan karena diyakini sumber masalah kemiskinan dan keterbelakangan adalah ketidakberdayaan. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Sumodiningrat yang mengungkapkan pemberdayaan masyarakat bertalian erat dengan upaya penanggulangan masalah-masalah pembangunan, seperti pengangguran, kemiskinan dan kesenjangan.¹¹

Urgensi pemberdayaan ekonomi rakyat ini merupakan jawaban, jika bukan sekedar reaksi spontan, dari masyarakat atas kenyataan social ekonomi berupa kesenjangan sosial ekonomi yang semakin lebar. Kesenjangan yang membawa implikasi sosial, ekonomi, dan politik yang sangat serius terhadap eksistensi Negara kesatuan RI jika tidak dicari solusinya. Kesenjangan itu akibat pemilikan sumber daya produksi dan produktivitas yang tidak sama di antara pelaku ekonomi. Oleh karena itu, kelompok masyarakat dengan kepemilikan faktor produksi terbatas dan produktivitas rendah biasa akan menghasilkan tingkat kesejahteraan yang rendah pula.

¹¹ Soemodiningrat Gunawan. (*Membangun Perekonomian Rakyat*) IDEA 1997

Demikian seterusnya. Akhirnya, kesenjangan ini membentuk perekonomian yang sampai sekarang belum berhasil dihilangkan.¹²

Kartasmita (1996) konsep pemberdayaan masyarakat juga mencakup pengertian pengembangan ekonomi masyarakat (*community development*) dan pembangunan yang bertumpu pada masyarakat (*community based development*). Pemberdayaan ekonomi masyarakat adalah sebuah konsep pembangunan ekonomi yang merangkum nilai-nilai sosial. Konsep ini mencerminkan paradigma baru pembangunan yang bersifat (*people-centered, participatory empowering, and sustainable*) berpusat pada rakyat, partisipatif, memberdayakan, dan berkelanjutan. Kartasmita, berpendapat bahwa pemberdayaan ekonomi masyarakat dapat dilihat dari 3 (tiga) sisi yaitu;

Pertama, menciptakan suasana/iklim yang memungkinkan potensi nilai tambah ekonomi masyarakat untuk berkembang. Kedua, memperkuat potensi daya yang dimiliki oleh masyarakat melalui langkah nyata menyangkut penyediaan berbagai masukan (input) serta pembukaan akses kedalam berbagai peluang yang membuat masyarakat menjadi makin berdaya, penyediaan fasilitas pelayanan kesehatan, informasi, modal, lapangan kerja, pasar dan perdagangan

¹² Julius Bobo, *Transformasi Ekonomi Rakyat*, Jakarta: Pt Pustaka Cidesindo Anggota Ikapi, 2003

infrastruktur yang memadai. Ketiga memberdayakan mengandung pula arti melindungi, mencegah lemah menjadi bertambah lemah.¹³

3. Teori Nilai Tambah Ekonomi

Teori nilai tambah berasal dari ilmu ekonomi dan ilmu manajemen yang dijelaskan sebagai berikut. Dalam ilmu ekonomi, nilai tambah sebuah industri adalah jumlah pendapatan (*revenue*) industry tersebut yang mencakupi pendapatan penjualan, laba operasional lain, pajak dan perubahan persediaan, dikurangi jumlah biaya *input* yang mencakupi bahan baku, biaya SDM produksi/operasi. Pada tataan ilmu ekonomi, nilai tambah sebuah industry adalah kontribusi industry tersebut kepada PDB. Jumlah nilai tambah keseluruhan adalah harga pasar produk jadi atau jasa dalam sebuah Negara pada suatu periode tertentu. Teori ini menjadi dasar teori pajak tambahan Nilai. Terdapat pula teori *economi value added* pada ilmu ekonomi yang digunakan pada dunia akuntansi. Teori nilai tambah dalam ilmu pemasaran dan ilmu manajemen pemasaran terkait berbagi strategi dan kiat pemasaran yang meningkatkan sukses manajemen pemasaran, manajemen penjualan, kenaikan pendapatan antara lain pembentukan merek sebagai layanan pascajual dan lain-lain.¹⁴ Konsep nilai tambah adalah pengembangan nilai yang terjadi karena adanya input yang diperlakukan pada suatu komoditas. Input yang menyebabkan terjadinya nilai tambah dari suatu komoditas dapat dilihat dari adanya perubahan-perubahan pada komoditas tersebut,

¹³Kartasmita Ginanjar, *Pembangunan Untuk Rakyat Memadukan Pertumbuhan dan Pemerataan*, CIDES, Jakarta 1996.

¹⁴Hoesada, Jan. *Teori Akuntansi*, Yogyakarta: Cv. Andi Offset. 2022

Defenisi dari nilai tambah adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena adanya input fungsional yang diberlakukan pada komoditi bersangkutan. Input fungsional tersebut berupa proses perubahan bentuk *form utility* pemindahan tempat *place utility* maupun penyimpanan *time utility*. Nilai tambah menggambarkan imbalan bagi tenaga kerja, modal dan manajemen.

Tujuan dari nilai tambah adalah untuk mengukur balas jasa yang diterima pelaku system pengolah dan kesempatan kerja yang dapat diciptakan oleh sistem tersebut. Nilai tambah dipengaruhi oleh faktor teknis dan non teknis. Faktor teknis terdiri dari jumlah dan kualitas bahan baku serta input penyerta, kualitas produk, penerapan teknologi, kapasitas produksi, dan penggunaan unsur tenaga kerja. Sedangkan faktor pasar meliputi harga bahan baku, harga jual output, upah tenaga kerja, modal investasi, informasi pasar, dan nilai input lain selain bahan bakar. Dengan demikian fungsi dari nilai tambah yang menggambarkan imbalan bagi tenaga kerja, modal dan manajemen.¹⁵

4. Teori Strategi Pemasaran

Pemasaran atau marketing mix merupakan strategi produk, penetapan harga, distribusi dan promosi dengan menyalurkannya ke pasar sasaran.¹⁶ pemasaran merupakan serangkaian tindakan dan solusi dalam memenuhi kebutuhan konsumen dan mencapai tujuan pemasaran perusahaan, pemasaran terdiri dari 7p (product, price,

¹⁵ Alimusa Murini, "Analisis nilai tambah pembuatan abon ikan dalam meningkatkan pendapatan ekonomi rumah tangga di Kelurahan Purirano Kec. Kendari Kota Kendari", *Jurnal Mega Aktiva: Jurnal Nilai Tambah, Pendapatan, Rumah Tangga* Volume. 5, No. 1, 2016

¹⁶ Isoraite, Margarita. "Marketing Mix Theoretical Aspects". *International Journal of Research-Granthaalayah*, 46, 25-37, 2016

place, promotion, people, process & physical evidence). Bauran pemasaran sebagai seperangkat alat pemasaran taktis perusahaan dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. *Product quality* (kualitas produk) merupakan kemampuan produk meliputi daya tahan produk, kehandalan produk, tingkat akurasi yang dihasilkan oleh produk, kemudahan dalam mengoperasikan dan memperbaiki produk, dan lain sebagainya.
- b. *Product features* (fitur produk) merupakan alat pembeda produk perusahaan terhadap produk pesaing yang sejenis.
- c. *Product style and desain* (gaya dan desain produk) menjelaskan penampilan produk yang sensasional dan bernilai seni akan mendapat perhatian konsumen.
- d. *Product variety* (varian produk) merupakan varian tipe atau jenis produk yang dibuat dan ditawarkan suatu perusahaan kepada konsumen.
- e. *Brand name* (nama produk) merupakan nama produk yang dibuat perusahaan untuk membedakan produk mereka dengan produk pesaingnya.
- f. *Packaging* (kemasan) merupakan desain kreatif dari wadah atau kemasan untuk produk yang dihasilkan.
- g. *Sizes* (ukuran) merupakan bentuk atau berat produk yang dihasilkan oleh perusahaan untuk menarik perhatian konsumen.
- h. *Services* (layanan) merupakan layanan yang diberikan oleh perusahaan untuk mendukung keberlangsungannya penjualan produk.

- i. *Returns* (pengembalian) merupakan pembatalan transaksi yang diberikan perusahaan kepada konsumen apabila menerima produk gagal atau rusak.¹⁷

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu dibidang pemasaran yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran dari suatu perusahaan. Dengan kata lain strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan atau sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu-kewaktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.¹⁸ Strategi pemasaran terfokus pada mencari dan memberi kepada pelanggan superior, serta memiliki nilai yang berbeda untuk mengembangkan bisnis. Strategi pemasaran juga bertujuan untuk meningkatkan penjualan, karena penjualan merupakan ujung tombak dari strategi yang diterapkan disebuah perusahaan.¹⁹

Strategi pemasaran harus didasarkan atas analisa lingkungan dan internal perusahaan melalui analisa keunggulan dan kelemahan perusahaan, serta analisa kesempatan dan ancaman yang akan dihadapi perusahaan dari lingkungannya. Selain itu strategi yang telah dijalankan harus dinilai kembali, apakah masih sesuai dengan kondisi saat ini. Faktor lingkungan yang dianalisa dalam penyusunan strategi

¹⁷ Wardhana Aditya. *Manajemen Pemasaran*, Bandung: Cv. Media Sains Indonesia. 2021

¹⁸ Sofjan Assauri. *Manajemen*, hlm. 154.

¹⁹ Sunny T.H. Goh, Khoo, Kheng-Hor. *Marketing*, hlm. 13.

pemasaran adalah keadaan pasar atau persaingan, perkembangan teknologi, keadaan ekonomi, peraturan dan kebijakan pemerintah, keadaan sosial budaya dan keadaan politik. Masing-masing faktor ini dapat menimbulkan adanya kesempatan atau hambatan bagi pemasaran produk suatu perusahaan. Khusus dalam bidang pemasaran, faktor faktor lingkungan atau eksternal adalah faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh pimpinan perusahaan. Sedangkan faktor internal dalam bidang pemasaran adalah faktor yang dapat dikendalikan oleh pimpinan perusahaan umumnya dan pimpinan pemasaran khususnya, yang terdiri dari produk, harga, distribusi, promosi dan pelayanan.²⁰ Adapun dari definisi pemasaran syariah yang telah disepakati oleh Dewan *Word Marketing Assiciation* (WMA) dalam *Word Marketing Conference* di Tokyo April 1998, pemasaran syariah adalah suatu disiplin bisnis strategis yang mengarah proses penciptaan, penawaran dan perubahan *values* dari suatu inisiator kepada *stakeholders-nya*, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akan dan prinsip muamalah dalam islam.²¹

Selain merujuk kepada definisi diatas perlu disampaikan pula bahwa definisi tersebut dilengkapi dengan kaidah fiqh dalam islam yaitu *almuslimuuna alaasyaruutihim illas syartan* (kaum muslimin terikat dengan kesepakatan-kesepakatan bisnis dan syarat-syarat yang mereka buat, kecuali kesepakatan syarat yang mengharamkan yang halal dan menghalalkan yang haram. Juga fiqh yang paling *basic* dalam konsep muamalah yaitu pada dasarnya semua bentuk

²⁰ Sofjan Assauri. *Manajemen*, hlm. 154-155.

