

# **ANALISIS PEMASARAN BAHAN OLAHAN KARET RAKYAT (BOKAR) DI DESA JAKE KECAMATAN KUANTAN TENGAH KABUPATEN KUANTAN SINGINGI**

Alfira<sup>1)\*</sup>, Chezy WM Vermila<sup>2)\*</sup>, dan Haris Susanto<sup>3)\*</sup>  
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian  
Universitas Islam Kuantan Singingi, Teluk Kuantan 2019  
*alfira.agribisnis97@gmail.com*

## **ABSTRAK**

Penelitian ini dilakukan di Desa Jake Kecamatan Kuantan Tengah Kabupaten Kuantan Singingi dengan tujuan menganalisis fungsi pemasaran, peranan lembaga pemasaran dan menganalisis biaya pemasaran, keuntungan pemasaran, margin pemasaran, efisiensi pemasaran dan farmer share. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode survey untuk mengumpulkan data primer dan sekunder. Penentuan sampel dilakukan secara purposive sampling sebanyak 30 petani, dan sampel lembaga pemasaran menggunakan metode snowball sampling. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat dua saluran pemasaran bokar di Desa Jake. Harga rata-rata pada saluran I yaitu Rp.7.401/Kg, sedangkan harga rata-rata pada saluran II yaitu Rp.7.327/Kg. Biaya pemasaran pedagang pengumpul pada saluran I yaitu Rp.1.192/Minggu sedangkan biaya pemasaran pedagang pengumpul pada saluran II, yaitu Rp.989,54/Minggu, dan biaya pemasaran pedagang besar pada saluran II, yaitu Rp.1.607,46/Minggu. Keuntungan pemasaran pedagang pengumpul saluran I sebesar adalah Rp.407/Minggu sedangkan keuntungan pemasaran pedagang pengumpul saluran II sebesar Rp.383,80/Minggu dan keuntungan pemasaran Pedagang Besar saluran II sebesar Rp.132,54/Minggu. Total margin Pemasaran pada saluran I adalah Rp.1.599/Kg dengan efisiensi pemasaran 21,73% dan *farmer's share* sebesar 73,75%. Sedangkan total margin pemasaran pada saluran II adalah Rp.3.113/Kg dengan efisiensi 32,60% dan *farmer's share* sebesar 62,45%.

**Kata Kunci :** Bokar; Pemasaran; Margin; Efisiensi; dan Farmer's Share

## **ABSTRACT**

*This research was conducted in Jake village, Kuantan Tengah District, Kuantan Singingi Regency, for the purpose analyze marketing function , the role of marketing institutions and analyze the cost of marketing , marketing advantage , the margin of marketing , efficiency marketing and farmer share. This report is written with uses the method survey of primary and secondary to collect the data .The determination of purposive sample done in the sampling method of as many as 30 farmers , sample and marketing institutions snowball technique uses the method of sampling.The research results show that there are two bokar the marketing in the village jake.The I chanel the average price of Rp.7.401/kg, and the II chanel average price of Rp.7.327/Kg. Marketing cost merchants gatherers on channel I of Rp.1.192/week while collecting merchant marketing costs at channel II, that is Rp. 989,54/week, and large traders marketing costs at channel II, that is Rp.1.607,46/week. Advantage marketing traders collecting channel I for is Rp. 407/Week while the marketing advantage of traders collecting channel II*

*Rp. 383,80/week and gains Great Merchant marketing channel II Rp. 132,54/week. Total Marketing margins on channel I is Rp. 1.599/Kg with efficient use of 21,73% marketing and farmer's share of 73,75%. While the total marketing margins on channel II is Rp.3.113/Kg with 32,60% efficiency and farmer's share amounting to 62,45%.*

**Keywords:** Marketing; Bokar; Margin; Efficiency; and Farmer's Share

## PENDAHULUAN

Sektor pertanian sangat berperan dalam pembangunan perekonomian, karena merupakan suatu dasar bagi kelangsungan pembangunan ekonomi yang berkelanjutan, dan diharapkan mampu memberikan pemecahan permasalahan bangsa Indonesia karena sektor pertanian adalah satu salah sektor yang selama ini masih diandalkan oleh negara karena mampu memberikan pemulihan, mengatasi krisis yang terjadi, dan memiliki potensi besar untuk berperan sebagai pemicu pemulihan ekonomi nasional. (Muslimin, 2000)

Kabupaten Kuantan Singingi sektor perkebunan masih memegang peranan penting bagi perekonomian, karena merupakan mata pencaharian pokok masyarakatnya. Subsektor perkebunan di Kabupaten Kuantan Singingi merupakan bagian penggerak perekonomian dan membuka lapangan kerja, sektor pertanian sangat berperan karena merupakan suatu dasar bagi kelangsungan pembangunan ekonomi yang berkelanjutan, karena usaha perkebunan merupakan salah satu kegiatan ekonomi yang berperan dalam meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani.

