

ANALISIS PEMASARAN GULA AREN (*Arenga pinnata*) DI KECAMATAN SUNGAI RAYA KABUPATEN HULU SUNGAI SELATAN

Marketing Analysis of Palm Sugar in Sungai Raya Subdistrict Hulu Sungai Selatan Distrit

Ratna^{*}, Rifiana, Hamdani

Prodi Agribisnis/Jurusan SEP, Fak. Pertanian – Univ. Lambung Mangkurat, Banjarbaru – Kalimantan Selatan

Ratnabanjarbaru@yahoo.co.id

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran pemasaran gula aren di Kecamatan Sungai Raya, menganalisis besarnya biaya, margin, keuntungan dan bagian harga (*share*) yang diterima produsen/petani dan masing-masing lembaga pemasaran, tingkat efisiensi pemasaran dari saluran pemasaran dan mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi dalam proses pemasaran. Hasil penelitian ada dua saluran pemasaran gula aren di Kecamatan Sungai Raya yaitu saluran I adalah petani- pedagang pengumpul- konsumen. dan saluran II adalah petani- pedagang pengumpul- pedagang pengecer- konsumen. Biaya pemasaran saluran I ditingkat pedagang pengumpul yaitu sebesar 665,00 per kg dan biaya pada saluran II ditingkat pedagang pengumpul adalah 721,46 per kg dan pedagang pengecer sebesar 493,67 per kg. Besarnya margin pada saluran I ditingkat pedagang pengumpul yaitu sebesar 3.000 per kg dan keuntungan 2.335 per kg dan margin pada saluran II pedagang pengumpul 3.000 per kg dan keuntungan 2.278,54 per kg, margin pedagang pengecer 4.000 per kg, keuntungan 3.506,33 per kg. Efisiensi ekonomis saluran I sebesar 4,43% dan efisiensi ekonomis saluran II sebesar 6,42%. Efisiensi teknis saluran I adalah 110,8 Per km dan saluran II adalah 203,5 per km, maka secara teknis atau ekonomis yang efisien adalah saluran I.

Kata Kunci: gula aren, saluran pemasaran, margin dan efisiensi pemasaran

PENDAHULUAN

Sektor pertanian terbagi dalam berbagai sub sektor yang dapat dikelompokkan berdasarkan jenis tanaman yaitu subsektor tanaman hortikultura dan subsektor tanaman pangan serta subsektor tanaman perkebunan (Pahan, 2008).

Tanaman aren ataupun enau (*Arenga pinnata*) merupakan salah satu dari berbagai macam tanaman perkebunan. Tanaman aren merupakan salah satu dari komoditas tanaman perkebunan yang memiliki nilai ekonomis tinggi karena hampir seluruh bagian tanaman aren mempunyai nilai jual dan memberikan keuntungan finansial. Akarnya dapat digunakan sebagai resep obat-obatan, batang tanaman aren dapat diolah menjadi lidi serta ijuk dan tanaman mudanya dapat dimanfaatkan sagunya. Sedangkan tanaman aren yang berumur tua bisa dijadikan bahan baku furnitur. Selain itu, buahnya dapat

diolah menjadi kolangkaling yang disenangi oleh masyarakat. Daunnya dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku kerajinan tangan dan atap rumah. Namun yang memiliki nilai ekonomis paling tinggi adalah nira aren (Bank Indonesia, 2009).

Pohon aren adalah pohon yang menghasilkan bahan baku industri sudah sejak lama. Hampir seluruh komponen atau produk dari tanaman ini dapat memberikan manfaat dan memiliki nilai yang ekonomis. Namun tanaman aren hanya sedikit mendapatkan perhatian agar dapat dikembangkan atau dibudidayakan secara serius oleh beragam pihak. Padahal permintaan untuk produk yang diproduksi dari tanaman ini, baik itu untuk kebutuhan dalam negeri maupun kebutuhan ekspor terus meningkat (Hatta, 1993).

Tanaman aren tumbuh dan tersebar nyaris di seluruh wilayah Negara Kesatuan Indonesia dan di setiap wilayah terdapat areal dan

kawasan yang memproduksi gula aren, terutama di provinsi Sumatera Utara, Sumatera Barat, Jawa Barat, Jawa Tengah, Aceh, Bengkulu, Banten dan Kalimantan Selatan serta Sulawesi Selatan (Efendi, 2009).