²¹ Ikhsan Bayanuloh. *Marketing Syariah*. Yogyakarta: CV Budi Utama. 2019

muamalah/bisnis boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

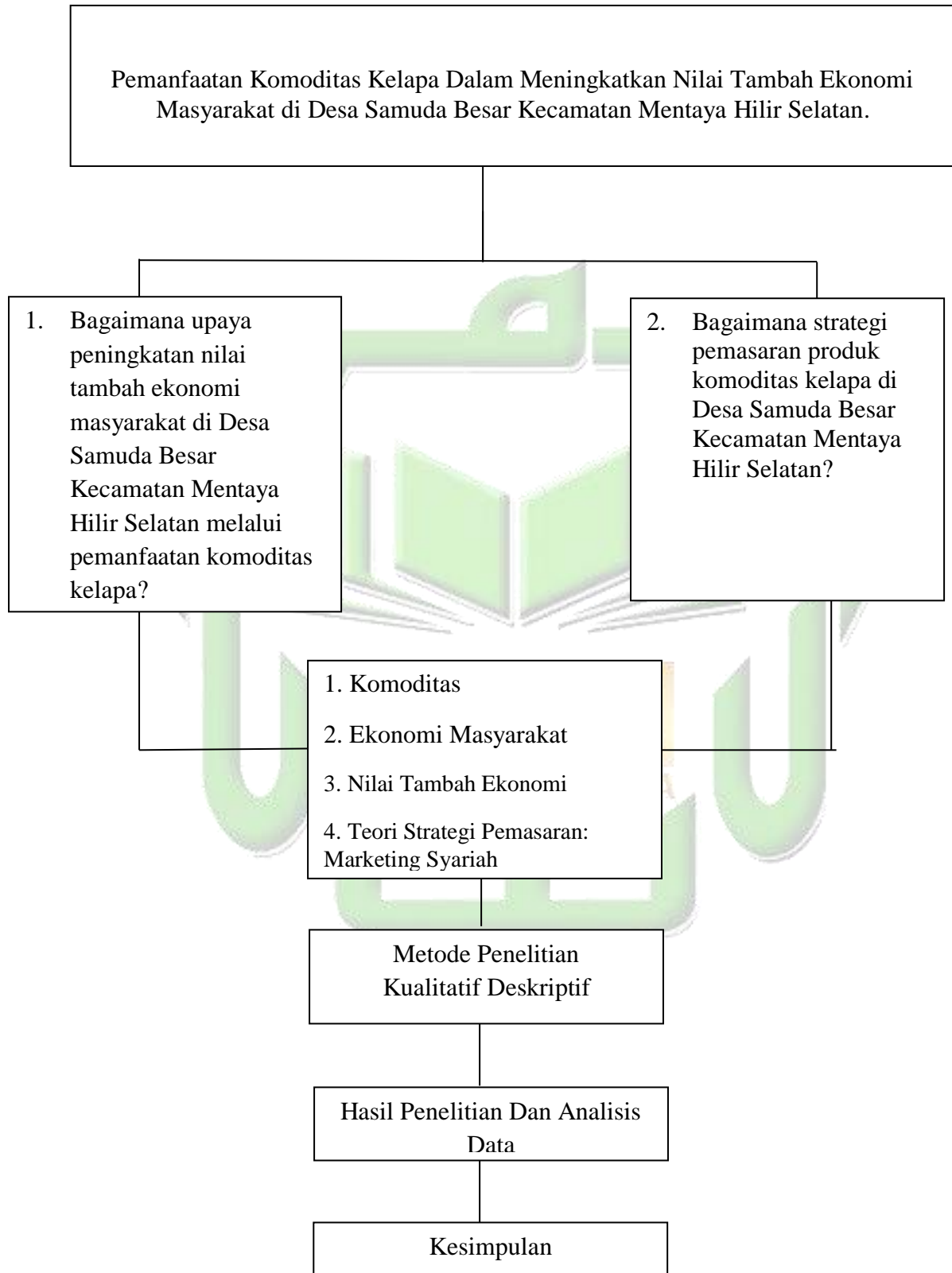
C. Kerangka Pikir

Penelitian ini memfokuskan pada Pemanfaatan Komoditas Pohon Kelapa Dalam Meningkatkan Nilai Tambah Ekonomi melalui program kerja Masyarakat di Kecamatan Mentaya Hilir Selatan Desa Samuda terhadap kesejahteraan masyarakat.



Gambar 2.1

Struktur Kerangka Pikir Penelitian



BAB III

METODE PENELITIAN

D. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Menurut Creswell, metode kualitatif merupakan suatu pendekatan atau penelusuran untuk mengeksplorasi dan memahami suatu gejala sentral.²² Metode penelitian kualitatif membuka ruang yang cukup bagi dialog ilmu dalam konteks yang berbeda, terutama apabila dipahami secara mendalam dan tepat.²³ Menurut Nazir, metode deskriptif merupakan suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, kondisi, sistem pemikiran ataupun suatu 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 antarfenomena yang diselidiki.²⁴

2. Jenis Penelitian

Penelitian di Kecamatan Mentaya Hilir Selatan ini merupakan penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan merupakan penelitian yang menggunakan data yang diperoleh dari target

²²J.R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif: Jenis, Karakter, dan Keunggulannya*, Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2010, h. 7.

²³Gumilar Rusliwa Somantri, *Memahami Metode Kualitatif*, Makara: Sosial Humaniora, Vol. 9, No. 2, 2005, h. 64.

²⁴Idtesis.com, *Definisi Metode Deskriptif*, diakses dari <https://idtesis.com/metode-deskriptif/>, pada tanggal 29 Desember 2020 Pukul 09.50 WIB.

penelitian. Data yang didapat oleh subjek melalui instrumen pengumpulan data seperti observasi, wawancara, dan dokumentasi.²⁵

E. Waktu dan Tempat Penelitian

1. Waktu

Waktu yang digunakan untuk melaksanakan penelitian ini adalah selama 2 bulan terhitung dari bulan Januari sampai Februari tahun 2022 setelah penyelenggaraan seminar dan mendapat persetujuan dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya.

2. Tempat Penelitian

Tempat penelitian dilaksanakan di Desa Samuda Kecamatan Mentaya Hilir Selatan, dengan pertimbangan bahwa tema dan permasalahan dalam penelitian ini benar-benar terjadi di Desa Samuda Kecamatan Mentaya Hilir Selatan, dan data yang diperlukan memungkinkan untuk digali secara mendalam.

F. Objek dan Subjek Penelitian

1. Objek Penelitian

Objek penelitian memuat tentang variabel-variabel penelitian serta karakteristik atau unsur-unsur yang akan diteliti, populasi, sampel, unit sampel, dan tempat penelitian.²⁶ Objek penelitian adalah sesuatu yang merupakan inti dari problematika dalam penelitian.

²⁵Rahmadi, *Pengantar Metodologi Penelitian*, Banjarmasin: Antasari Press, 2011, h. 15.

²⁶Suryana, *Buku Ajar Perkuliahan Metodologi Penelitian: Model Praktis Penelitian dan Kualitatif*, Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia, 2010, h. 34.

Adapun objek dalam penelitian ini yaitu Pemanfaatan Komoditas Kelapa Dalam Meningkatkan Nilai Tambah Ekonomi Masyarakat Di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan.

2. Subjek Penelitian

Menurut Muhammad Idrus, subjek penelitian adalah individu, benda, atau organisme yang dijadikan sebagai sumber informasi dalam pengumpulan data penelitian.²⁷

Adapun subjek pada penelitian ini yaitu terdiri dari masyarakat desa Samuda Besar kecamatan Mentaya Hilir Selatan. Kriteria subjek dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Petani sekaligus pemilik kebun kelapa yang mempunyai nilai tambah ekonomi
- b. Beragama Islam
- c. Laki-Laki atau perempuan

Selain subjek peneliti juga memerlukan informan dalam penelitian ini yaitu kepala desa Samuda Besar dan kepala Dinas Pertanian atau yang mewakili Kabupaten Kotawaringin Timur.

G. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi.

²⁷Fian, *Teknik Purpsive Sampling serta Contohnya*, diakses dari <http://tambahpinter.com/teknik-puposive-samp ling/>, pada tanggal 21 Januari 2021 pukul 23.40 WIB.

1. Observasi

Observasi adalah sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara kuesioner. Kalau wawancara dan kuesioner selalu berkomunikasi dengan orang, maka observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga objek-objek yang lain. Sutrisno Hadi (1986) mengemukakan bahwa, observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila, penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar. Dari segi proses pelaksanaan pengumpulan data, observasi dapat dibedakan menjadi *participant observation* (observasi berperan serta) dan digunakan, maka observasi dapat dibedakan menjadi observasi terstruktur dan tidak terstruktur.²⁸

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu *pewawancara* (interviewer) yang mengajukan pertanyaan dan *terwawancara* (interviewee) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Maksud

²⁸Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2016

mengadakan wawancara, seperti ditegaskan oleh Lincon dan Guba (1985:266), antara lain: mengontruksi mengenai orang, kejadian, organisasi, perasaan, motivasi, tuntutan, kepedulian dan lain-lain kebulatan; merekontruksi kebulatan-kebulatan demikian sebagai yang dialami masa lalu; memproyeksikan kebulatan-kebulatan sebagai yang diharapkan untuk dialami pada masa yang akan datang; memverifikasi, mengubah, dan memperluas informasi yang diperoleh dari orang lain, baik manusia maupun bukan manusia (triangulasi); dan memverifikasi, mengubah dan memperluas kontruksi yang dikembangkan oleh peneliti sebagai pengecekan anggota.²⁹

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumentasi yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), ceritera, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumentasi yang berbentuk gambar, patung, film, dan lain lain. Studi dokumentasi merupakan pelengkap

²⁹Moleong, J Lexi. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2017.

dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.³⁰

H. Pengabsahan Data

Maksud dari pengabsahan data ini adalah untuk menjamin bahwa semua data yang telah diteliti baik melalui hasil wawancara, observasi ataupun dokumentasi sesuai dan relevan dengan kenyataan yang sesungguhnya. Selain itu hal-hal yang disampaikan tentang permasalahan dalam penelitian adalah benar-benar terjadi dan ada di lokasi penelitian.

Terkait secara langsung dengan pengabsahan data ini, penulis menggunakan teknik Triangulasi. Triangulasi adalah suatu cara mendapatkan data yang benar-benar valid dengan menggunakan pendekatan metode ganda. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data dengan cara memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu sendiri, untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data tersebut. Triangulasi ada beberapa cara yaitu triangulasi sumber, triangulasi waktu, triangulasi teori, triangulasi peneliti, dan triangulasi metode.³¹

Teknik triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik triangulasi sumber. Teknik triangulasi dengan sumber yaitu membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berada dalam metode

³⁰Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2016

³¹Bachtiar S. Bachri, *Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi pada Penelitian Kualitatif*, Jurnal Teknologi Pendidikan, Vol. 10, No. 1, 2010, h. 56-57.

kualitatif. Adapun langkah yang dapat dilakukan melalui teknik triangulasi sumber yaitu dengan menggali data dari berbagai sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama, yaitu peneliti melakukan wawancara secara mendalam kepada seluruh subjek penelitian dengan cara yang sama.

I. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan suatu proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola dan kategori. Kemudian dilanjutkan dengan interpretasi data.³² Dalam analisis data diperlukan beberapa tahap yang akan dilakukan, adapun tahap-tahap tersebut adalah sebagai berikut:

1. *Collection* atau pengumpulan data adalah mengumpulkan data sebanyak mungkin mengenai hal-hal yang berkaitan dengan permasalahan penelitian.
2. *Reduction* atau pengurangan data yaitu proses pemilihan, pemfokusan, penyederhanaan, abstraksi dan pengelompokan data yang telah diperoleh ketika melakukan penelitian.
3. *Display* atau penyajian data yaitu menyajikan data dari hasil reduksi data dalam laporan secara sistematis agar mudah dibaca atau dipahami baik secara keseluruhan maupun bagian-bagiannya dalam konteks sebagai suatu kesatuan.
4. *Verification* atau penarikan kesimpulan yaitu paparan atau penjelasan yang dilakukan dengan melihat kembali pada data reduksi maupun

³² Rahmadi, *Pengantar Metodologi Penelitian...*, h. 92.

pada penyajian data, sehingga kesimpulan yang diambil tidak menyimpang dari data yang dianalisis.

J. Sistematika Penulisan

Penulis merancang penelitian ini menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I adalah Pendahuluan, didalam Bab ini yang diuraikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II adalah Kajian Pustaka, di dalam Bab ini akan menyajikan dan menguraikan tentang penelitian terdahulu, landasan teori, dan kerangka berpikir.

BAB III adalah Metode Penelitian, didalam Bab ini akan memaparkan metode yang menjadi landasan penelitian, yaitu memuat waktu dan tempat penelitian, jenis dan pendekatan penelitian, subjek dan objek penelitian, tehnik pengolahan data, pengabsahan data dan analisis data.

BAB IV Penyajian dan Analisis Data, pada bab ini membahas lebih tentang pelaksanaan dari Pemanfaatan komoditas kelapa dalam meningkatkan nilai tambah ekonomi masyarakat di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan, dan upaya peningkatan nilai tambah ekonomi masyarakat melalui pemanfaatan komoditas kelapa serta bagaimana media

pemasaran produk komoditas kelapa di Desa Samuda Besar
Kecamatan Mentaya Hilir Selatan.

BAB V Penutup, terdiri dari kesimpulan dan saran.



BAB IV

PEMBAHASAN DAN ANALISIS PENELITIAN

A. Gambaran Umum Desa Samuda

1. Sejarah Desa Samuda Besar.

Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan dengan legenda keberadaan Desa Samuda Besar secara turun menurun Sebelum Tahun 1965 Desa Samuda Besar Masih Bergabung Dengan Desa Jaya Karya yang wilayahnya meliputi Desa Jaya Karya Sampai Ujung Pandaran Seiring Berjalannya Waktu Maka ditetapkanlah Undang-Undang Nomor 27 Tahun 1959 Tentang Penetapan Undang-Undang Darurat Nomor 3 Tahun 1953 Tentang Pembentukan Daerah Tingkat II di Kalimantan (Lembaran Republik Indonesia Tahun 1959 Nomor 72 Tambahan Lembaran Republik Indonesia 1959). Pada masa itu wilayah Desa Samuda Besar di bawah Pemerintahan Orde Lama. Pada tahun 1965 Barulah Desa Samuda Besar terpisah dengan Desa Jaya Karya.³³

2. Letak Geografis Kecamatan Mentaya Hilir Selatan.

Secara geografis Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan berada pada titik koordinat LU. 2.807275, LS. 112.948597 dan secara administratif merupakan salah satu dari 8 (Delapan) desa wdesa yang berada di Kecamatan Mentaya Hilir Selatan Kabupaten Kotawaringin Timur. Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan merupakan desa yang berada di daerah dataran Rendah, dengan ketinggian \pm 500-510 meter Di atas Permukaan Laut (DPL). Desa

³³Lampiran peraturan desa, Sampit: Pengurus Desa Samuda Besar, h. 5

Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan memiliki luas yang sudah disepakati dengan desa yang berbatasan sebesar \pm 879 Ha, dan lahan desa selain digunakan sebagai tempat pemukiman dan perkantoran sebagian besar digunakan sebagai lahan pertanian dan perkebunan oleh masyarakat setempat.³⁴

3. Visi dan Misi Kecamatan Mentaya Hilir Selatan.

Visi Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan Adalah. Merupakan arah pembangunan Desa dalam jangka waktu 6 (enam) tahun kedepan. Visi Kepala Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan Tahun 2021-2026. Terbangunnya tata kelola Pemerintahan Desa yang Baik dan Bersih, Serta terwujudnya Desa Samuda Besar yang Adil, Makmur, Sejahtera dan Bermartabat.

Adapun Misi Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan.

- 1) Menyelenggarakan Pemerintah Desa yang Bersih Demokratis, dan terbebas dari Korupsi, Kolusi dan Nepotisme (KKN) serta bentuk-bentuk penyelenggaraan lainnya
- 2) Mengembangkan perekonomian masyarakat melalui pemanfaatan Potensi Desa.
- 3) Meningkatkan mutu kesejahteraan masyarakat untuk mencapai taraf kehidupan yang lebih baik dan berpendidikan.

B. Penyajian Data

Sebelum memaparkan penelitian ini, terlebih dahulu peneliti memaparkan tahapan penelitian yang dilaksanakan, yakni diawali dengan penyampaian surat izin penelitian dari Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) kemudian setelah mendapatkan surat tembusan tersebut selanjutnya peneliti langsung terjun ke lapangan melakukan penggalian data. Sebelum mendapatkan izin untuk mengadakan penelitian, peneliti telah melakukan observasi terlebih dahulu sehingga setelah mendapatkan izin penelitian langsung terjun ke lapangan. Penyajian data hasil penelitian ini adalah wawancara kepada beberapa orang subjek dari desa Samuda Besar dan satu lima orang subjek dari Kepala Desa dan satu orang dari Dinas Pertanian. Adapun penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu Komoditas Kelapa Dalam Meningkatkan Nilai Tambah Ekonomi Masyarakat terkait rumusan masalah pertama.

1. Rumusan masalah pertama yaitu Bagaimana upaya peningkatan nilai tambah ekonomi masyarakat di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir selatan. Dalam rumusan masalah pertama peneliti memperoleh data melalui tiga metode yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi.
 - a. Observasi

Masyarakat yang ada di desa desa samuda besar kecamatan mentaya hilir selatan dengan adanya komoditas kelapa ini kehidupan mereka menjadi lebih baik walaupun harga kelapa tidak stabil kadang turun kadang juga bisa naik begitu pula sebaliknya akan tetapi ini tidak jadi masalah bagi mereka untuk tidak bekerja, mereka tetap terus bekerja untuk meningkatkan

nilai tambah penghasilan ekonomi mereka walaupun setelah dua tahun yang lalu di terpa adanya musim pandemi tetapi bagi mereka ini tidak berpengaruh sedikitpun. Kemudian keseharian yang mereka lakukan adalah dimulai dari memanenkan buah kelapa selesai di panen lalu buah kelapa dimasukan kedalam sungai buatan yang sudah petani buat sebelumnya dan dikumpulkan lalu di bawa ke tempat pengupasan dengan cara dihanyutkan, dan setelah sampai ditempat pengupasan buah kelapa diangkat dan dikumpulkan untuk melakukan proses pengupasan kulit kelapa, dan setelah selesai pengupasan buah kelapa tersebut di angkut menggunakan mobil pick up untuk dijual ke pembeli nya.

Kemudian terkait upaya yang petani lakukan untuk meningkatkan nilai tambah ekonomi yaitu dengan memanfaatkan komoditas kelapa untuk di jadikan kopra, tempurung, minyak kelapa, dan gula kelapa. Dalam proses pembuatan kopra dan tempurung ini terutama buah kelapa tua yang sudah di kupas kemudian di belah menjadi dua bagian lalu kelapa tua ini dijemur beberapa hari sampai benar-benar kering, setelah itu masuk ke proses pencungkilan (memisahkan kopra dengan tempurungnya). Kemudian hasil dari tempurung kelapa ini bisa dijadikan arang dan kopra kelapa bisa dijadikan minyak kelapa. Kemudian cara petani yang lain dalam meningkatkan nilai tambah ekonomi berbeda lagi yaitu dengan mengambil upah memanenkan buah kelapa milik kebun warga setempat, lalu dengan adanya pemanfaatan komoditas kelapa ini sebagian masyarakat yang ada di desa samuda besar melakukan usaha bisnis kelapa, sehigga dari hasil usaha bisnis buah kelapa yang dijalankan oleh masyarakat sampai sekarang ini

adalah sangat berkembang sehingga bisa membuka lapangan pekerjaan lagi bagi masyarakat yang lainnya.

Metode kedua adalah wawancara, terkait metode kedua yaitu wawancara, peneliti melakukan wawancara dengan beberapa pertanyaan yang sudah peneliti buat sebelumnya kepada lima orang petani kelapa dan dua orang dari instansi pemerintah yaitu Kepala Desa dan Dinas Pertanian, berikut hasil wawancara peneliti dilapangan. Subjek pertama pada penelitian ini adalah bapak SS yang berusia 52 tahun merupakan salah satu dari petani sekaligus pemilik kebun kelapa. Peneliti melakukan wawancara langsung dengan saudara bapak SS bertanya tentang apakah musim pandemi ini berpengaruh terhadap ekonomi pada masyarakat? Bapak Samsudin menjawab:

“Pengaruhnya ada pertama kan kita tentang pemasarannya itu nah kalo ke perusahaan atau ke mana mana itu kan sulit kita selalu istilahnya di jaga oleh pemerintah (petugas relawan covid 19) bukannya kita nang takut istilahnya kalo kita mau cepat-cepat kitu nah bisa ketinggalan masker kah atau apakah jadi di situ lah ada kendala nya ada terlambat sedikit.”

(Pengaruhnya ada pertama tentang strategi pemasaran dan juga ketika ingin setor kelapa ke perusahaan atau mau kemana-mana itu sulit sekali karena selalu di berhentikan oleh petugas relawan covid-19 bukannya saya takut akan tetapi kalo ingin buru-buru bisa ketinggalan masker dan yang lain di situlah pengaruhnya)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek kedua yaitu dengan Bapak NA dengan pertanyaan yang sama apakah musim pandemi ini berpengaruh terhadap ekonomi pada masyarakat? Bapak NA "menjawab.

“Amun masalah itu kadada pengaruhnya pan di kampung ni lawan petaninya”

(Kalau masalah itu tidak ada pengaruhnya sama sekali bagi kami petani kelapa di desa samuda besar ini).

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek ketiga yaitu dengan Bapak MN dengan pertanyaan yang sama apakah musim pandemi ini berpengaruh terhadap ekonomi pada masyarakat? Bapak MN menjawab.