Kabupaten Kuantan Singingi dengan luas wilayah 7.656,03 KM<sup>2</sup> merupakan salah satu daerah pengembang karet. Lahan karet Kuantan Singingi merupakan lahan terluas seluas 137.996,47 Ha disusul oleh komoditi lainnya kelapa sawit seluas 126.550,88 Ha, kakao seluas 2.207,24 Ha dan aneka tanaman

hanya seluas 2.983,15 Ha (BPS, 2018).

Rendahnya mutu bokar juga adalah suatu masalah bagi petani, rendahnya mutu bokar akan berdampak terhadap harga yang akan diterima petani. Mutu bokar yang rendah juga menyebabkan posisi tawar petani menjadi lemah. Rendahnya mutu bokar Indonesia ini disebabkan sebagian besar bokar diusahakan dalam bentuk perkebunan rakyat yang belum banyak menggunakan teknologi baru.

Harga bokar yang ada di Kabupaten Kuantan Singingi tidak selalu tetap, harga bisa naik dan juga bisa turun sesuai dengan kondisi cuaca yang kadang hujan sehingga petani tidak bisa memproduksi bokar serta kualitas bokar yang akan dijual pada pedagang. Kualitas bokar petani yang bagus atau tidak bagus, pedagang akan membeli dengan harga yang telah ditetapkannya. Kondisi cuaca yang baik seperti tidak hujan dan panas berkepanjangan harga bokar akan naik. Harga bokar itu sendiri ditetapkan oleh pedagang sesuai dengan kondisi bokar yang dihasilkan, jika bokar bersih dan kadar air yang sedikit maka harga bokar lebih tinggi.

Dalam pemasaran bokar seringkali dijumpai adanya rantai pemasaran yang panjang, yang melibatkan banyak pelaku pemasaran. Panjang pendeknya saluran pemasaran yang dilalui oleh petani bokar tergantung dari beberapa faktor seperti jarak antara petani dan pabrik, sehingga menyebabkan munculnya pelaku ekonomi sehingga para petani bokar menempati posisi yang kurang menguntungkan. Lokasi

produksi bokar yang letaknya jauh dari pabrik pengolahan karet, memberikan kesempatan kepada pihak lain seperti pedagang pengumpul dan pedagang besar untuk menyampaikan bokar ke pabrik.

Kebun petani karet yang letaknya jauh dari pabrik pengolahan karet, sehingga keadaan ini memberikan kesempatan kepada pihak lain seperti pedagang pengumpul dan pedagang besar untuk menyampaikan bokar ke pabrik. Permasalahan yang sering dihadapi petani karet adalah sistem pemasaran bokar dianggap masih belum efisien dan pembentukan harganya kurang transparan sebagai akibat lemahnya kelembagaan pemasaran di pedesaan. Harga bokar yang dijual petani kepada pedagang akan menentukan tinggi atau rendahnya pendapatan yang diterima oleh petani karet. Jual beli karet dengan pedagang pengumpul, kedudukan petani yang lemah dan selaku penerima harga seringkali tidak mendapatkan harga yang layak karena karena pada umumnya pedagang pengumpul juga merangkap sebagai pemberi dana pinjaman untuk kebutuhan sehari-hari para petani. Mereka bersedia meminjamkan dana dengan sistem bayar belakang.

Pada dasarnya petani karet yang ada di Desa Jake lebih suka menjual bokarnya melalui pedagang pengumpul dan ini dapat menyebabkan panjangnya rantai pemasaran yang dilalui sehingga menyebabkan biaya pemasaran yang tinggi dan akhirnya dapat menimbulkan perbedaan harga yang diterima petani dan hal ini juga berpengaruh terhadap pendapatan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana analisis fungsi pemasaran dan peranan lembaga pemasaran bokar dan untuk mengetahui bagaimana analisis biaya pemasaran, keuntungan pemasaran, margin pemasaran, efisiensi

pemasaran dan farmer share di Desa Jake Kecamatan Kuantan Tengah Kabupaten Kuantan Singingi.

