



## ***The Effect of Selling Price Perception and Production Costs on the Sales Volume of Patchouli Oil at the Farmer Level in Porehu District***

### **Pengaruh Persepsi Harga Jual dan Biaya Produksi terhadap Volume Penjualan Minyak Nilam (*Patchouli Oil*) Tingkat Petani di Kecamatan Porehu**

**Nanda<sup>\*</sup>), Muh.Zainal S, Andi Rizkiyah Hasbi**

Program Studi Penyuluhan Pertanian, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Muhammadiyah Palopo, Sulawesi Selatan, Indonesia

\*Corresponding Author: [Nanda900ramadani@gmail.com](mailto:Nanda900ramadani@gmail.com)

#### **How to Cite :**

Nanda, M.Zainal., Hasbi, A.R. (2026). The Effect of Selling Price Perception and Production Costs on the Sales Volume of Patchouli Oil at the Farmer Level in Porehu District. *SINTA Journal: Science, Technology and Agriculture Journal*, 7(1), 77-84. <https://doi.org/10.37638/sinta.7.1.77-84>

#### **ARTICLE HISTORY**

Received [05 May 2026]

Revised [21 May 2026]

Accepted [10 June 2026]

#### **KEYWORDS**

*Harga Jual, Biaya Produksi, Dukungan Penyuluhan, Dukungan Informasi, Volume Penjualan, Minyak Nilam*

#### **Keywords:**

*Selling Price, Production Costs, Sales Volume Patchouli Oil, Information Support*

#### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh persepsi petani terhadap harga jual, biaya produksi, dukungan penyuluhan, dan dukungan informasi terhadap volume penjualan minyak nilam di tingkat petani Kecamatan Porehu, Kabupaten Kolaka Utara, Sulawesi Tenggara. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif asosiatif dengan 95 responden yang ditentukan melalui teknik *purposive sampling*. Pengumpulan data menggunakan kuesioner skala Likert dan analisis dilakukan dengan regresi linier berganda berbantuan SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial harga jual dan biaya produksi tidak berpengaruh signifikan, sedangkan dukungan penyuluhan dan dukungan informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan. Secara simultan, seluruh variabel berpengaruh signifikan ( $R^2 = 0,890$ ).

#### **ABSTRACT**

*This study aims to analyze the influence of farmers' perceptions of selling prices, production costs, extension support, and information support on patchouli oil sales volume at the farmer level in Porehu District, North Kolaka Regency, Southeast Sulawesi. This study uses a quantitative approach with an associative method with 95 respondents determined through purposive sampling. Data collection used a Likert scale questionnaire and analysis was performed using multiple linear regression with SPSS. Results showed that partially, selling prices and production costs did not significantly influence patchouli oil sales volume, while extension support and information support had a positive and significant effect. Simultaneously, all variables significantly influenced sales volume ( $R^2 = 0.890$ ).*

## PENDAHULUAN

Kecamatan Porehu merupakan salah satu kecamatan yang terletak di Kabupaten Kolaka Utara, Provinsi Sulawesi Tenggara, yang terdiri dari delapan desa, yakni Desa Bangsala, Porehu, Ponggi, Larui, Tobela, Sarambu, Tinuna, dan Tanggaruru. Wilayah ini memiliki karakteristik topografi perbukitan dengan kondisi lahan yang subur, sehingga sangat mendukung kegiatan pertanian subsisten yang menjadi tulang punggung perekonomian masyarakat setempat. Di antara berbagai komoditas pertanian yang dikembangkan di kawasan ini, beberapa desa seperti Tobela, Larui, dan Sarambu memiliki potensi yang luar biasa untuk budidaya tanaman nilam (*Pogostemon cablin*) sebagai bahan baku minyak nilam atau yang dikenal secara internasional sebagai Patchouli Oil, sehingga komoditas ini menjadi salah satu andalan pertanian yang paling strategis di wilayah tersebut.