Di Kecamatan Sungai Raya di setiap desa tersebut banyak yang memproduksi gula aren, terutama terdapat di desa Sarang Halang, Batang Kulur, Tamiyang, Ida Manggala, Hariti, dan Sungai Paring. Dengan semakin bertambah jumlah penduduk, serta meningkatnya kesadaran akan kebutuhan bertambahnya permintaan terhadap gula aren. Dilihat dari aspek ekonomis dan juga bisnis, produksi gula aren layak diusahakan guna memenuhi peluang pasar maupun permintaan konsumen yang cukup tinggi. (Dinas Pertanian, 2010).

Pemasaran merupakan sistem keseluruhan dari aktivitas usaha yang diarahkan untuk memecahkan, mempromosikan, dan menentukan harga, serta menyalurkan barang dan jasa yang bisa memuaskan kebutuhan baik pembeli yang ada maupun pembeli yang potensial (Swasta, 1994;10)

Setiap kegiatan pemasaran memerlukan biaya. Biaya pemasaran merupakan biaya yang digunakan untuk kebutuhan tata niaga. Biaya pemasaran meliputi biaya pengepakan, biaya angkut, pungutan retribusi dan lain-lain. Besarnya biaya tata niaga ini berbeda-beda satu sama lain yang disebabkan oleh : (1) macam komoditas, dan (2) lokasi pemasaran produk serta (3) jenis lembaga pemasaran dan efektivitas pemasaran yang dilaksanakan. (Limbong, Iskandarini & Kesuma, 2014).

Menurut Sudiyono dalam Oktaria, *et al.* (2015), margin pemasaran adalah selisih antara harga yang dikeluarkan konsumen akhir dengan harga yang diterima oleh produsen. Komponen margin pemasaran adalah biaya-biaya yang diperlukan oleh lembaga pemasaran.

keuntungan pemasaran dihasilkan dari selisih margin dengan total biaya. Besar kecilnya keuntungan yang diterima oleh setiap lembaga pemasaran akan menentukan harga pada masing-masing lembaga tataniaga (Mahrani, 2014).

Farmer's share merupakan suatu konsep untuk mengetahui bagian harga yang diperoleh petani produsen dari harga yang

dibayarkan konsumen dalam hal ini pembeli terakhir (pemakai). Apabila *farmer's share* dibandingkan dengan berbagai saluran pemasaran yang ada, maka akan diperoleh berbagai macam bagian harga yang diterima petani (Sari, 2015).

Menurut Mubyarto dalam Cahyono, Kusnandar & Marwanti (2013), efisiensi pemasaran merupakan perbandingan antara output dan input dari pemasaran. Menurut konsep yang dijelaskan Calkin dan Humeiawang *dalam* Sobirin (2009), secara operasional analisis efisiensi saluran pemasaran menggunakan dua metode, yaitu (1) analisis efisiensi teknis dan (2) ekonomis.

Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Tujuan penelitian yang dilaksanakan adalah: (1) Mengetahui saluran pemasaran gula aren yang terdapat di Kecamatan Sungai Raya Kabupaten Hulu Sungai Selatan, (2) Menganalisis besarnya biaya pemasaran, margin pemasaran, keuntungan pemasaran dan share yang diterima produsen atau petani dari masing-masing saluran lembaga. (3) Mengetahui tingkat efisiensi pemasaran pada setiap saluran pemasaran, (4) Mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi dalam proses pemasaran gula aren di Kecamatan Sungai Raya Kabupaten Hulu Sungai Selatan.

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah : (1) Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan masukan yang dapat membantu peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat dan mampu meningkatkan pemasaran gula aren baik ditingkat desa, Kecamatan Sungai Raya, Kabupaten Hulu Sungai Selatan pada umumnya, (2) Bagi Universitas Lambung Mangkurat, penelitian ini dapat digunakan sebagai ukuran keberhasilan proses belajar mengajar dan juga sebagai bentuk pengabdian civitas akademika ULM kepada masyarakat, (3) Bagi pemerintah hasil penelitian ini diharapkan bisa berguna sebagai bahan informasi dan masukan dalam merencanakan dan menentukan kebijakan lebih lanjut untuk pengelolaan dan penyebar informasi teknologi pertanian kepada pengolah gula aren.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu

Penelitian ini diselenggarakan di Kecamatan Sungai Raya Kabupaten Hulu Sungai Selatan. Kecamatan ini merupakan sentra produksi gula aren yang terbesar kedua dari Kecamatan Padang Batung di Kabupaten Hulu Sungai Selatan. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Februari 2016 sampai dengan Februari 2018.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan melalui wawancara langsung dengan petani gula aren, pedagang pengumpul, dan pedagang pengecer dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) yang telah dipersiapkan sebelumnya. Sedangkan data sekunder didapatkan dari dinas Pertanian Kabupaten Hulu Sungai Selatan, BPP Sungai Raya, dan BPS Kabupaten Hulu Sungai Selatan

Metode Penarikan Contoh

Metode survei merupakan metode yang digunakan pada penelitian ini. Metode penarikan contoh yang dilakukan untuk gula aren ini adalah dengan menggunakan metode *multi-stage* sampling yaitu suatu teknik sampling yang dilakukan dengan pengambilan sampel lebih dari satu tahap.

Tahap pertama dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*) yaitu memilih Kecamatan Sungai Raya yang memproduksi gula aren.

Tahap kedua dilakukan dengan (*non-proposionite random sampling*) yaitu memilih 30 orang petani gula aren. Untuk masing-masing desa di Desa Batang Kulur diambil 10 orang petani gula aren dari 34 orang, di Desa Tamiyang diambil 10 orang petani gula aren dari 35 orang, di Desa Sarang Halang diambil 10 petani gula aren dari 32 orang.

Tahap ketiga yaitu memilih pedagang pengumpul dan pedagang pengecer yang bergerak pada pemasaran gula aren dengan metode *snowball sampling* yaitu teknik pengambilan data dari petani contoh yang kemudian menjadi sumber informasi tentang pedagang pengumpul yang dapat dijadikan contoh. Prosedur ini dilanjutkan sampai mendapatkan pedagang pengecer yang juga dijadikan contoh.

Analisis Data

Untuk menjawab tujuan pertama yaitu untuk mengetahui saluran pemasaran di daerah penelitian yaitu dengan menggunakan metode observasi langsung kemudian dianalisis secara deskriptif.

Untuk menjawab tujuan kedua yaitu untuk menganalisis biaya, keuntungan pada setiap saluran pemasaran gula aren dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

Biaya pemasaran.

$$C = \sum_{i=1}^n ci$$

dengan: C Total biaya pemasaran gula aren (Rp)

ci Biaya pemasaran ke i (Rp/kg)

Margin pemasaran

$$M = Hc - Hp$$

dengan: M Margin pemasaran (Rp/kg)

Hc Harga di tingkat konsumen Akhir (Rp/kg)

Hp Harga di tingkat produsen (Rp/kg)

Keuntungan pemasaran

$$\pi = M - C$$

dengan: π Keuntungan pemasaran gula aren (Rp/kg)

M Margin pemasaran gula aren (Rp/kg)

C Biaya (Rp/kg)

Share pemasaran

$$Spr = \frac{Hpr}{Hpc} \times 100\%$$

$$Spl = \frac{Hpl - Hpr}{Hpc} \times 100\%$$

$$Spc = \frac{Hpc - Hpl}{Hpc} \times 100\%$$

dengan: Spr Bagian harga (*share*) yang diterima oleh produsen gula aren (%)

Spl Bagian harga (*share*) yang diterima oleh pedagang pengumpul gula aren (%)

Spc Bagian harga (*share*) yang diterima oleh pedagang pengecer gula aren (%)

Hpr Harga gula aren di tingkat produsen (Rp)

Hpl Harga gula aren di tingkat pedagang pengumpul (Rp)
Hpc Harga gula aren di tingkat pedagang pengecer (Rp)

Efisiensi ekonomis

$$EpE = \frac{C}{H} \times 100\%$$

dengan: EpE Efisiensi ekonomis pemasaran
C Total biaya pemasaran gula aren
H Total nilai penjualan terakhir
Efisiensi ekonomis

Efisiensi Teknis

$$EpT = \frac{C}{J}$$

dengan : EpT Efisiensi teknis pemasaran gula aren (Rp/km)
C Total biaya pemasaran gula aren (Rp/kg)
J Jarak produsen ke konsumen (km)

Untuk menjawab tujuan keempat, yaitu mengenai permasalahan-permasalahan yang dihadapi sistem pemasaran di Kecamatan Sungai Raya Kabupaten Hulu Sungai Selatan digunakan analisis deskriptif.