## **METODE PENELITIAN**

### **Tempat dan Waktu**

Penelitian ini dilakukan di Desa Jake Kecamatan Kuantan Tengah Kabupaten Kuantan Singingi. Pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja dengan pertimbangan Kecamatan Kuantan Tengah termasuk memiliki luas lahan karet kedua terluas setelah singingi dan salah satu daerah yang masih memproduksi karet dan masyarakatnya masih aktif menyadap karet

### **Teknik Pengambilan Sampel**

Penentuan sampel petani dilakukan secara *purposive sampling* berdasarkan dimana adanya lahan petani siap sadap dengan usia tanaman 15-25 tahun dan luas lahan 0,5-3 Ha dengan jumlah sampel yang diambil secara Insidental yaitu

### **Jenis dan Sumber Data**

Data yang dikumpulkan berasal dari dua sumber yaitu sumber primer dan sumber sekunder. Data primer diperoleh dengan cara melakukan survei dan wawancara terhadap sampel dengan menggunakan daftar pertanyaan atau quisioner yang telah disiapkan. Data Sekunder merupakan data lain yang mendukung penelitian ini yang diperoleh dari kantor desa, BPS, dan dinas perkebunan.

### **Metode analisis data**

Adapun analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis data deskriptif dan kuantitatif.

### **Karakteristik Petani Dan Pedagang**

Analisa deskriptif kualitatif yang dilakukan terhadap data petani dan pedagang berupa interpretasi

atau penafsiran secara deskriptif atau data yang diperoleh kemudian ditabulasi lalu di implementasikan menjadi kesimpulan.

### **Fungsi Pemasaran Dan Lembaga Pemasaran**

Analisa deskriptif yang dilakukan dapat menggambarkan dan menjelaskan mengenai fungsi pemasaran dan bentuk lembaga Pemasaran di Desa Jake Kecamatan Kuantan Tengah Kabupaten Kuantan Singingi.

### **Biaya Pemasaran**

Biaya pemasaran merupakan segala biaya yang dikeluarkan selama proses pemasaran berlangsung, mulai dari tangan petani hingga sampai diterima oleh pabrik, besar kecilnya biaya yang dikeluarkan tergantung pada pendek dan panjangnya pemasaran yang dinyatakan dalam bentuk (Rp/kg) dengan rumus (Soekartawi, 1993).

$$Bp = Bp1 + Bp2 + \dots + Bpn$$

Keterangan:

Bp : Biaya pemasaran karet (Rp/kg)

Bp1, Bp2.....Bpn : Biaya pemasaran tiap-tiap lembaga pemasaran (Rp/kg).

Secara matematik total biaya dapat diformulasikan sebagai berikut :

$$Bp = X_1 + X_2 + X_3 + X_4 + X_5 + X_6$$

Keterangan :

X<sub>1</sub> = potongan karet

X<sub>2</sub> = susut karet

X<sub>3</sub> = bongkar muat

X<sub>4</sub> = pajak

X<sub>5</sub> = transportasi

X<sub>6</sub> = Makan + minum

### **Margin Pemasaran**

Menurut Sudiyono (2001), nilai margin pemasaran dapat diperoleh dengan rumus sebagai berikut :

$$Mp = Pr - Pf$$

Dimana :

Mp : Margin Pemasaran (Rp/Kg)

Pr : Harga ditingkat pabrik (Rp/Kg)

Pf : Harga ditingkat petani (Rp/Kg)

### **Keuntungan Pemasaran**

Keuntungan pemasaran merupakan selisih harga yang diberikan oleh konsumen dikurangi dengan biaya pemasaran disebut keuntungan pemasaran, dengan rumus (Soekartawi, 1993).

$$Kp = Mp - Bp$$

Kp : Keuntungan setiap lembaga pemasaran

Mp : Margin pemasaran

Bp : Biaya pemasaran

### **Efisiensi pemasaran**

Menurut Soekartawi (2002), efisiensi pemasaran merupakan selisih antara total biaya dengan total nilai penjualan yang dipasarkan, sehingga dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$EP = TB/TNP \times 100\%$$

Keterangan:

EP = Efisiensi Pemasaran (%)

TB = Total Biaya (Rp/Kg)

TNP = Total Nilai Penjualan (Rp/Kg)

### **Farmer's Share**

Salah Untuk mengetahui dan memperhitungkan bagian yang diterima oleh petani, dapat dihitung dengan rumus (Limbong dan Sitorus, 1987).