Minyak nilam merupakan komoditas unggulan yang menjadi fondasi utama perekonomian petani di Kecamatan Porehu. Produksi minyak nilam dari kawasan ini berkontribusi sekitar 15 hingga 20 persen terhadap total ekspor rempah-rempah regional, menjadikannya salah satu komoditas ekspor bernilai tinggi yang memiliki posisi strategis dalam rantai pasok global (Tajudin et al., 2023). Namun demikian, dalam perjalanan pengembangan komoditas ini, para petani kerap berhadapan dengan hambatan struktural yang cukup serius, berupa fluktuasi harga jual yang sangat tajam dan terus meningkatnya biaya produksi, yang secara langsung menekan margin keuntungan yang seharusnya dapat dinikmati petani sebagai pelaku utama di hulu rantai nilai minyak nilam tersebut.

Permasalahan yang dihadapi petani minyak nilam di Kecamatan Porehu semakin kompleks mengingat volume penjualan minyak nilam mengalami lonjakan dan penurunan yang mencapai 30 persen sepanjang tahun 2021 hingga 2024. Ketidakstabilan ini disebabkan oleh ketidakpastian harga di pasar domestik maupun internasional, di mana harga minyak nilam yang pernah menyentuh angka Rp 2.000.000 per kilogram kini kerap merosot hingga di bawah Rp 600.000 per kilogram akibat persaingan ketat dari produsen negara-negara seperti India dan Vietnam. Kondisi ini diperparah dengan meningkatnya biaya produksi yang terus memampatkan laba petani hingga kurang dari 20 persen, sebagaimana diungkapkan dalam penelitian (Destria et al., 2022), yang pada akhirnya mendorong perlunya analisis mendalam mengenai faktor-faktor yang paling berpengaruh terhadap volume penjualan minyak nilam di tingkat petani guna memberikan rekomendasi strategis bagi petani maupun pemangku kebijakan (Yusran, 2021).

Berdasarkan gap penelitian tersebut, penelitian ini bertujuan: (1) menganalisis pengaruh harga jual terhadap volume penjualan minyak nilam; (2) menganalisis pengaruh biaya produksi terhadap volume penjualan minyak nilam; (3) menganalisis pengaruh dukungan penyuluhan terhadap volume penjualan minyak nilam; (4) menganalisis pengaruh dukungan informasi terhadap volume penjualan minyak nilam; dan (5) menganalisis pengaruh simultan keempat variabel tersebut terhadap volume penjualan minyak nilam di Kecamatan Porehu.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian eksploratif dan asosiatif, yang bertujuan untuk mengukur dan menjelaskan hubungan kausal antara variabel-variabel yang diteliti melalui pengumpulan data primer menggunakan kuesioner terstruktur berskala Likert 1 hingga 5. Lokasi penelitian ditetapkan di Kecamatan Porehu, Kabupaten Kolaka Utara, Sulawesi Tenggara, dan dilaksanakan pada bulan Januari hingga Februari 2026. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada pertimbangan bahwa Kecamatan Porehu merupakan salah satu sentra produksi minyak nilam terbesar di Sulawesi Tenggara dengan jumlah petani aktif yang cukup besar dan memiliki variasi kondisi produksi yang representatif untuk keperluan penelitian

## Populasi dan Sampel

Populasi penelitian adalah 1.700 petani nilam di Kecamatan Porehu. Sampel ditentukan menggunakan rumus Slovin dengan margin error 10%, menghasilkan 95 responden yang dipilih menggunakan purposive sampling, yaitu petani yang aktif memproduksi dan menjual minyak nilam.

## Variabel Penelitian

Variabel independen meliputi: Harga Jual (X1) diukur dari harga per kilogram dan fluktuasi harga; Biaya Produksi (X2) mencakup biaya pupuk, pestisida, tenaga kerja, penyulingan, dan sewa alat; Dukungan Penyuluhan (X3) meliputi materi, metode, dan frekuensi penyuluhan; Dukungan Informasi (X4) mencakup dukungan sesama petani dan akses internet. Variabel dependen adalah Volume Penjualan Minyak Nilam (Y) diukur dari jumlah produk terjual (kg/periode) dan frekuensi penjualan.

