

PROSIDING

Seminar Nasional Sosial Ekonomi 2019

Padang, 18-19 Juli 2019

Tema :

**“Manajemen Inovasi Mendukung Transformasi
Pembangunan Agribisnis Kerakyatan dan Penyuluhan
Di Era Revolusi Industri 4.0”**

Kerjasama antara:

**Perhimpunan Ekonomi Pertanian Indonesia (PERHEPI) dan
Jurusan Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**

Penyunting:

Yuerlita
Rika Hariance
Mahdi

Reviewer:

Prof. Dr. Ir. Rahmat Syahni, M.Sc
Prof. Dr. Ir. Melinda Noer, M.Sc
Dr. Ir. Djuara P Lubis M.S
Dr. Ira Wahyuni Syarfi, M.S
Dr. Ir. Osmet, M.Sc
Ir. Muhammad Refdinal, M.S
Dr. Ir. Mahdi, M.Si

**Jurusan Sosial Ekonomi
Fakultas Pertanian Universitas Andalas
Padang**



**PROSIDING
SEMINAR NASIONAL
Seminar Nasional Sosial Ekonomi 2019
Padang, 18-19 Juli 2019**

Tema :

**“Manajemen Inovasi Mendukung Transformasi Pembangunan
Agribisnis Kerakyatan dan Penyuluhan
Di Era Revolusi Industri 4.0”**

Penyunting:

Yuerlita
Rika Hariance
Mahdi

Pelaksana Teknis:

Nala Sari Tanjung

Desain Cover :

Sofia Yosse
Diterbitkan pertama kali pada bulan Februari 2020
Oleh Jurusan Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian
Universitas Andalas
Limau Manis, Padang, Sumatra Barat
Email: sosialekonomiunand@gmail.com

Perpustakaan Nasional : Katalog Dalam Terbitan (KDT)

Yuerlita, dkk.

Prosiding Seminar Nasional Sosial Ekonomi 2019

Penyunting :, Yuerlita, Rika Hariance, Mahdi

Jurusan Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian Universitas Andalas: Padang. 2020

310 hlm +vii: 21 x 29,2 cm

ISBN : 978-623-93198-0-9

Analisis Proporsional Keuntungan Petani Dan Pedagang Perantara Pada Usaha tani Dan Pemasaran Tembakau Dari Kecamatan Bukit Barisan Ix Kabupaten 50 Kota Yusri Usman	116
Pengaruh Penambahan Asam Sitrat pada Pelarut Etanol terhadap Efektivitas Ekstraksi Antosianin Ubi Jalar Ungu (Ipomea batatas. B) Eddwina Aidila Fitria, Fauzan Azima, Tuty Anggraini, Ainul Mardiah	126
Jam Kerja Laki-laki dan Perempuan Rumah Tangga Petani Padi Sawah (Studi Kasus : Kelurahan Kuranji Kecamatan Kuranji Kota Padang) Tesya Maryanti Lestari, Mahdi, Lora Triana	134
Kajian Sumber Daya Manusia Petani dan Aktivitas Komunikasi Penyuluh Pertanian dan Hubungannya dengan Daya Saing Kelembagaan Agribisnis Padi Sawah di Kabupaten Batanghari Fuad Muchlis, Arsyad Lubis,	142
Identifikasi Ikan Gariang (Genus Tor) di lubang larangan Kabupaten Padang Pariaman sebagai Upaya Pelestarian Sumberdaya Alam Endryeni. M, Mohd. Y. Amrullah, Irwandi	152
Kupu-Kupu (Rhopalocera) di Tempat Pembuangan Akhir (TPA) Air Dingin Balai Gadang, Kota Padang Leila Muhelni, Hendra Anwar	159
Identifikasi dan Monitoring Sampah Laut di Pantai Kota Padang, Propinsi Sumatera Barat Yusra, Yempita Efendi, Suparno, Andika Saputra, Virda Wulandari, Muhammad Reza Cordova, Singgih Prasetyo	165
Usahaternak Ikan Sebagai Sumber Pendapatan Petani Saat Kelapa Sawit Replanting Di Kabupaten Siak Ir. Latifa Siswati, Rini Nizar, Enny Insusanty	176
Persepsi Petani Terhadap Sistem Pertanian Padi Organik di Kabupaten Karanganyar Ardela Nurmastiti, Suminah, Eny Lestari	182
Efektivitas Implementasi Program Bio Industri Di Kabupaten Bangka Tengah Bangka Belitung Akhmad Ansyor, Zikril Hidayat, Nuraini	187
Potensi Ikan Asap untuk Meningkatkan Kesejahteraan Petani Ikan Ainul Mardiah, Eddwina Aidila Fitria	197
Isolasi dan Identifikasi Fungi pada Ikan Asin Kering yang dipasarkan di Pasar Raya Kota Padang Sindy Gemaeka Putri, Yusra, Yempita Efendi	204
Analisis Kointegrasi Cadangan Devisa dan Impor Beras di Indonesia Anggun P Aprilia, Teuku Fauzi, Mustafa Usman, Agus Nugroho, Nabila AA Nasution ..	213
Manajemen Risiko pada PT. Lumbung Padi Jie Brother Dwita Simanjuntak, Ketut Sukiyono, Nyayu Neti Arianti	219