$$FS = HP/HK \times 100\%$$

Keterangan:

FS : Bagian yang diterima oleh petani (Farmer's Share)

Hp : Harga karet ditingkat petani (Rp/kg)

Hk : Harga karet ditingkat pabrik  
(Rp/kg)

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Karakteristik Petani Karet**

#### **Umur**

Hasil penelitian diperoleh bahwa umur petani karet di Desa Jake mayoritas berada dalam golongan usia produktif, Berdasarkan kriteria umur tenaga kerja menurut Mantra (2004) menyatakan bahwa umur tenaga kerja produktif adalah antara umur 15-64 tahun. Petani karet dengan umur 31- 40 tahun yaitu sebanyak 10 orang (33,33%) dengan rata-rata produksi 132 Kg/Minggu. Sedangkan petani dengan usia tidak produktif sebanyak 6 orang (20,00%) dengan rata-rata produksi 46 Kg/Minggu. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas petani masih memiliki fisik yang kuat sehingga mampu mengelola usahataniya dengan baik, sehingga dapat meningkatkan produksi dan pendapatan petani.

#### **Pendidikan**

Hasil penelitian diperoleh diketahui bahwa pendidikan petani karet di Desa Jake mayoritas berada dalam golongan pendidikan rendah, tingkat pendidikan yang di peroleh petani karet Desa Jake berasal dari 2 sumber yaitu sumber pendidikan formal dan informal. Pendidikan formal adalah pendidikan yang pernah ditempuh oleh petani mulai dari tingkat sekolah dasar sampai perguruan tinggi. Sedangkan pendidikan informal adalah sumber pengetahuan yang diperoleh tenaga kerja tanpa melalui sekolah seperti pengalaman, informasi petani lain, petugas penyuluh, dan lain-lain. Petani karet berpendidikan rendah yaitu sebanyak 21 orang (70,00%). Sedangkan tingkat pendidikan tinggi sebanyak 5 orang (16,67%).

### **Tanggungungan Keluarga**

Hasil penelitian diperoleh bahwa jumlah tanggungan keluarga yang berjumlah 5-6 orang dengan rata-rata produksi 113 kg/Minggu dengan persentase 3,33%, Hal tersebut akan mengakibatkan pengeluaran untuk keperluan pemenuhan kebutuhan sehari-hari semakin bertambah. Sedangkan produksi terendah adalah dengan jumlah tidak ada tanggungan keluarga dengan rata-rata produksi perminggu sebesar 62 Kg/Minggu dengan persentase 6,67%, sehingga semakin banyak jumlah tanggungan keluarga maka akan mempengaruhi kepala keluarga dalam bekerja untuk dapat memenuhi kebutuhannya sehari-hari.

### **Pengalaman Usaha**

Hasil penelitian diperoleh bahwa pengalaman paling tinggi yaitu 1-10 tahun sebesar 13 jiwa (43,33%) dengan rata-rata produksi 70,33 Kg/Minggu dan pengalaman paling rendah yaitu  $\geq 30$  tahun sebesar 2 jiwa (6,67%), dengan rata-rata produksi 130 Kg/Minggu. Sehingga dapat dikatakan bahwa pengalaman petani karet masih rendah.

### **Luas Lahan**

Hasil penelitian diperoleh bahwa luas lahan petani karet di Desa Jake mayoritas berada dalam golongan luas lahan 0.5-1.5 Ha yaitu sebanyak 24 orang (80,00%) dengan rata-rata produksi 72,96 Kg/Minggu. Sedangkan golongan luas 2-3 Ha sebanyak 6 orang (20,00%) dengan rata-rata produksi 112,33 Kg/Minggu. Jika semakin tinggi luas lahan yang digarap, maka produksi yang dihasilkan dan pendapatannya juga akan tinggi.

### **Karakteristik Pedagang**

Dalam penelitian ini pedagang menjadi sampel sebanyak 4 orang terdiri dari 3 pedagang pengumpul dan 1 pedagang besar. Pedagang

pengumpul saluran 1 terdiri dari 2 orang, dan Pedagang pengumpul saluran 2 hanya 1 orang.

Berdasarkan karakteristik pedagang dapat dilihat berdasarkan umur, pengalaman serta pendidikan. Berdasarkan lampiran 3 rata-rata umur pedagang pengumpul adalah 49 tahun, pedagang besar adalah 40 tahun. Pengalaman Pedagang pengumpul rata-rata selama 16 tahun, sedangkan pengalaman pedagang besar rata-rata 10 tahun. Pendidikan rata-rata pedagang pengumpul adalah tamat SD dengan lama pendidikan rata-rata 6 tahun, pedagang besar rata-rata memiliki pendidikan  $\geq 13$  tahun.