## Analisis Data

Data yang telah terkumpul dianalisis menggunakan perangkat lunak SPSS dengan metode analisis regresi linear berganda, yang memungkinkan pengujian pengaruh masing-masing variabel independen secara parsial maupun pengaruh seluruh variabel secara simultan terhadap variabel dependen. Sebelum dilakukan analisis regresi, terlebih dahulu dilakukan uji instrumen yang meliputi uji validitas menggunakan metode Pearson Correlation dengan nilai  $r$  tabel sebesar 0,2017, dan uji reliabilitas menggunakan nilai Cronbach's Alpha dengan batas minimal 0,70. Uji asumsi klasik juga dilakukan secara komprehensif, yang mencakup uji normalitas menggunakan metode Kolmogorov-Smirnov, uji heteroskedastisitas melalui analisis Scatterplot, dan uji multikolinearitas dengan memeriksa nilai Variance Inflation Factor (VIF). Pengujian hipotesis dilakukan menggunakan Uji T untuk pengaruh parsial, Uji F untuk pengaruh simultan, dan perhitungan Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) untuk mengukur proporsi variasi variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh seluruh variabel independen secara bersama-sama.

Model persamaan regresi yang digunakan adalah:  $Y = \alpha + \beta_1X_1 + \beta_2X_2 + \beta_3X_3 + \beta_4X_4 + \epsilon$ .

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Uji Validitas dan Reliabilitas

Hasil uji validitas menunjukkan bahwa seluruh butir pernyataan pada semua variabel penelitian, baik variabel dependen (Y) maupun seluruh variabel independen (X1, X2, X3, X4), dinyatakan valid dengan nilai  $r$  hitung yang lebih besar dari nilai  $r$  tabel sebesar 0,2017. Hal ini berarti setiap item pernyataan dalam kuesioner benar-benar mengukur konstruk yang dimaksud dan dapat diandalkan sebagai alat ukur yang sah dalam penelitian ini. Sementara itu, hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa seluruh variabel memiliki nilai Cronbach's Alpha yang melebihi batas minimal 0,70, sebagaimana ditampilkan dalam Tabel 1 berikut, yang mengindikasikan bahwa instrumen penelitian yang digunakan memiliki tingkat konsistensi internal yang tinggi dan dapat diandalkan untuk mengukur konstruk yang sama secara berulang.

Tabel 1. Hasil Uji Reliabilitas  
Table 1. Reliability Test Results

Variabel	Cronbach Alpha	Keterangan
Volume Penjualan Minyak Nilam (Y)	0,890	Reliabel
Harga Jual (X1)	0,889	Reliabel
Biaya Produksi (X2)	0,973	Reliabel
Dukungan Penyuluhan (X3)	0,921	Reliabel
Dukungan Informasi (X4)	0,907	Reliabel

### Uji Asumsi Klasik

Hasil uji asumsi klasik secara keseluruhan menunjukkan bahwa model regresi yang dibangun telah memenuhi persyaratan sebagai model yang baik dan dapat diandalkan untuk menarik kesimpulan yang valid. Uji normalitas menggunakan metode Kolmogorov-Smirnov menghasilkan nilai signifikansi di bawah 0,05, namun demikian pada jumlah sampel yang besar seperti  $n=94$ , pendekatan grafis melalui Normal P-P Plot menunjukkan bahwa titik-titik data mengikuti garis diagonal dengan baik, sehingga asumsi normalitas residual dapat dianggap terpenuhi. Uji heteroskedastisitas melalui analisis Scatterplot menunjukkan bahwa titik-titik data tersebar secara acak tanpa membentuk pola yang jelas, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas dalam model regresi ini. Uji multikolinearitas menunjukkan bahwa seluruh variabel independen memiliki nilai Tolerance yang lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF yang lebih kecil dari 10, yang berarti tidak terdapat masalah multikolinearitas yang dapat merusak estimasi koefisien regresi.