“Alhamdulillah kadada pang baik-baik haja dan masalah harga jua normal ja”

(Alhamdulillah tidak ada semuanya baik-baik haja dan juga masalah harga).

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek keempat yaitu dengan Bapak SF dengan pertanyaan yang sama apakah musim pandemi ini berpengaruh terhadap ekonomi pada masyarakat? Bapak SF menjawab.

“Kada jua kda terlalu jua malah pas waktu pandemi tu harga masih bagus cuma masalahnya ni itu ja yang kda boleh ekspor ini ja nah, kalo pas musim corona tu kdada sama sekali pengaruh nya ja”

(Tidak ada berpengaruhnya sama sekali, akan tetapi waktu musim pandemi itu harga nya masih bagus tapi untuk masalah lain belum di perbolehkan mengekspor itu saja).

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek kelima yaitu dengan Bapak AN dengan pertanyaan yang sama apakah musim pandemi ini berpengaruh terhadap ekonomi pada masyarakat? Bapak AN menjawab.

“Engga berpengaruh mas, malah manjat kelapa itu sehat malahan pagi dan sore kan manjatnya itu sambil olahraga”

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan informan 1 yaitu dengan Bapak JK dengan pertanyaan yang sama apakah musim pandemi ini berpengaruh terhadap ekonomi pada masyarakat? Bapak JK menjawab.

“Kaya nya enggak ada pengaruhnya sama sekali kalau masalah covid-19 ini. Jadi kalau nya kami di desa samuda besar ini iya kami anggap kaya biasa-biasa saja enggak ada pengaruhnya”

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan informan 2 yaitu dengan Ibu YN dengan pertanyaan yang sama apakah musim pandemi ini berpengaruh terhadap ekonomi pada masyarakat? Ibu YN menjawab.

“Lumayan berpengaruh selain karena ada pengetatan diperjalanan seperti pengantaran barang bisa di jaga dimana-mana atau di stopkan jadi agak sulit buat masyarakat lewat”

Pertanyaan ke-2 peneliti menanyakan dengan subjek pertama yaitu dengan Bapak MN dengan pertanyaan Bagaimana masyarakat menciptakan ekonomi kreatif di rumah sehingga bisa menghasilkan nilai tambah? Bapak MN menjawab.

“Ya kaya yang sudah ku padahi tadi bisa dari membuat minyak kelapanya, buat tempurung, kopra itu saja”

(Iya seperti yang sudah saya sampaikan tadi bahwasanya kreatifitas masyarakat disini itu seperti membuat minyak kelapa, membuat tempurung, dan membuat kopra itu saja)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan informan 1 yaitu dengan Bapak JK dengan pertanyaan Bagaimana masyarakat menciptakan ekonomi kreatif di rumah sehingga bisa menghasilkan nilai tambah? Bapak JK menjawab.

“Jadi untuk sementara ini artinya tambahan pekerjaan yang kreatif yang di rumah-rumahan itu menurut saya masyarakat membuat tempurung, kopra dan buah kelapa tua yang sudah di kupas kulit nya itu saja”

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan informan 2 yaitu dengan Ibu YN dengan pertanyaan Bagaimana masyarakat menciptakan ekonomi kreatif di rumah sehingga bisa menghasilkan nilai tambah? Ibu YN menjawab.

“Untuk pekerjaan masyarakat dari rumah mereka memanfaatkan kelapa untuk dibuat menjadi minyak kelapa dan gula kelapa”

Pertanyaan ke-3 peneliti menanyakan dengan subjek pertama yaitu dengan Bapak SS dengan pertanyaan Bagaimana upaya peningkatan nilai tambah ekonomi masyarakat melalui pemanfaatan komoditas kelapa? Bapak SS menjawab.

“Pertama kan kita kada kawa ekspor nah jadi disitulah penghasilan kita mengurang kada kaya, dahulukan pemasaran kita mudah kan langsung bisa kirim nyiur istilahnya nah, untuk penghasilan tambahan kaya inikan kaya kopra dan tempurung nya itu nah untuk harga kopra nya itu bisa sampai Rp 5.000 aja perkilo nya dari pabrik itu nah, kalo tempurungnya itu harga nya Rp 1.000 aja perkilo nya kalo nah kalo kelapa yang habis di kupas kulitnya itu tergantung gabal lawan nang kecil nya lagi kalo yang ganal tu harga nya Rp 2.500 perbiji nya nah kalo yang halus-halus nya tu Rp 2.000 haja. Kalo aku nukar punya kawan-kawan tu Rp 1.500 kaitu nah, jadi di suntir yang ganal-ganal nya tu kan di lainkan harganya nah itu haja gasan buat tambahan nilai tambah nya itu nah atau hasil nya”.

(Pertama tidak bisa ekspor disitulah penghasilan saya berkurang tidak seperti dulu, kalo dulu pemasaran nya muda dan langsung bisa dikirim buah kelapa nya. Selain itu untuk bisa dijadikan nilai tambah yaitu seperti kopra dan tempurung kelapa, untuk harga kopra nya mencapai Rp 5.000 rupiah perkilo nya sedangkan harga tempurung kelapa nya mencapai Rp 1.000 saja perkilo nya, dan juga selain itu apabila kelapa setelah di panen dan dikupas kulitnya maka hagnya pun berbeda tergantung besar dan kecil buah kelapa nya. Sedangkan harga kelapa yang besarnya mencapai Rp 2.500 dan yang kecil nya mencapai Rp 2.000 perbiji nya, dan kalau saya sebagai pembeli kelapa dari teman-teman saya maka teman menjualkannya kesaya itu harga nya mencapai Rp 1.500 saja. Itu saja yang bisa saya manfaatkan untuk nilai tambah ekonomi dari hasil kelapa).

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek kedua yaitu dengan Bapak NA dengan pertanyaan Bagaimana upaya peningkatan nilai tambah ekonomi masyarakat melalui pemanfaatan komoditas kelapa? Bapak NA menjawab.

“Kalo dari nyiur tu buah nya tu am langusng dijual, imbah tu jual nya ke pabrik waktu dulu kan waktu masih ada pabrik nyiur nya bila wahini kdada am sudah pabrik nya jadi jual nya wahini tu langsung ke gudang nya sana am, amun harga nya tu perbutingan pang ah bila sebuting nya tu harga nya Rp 1.500 ja. Jdi bila nya sekali panen kebun nyiur ampun aku itu kawa haja pang sampai 2000 biji kalo nya kadada gangguan nah imbah itu pulang selain jual buahnya ku buat jadi kopra jua kawa ja harga nya jadi Rp 2.500 nah jadi itu ai gawiyen sampingan lawan jua mengambil upah mengait buah nyiur nya tu ai bila meambil upah nya tu bila nyiur nya 1000 biji upah nya tu Rp 500.000 ribu upah nya nah jadi itu ja gasan menambah penghasilan dari hasil kebun nyiur ni”

(Kalo dari berkebun kelapa ini terutama buah kelapa nya yang di jual

ke pabrik nya kalo dulu disini memang ada pabrik nya dan sekarang pabrik nya sudah tidak ada lagi jadi kalau mau menjual kelapa langsung ke gudang nya, untuk harga satu buah kelapa yang sudah di kupas itu mencapai Rp 1.500 saja. (Kemudian kebun kelapa milik saya itu sekali panen nya bisa mencapai 2000 buah itupun jika tidak ada hambatan seperti binatang pemakan kelapa, selain itu untuk menambah penghasilan saya memanfaatkannya lagi menjadi kopra dari kelapa dan kemudian bisa di jualkan lagi untuk harga nya mencapai Rp 2.500 perkilo nya. Kemudian untuk meningkatkan nilai tambah yang lain saya juga mengambil upah memanenkan buah kelapa di kebun milik warga yang lain sehingga dalam 1000 buah nya itu upah nya mencapai Rp 500.000 rupiah)

Kemudian peneliti lagi menanyakan dengan subjek ketiga yaitu dengan Bapak MN dengan pertanyaan Bagaimana upaya peningkatan nilai tambah ekonomi masyarakat melalui pemanfaatan komoditas kelapa? Bapak MN menjawab.

“Kalo kami tu sebagian kelapa nya kami bawa ke palangka sana gasan dijual lagi kitu nah atau istilah nya itu eceran, untuk harga nya tu kalo sudah di cuit dari kebun tu bisa sampai Rp 2.000 lain lagi kalo di bawa ke palangka sana harga nya bisa larang lagi harganya. Nah jadi selain tu gasan nilai tambah kami olah kopra ai lagi kadada nang lain lagi amunnya harga kopra tu kami masing-masing lagi harga nya bila kopra kering harga nya Rp 6.000 perkilo nya bila nya kopra basah harganya Rp 5.000 ja, jadi kami jual kopra nya tu langsung ke orang khusus pengumpul kopra nya”

(Untuk sebagian buah kelapa ini kami bawa ke palangka untuk di jualnya lagi, setelah di panen dari kebun harga nya mencapai Rp 2.000 saja kalau di bawa ke palangka harga nya bisa mahal lagi. Kemudian selain itu untuk menambah nilai tambah sebagian kami memanfaatkannya lagi menjadi kopra untuk harga nya masing-masing kalo kopra kering harga Rp 6.000 perkilogram nya dan kalo kopra basah harga nya mencapai Rp 5.000 saja, dan setelah itu kami jual lagi kopra nya ke gudang tempat khusus pengumpulan kopra)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek keempat yaitu dengan Bapak SF dengan pertanyaan Bagaimana upaya peningkatan nilai tambah ekonomi masyarakat melalui pemanfaatan komoditas kelapa? Bapak SF menjawab.

“Nah kaya aku nilah bapadah ja wan ikam gasan penambah penghasilan ku ni dari tempurung nya tu aku kumpulkan habis itu baru aku jual lagi nah jadi untuk penghasilan nilai tambah masyarakat disini tu dari tempurung kelapa itu ja, ada jua minyak kelapa tapi harus ada orang yang mesan dahulu baru di buatkan.”
 (Untuk saya pribadi dan jua masyarakat lainnya hanya memanfaatkan tempurung kelapa untuk menghasilkan nilai tambah ekonomi dan ada juga sebagian dari masyarakat yang membuat minyak dari kelapa tersebut)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek kelima yaitu dengan Bapak AN dengan pertanyaan Bagaimana upaya peningkatan nilai tambah ekonomi masyarakat melalui pemanfaatan komoditas kelapa? Bapak AN menjawab.

“Cuma gula kelapa aja mas, gula kelapa ini ada dua produk yang pertama gula semut sama gula cetak bambu dan juga tegantung pemesanannya juga. Itu saja sumber pendapatan untuk meningkatkan nilai tambah ekonomi melalui pemanfatan kelapa, kemudian untuk harga gula semut itu sekilo nya Rp 40.000 dan gula cetak tempurung itu sekilo nya Rp 60.000 ribu ja”

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan informan 1 yaitu dengan Bapak JK dengan pertanyaan Bagaimana upaya peningkatan nilai tambah ekonomi masyarakat melalui pemanfaatan komoditas kelapa? Bapak JK menjawab.