Umur pedagang pengumpul terbesar dengan usia 50-59 tahun dengan persentase (66,67%), dan tingkat umur pedagang besar berada pada pada usia 40 tahun dengan persentase (100%).

Pengalaman menekuni usaha pemasaran bokar, pedagang pengumpul dengan pengalaman 5 tahun sebanyak 1 orang dengan persentase (33,33%) dan pengalaman  $\geq 10$  tahun sebanyak 2 orang dengan persentase (66,67%), dan pengalaman pedagang besar yaitu selama 10 tahun dengan persentase (100%).

Tingkat pendidikan, persentase pendidikan terbesar pedagang pengumpul adalah berada pada tingkat SD yaitu sebanyak 3 orang dengan persentase (100%), dan tingkat pendidikan pedagang besar berada pada tingkat Sarjana dengan persentase (100%).

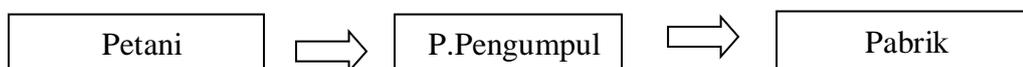
dilalui oleh petani ke Pedagang pengumpul dan pedagang besar untuk menyampaikan bahan olahan karet sampai ke Pabrik. Saluran pemasaran timbul karena lokasi kebun petani yang jauh dari Pabrik pengolahan, serta keadaan petani tidak dapat langsung menjual hasil bokarnya karena keterbatasan prasarana/sarana transportasi, sehingga keadaan ini dimanfaatkan oleh pedagang pengumpul dan pedagang besar untuk menyampaikan bokar kepada konsumen akhir (pabrik).

Saluran pemasaran bokar di Desa Jake Kecamatan Kuantan Tengah Kabupaten Kuantan Singingi yaitu ada dua saluran, (1) petani - pedagang pengumpul - pabrik. (2) petani - pedagang pengumpul - pedagang besar - pabrik

Hasil penelitian diperoleh bahwa saluran I petani melakukan penjualan bokar melalui 2 pedagang pengumpul, dan pedagang pengumpul langsung menjual bokar tersebut ke pabrik sedangkan pemasaran bokar pada saluran II, petani melakukan penjualan ke pedagang pengumpul, kemudian pedagang pengumpul menjual bokar kepedagang besar dan pedagang besar menjual langsung bokarnya ke pabrik.

### **Analisis Pemasaran Karet Saluran Pemasaran**

Saluran pemasaran merupakan suatu jalur arus yang Gambar 1.



Rp. 7.401

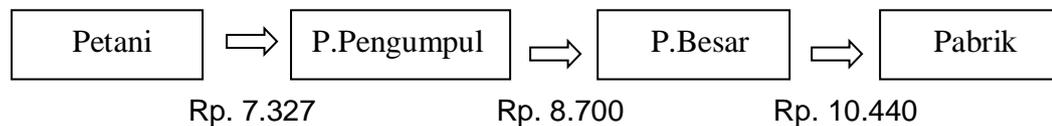
Rp. 9.000

Gambar 1. Saluran Pemasaran bokar dari petani, pedagang pengumpul, pabrik (Saluran I)

Berdasarkan gambar 1 saluran I pedagang pengumpul melakukan pembelian terhadap petani dengan harga rata-rata Rp.7401/Kg dan melakukan penjualan langsung ke pabrik Andalas Agrolestari Logas dengan harga Rp.9.000/Kg. Pedagang pengumpul membeli dalam bentuk bokar.

Pada saluran II pedagang pengumpul melakukan pembelian terhadap petani dengan harga rata-rata Rp.7.327/Kg dan melakukan penjualan ke pedagang besar dengan harga Rp.8.700/Kg kemudian pedagang besar langsung menjualnya ke pabrik Bangkinang dengan harga Rp.10.440/Kg. Untuk saluran kedua dapat dilihat pada gambar dibawah ini :

Gambar 2.



Gambar 2. Saluran Pemasaran bokar dari petani, pedagang pengumpul, Pedagang Besar, pabrik (Saluran II).