### Analisis Regresi Linear Berganda

Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda yang dilakukan menggunakan SPSS, diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:  $Y = 1,731 + 0,106X_1 - 0,051X_2 + 0,227X_3 + 0,707X_4$ . Persamaan ini menunjukkan bahwa nilai konstanta sebesar 1,731 mengindikasikan bahwa apabila seluruh variabel independen bernilai nol, maka volume penjualan minyak nilam diperkirakan sebesar 1,731 satuan. Koefisien regresi harga jual ( $X_1$ ) sebesar 0,106 bersifat positif, artinya setiap kenaikan 1 satuan harga jual cenderung meningkatkan volume penjualan sebesar 0,106 satuan, meskipun pengaruh ini tidak signifikan secara statistik. Koefisien biaya produksi ( $X_2$ ) sebesar  $-0,051$  bersifat negatif, yang menunjukkan bahwa kenaikan biaya produksi cenderung menurunkan volume penjualan meskipun tidak signifikan. Koefisien dukungan penyuluhan ( $X_3$ ) sebesar 0,227 dan dukungan informasi ( $X_4$ ) sebesar 0,707 keduanya bersifat positif dan signifikan, menunjukkan bahwa peningkatan kedua variabel ini secara nyata mampu mendorong peningkatan volume penjualan minyak nilam.

Tabel 2. Koefisien Determinasi (Model Summary)  
Table 2. Coefficient of Determination (Model Summary)

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error
0,943	0,890	0,885	1,209

Tabel 3. Hasil Uji Regresi Linear Berganda (Coefficients)  
Table 3. Multiple Linear Regression Test Results (Coefficients)

Model	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
(Constant)	1,731	1,412	-	1,226	0,223
Harga Jual ( $X_1$ )	0,106	0,085	0,114	1,246	0,216
Biaya Produksi ( $X_2$ )	-0,051	0,032	-0,188	-1,597	0,114
Dukungan Penyuluhan ( $X_3$ )	0,227	0,070	0,304	3,234	0,002*
Dukungan Informasi ( $X_4$ )	0,707	0,083	0,738	8,504	0,000*

Keterangan: \* signifikan pada  $\alpha = 5\%$

Tabel 4. Hasil Uji F Simultan (ANOVA)  
Table 4. Simultaneous F Test (ANOVA) Results

Model	Sum of Squares	df	F	Sig.
Regression	1047,437	4	179,201	0,000*

### **Pengaruh Harga Jual terhadap Volume Penjualan Minyak Nilam**

Hasil pengujian secara parsial menunjukkan bahwa harga jual (X1) tidak berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan minyak nilam, dengan nilai t sebesar 1,246 dan nilai signifikansi sebesar 0,216 yang jauh di atas batas 0,05. Kondisi ini dapat dijelaskan dari perspektif struktural rantai pasok minyak nilam, di mana petani di Kecamatan Porehu pada umumnya merupakan price taker, yakni pelaku yang hanya menerima harga yang telah ditetapkan oleh pengepul tanpa memiliki kemampuan dan posisi tawar yang cukup untuk mempengaruhi harga jual yang berlaku di pasar (Tajudin et al., 2023), Karena harga ditentukan secara sepihak oleh pihak pengepul, petani tidak dapat merespons perubahan harga dengan cara yang biasa dilakukan pelaku pasar yang memiliki kendali atas harga.

Selain itu, sebagian besar petani minyak nilam di wilayah ini telah menetapkan target penjualan berdasarkan kebutuhan ekonomi rumah tangga yang mendesak, sehingga perubahan harga tidak selalu mengubah keputusan mengenai berapa banyak volume yang akan dijual (Nugroho et al., 2025). Temuan ini konsisten dengan penelitian (Sudarta, 2022) yang menyatakan bahwa fluktuasi harga tidak berdampak langsung terhadap volume penjualan akibat adanya keterbatasan struktural yang melekat pada sistem rantai pasok komoditas pertanian di daerah terpencil.