“Kalau kelapa sekarang ini memang ada penurunan harga jadi kalau dari bulan Januari Februari Maret masih bagus harga nya pada waktu itu sekitar harga Rp 2.500 Jadi sekarang ini sekitar Rp 1.400 saja. Jadi dari petani menjual ke pengepul yaitu jadi untuk sementara ini kayaknya untuk mencukupi kebutuhan petani itu kayaknya berkuranglah artinya kada cukup apalagi kalau anak sekolah 4 atau 5 orang anak itu rasanya kurang cukup soalnya kelapa ini panennya yaitu 3 bulan sekali dan 2 bulan setengah sekali jdi itu yang bisa saya sampaikan”

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan informan 2 yaitu dengan Ibu YN dengan pertanyaan Bagaimana upaya peningkatan nilai tambah ekonomi masyarakat melalui pemanfaatan komoditas kelapa? Bapak YN

menjawab.

“Kalo peningkatannya kan sekarang gencar nya itu minyak kelapa murni ya atau virgin coconat oil (VCO) selain itu ada pembuatan batok kelapa dan ada kopra juga”

Pertanyaan ke-4 peneliti menanyakan dengan subjek pertama yaitu Bapak SS dengan pertanyaan Apa saja produk dari kelapa yang bisa dihasilkan untuk meningkatkan nilai tambah? Bapak SS menjawab.

“Banyak ja bisa dibikin minyak nya atau diparut dijual parutnya kitu nah kalo orang nang di warungan itu kan bisa maulah santan habis itu dijual lagi imbah itu banyak ae lagi manfaat nya nyiu r ni nah. Bila harga minyak nyiur ini harga nya Rp 15.000 perbotolnya nah handak mejual nya tu lawan masyarakat sekitaran kampung ni ja ada yang pesan itukan langsung di antarkan kitu ai dan ada jua keluarga yang jauh-jauh itu minta antarkan cuma maulah minyak ini sedikit-sedikit haja soal nya nang nukar nya tu kda banyak jua soal nya dalam istilah kita ni tenaga manual haja istilahnya kalo dari perusahaan/pabrik tukan dikirim ke daerah-daerah lain”

(Banyak saja contohnya seperti minyak, parutan kelapa, kemudian parutan kelapa nya itu dijual di warung-warung dan juga santan kelapa juga bisa dijual dan masih banyak lagi manfaat dari kelapa ini. Untuk harga minyak kelapa ini bisa mencapai Rp 15.000 perbotolnya dan untuk menjual nya pun ke masyarakat terdekat dan keluarga saja dan langsung di antarkan ke pembeli, akan tetapi membuat minyak kelapa ini sedikit-sedikit saja sesuai dengan pesanan pembeli. Kemudian sekarang ini masih sulit karena masih memakai tenaga manusia saja karena keterbatasan modal seandainya modal banyak maka akan membuat pabrik minyak kelapa sendiri untuk bisa membuat stok minyak kelapa lebih banyak dan bisa dikirim ke daerah-daerah lain)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek kedua yaitu Ibu YN dengan pertanyaan Apa saja produk dari kelapa yang bisa dihasilkan untuk meningkatkan nilai tambah? Ibu YN menjawab.

“Iya itu tadi seperti kelapa muda untuk bahan makanan lalu kopra dan tempurung sebagai bahan bakar”

Pertanyaan ke-6 peneliti menanyakan dengan subjek pertama yaitu Bapak SS dengan pertanyaan Apa yang menyebabkan masyarakat memilih

menjadi petani kelapa untuk meningkatkan ekonomi? Bapak SS menjawab.

“Soalnya kaya kita masyarakat disini memang dari nenek moyang dahulu memang kebanyakan kebun kitu nah sambil itu nah mengelola tanah jadi gawiyen pekebun ini memang dari nenek moyang kami bahari sampai anak cucu kitu nah yang dimaksudkan”

(Alasan sehingga memilih menjadi petani kelapa itu memang sudah dari nenek moyang kami dulu sehingga masyarakat disini lebih kebanyakan menjadi petani kelapa, selain itu juga kami mengelola tanah yang sudah di wariskan kepada kami. Jdi pekerjaan menjadi petani kelapa itu sudah turun temurun dari nenek moyang kami sampai cucu-cucu nya pada saat ini)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek kedua yaitu Bapak NA dengan pertanyaan Apa yang menyebabkan masyarakat memilih menjadi petani kelapa untuk meningkatkan ekonomi? Bapak NA menjawab.

“Alasannya tu karna kadada hasil lain lagi am selain meurus kebun nyiur tu am”

(Alasannya dikarenakan tidak ada hasil lain lagi selain berkebun kelapa ini)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek ketiga yaitu Bapak MN dengan pertanyaan Apa yang menyebabkan masyarakat memilih menjadi petani kelapa untuk meningkatkan ekonomi? Bapak MN menjawab.

“Karena kami mewarisi atau meumpati orang tuha kami jaman dulua tu am model dalam istilahnya tu meumpati gawiyen nenek moyang kami”

(Dikarenakan kami sudah mendapatkan warisan kebun kelapa dari orang tua kami dulu untuk dikelola dan mengikuti pekerjaan nenek moyang kami)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek keempat yaitu Bapak SF dengan pertanyaan Apa yang menyebabkan masyarakat memilih menjadi petani kelapa untuk meningkatkan ekonomi? Bapak SF menjawab.

“Itu pang turun menurun sudah dari nenek moyang lawan jua kaya kelapa ni kan istilah nya lah kda nang kaya sawit umur nya paling 20 tahun mati am sawit ni tapi kalo kelapa ni jangka panjang masih bisa di panen, contoh nya tanaman kelapa dari nenek moyang kami dulu

tu masih ada ja sampai wahini. Jadi lawan pulang kalo sawit lah kalo kada di panen lah dalam sebulan buruk buah nya tebuang haja tapi kalo kalapa kada bisa buruk biar harga murah stopkan dahulu masih kawa jadi duit cuma masalah harga haja kadang-kadang naik bisa jua turun.”

(Alasan nya karena petani kelapa ini sudah turun temurun dari nenek moyang kami dan juga pohon kelapa ini tidak seperti pohon sawit kalau pohon sawit hanya sebatas 20 tahun kemungkinan bisa mati dan di tanam ulang lagi sedangkan untuk pohon kelapa tidak bisa mati dan bisa memanfaatkannya dalam jangka panjang. Untuk buah sawit pun kalo kelamaan tidak di panen maka buah nya akan busuk sedangkan pohon kelapa tidak bisa busuk dan walaupun harga kelapa ini tidak stabil tetapi kami bisa stopkan dulu untuk menjualnya dan kami tampung dulu sampai harga kelapa bisa naik lagi)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek kelima yaitu Bapak AN dengan pertanyaan Apa yang menyebabkan masyarakat memilih menjadi petani kelapa untuk meningkatkan ekonomi? Bapak AN menjawab.

“Karena hasilnya menjanjikan benar mas itu di bandingkan dengan kelapa itu tiga kali lipat keuntungannya bayangkan dalam satu hari inikan bisa dapat seratus biji gula kelapa nya dan kalau orang ingin membelinya langsung ke rumah harga nya itu jadi Rp 1.800 tapi kalau dijualnya lewat warung-warung itu harga nya bisa Rp 2.500 sampai Rp 300 perbijinya. Kalau hasil total nya itu tiga bula sekali bisa mencapai enam belas juta kalo di kali 100 biji. Dan untuk pemesanannya itu ada dari palangka, sampit, samuda, kuala pembuang”

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan informan 1 yaitu Bapak JK dengan pertanyaan Apa yang menyebabkan masyarakat memilih menjadi petani kelapa untuk meningkatkan ekonomi? Bapak JK menjawab.

“Alasannya kan masyarakat yang memilih menjadi petani itu oleh karena dia waktu itu masa orang tuanya masih hidup, jadi untuk sekolah itu kan biayanya terbatas itu ka jangankan untuk membiayai anak sekolah untuk makan sehari aja hampir ga cukup, jadi ga bisa untuk jadi pegawai dan sebagainya jadi mau tidak mau memilih jadi petani kelapa dan itu rasanya nggak ada lagi pekerjaan lain masyarakat selain berkebun kelapa di desa samuda besar”

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan informan 2 yaitu Ibu YN dengan pertanyaan Apa yang menyebabkan masyarakat memilih menjadi

petani kelapa untuk meningkatkan ekonomi? Ibu YN menjawab.

“Kalo itu sudah turun temurun dari nenek moyangnya memang sudah bertani kelapa dan wilayah nya di pesisir dan dekat dengan laut jadi cocok untuk untuk kelapa”

Pertanyaan ke-7 peneliti menanyakan lagi dengan subjek pertama yaitu Bapak SS dengan pertanyaan Apa pendapatan utama dari masyarakat di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan? Bapak SS menjawab.

“Nah bilanya pendapatan dari nyir tu ya kaitu tdi ai yang dari kaya tempurung, terus kopra, minyak kelapa, dan jua buah nyir nya yang sudah dikupas kulitnya tu itu ja pang nang bisa hasilkan nilai tambah tu”

(Adapun pendapatan/penghasilan dari petani kelapa yaitu dari batok kelapa, kopra, minyak kelapa, kemudian buah kelapa yang sudah dipisahkan dari kulit nya, itu saja sumber penghasilan dari petani kelapa untuk meningkatkan ekonomi)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek ketiga yaitu Bapak MN dengan pertanyaan Apa pendapatan utama dari masyarakat di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan? Bapak MN menjawab.

“Nah jadi pendapatan utama nya tu ya kaya nang sudah ku padahkan tadi pang kaya menjual biji nya pas sudah di cuit tu nah lawan kopra”

(Untuk pendapatan utama saya dari bertani kelapa ini yaitu menjual buah kelapa nya yang sudah di kupas dari kulitnya kemudian saya buat menjadi kopra, jadi itu saja penghasilan utama bagi saya).

Selain dua metode diatas peneliti juga menggunakan metode dokumentasi yang diperoleh sebagai berikut. Peneliti melakukan dokumentasi dari awal aktivitas petani di kebun yaitu memanenkan buah kelapa, adapun alat yang dipakai oleh petani kelapa untuk memanenkan buah kelapa dengan menggunakan bambu semakin tingginya batang pohon kelapa maka bambu tersebut diperpanjang dengan cara di sambungkan dan

diikat agar proses panennya optimal. Setelah selesai dipanen lalu buah kelapa tersebut tidak diangkut menggunakan mobil truk melainkan dikumpulkan dan dimasukkan ke dalam sungai buatan petani sendiri. Sungai buatan ini sudah lama dibuat oleh masyarakat desa samuda besar sebagai sarana untuk mempermudah membawa ratusan bahkan sampai ribuan kelapa ke tempat pengupasan.

Selain itu juga ketika peneliti melakukan pengambilan foto di setiap sudut aktivitas petani kelapa ketika sedang bekerja dari mulai memanen buah kelapa tersebut sampai proses cara membuat kelapa tua menjadi kopra dan tempurung kelapa, lalu kemudian pada saat peneliti melakukan wawancara di rumah petani peneliti menggunakan alat bantu seperti yaitu alat tulis buku dan pena dan juga merekam pada saat peneliti sedang melakukan wawancara bersama petani tersebut, setelah selesai mewawancarai peneliti meminta kepada petani untuk sesi foto bersama sebagai bahan bukti bahwa peneliti benar-benar melakukan penelitian di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan.