Saluran pemasaran yang ada di Desa Jake terdapat 30 orang petani responden yang menjual bokarnya kepada pedagang pengumpul. Adapun jumlah petani di

Desa Jake berdasarkan saluran pemasaran karet yang digunakan dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 1. Jenis Saluran Pemasaran dan Jumlah Petani Responden Di Desa Jake Kecamatan Kuantan Tengah Kabupaten Kuantan Singingi

No	Saluran Pemasaran	Jumlah Petani	Persentase (%)
1	Saluran I	15	50
2	Saluran II	15	50
Jumlah		30	100

Sumber: Analisis Data Primer (2019)

Pada Tabel 1 diatas dapat dilihat bahwa pada saluran pemasaran I yaitu sebanyak 15 orang petani dengan (50,00%), dimana petani langsung menjual hasil bokarnya kepada pedagang pengumpul dan pedagang pengumpul langsung menjemput bokar petani kebun petani masing-masing kemudian pedagang pengumpul langsung menjual bokarnya ke pabrik. Sedangkan pada saluran pemasaran II dengan jumlah petani 15 orang dengan persentase

(50,00%) dimana petani menjual karet mereka kepada pedagang pengumpul, pedagang pengumpul langsung menjemput bokar petani kebun petani masing-masing dan pedagang pengumpul mengantar langsung menjualnya kepada pedagang besar dan pedagang besar langsung menjualnya ke pabrik.

**Lembaga Pemasaran**

Lembaga pemasaran sangat berperan dalam menyalurkan Bokar dari petani hingga sampai ke pabrik pengolahan. Tugas lembaga

pemasaran adalah menjalankan fungsi-fungsi pemasaran

### **Fungsi-fungsi Pemasaran**

Fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh semua pihak yang terlibat dalam kegiatan pemasaran ini terdiri atas tiga fungsi dasar yaitu, 1) Fungsi pertukaran, dimana terdiri dari fungsi pembelian dan fungsi penjualan, 2) Fungsi Fisik, yaitu meliputi fungsi pengangkutan, fungsi penyimpanan dan fungsi pemrosesan, 3) Fungsi penyediaan sarana, meliputi informasi pasar, penanggungan risiko, pengumpulan, komunikasi, standarisasi, penyortiran dan pembiayaan.

Berdasarkan hasil penelitian maka fungsi pemasaran bahan olahan karet yang ada di Desa Jake Kecamatan Kuantan Tengah Kabupaten Kuantan Singingi adalah sebagai berikut :

#### **1. Fungsi Pertukaran**

Pada umumnya fungsi penjualan dilakukan oleh petani kepada pedagang pengumpul, adapun bahan olahan karet yang dijual oleh petani adalah jenis ojol. Ditempat penjualan petani menunggu pedagang pengumpul datang menjemput bokar petani tersebut. Penjualan bokar di Desa Jake yaitu petani menunggu pedagang pengumpul dikebun karetnya, kemudian disitulah terjadi tawar menawar. Setelah harga disepakati barulah disitu terjadi proses jual beli antara petani dan pedagang pengumpul

#### **2. Fungsi fisik**

Fungsi fisik yang dilakukan yaitu fungsi pengangkutan dan fungsi penyimpanan.

Pedagang pengumpul pada saluran I, bokar yang dibeli oleh pedagang pengumpul kepada petani langsung dibawa ke pabrik,

dikarenakan untuk menghindari penyusutan dan berfluktuasinya harga. Begitu juga ditingkat pedagang pengumpul pada saluran II, bokar yang dibelinya pada hari pasar langsung dijual kepada pedagang besar dan langsung dibawa ke pabrik untuk menghindari penyusutan dan fluktuasi harga.

#### **3. Fungsi penyediaan sarana**

Fungsi penyediaan sarana yang dilakukan yaitu fungsi informasi pasar. Fungsi informasi pasar di Desa Jake adalah informasi harga dari pabrik, dimana pihak pabrik telah memberi informasi kepada pedagang pengumpul dan pedagang besar tentang naik atau turunnya harga karet sehari sebelum hari pasar, dan setelah itu pedagang pengumpul memberi informasi kepada petani tentang harga karet yang berlaku.

Fungsi penanggungan resiko adalah resiko yang dihadapi apabila harga bokar berfluktuatif akibat mutu bokar yang kurang baik, penyusutan pada saat penimbangan. Fungsi standarisasi dan penyortiran. Fungsi ini dapat dilihat dari seleksi pedagang berdasarkan kandungan air dalam bokar. Standar tersebut ditentukan oleh pedagang berdasarkan pengalaman. Bokar yang mempunyai kadar air yang tinggi potongannya lebih tinggi dan untuk bokar yang mempunyai kadar air yang tinggi potongannya lebih rendah.