### **Pengaruh Biaya Produksi terhadap Volume Penjualan Minyak Nilam**

Biaya produksi (X2) terbukti tidak berpengaruh signifikan secara parsial terhadap volume penjualan minyak nilam, dengan nilai t sebesar  $-1,597$  dan nilai signifikansi sebesar 0,114 yang melebihi ambang batas 0,05. Meskipun nilai koefisien yang negatif sebesar  $-0,051$  mengindikasikan adanya kecenderungan penurunan volume penjualan ketika biaya produksi mengalami kenaikan, namun kecenderungan ini tidak cukup kuat untuk dinyatakan signifikan secara statistik. Fenomena ini dapat dipahami dari sudut pandang bahwa minyak nilam merupakan sumber pendapatan utama yang tidak mudah digantikan dalam jangka pendek, sehingga petani cenderung mempertahankan volume produksi meskipun biaya produksi meningkat (Asriani, 2023).

Faktor lain yang turut berkontribusi adalah adanya komponen biaya non-tunai, seperti penggunaan tenaga kerja keluarga, yang tidak selalu diperhitungkan secara eksplisit dalam struktur biaya produksi yang dilaporkan petani (Destria et al., 2022), sehingga respons produksi dan penjualan terhadap perubahan biaya menjadi tidak signifikan. Hasil ini sejalan dengan temuan (Halimah et al., 2024) yang mengungkap bahwa petani cenderung mempertahankan aktivitas penjualan guna memenuhi kebutuhan likuiditas jangka pendek, tanpa terlalu memperhatikan perubahan struktur biaya produksi yang terjadi.

### **Pengaruh Dukungan Penyuluhan terhadap Volume Penjualan Minyak Nilam**

Dukungan penyuluhan (X3) berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap volume penjualan minyak nilam, dengan nilai t sebesar 3,234 dan nilai signifikansi sebesar 0,002 yang berada di bawah batas 0,05, serta koefisien regresi sebesar 0,227. Hal ini berarti bahwa setiap peningkatan 1 satuan dalam dukungan penyuluhan pertanian yang diterima petani akan meningkatkan volume penjualan minyak nilam sebesar 0,227 satuan. Kegiatan penyuluhan pertanian yang dilakukan secara efektif terbukti mampu meningkatkan kapasitas dan kompetensi petani dalam berbagai aspek penting, mulai dari teknik budidaya tanaman nilam yang lebih baik, proses penyulingan yang lebih optimal, hingga strategi pemasaran yang lebih cerdas dan berorientasi pasar (Kadir, 2022).

Dengan meningkatnya pemahaman dan keterampilan petani melalui kegiatan penyuluhan, petani menjadi lebih mampu menghasilkan minyak nilam dengan kualitas dan kuantitas yang lebih baik, serta lebih kompeten dalam menjual hasil produksinya dengan strategi yang tepat. Temuan ini sejalan dengan penelitian (Firmansyah et al., 2024) yang menyimpulkan bahwa penyuluhan pertanian berbasis digital terbukti meningkatkan kemampuan adaptif petani dan mendorong orientasi pasar yang lebih kuat dalam kegiatan usahatani mereka.

### **Pengaruh Dukungan Informasi terhadap Volume Penjualan Minyak Nilam**

Dukungan informasi (X4) terbukti menjadi variabel yang paling dominan dalam mempengaruhi volume penjualan minyak nilam, dengan nilai t sebesar 8,504 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 yang jauh di bawah batas 0,05, serta koefisien regresi tertinggi di antara semua variabel sebesar 0,707. Besarnya pengaruh variabel ini mengindikasikan bahwa akses terhadap informasi pasar, informasi harga terkini, dan teknologi produksi memiliki peran yang sangat krusial dalam memungkinkan petani mengidentifikasi pasar-pasar alternatif yang lebih menguntungkan, serta menyesuaikan volume produksi dengan dinamika permintaan pasar yang terus berubah (Rahmawati et al., 2020).

Petani yang memiliki akses informasi yang lebih baik cenderung lebih cepat merespons peluang pasar, mampu bernegosiasi dengan posisi tawar yang lebih kuat, dan lebih adaptif dalam menghadapi perubahan kondisi pasar yang kerap tidak dapat diprediksi. Temuan ini dikonfirmasi oleh penelitian (Sari & Sari, 2025) yang menyimpulkan bahwa ketersediaan informasi pasar yang memadai secara signifikan berkorelasi positif dengan peningkatan volume penjualan berbagai komoditas pertanian di Indonesia.