2. Strategi Pemasaran Produk Komoditas Kelapa Di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan, dalam rumusan masalah kedua juga sama peneliti memperoleh data melalui tiga metode yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi, berikut metode pertama yang dipakai peneliti adalah.

Pertama metode observasi, dengan menggunakan metode observasi ini peneliti bisa mengetahui bagaimana cara strategi petani kelapa dalam memasarkan produk mereka, ternyata strategi yang dilakukan petani kelapa

masih menggunakan telepon

aktivitas dari para petani kelapa yang ada di desa samuda besar kecamatan mentaya hilir selatan. Ternyata setelah peneliti mengamati lebih dalam para petani ini mereka tidak hanya bekerja mengurus kebun, memanenkan kelapa, akan tetapi mereka membuat kreatifitas dirumah dengan memuat beberapa produk dari komoditas kelapa yaitu seperti kopra, tempurung, minyak kelapa, dan juga gula kelapa. Metode ini mereka gunakan sebagai upaya untuk meningkatkan nilai tambah ekonomi. Kemudian beberapa petani kelapa masing-masing melakukan strategi pemasaran dengan cara konsumen nya langsung yang datang ke rumah petani untuk membeli hasil produk tersebut, dan untuk pemesanan di luar daerah petani mengirimnya menggunakan jasa travel atau bus umum.

Kemudian terkait metode kedua yaitu wawancara, peneliti melakukan wawancara terkait rumusan masalah ke dua yaitu, bagaimana strategi pemasaran produk komoditas kelapa di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan. Dengan demikian peneliti langsung mewawancarai kepada lima orang petani kelapa dan dua orang dari informan, berikut hasil wawancara peneliti dilapangan. Pertanyaan pertama peneliti menanyakan dengan subjek pertama yaitu Bapak SS dengan pertanyaan Bagaimana strategi Bapak/Ibu dalam memasarkan produk kelapa? Bapak SS menjawab.

“Ya langsung ke bos nya itu pang ke bos nya itu nah, soal nya kalo kada ke bos nya tu ke mana lagi aku menjualnya, nah jadi yang bos nya tu lagi yang menjual nya ke perusahaan nya lagi jadi kalo perusahaan nya yang menerima nya rendah mau kda

mau kita direndahkan nya jua.”

(Ya kami langsung menjual ke bos nya, misalkan kalau tidak ada bos yang membeli produk kami maka kami tidak tau harus ke mana lagi untuk menjualnya. Maka kemudian bos ini lagi yang menjual ke perusahaan nya langsung, jadi bila harga dari perusahaan nya naik maka bos nya pun membeli dengan kami dengan harga yang tinggi kemudian sebaliknya bila pihak dari perusahaan membeli dengan harga rendah maka bos nya pun membeli dengan harga yang murah)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek kedua yaitu Bapak NA dengan pertanyaan Bagaimana strategi Bapak/Ibu dalam memasarkan produk kelapa? Bapak NA menjawab.

“Emang ada orang nukarnya langsung kemari, amun dahulu kadada segala yang ngarannya lewat online tu kadada lagi”

(Untuk strategi pemasarannya memang ada orang nya langsung datang ke rumah kami untuk membelinya, dan kami memasarkannya dulu tidak lewat online karena dulu belum ada hp android cuma sekedar lewat telpon biasa)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek ketiga yaitu Bapak MN dengan pertanyaan Bagaimana strategi Bapak/Ibu dalam memasarkan produk kelapa? Bapak MN menjawab.

“Kalo aku tu memasarkan nya kalo ada urang beli jua kalonya kadada sagan makan ai itu ja kalo harga minyak nya disini tu bisa Rp 10.000 ribu satu botol kecap abc yang ganal nya tu”

(Kalau saya pribadi itu tidak melewati online kalo ada pesanan saja baru saya buat minyak nya tapi kalau tidak ada pesanan maka untuk di makan sendiri, kemudian mengenai harga minyak kelapa itu Rp 10.000 ribu rupiah saja satu botol kecap abc yang besar)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek keempat yaitu Bapak SF dengan pertanyaan Bagaimana strategi Bapak/Ibu dalam memasarkan produk kelapa? Bapak SF menjawab.

“Untuk strategi nya itu pembelinya langsung yang datang jadi sambung menyambung kitu nah lewat telpon saja, nah jadi setiap masyarakat di daerah nang baysi kebun nyiur tu menawarkan ke aku dan aku menampungnya kena imbah itu aku

lagi jual nya ke kakawanan ku yang khusus menampungnya jua.”

(Untuk strategi nya itu ada pembelinya khusus yang datang untuk membeli nya begitu saya telpon mereka langsung datang kemari, kemudian setiap masyarakat disini yang mempunyai kebun kelapa mereka semua menjual nya kepada saya karena saya khusus tukang membeli dan mengumpulkan kelapa tersebut setelah itu saya jual lagi ke teman saya yang lain)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek kelima yaitu Bapak AN dengan pertanyaan Bagaimana strategi Bapak/Ibu dalam memasarkan produk kelapa? Bapak AN menjawab.

“Di ambil sendiri mas di samuda dan kalau ada pelanggan dari palangka juga langsung di kirim ke palangka melalui jasa travel selain itu saya memasarkannya lewat online juga”

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan informan 1 yaitu Bapak JK dengan pertanyaan Bagaimana strategi Bapak/Ibu dalam memasarkan produk kelapa? Bapak JK menjawab.

“Kalau masyarakat di sini itu kalau untuk menjual jadi itu kalau langsung pabrikan kada bisa soalnya nominal hasil panen itu kan terlalu sedikit jadi dia harus menjual ke ke pengepul artinya penampung dulu jadi penampung itu di kumpul-kumpul kalau sudah 1 kontainer baru dia kirim ke Surabaya”

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan informan 2 yaitu Ibu YN dengan pertanyaan Bagaimana strategi Bapak/Ibu dalam memasarkan produk kelapa? Ibu YN menjawab.

“Untuk strategi pemasaran ada yang offline ada misalnya langsung menjual nya ke pengepul dan ada juga yang lewat online”

Pertanyaan ke-2 peneliti menanyakan dengan subjek pertama yaitu Bapak SS dengan pertanyaan Apa alasannya sehingga Bapak/Ibu memilih menjalankan usaha produk kelapa? Bapak SS menjawab.

“Kalo disini ya pertamakan ada kebun kelapa sendiri kitu nah kalo kadada dikelola dijual untuk apa lalu istilah nya kadada di hasilkan rugi jua kita, jadi semurah murahnya itu nah tetap di

jual buah nya, ya untung-untung lah masyarakat masih nukar sedikit- sedikit kitu nah itu ada aja gasan ada tambahan-tambahannya”

(Alasannya yaitu karena saya punya kebun kelapa milik sendiri jadi kalau tidak di kelola maka tidak bisa dipanen dan tidak bisa dijual, jadi walaupun semurah murahnya harga kelapa yang penting bisa di panen dan bisa untuk dijual dan masyarakat sekitar pun masih membeli untuk di jual kembali walaupun membeli sama saya tidak terlalu banyak yang penting ada untuk menambah nilai tambah nya)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek kedua yaitu Bapak NA dengan pertanyaan Apa alasannya sehingga Bapak/Ibu memilih menjalankan usaha produk kelapa? Bapak NA menjawab.

“Alasannya tu karna kadada hasil lain lagi am selain meurus kebun nyiur tu am”

(Alasannya dikarenakan tidak ada hasil lain lagi selain berkebun kelapa ini)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan informan 1 yaitu Bapak JK dengan pertanyaan Apa alasannya sehingga Bapak/Ibu memilih menjalankan usaha produk kelapa? Bapak JK menjawab.

“Istilah nya kita ini engga ada bimbingan kan dari dinas maupun instansi yang bisa meneruskan keterampilan dari petani itu belum ada arahan, jadi untuk sementara ini petani kelapa itu bekerja apa adanya saja yang penting mereka bisa mendapatkan penghasilan untuk membeli beras dan sebagainya yang penting cukup lah untuk mereka bertahan hidup”

Pertanyaan ke-3 peneliti menanyakan dengan subjek pertama yaitu Bapak SS dengan pertanyaan Apa peluang dan ancaman dalam pemasaran produk komoditas kelapa? Bapak SS menjawab.

“Cuma ancaman nya kada tu kawa dikirim di luar jadi barang kita distok istilah nya kelawasan itu nah jadi kaya-kaya nya tu usaha kita tu mau mati kaitu, nah kalo untuk ekspor nya tu ke daerah jawa sana biasanya tapi kalo kesah-kesah kakawanan tu harga nya tu bisa naik tapi bulan berapa bulan berapa kitu nah belum tahu lagi.”

(Untuk masalah yaitu pengeksporan saja sehingga barang selalu di kumpulkan di dalam gudang saja jadi kalo pengeksporan nya lambat jadi usaha kami disini terhambat begitu. Untuk pengeksporannya ke pulau jawa nah jadi kemungkinan setelah pengeksporannya berjalan dengan lancar maka otomatis harga kelapa juga akan naik akan tetapi masih tidak tau bulan keberapa jadi begitu menurut informasi dari teman-teman saya.)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek kedua yaitu Bapak NA dengan pertanyaan Apa peluang dan ancaman dalam pemasaran produk komoditas kelapa? Bapak NA menjawab.

“Ada pang kaya waktu sakit tu pang kada bisa begawi dan ada jua ancaman dari nang lain kaya babi, warik, tupai, tikus tu kada kawa am mengatasi nya oleh nya kadada moda tu pan gasan nukar segala alat kaya racuni warik ataupun babinya tu ah dan alat-alat gasan menangkap hewannya tu”

(Untuk ancaman dalam berkebun itu ada seperti sakit kan tidak bisa bekerja dan untuk ancaman hewan ada juga seperti , monyet, tupai. Kemudian untuk mengtasi dari ancaman hewan seperti itu saya tidak punya modal untuk membeli perangkapnya dan meracuninya)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek ketiga yaitu Bapak MN dengan pertanyaan Apa peluang dan ancaman dalam pemasaran produk komoditas kelapa? Bapak MN menjawab.

“amun ancamannya tu banyak ai kaya babi, tupai, tikus, warik nah jadi itu ja kendala nya”

(Untuk ancamannya itu banyak sekali seperti babi, tikus, tupai dan warik itu saja)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan informan 1 yaitu Bapak JK dengan pertanyaan Apa peluang dan ancaman dalam pemasaran produk komoditas kelapa? Bapak JK menjawab.

“Jadi kalau kelemahannya itu apabila kebun tidak terawat artinya panennya berkurang, kalau kita rawat kita pupuk maka hasil nya tidak terurus tidak dirawat tidak dipupuk jadi hasilnya menurun, kalau kebunnya yang perawatannya terjaga pupuknya rutin tidak ada kelemahannya dan penghasilannya akan bertambah terus bisa sekali panen pasti bertambah”

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan informan 2 yaitu Ibu YN dengan pertanyaan Apa peluang dan ancaman dalam pemasaran produk komoditas kelapa? Ibu YN menjawab.