HASIL DAN PEMBAHASAN.

Saluran Pemasaran

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan ada dua saluran pemasaran gula aren yang ada di Kecamatan Sungai Raya. Saluran- saluran pemasaran tersebut dapat digambarkan sebagai berikut :

Saluran I : Petani - Pedagang Pengumpul - Konsumen

Saluran II : Petani - Pedagang Pengumpul - Pedagang Pengecer - Konsumen

Biaya, Margin, Keuntungan, dan Share Pemasaran Gula Aren

Biaya, Margin, Keuntungan, dan Share Pemasaran Saluran I

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan biaya, margin, keuntungan, dan Share pemasaran saluran I dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Rata-rata biaya, margin dan keuntungan pada saluran I untuk setiap kg gula aren di Kecamatan Sungai Raya.

Uraian Kegiatan	Nilai (Rp/kg)	Margin (Rp/kg)	Share (%)
Petani			
Harga jual	12.000,00		80,00
Pedagang Pengumpul		3.000,00	
Harga beli	12.000,00		
Biaya pemasaran	665,00		
Pengangkutan	356,25		
Kantong plastik	118,75		
Retribusi pasar	470,50		
Retribusi sampah	47,50		
Karung	95,00		20,00
Harga Jual	15.000,00		
Keuntungan	2.335,00		

Sumber: Hasil pengolahan data primer 2017

Biaya, Margin, Keuntungan, dan Share Pemasaran Saluran II

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan biaya, margin, keuntungan, dan Share pemasaran saluran II dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Rata-rata biaya, margin dan keuntungan pada saluran II untuk setiap kg gula aren di Kecamatan Sungai Raya.

Uraian Kegiatan	Nilai (Rp/kg)	Margin (Rp/kg)	Share (%)
1. Petani			63,16
Harga jual	12.000,00		
Pedagang pengumpul		3.000,00	15,79
Harga beli	12.000,00		
Biaya pemasaran	721,46		
Pengangkutan	189,87		
Pengepakan (karung)	75,95		
Retribusi pasar	37,97		
Parkir	75,95		
Tempat sewa	265,83		
Kantong plastik	75,95		
Harga jual	15.000,00		
Keuntungan	2.278,54		
Pedagang pengecer		4.000,00	21,05
Harga beli	15.000,00		
Biaya pemasaran	493,67		
retribusi pasar	37,97		
retribusi ampah	37,97		
kantong plastic	75,95		
parkir	75,95		
tempat sewa	265,83		
Harga jual	19.000,00		
Keuntungan	3.506,33		

Sumber : Hasil pengolahan data primer 2017

Tingkat Efisiensi Pemasaran Gula Aren

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan tingkat efisiensi ekonomis dan efisiensi teknis pada masing-masing saluran pemasaran gula aren di Kecamatan Sungai Raya dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Efisiensi ekonomis dan efisiensi teknis pada masing-masing saluran pemasaran gula aren di Kecamatan Sungai Raya

Saluran Pemasaran	Saluran I	Saluran II
Total biaya pemasaran (Rp)	665,00	1.221,13
Harga jual terakhir (Rp)	15.000	19.000
Efisiensi ekonomis (%)	4,43	6,42
Jarak pemasaran (km)	6	6
Efisiensi teknis (Rp/km)	110,8	203,5

Sumber : Hasil pengolahan data primer 2017

Jadi saluran pemasaran yang dikatakan lebih efisien secara teknis dan ekonomi adalah saluran I.

Permasalahan

Permasalahan yang banyak dihadapi petani adalah ketersediaan bahan baku gula aren berupa air nira yang tidak tersedia sepanjang tahun sehingga proses produksi juga tidak dapat berlangsung sepanjang tahun. Akibatnya, harga gula aren tidak stabil tergantung dan banyak tidaknya produksi gula aren yang dihasilkan. Permasalahan yang sering dihadapi pedagang pengumpul adalah kualitas dari gula aren atau enau yang diproduksi oleh petani gula aren di Kecamatan Sungai Raya belum sesuai dengan yang diharapkan dari segi bentuk dan rasa.