### **Pengaruh Simultan terhadap Volume Penjualan Minyak Nilam**

Pengujian secara simultan menunjukkan bahwa seluruh variabel independen, yaitu harga jual (X1), biaya produksi (X2), dukungan penyuluhan (X3), dan dukungan informasi (X4), secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan minyak nilam, dengan nilai F sebesar 179,201 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 yang jauh di bawah batas 0,05. Nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,890 menunjukkan bahwa keempat variabel tersebut secara kolektif mampu menjelaskan 89,0 persen dari total variasi volume penjualan minyak nilam, sementara 11,0 persen sisanya dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak termasuk dalam model penelitian ini.

Temuan ini mengindikasikan bahwa upaya peningkatan volume penjualan minyak nilam memerlukan pendekatan multivariabel yang komprehensif dan tidak dapat mengandalkan hanya satu faktor tunggal saja. Secara khusus, penguatan dukungan informasi dan program penyuluhan pertanian perlu menjadi prioritas utama dalam kebijakan pemberdayaan petani minyak nilam, karena kedua variabel inilah yang terbukti memiliki pengaruh paling signifikan dan paling besar dalam mendorong peningkatan volume penjualan (Rahayu, 2024).

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Persepsi dalam penelitian ini dapat dipahami sebagai cara pandang dan penilaian petani terhadap kondisi harga, biaya produksi, serta dukungan eksternal yang mereka terima dalam kegiatan usahatani minyak nilam. Persepsi ini berperan penting dalam menentukan keputusan ekonomi petani, terutama dalam mempertahankan atau meningkatkan volume penjualan. Meskipun harga jual (X1) dan biaya produksi (X2) tidak berpengaruh signifikan, hal ini menunjukkan bahwa persepsi petani sebagai *price taker* membuat mereka menerima kondisi pasar apa adanya tanpa mampu memengaruhi harga, sehingga keputusan produksi lebih didasarkan pada kebutuhan pendapatan daripada perubahan harga dan biaya. Sebaliknya, persepsi positif terhadap dukungan penyuluhan (X3) dan informasi (X4) memberikan dorongan yang lebih kuat bagi petani dalam meningkatkan efisiensi dan akses pengetahuan, yang pada akhirnya berdampak signifikan terhadap peningkatan volume penjualan minyak nilam.

### **Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan pertimbangan peneliti, maka saran yang dapat dikemukakan adalah sebagai berikut. Pertama, disarankan agar petani minyak nilam di Kecamatan Porehu lebih aktif mengakses dan memanfaatkan berbagai sumber informasi yang tersedia, baik melalui media internet, sesama petani, maupun penyuluh pertanian. Mengingat dukungan informasi merupakan variabel paling dominan, peningkatan literasi digital petani menjadi sangat

penting untuk mendorong kenaikan volume penjualan minyak nilam. Kedua, pemerintah daerah perlu meningkatkan frekuensi dan kualitas program penyuluhan pertanian yang menasar petani minyak nilam di Kecamatan Porehu, mengingat dukungan penyuluhan terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan. Selain itu, diperlukan kebijakan stabilisasi harga minyak nilam melalui pembentukan koperasi petani atau lembaga penjamin harga, sehingga petani tidak sepenuhnya bergantung pada harga yang ditentukan pengepul. Ketiga, bagi peneliti selanjutnya, mengingat nilai  $R^2 = 0,890$  menyisakan 11% variasi yang belum dijelaskan, peneliti selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel lain seperti kualitas minyak nilam, akses modal, jaringan pemasaran, dan kebijakan ekspor untuk mendapatkan gambaran yang lebih komprehensif. Penelitian dapat pula memperluas cakupan wilayah ke seluruh Kabupaten Kolaka Utara atau menggunakan pendekatan campuran (*mixed method*) untuk pemahaman yang lebih mendalam.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh petani minyak nilam di Kecamatan Porehu, Kabupaten Kolaka Utara, yang telah berpartisipasi dengan penuh kesediaan sebagai responden dalam penelitian ini dan memberikan data yang sangat berharga bagi keberhasilan penelitian. Penghargaan yang setinggi-tingginya juga disampaikan kepada dosen pembimbing dan seluruh pihak yang telah memberikan dukungan, arahan, dan bantuan selama proses pelaksanaan penelitian ini dari awal hingga selesai.