“Kalo untuk dikedun sendiri itu seperti hama, monyet, lain lain tergantung pemeliharaan petani nya lagi, kemudian kalau harga kelapa nya naik maka petani lancar untuk membeli pupuk nya dan kalau harga nya lagi turun maka petani tidak bisa untuk membeli pupuk nya”

Pertanyaan ke-4 peneliti menanyakan dengan subjek pertama yaitu Bapak SS dengan pertanyaan Apa kekuatan dan kelemahan Bapak/Ibu dalam usaha komoditas kelapa? Bapak SS menjawab.

“Kalo yang baik nya tu pertama lah kondisi nya nang kaya ini musim panas ini ada nyaman sedikitu kitu nah kalo musim hujan ni kendala nyan kan kita harus dijaga kan kita ni mengharapkan di jemur kalo kada dijemur kada bisa karing nyiur nya kalo dibikin kopra kitu nah, jadi kalo hari panas tiga sampai empat hari tu nah bisa dijual karna sudah kering”

(Jadi kelemahan dan kekuatan itu tergantung kondisi cuaca alam jika cuaca nya musim panas maka sangat baik untuk menjemur kopra kemudian jika musim hujan maka kopra ini tidak bisa di jemur. Kemudian cuaca panas nya sampai tiga sampai empat hari maka kopra ini sudah kering dan bisa jual)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan subjek kedua yaitu Bapak SF dengan pertanyaan Apa kekuatan dan kelemahan Bapak/Ibu dalam usaha komoditas kelapa? Bapak SF menjawab.

“Kalo kendala dan ancaman nya itu kaya tupai lawan warik itu ja jaka nya kadada tupai lawan warik kam nyiur yang sepuluh ribu tu jdi tujuh ribu ja karna banyak rusak buah di mangsa buhannya tu.”

(Kalo untuk kendala dan ancaman nya itu seperti tupai dan monyet mereka lah yang bisa merusak buah dari kelapa itu sehingga harga yang awal nya sepuluh ribu menjadi tujuh ribu.)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan informan 1 yaitu Bapak JK dengan pertanyaan Apa kekuatan dan kelemahan Bapak/Ibu dalam

usaha komoditas kelapa? Bapak JK menjawab.

“Jadi kalau kelemahannya itu apabila kebun tidak terawat artinya panennya berkurang, kalau kita rawat kita pupuk maka hasilnya akan semakin bagus kemudian kelemahannya kalau kebunnya tidak terurus tidak dirawat tidak dipupuk jadi hasilnya menurun, kalau kebunnya yang perawatannya terjaga pupuknya rutin tidak ada kelemahannya dan penghasilannya akan bertambah terus bisa sekali panen pasti bertambah”

Pertanyaan ke-5 peneliti menanyakan dengan subjek pertama yaitu Bapak SS dengan pertanyaan Bagaimana strategi Bapak/Ibu menjalankan usaha kelapa? Bapak SS menjawab.

“Kalo strategi punya kita ni pertamakan kita mengelola kebun punya kita sendiri kalo ada modal sedikit-sedikit ada kawan-kawan mau menjual tu nah kita tukar kita beli membantu jadi aku nukar lawan pengumpul nya nah imbah tu aku jual lagi ke pabrik nya lagi kitu nah imbah tu di bikin kopra nya jua soal nya kondisi kita ni masalah modal nya itu nah, kalo modal nya banyak nah bisa banyak jua kita nukar nya”

(Untuk strategi nya yaitu terutama punya kebun milik sendiri lalu ada teman-teman yang menjual buah kelapa nya ke saya lalau saya beli dan mengumpulkan buah nya tersebut sekaligus membantu ekonomi teman saya, setelah itu saya kupas kulit kelapa nya sehingga kelapa siap untuk dijual dan selain itu ada juga sebagian buah kelapa nya saya jadikan kopra untuk nilai tambahan saya. Kemudian setelah terkumpul banyak lalu saya jual lagi ke pabrik nya.)

Kemudian peneliti menanyakan lagi dengan informan 1 yaitu Bapak JK dengan pertanyaan Bagaimana strategi Bapak/Ibu menjalankan usaha kelapa? Bapak JK menjawab.

“Kaya nya saya lihat strategi petani kelapa itu seperti merawat kebun dan di penen, kemudian seba gian dari strategi petani mereka memanfaatkan kopra dan tempurung untuk di jadikan salah satu nilai tambah ekonomi mereka. Manfaat tempurung kelapa itu bisa dijadikan arang atau briket, kalau kopra bisa dibuat menjadi minyak kelapa. Kemudian untuk penjualan petani langsung menjual tempurung dan kopra ke tukang pengepul artinya tukang mengumpulkan tempurung dan kopra tersebut setelah itu pengepulnya menjual ke jakarta, kemudian untuk harga tempurung nya itu Rp 6.500 perkilo nya sedangkan untuk

kopra kita langsung dikirim ke surabaya untuk pengolahan minyak kelapa nya”.

Kemudian metode yang ketiga yaitu peneliti juga menggunakan metode dokumentasi untuk mengetahui bagaimana strategi petani kelapa dalam memasarkan produk mereka, sejauh apa yang sudah peneliti lakukan dalam penelitian melalui wawancara bahwasanya semua petani kelapa menggunakan cara memasarkan produk mereka dengan menggunakan via telepon saja untuk memberitahukan kepada pembeli bahwa produk yang mereka buat sudah siap untuk dijual lalu disini peneliti sudah dokumentasikan alat komunikasi yang peneliti pakai saat ini. Sebagian ada beberapa petani kelapa yang memang tidak bisa menggunakan handphone tetapi yang petani ini lakukan dia menjual produksinya ke tempat gudang nya langsung menggunakan sepeda motor dan peneliti pun lalu dokumentasikan sepeda motor milik petani kelapa.

Stelah itu terkait saat peneliti melakukan wawancara di rumah petani peneliti menggunakan alat bantu seperti alat tulis buku pena dan juga alat perekam untuk merekam percakapan antara peneliti dan responden, setelah selesai mewawancarai peneliti melakukan sesi foto sebagai bahan bukti bahwa peneliti benar-benar melakukan penelitian di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan. Kemudian peneliti pun dokumentasikan lewat foto di setiap sudut aktivitas petani kelapa yang sedang membuat produksi dari hasil komoditas kelapa maupun produksi yang sudah jadi.

C. Analisis Hasil Penelitian

Peneliti menganalisis hasil penelitian dengan cara membahas dan mengkaji sesuai dengan dua rumusan masalah, yaitu upaya peningkatan nilai tambah ekonomi masyarakat di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan melalui pemanfaatan komoditas kelapa serta strategi pemasaran produk komoditas kelapa di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan. Berikut hasil analisis yang dimaksud:

1. Upaya peningkatan nilai tambah ekonomi masyarakat di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan melalui pemanfaatan komoditas kelapa.

Tantangan petani kelapa di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan tentang adanya musim pandemi ini tidak terlalu berpengaruh berdasarkan dari semua responden yang sudah peneliti wawancara menyatakan bahwa adanya musim pandemi ini tidak berpengaruh sama sekali bagi petani kelapa, bahkan ada sebagian dari responden yang mengatakan kalau memanjat pohon kelapa itu sehat sambil olahraga, selain itu ada satu orang dari responden yang mengatakan bahwa musim pandemi ini sangat berpengaruh dikarenakan waktu di perjalanan sering terhambat karena di berhentikan petugas.

Kemudian terkait bagaimana masyarakat menciptakan ekonomi kreatif di rumah sehingga menghasilkan nilai tambah, berdasarkan dari semua responden yang sudah peneliti wawancara menyatakan bahwa para petani kelapa yang ada di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan mereka membuat nilai tambah dirumah yaitu dengan

memanfaatkan komoditas kelapa dengan cara membuat tempurung kelapa, kopra, minyak kelapa, dan gula kelapa.

Selain itu mengenai upaya masyarakat meningkatkan nilai tambah ekonomi melalui pemanfaatan komoditas kelapa, berdasarkan dari semua responden yang sudah peneliti wawancara menyatakan bahwa mereka melakukan cara mereka yaitu dalam mengupayakan nilai tambah dengan mengambil upah memanenkan kelapa di kebun lalu sebagian responden menjual buah kelapa ke palangkaraya, dan sebagiannya lagi membuat kopra, tempurung, minyak kelapa, dan gula kelapa.

Selanjutnya apa saja produk dari kelapa yang bisa dihasilkan dari kelapa untuk meningkatkan nilai tambah. Dari beberapa responden yang sudah peneliti wawancara di lapangan lalu peneliti simpulkan bahwa semua petani kelapa yang ada di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan mereka hanya membuat produk yaitu dengan membuat kopra, tempurung, minyak kelapa, dan gula kelapa.

Kemudian terkait apa yang menyebabkan masyarakat memilih menjadi petani kelapa untuk meningkatkan ekonomi, berdasarkan hasil wawancara peneliti bersama responden di lapangan yaitu beberapa dari responden menjawab mengapa memilih menjadi petani kelapa karena memang sudah turun menurun dari nenek moyang mereka sehingga pada saat ini petani kelapa masih mengelola kebun dan bekerja sebagai bentuk sumber penghasilan dan pendapatan utama yang mereka lakukan untuk meningkatkan nilai tambah ekonomi di Desa Sanuda Besar. Selain itu beberapa responden yang lain mengatakan bahwa memang tidak ada

penghasilan lain selain berkebun kelapa dan ada juga dari responden yang lain menyatakan kalau membuat produk gula semut dan gula tempurung itu hasil lebih besar dari sekedar hanya menjual buah kelapa.

Kemudian terkait untuk pertanyaan selanjutnya yaitu Apa saja pendapatan utamanya petani kelapa. Berdasarkan hasil wawancara peneliti bersama responden di lapangan bahwa pendapatan utama petani kelapa yang ada di Desa Samuda Besar yaitu dengan menjual kelapa muda dan kelapa tua yang sudah dipisah dari kulit sebelumnya kemudian membuat tempurung, kopra, minyak kelapa, gula semut dan gula tempurung. Selain itu ada satu orang dari responden selain hanya membuat kopra dia juga mengambil upah memanenkan buah kelapa di kebun milik warga setempat sehingga dalam 1000 biji upah yang diterima petani kelapa tersebut mencapai Rp 500.000. Kemudian untuk harga kopra itu mencapai Rp 5.000/kg lalu harga tempurung kelapa mencapai Rp 1.000/kg dan untuk kelapa tua ini tergantung dengan besar kecilnya kalau yang besar harga nya mencapai Rp 2.500 per biji sedangkan harga kelapa yang kecil itu mencapai Rp 2.000 per bijinya.