Permasalahan pedagang pengecer yang dihadapi dalam penjualan ke konsumen akhir. Adalah kualitas gula aren dan segi rasa, bentuk dan warna yang berbeda-beda. Rasa gula aren tidak sama ada yang manis dan ada yang asam. Bentuk gula aren ada ukuran kecil dan ukuran besar. Dari segi warna berbeda beda, ada yang agak hitam, coklat dan coklat muda.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

Saluran pemasaran gula aren di Kecamatan Sungai Raya ada dua saluran yaitu: (a) Saluran I, petani-pedagang pengumpul-Konsumen.

(b) Saluran II, petani-pedagang pengumpul-pedagang pengecer-Konsumen.

Biaya pemasaran saluran I ditingkat pedagang pengumpul yaitu sebesar Rp 665,00 per kg dan biaya pada saluran II ditingkat pedagang pengumpul adalah Rp 721,46 per kg dan pada pedagang pengecer sejumlah Rp 493,67 per kg. Besarnya margin pada saluran I ditingkat pedagang pengumpul yaitu sebesar Rp 3.000 per kg, adapun keuntungan Rp 2.335 per kg dan margin di saluran II pedagang pengumpul Rp 3.000 per kg dan keuntungan Rp 2.278,54 per kg, margin pedagang pengecer Rp 4.000 per kg, keuntungan Rp 3.506,33 per kg.

Bagian harga (share) yang diperoleh petani pada saluran I adalah 80%, pedagang pengumpul 20%, dan share petani pada saluran II adalah 63,16%, pedagang pengumpul 15,79% , pedagang pengecer 21, 05%.

Efisiensi ekonomis saluran I sebesar 4,43% dan efisiensi ekonomis saluran II sebesar 6,42%. efisiensi teknis saluran I adalah Rp 110,8 Per km dan saluran II adalah Rp 203,5 per km, maka secara teknis atau ekonomis yang efisien adalah saluran I.

Permasalahan yang banyak dihadapi petani adalah ketersediaan bahan baku gula aren berupa air nira yang tidak tersedia sepanjang tahun sehingga harga gula aren tidak stabil tergantung dan banyak tidaknya produksi gula aren yang dihasilkan. Permasalahan yang sering dihadapi pedagang pengumpul adalah kualitas dari gula aren yang diproduksi oleh petani gula aren di Kecamatan Sungai Raya belum sesuai dengan yang diharapkan dari segi bentuk dan rasa. Permasalahan pedagang pengecer yang dihadapi dalam penjualan ke konsumen akhir adalah kualitas gula aren dan segi rasa, bentuk dan warna yang berbeda-beda.

Saran

Para petani diharapkan juga lebih aktif dalam mengikuti informasi mengenai perkembangan harga pasar.

Sebaiknya pedagang pengumpul menjual sendiri gula aren agar memperoleh keuntungan yang lebih maksimal dan untuk pedagang pengecer sebaiknya langsung membeli ke petani tanpa menggunakan perantara untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar.

DAFTAR PUSTAKA

- Cahyono, W., Kusnandar & S. Marwanti. 2013. *Analisis Efisiensi Pemasaran Sayuran Wortel di Sub Terminal Agribisnis (STA) Kabupaten Karanganyar*. Jurnal Agribusiness Review. Pasca Sarjana UNS. Vol 1: 1.
- Santoso, H.B. 1995. *Pembuatan Gula Kelapa*. Kanisius. Yogyakarta.
- Setyamidjaja, D. 1984. *Bertanam Kelapa*. Kanisius. Yogyakarta.
- Singarimbun, M dan S. Effendi, 1995. *Metode Penelitian Survei*. LP3ES. Jakarta.
- Soebroto, R.S.H. 1983. *Budidaya Kelapa*. Terate. Bandung.
- Soedjana, T.D. 2007. *Sistem Usahatani Integrasi Tanaman-Ternak Sebagai Respon Petani Terhadap Faktor Resiko*. Jurnal Penelitian dan Pengembangan Pertanian. Pusat Penelitian dan Pengembangan Peternakan. Bogor. Vol 26:2.
- Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Universitas Indonesia – Press. Jakarta. 2001.