Fungsi pembiayaan yang dilakukan dalam proses pemasaran merupakan biaya-biaya yang dilakukan selama proses pemasaran.

#### **Biaya Pemasaran**

Biaya pemasaran merupakan biaya yang dikeluarkan untuk segala kegiatan ataupun aktifitas usaha pemasaran bokar di Desa Jake. Biaya pemasaran meliputi biaya transportasi atau biaya angkut, biaya pungutan retribusi, biaya penyusutan

dan lain-lain. Besarnya biaya pemasaran berbeda satu sama lain, hal ini disebabkan panjang dan pendek saluran pemasaran dalam proses memasarkan bahan olahan karet.

Hasil analisis pemasaran pada saluran I menunjukkan bahwa Biaya yang dikeluarkan oleh petani pada saluran I adalah Biaya susut bokar sebesar Rp.763,28/Kg dan biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul pada saluran I adalah biaya makan dan minum sebesar Rp.123/Kg, angkut dan muat sebesar Rp.326,70/Kg, Transport sebesar Rp.117,19/Kg, bongkar sebesar Rp.40,84/Kg, pajak Rp.45/Kg dan biaya susut sebesar Rp540/Kg. Sedangkan biaya yang dikeluarkan oleh petani pada saluran II adalah Biaya susut bokar sebesar Rp.806,67/Kg dan biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul pada saluran II adalah

biaya makan dan minum sebesar Rp.83,26/Kg, angkut dan muat sebesar Rp.333,06/Kg, Transport sebesar Rp.113,24/Kg, bongkar sebesar Rp.24,98 /Kg, dan biaya penyusutan sebesar Rp.435/Kg. Dan biaya yang dikeluarkan oleh pedagang besar pada saluran II adalah biaya upah sopir sebesar Rp.130,05/Kg dan muat sebesar Rp.90,00/Kg, Transpor sebesar Rp.563,57/Kg, bongkar sebesar Rp.40,83/Kg, pajak sebesar Rp.52,20/Kg dan biaya penyusutan sebesar Rp.730,80/Kg.

### Margin Pemasaran

Margin Pemasaran Merupakan selisih antara harga ditingkat petani dengan harga yang dibayarkan pabrik.

Tabel 2. Total biaya, Keuntungan, efisiensi dan Farmer share Setiap Pelaku Lembaga Pemasaran pemasaran di Desa Jake Kecamatan Kuantan Tengah Kabupaten Kuantan Singingi.

No	Variabel	Saluran I	Saluran II
1	Total Margin (Rp/Kg)	1.599	3.113
2	Total Biaya (Rp/Kg)	1.956	3.404
3	Total Keuntungan (Rp/Kg)	407	516,34
4	Efisiensi (%)	21,73	32,60
5	<i>Farmer's Share</i> (%)	73,75	62,45

Sumber : Data Olahan (2019)

Berdasarkan Tabel 2 terlihat bahwa pada masing-masing saluran pemasaran di Desa Jake Kecamatan Kuantan Tengah Kabupaten Kuantan Singingi diperoleh total Marjin pemasaran pada saluran I yaitu Rp.1.599/Kg, dengan total biaya pemasaran pada saluran I sebesar Rp.1.956Kg/Minggu, dengan total keuntungan Rp.407/Minggu dan pada saluran II total margin sebesar Rp.3.113/Kg dengan total biaya pemasaran sebesar Rp.3.404/Minggu dan total

keuntungan sebesar Rp.516,34/Minggu. Margin saluran I lebih kecil dari saluran II, karena rantai pemasarannya lebih pendek.

### Keuntungan Pemasaran

Keuntungan yang diperoleh oleh pedagang pengumpul pada saluran I yaitu Rp.407/Kg, sedangkan keuntungan yang diperoleh oleh pedagang pengumpul pada saluran II yaitu Rp.383,80/Kg dan keuntungan yang diperoleh oleh pedagang besar pada saluran II yaitu Rp.132,54/Kg.

### **Efisiensi Pemasaran**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Nilai efisiensi pada saluran I sebesar 21,73%, artinya setiap Rp.100 nilai produk maka dibutuhkan biaya sebesar Rp.21,73, dan pada saluran II nilai efisiensi sebesar 33,60%, artinya setiap Rp.100 nilai produk maka dibutuhkan biaya sebesar Rp.32,60.