Berdasarkan pemaparan diatas maka peneliti menyimpulkan bahwa Upaya peningkatan nilai tambah ekonomi masyarakat di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan melalui pemanfaatan komoditas kelapa untuk sekarang ini sudah cukup baik dikarenakan semua petani kelapa sudah mulai kreatif dalam meningkatkan ekonomi di rumah sehingga mereka membuat beberapa produk yang bersumber dari

pemanfaatan komoditas kelapa seperti kopra, tempurung, minyak kelapa, dan gula kelapa.

2. Strategi Pemasaran Produk Komoditas Kelapa Di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan.

Kemudian terkait bagaimana strategi pemasaran produk petani kelapa di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan, berdasarkan hasil wawancara peneliti bersama responden di lapangan bahwa beberapa petani kelapa melakukan strategi pemasaran untuk memasarkan produk mereka dengan cara masing-masing, sebagian petani kelapa mereka menjual hasil produksinya langsung ke pembeli selain itu ada juga sebagian petani kelapa menjualnya ke palangkaraya melalui jasa angkutan umum atau biasa disebut dengan travel.

Kemudian terkait apa alasannya sehingga Bapak/Ibu memilih menjalankan usaha produk kelapa, dari hasil wawancara peneliti bersama responden di lapangan peneliti menyimpulkan bahwa semua responden tidak ada hasil lain lagi selain usaha menjadi petani kelapa, selain itu pekerjaan menjadi petani kelapa memang di wariskan turun temurun dari nenek moyang mereka jaman dulu hingga sekarang ini masih menjalankan usaha tersebut, dan dari berkebun kelapa inilah yang menurut para petani kelapa yang ada di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan adalah sumber penghasilan bagi mereka untuk meningkatkan nilai tambah ekonomi.

Kemudian selanjutnya mengenai apa peluang dan ancaman dalam pemasaran produk komoditas kelapa adapun hasil wawancara peneliti

bersama responden peneliti menyimpulkan bahwa semua responden menyatakan bahwa memang benar ada ancamannya seperti tikus, tupai, babi, monyet. Kemudian seandainya hewan-hewan tersebut sudah tidak mengganggu kebun petani kelapa disitulah peluang dan harapan untuk bisa panen buah kelapa lebih banyak lagi.

Kemudian terkait apa kekuatan dan kelemahan Bapak/Ibu dalam menjalankan usaha komoditas kelapa, berdasarkan hasil wawancara peneliti bersama responden di lapangan maka semua responden mengatakan kalau dari segi kelemahan yaitu banyak nya gangguan dari hewan pemangsa buah kelapa seperti monyet, babi, dan tupai, ini lah penyebab buah kelapa sering berguguran sebelum masa nya untuk dipanenkan. Lalu untuk kekuatan dari buah kelapa ini yaitu tidak seperti buah yang lain apabila sudah saatnya maka akan mengalami kebusukan, lain hal nya seperti buah kelapa apa bila sudah tua makan buah nya itu bisa di jadikan untuk bibit dan ditanamkan untuk hasil di masa yang akan datang.

Selain itu mengenai bagaimana strategi Bapak/Ibu menjalankan usaha kelapa, berdasarkan hasil wawancara peneliti bersama responden di lapangan bahwa setiap pagi nya petani kelapa turun ke kebun untuk mengecek dari gangguan hewan dan mengumpulkan kelapa yang sudah tua lalu di bawa pulang, maka dengan strategi inilah yang dilakukan petani kelapa dalam menjalankan usaha kelapa agar kondisi kebun mereka tetap aman.

Berdasarkan pemaparan diatas maka dengan ini peneliti menyimpulkan bahwa dengan melakukan observasi dan wawancara lapangan maka peneliti menyimpulkan strategi pemasaran produk komoditas kelapa di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan sudah cukup baik.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Upaya peningkatan nilai tambah ekonomi masyarakat di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan melalui pemanfaatan komoditas kelapa dapat di simpulkan sebagai berikut:

1. Upaya peningkatan nilai tambah ekonomi masyarakat di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan melalui pemanfaatan komoditas kelapa sekarang ini sudah cukup baik dengan demikian petani kelapa yang ada di desa samuda besar mereka melakukan upaya peningkatan nilai tambah ekonomi dengan cara menjual buah kelapa muda dan kelapa tua yang sudah dipisah dari kulitnya, kemudian petani kelapa membuat beberapa produk dari komoditas kelapa yaitu dengan membuat kopra, tempurung, minyak kelapa, gula semut, dan gula tempurung. Selanjutnya mengenai harga-harga dari produk komoditas kelapa sebagai berikut, harga kopra mencapai Rp 5.000/kg dan harga tempurung kelapa mencapai Rp 1000/kg, dan harga buah kelapa tua yang sudah di kupas dari kulitnya tergantung besar dan yang kecil untuk harga yang besar mencapai Rp 2.500 dan harga yang kecil yaitu Rp 2000 per biji nya. Kemudian harga minyak kelapa perbotol nya mencapai Rp 10.000 sampai 15.000, dan untuk gula kelapa di

bagi menjadi dua ada gula tempurung dan ada gula semut, harga gula tempurung mencapai Rp 60.000/kg, untuk harga gula semut itu mencapai Rp 40.000/kg nya.

2. Strategi pemasaran produk komoditas kelapa di Desa Samuda Besar Kecamatan Mentaya Hilir Selatan sekarang ini sudah dijalankan cukup baik dengan demikian petani kelapa melakukan cara memasarkan produk komoditas kelapa seperti pembeli nya langsung yang mendatangi rumah petani kelapa untuk membeli hasil produk dari komoditas kelapa, selain itu sebagian cara yang dilakukan oleh petani kelapa yaitu dengan mengirimkan hasil produk komoditas kelapa mereka ke pelanggan yang berada di luar daerah desa samuda besar seperti ke kuala pembuang, sampit, dan kota palangkaraya dengan menggunakan jasa travel.

B. Saran

Bagi Pemerintah Kabupaten Kotawaringin Timur terutama Dinas Pertanian agar dapat membantu permodalan ataupun memberikan informasi ke petani kelapa yang ada di Desa Samuda Besar cara dapat bantuan permodalan untuk usaha mereka, serta membantu mereka dari segi sarana dan prasarana untuk menampung hasil produksi mereka, serta melakukan pembinaan dan pelatihan untuk generasi muda agar dapat meningkatkan kemauan dan kemampuan pengembangan usaha produksi komoditas kelapa. Serta mendorong pembinaan dan pendampingan kepada petani kelapa

dalam rangka meningkatkan semangat dalam bertani kelapa untuk berkreasi dan berinovasi serta peningkatan kualitas produk dan peluang keuntungan dari produk atau jasa lainnya.



DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Assauri Sofjan, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : PT. Grafindo Persada, 2009.
- Assauri Sofjan, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007.
- Arikunto Suharsimi, *Manajemen Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 2005.
- Bobo Julius, *Transformasi Ekonomi Rakyat*, Jakarta: Pt Pustaka Cidesindo Anggota Ikapi, 2003.
- Gunawan Soemodiningrat. (*Membangun Perekonomian Rakyat*) IDEA 1997
- Ginanjart Kartasasmita, *Pembangunan Untuk Rakyat Memadukan Pertumbuhan dan Pemerataan*, CIDES, Jakarta 1996.
- Jhingan ML, "*Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*", Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1994.
- J.R.Raco, *Metode Penelitian Kualitatif: Jenis, Karakter, dan Keunggulannya*, Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2010, h. 7.
- Rahmadi, *Pengantar Metodologi Penelitian*, Banjarmasin: Antasari Press, 2011.
- Suryana, *Buku Ajar Perkuliahan Metodologi Penelitian: Model Praktis Penelitian dan Kualitatif*, Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia, 2010.
- Tjiptono Fandy, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Cv. Andi Offset, 2008.

Jurnal dan Artikel

Alimusa Murini, “*Analisis nilai tambah pembuatan abon ikan dalam meningkatkan pendapatan ekonomi rumah tangga di Kelurahan Purirano Kec. Kendari Kota Kendari*”, *Jurnal Mega Aktiva: Jurnal Nilai Tambah, Pendapatan, Rumah Tangga Volume. 5, No. 1, 2016.*

Bachtiar S. Bachri, *Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi pada Penelitian Kualitatif*, *Jurnal Teknologi Pendidikan*, Vol. 10, No. 1, 2010.

Gumilar Rusliwa Somantri, *Memahami Metode Kualitatif*, *Makara: Sosial Humaniora*, Vol. 9, No. 2, 2005.

Gumilar Rusliwa Somantri, *Memahami Metode Kualitatif*, *Makara: Sosial Humaniora*, Vol. 9, No. 2, 2005.

Indri Pratiwi Pohan, “*Analisis Nilai Tambah Dan Pemasaran Kopra Kasus Desa Silo Baru Kecamatan Silau Laut Kabupaten Asahan*”, Skripsi, Medan: Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Sumatera Utara, 2010.

Irawan, Andi, “*Analisis Perilaku Sektor Pertanian Indonesia : Aplikasi Vektor Error Corection Model*”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, Vol, 20, No. ,2005.

Sabamban - Samuda Besar - Samuda Kecil - Samuda Kota - Basirih Hilir - Jaya Kelapa - Basirih Hulu - Jaya Karet - Sei Ijum Raya - Handil Sohor. Tim BPS-Statistics of Kotawaringin Timur Regency, *Kecamatan Mentaya Hilir Selatan Dalam Angka Mentaya Hilir*

Selatan Subdistrict in Figures 2019, (Sampit: CV Azka Putra Pratama).

Skripsi

Hayati Lutfah, “*Analisis Hubungan Nilai Tambah Ekonomi Dengan Harga Saham Pada Perusahaan Otomotif dan Komponennya Yang Tercatat di Bursa Efek*”, Skripsi, Malang: Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang, 2016.

Handayani, “*Usaha Diversifikasi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Olahan Apel*” Skripsi. Malang: Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya, 2005.

Niswatul Muamanah, “*Analisis Nilai Tambah Ekonomi Pengelolaan Sampah Dalam Perspektif Ekonomi Islam*” Skripsi, Semarang: Prodi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Semarang, 2019.

Rizaldi Gobel, “*Pengaruh Struktur Modal Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Tambah Ekonomis Studi Empiris pada Perusahaan Consumer Goods yang Terdaftar di BEI*” Skripsi, Malang: Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Malang.

Ririsafitri Yantu, “*Analisis Nilai Tambah dan Strategi Tepung Kelapa Studi Kasus Pada PT Tri Jaya Tangguh di Desa Isimu Raya Kecamatan Tibawa Kabupaten Gorontalo*” Skripsi, Gorontalo: Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Negeri Gorontalo, 2016.

Internet

Fian, *Teknik Purpsive Sampling serta Contohnya*, diakses dari <http://tambahpinter.com/teknik-puposive-sampling/>, pada tanggal 21 Januari 2021 pukul 23.40 WIB.

Idtesis.com, *Definisi Metode Deskriptif*, diakses dari <https://idtesis.com/metode-deskriptif/>, pada tanggal 29 Desember 2020 Pukul 09.50 WIB.

<https://kotimkab.bps.go.id/publication/2020/09/28/bb43390c891cf225e1a2873b/kecamatan-mentaya-hilir-selatan-dalam-angka-2020>.