## DAFTAR PUSTAKA

- Asriani. (2023). *ANALISIS PENDAPATAN MASYARAKAT PETANI NILAM DI DESA TO ' BELA KECAMATAN POREHU ANALISIS PENDAPATAN MASYARAKAT PETANI NILAM DI DESA TO ' BELA KECAMATAN POREHU*.
- Destria, R., Kusmiah, N., Basri, Z., & Amsari, A. N. (2022). *Analisis Pendapatan Petani Pada Produksi Minyak Atsiri Kabupaten Mamasa*. 1(November).
- Firmansyah, H., Si, M., Mariani, I. H., & Si, M. (2024). *MODUL AJAR METODE DAN TEKNIK PENYULUHAN PERTANIAN DIGITAL*. 1–41.
- Halimah, H., Hendri, N., & Syukrial. (2024). Pengaruh Biaya Produksi dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Petani Jagung Pada Petani Jagung Nagari Aie Tajun Kecamatan Lubuk Alung. *Jurnal Point Equilibrium Manajemen Dan Akuntansi*, 6(2), 75–88. <https://doi.org/10.59963/jpema.v6i2.357>
- Kadir, A. (2022). *Peningkatan Produktivitas Minyak Atsiri bagi Petani Nilam di Desa Sausu Torono*. 2(6), 1677–1682.
- Nugroho, F. W., Handrian, M. F., Khaikal, M., & Malik, A. (2025). Pengaruh harga terhadap jumlah penawaran produk pertanian di indonesia. *Jurnal Manajemen Bisnis Syariah*, 2(1), 59–67.
- Rahayu, I. (2024). *OUTLOOK NILAM 2024 Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian i OUTLOOK NILAM Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretariat Jenderal-Kementerian Pertanian 2024*. 90, 15–16. <http://satudata.pertanian.go.id/>
- Rahmawati, E., Hadie, V. F., Siregar, N. A. M., Sukarno, T. D., & Cahyani, D. E. (2020). Dampak Media Sosial terhadap Perubahan Perilaku Sosial Ekonomi Petani di Desa Srigading Kabupaten Bantul. *Jurnal Ilmiah Membangun Desa Dan Pertanian*, 5(1), 27. <https://doi.org/10.37149/jimdp.v5i1.10609>
- Sari, M., & Sari, Y. N. (2025). *Pemanfaatan Internet of Things ( IoT ) dalam Meningkatkan Efektivitas Irigasi Pertanian : Analisis Presepsi dan Literasi Digital Petani di Kabupaten Lahat , Sumatera Selatan Utilization of the Internet of Things ( IoT ) in Increasing the Effectiveness of Agricultural Irrigation : Analysis of Farmers ' Perceptions and Digital Literacy in Lahat Regency , South Sumatra*. 8(5), 2658–2669. <https://doi.org/10.56338/jks.v8i5.7684>
- Sudarta. (2022). *Pengantar argoindustri* (Vol. 16, Issue 1).

- Tajudin, R., Fausayana, I., & Indarsyih, Y. (2023). PENGARUH HARGA JUAL DAN BIAYA PRODUKSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN MINYAK NILAM (Patchouli Oli) TINGKAT PETANI Riska Tajuddin 1) , Ine Fusayana 2) , Yusna Indarsyih 3). *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 8(2), 2503–1635. <http://jak.uho.ac.id/index.php/journal>
- Yusran, Y. (2021). Strategi Pemasaran Minyak Nilam di Desa Wonua Sangia Kecamatan Landono Kabupaten Konawe Selatan. *Jurnal Ilmiah Penyuluhan Dan Pengembangan Masyarakat*, 1(4), 187. <https://doi.org/10.56189/jippm.v1i3.22243>