Berdasarkan efisiensi pemasaran antara II saluran tersebut maka dapat dikatakan bahwa saluran pemasaran bokar yang lebih efisien di Desa Jake yaitu saluran I dengan efisiensi sebesar 21,73% dan untuk saluran II yaitu 32,60%. Tingginya nilai efisiensi pemasaran bokar, bukan berarti pemasaran bokar di daerah penelitian tidak efisien, tetapi yang lebih penting adalah terdapatnya pembagian yang merata diantara para pelaku pemasaran (Soekartawi, 2010).

### **Farmer's Share**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Farmer's share* pada saluran I sebesar 73,75% dan *farmer's share* pada saluran II sebesar 62,45%. *Farmer's share* tertinggi terdapat pada saluran I sebesar 73,75%. Pada penelitian ini *share* petani cukup tinggi, namun penerimaan tersebut bukanlah merupakan Keuntungan bersih, karena biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses usahatani dan proses pasca panen tidak dimasukkan dalam biaya pemasaran. Efisiensi pemasaran dapat diperbaiki dengan cara mengurangi biaya pemasaran yang dilakukan.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Hasil penelitian mengenai analisis pemasaran bahan olahan karet di Desa Jake Kecamatan Kuantan Tengah Kabupaten

Kuantan Singingi dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Terdapat 2 jenis saluran pemasaran bahan olahan karet di Desa Jake Kecamatan Kuantan Tengah Kabupaten Kuantan Singingi. Fungsi pemasaran yang dilakukan dalam kegiatan pemasaran ini yaitu, fungsi pembelian dan fungsi penjualan, fungsi pengangkutan, fungsi penyimpanan, fungsi informasi pasar, penanggungan resiko, standarisasi, penyortiran dan fungsi pembiayaan.

2. Total Biaya Pemasaran pedagang pengumpul pada saluran I adalah Rp.1.192/Minggu, sedangkan pada saluran II total biaya pemasaran pedagang pengumpul adalah Rp.989,54/Minggu, dan total biaya pemasaran pedagang besar yaitu Rp.1.607,46/Minggu. Total margin pemasaran pada saluran I sebesar Rp.1.599/Kg dan total margin saluran II sebesar Rp.3.113/Kg. Total Keuntungan pemasaran yang diperoleh pedagang pengumpul pada saluran I yaitu Rp.407/Kg, sedangkan keuntungan yang diperoleh oleh pedagang pengumpul pada saluran II yaitu Rp.383,80/Kg dan keuntungan yang diperoleh oleh pedagang besar pada saluran II yaitu Rp.132,54/Kg. Efisiensi pemasaran bahan olahan karet di Desa Jake pada saluran I sebesar 21,73%, sedangkan efisiensi pemasaran pada saluran II yaitu 32,60%. *Farmer's share* pada saluran I sebesar 82,23% dan *farmer's share* pada saluran II sebesar 70,18%.

### **Saran**

Dari hasil penelitian ini maka dapat beberapa hal yang disarankan yaitu sebagai berikut:

1. Perlu kebijakan pemerintah untuk membangun pabrik baru agar harga tidak lagi dikendalikan secara sepihak oleh pabrik. Kebijakan harga yang dimaksud adalah menetapkan harga, yang layak sehingga petani lebih termotivasi dalam meningkatkan kegiatan produksi karet. Dan perlu adanya informasi tentang harga karet yang berlaku ditingkat petani, pedagang dan pabrik. Informasi tersebut disebarluaskan sampai ketinggian petani, sehingga posisi tawar menawar lebih kuat untuk meningkatkan harga bokar ditingkat petani.
2. Perlu peningkatan sarana dan prasarana transportasi dan telekomunikasi untuk menekan biaya transportasi serta peningkatan untuk mempertahankan komoditi karet dengan tidak melakukan alih fungsi lahan.

Sudiyono. A, 2001. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah. Malang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik, 2018. *Kuantan Singingi dalam angka*. Teluk Kuantan Kabupaten Kuantan Singingi, Riau.
- Limjong, 2010. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Bogor : Institut Pertanian Bogor, Jurusan Ilmu- ilmu Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian.
- Mantra, I.B. 2004. *Demografi Umum*. Penerbit Pustaka Pelajar: Yogyakarta.
- Soekartawi, 1993. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. PT.Raja Grafindo Persada.Jakarta