Analisis Proporsional Keuntungan Petani Dan Pedagang Perantara Pada Usahatani Dan Pemasaran Tembakau Dari Kecamatan Bukit Barisan IX Kabupaten 50 Kota

Yusri Usman¹

¹Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Andalas, 25163, Padang, Indonesia

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menilai keuntungan yang diterima petani dan pedagang perantara terhadap keuntungan proporsional petani dan pedagang perantara pada usahatani dan pemasaran tembakau dari Kecamatan Bukit Barisan Kabupaten 50 Kota. Penelitian menggunakan metoda survai dengan pengambilan sampel petani sebanyak 30 orang dari 90 orang petani secara acak sederhana dan sampel pedagang perantara berdasarkan keterlibatan pedagang dengan petani. Dari hasil penelitian ditemukan 2 macam saluran pemasaran yaitu 1) petani → pedagang pengumpul → pedagang pengecer → konsumen dan 2) petani → pedagang pengecer → konsumen. Tembakau yang dipasarkan adalah tembakau yang dikonsumsi oleh konsumen untuk rokok tradisional. Dari hasil analisis didapatkan tidak terdapatnya keuntungan proporsional di kedua saluran pemasaran tersebut, dimana keuntungan yang diterima petani tidak proporsional yaitu keuntungan yang diterima lebih tinggi dari keuntungan proporsionalnya dan keuntungan yang diterima pedagang pengumpul dan pedagang pengecer belum proporsional yaitu keuntungan yang diterima lebih rendah dari keuntungan proporsionalnya. Disarankan untuk meningkatkan keuntungan pedagang perantara ini, sebaiknya dilakukan kajian dimana tembakau rokok tradisional ini dijadikannya produk rokok yang modern, sehingga konsumennya lebih banyak dan pasarnya lebih menyebar.

Kata kunci: keuntungan diterima, keuntungan proporsional, rokok tradisional.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Menurut Ruswidyeningrum (2003) tembakau merupakan bahan baku utama dalam industri rokok. Bagian tanaman yang mempunyai nilai ekonomis yaitu daun, selain bahan baku rokok tembakau juga dimanfaatkan sebagai kunyahan (Jawa: *susur*), terutama untuk kalangan ibu-ibu di pedesaan. Tembakau adalah produk komersil yang dihasilkan oleh petani untuk dipasarkan. Tembakau berperan dalam sebagai sumber penerimaan Negara dari cukai dan penciptaan devisa Negara, menciptakan nilai output dan nilai tambah, serta membuka lapangan kerja.

Di Indonesia tembakau komersial yang baik dihasilkan di daerah-daerah tertentu. Kualitas dan kuantitas tembakau ditentukan oleh lokasi penanaman dan pengolahannya. Akibatnya hanya beberapa tempat yang menjadi daerah penghasil tembakau dengan luas lahan dan produksi yang beragam. Namun secara umum terjadi peningkatan produksi tembakau menurut pengusahaannya dalam waktu 1975 – 2014 (Dinas Perkebunan Sumatera Barat, 2015)

Aini (2017) dari hasil penelitiannya tentang Analisis Usahatani Tembakau Varietas Rudau Teleng di Kecamatan Bukit Barisan Kabuapten 50 Kota menyatakan usahatani tembakau di daerah ini menguntungkan dengan nilai R/C ratio sebesar 2,62

Mubyarto (1989) mengatakan seringkali dikatakan bahwa pemasaran di negara kita merupakan bagian yang terlemah dalam mata rantai perekonomian atau aliran barang-barang. Dengan demikian dimaksudkan efisiensi dibidang ini masih rendah, sehingga kemungkinan untuk meningkatkan efisiensi masih besar. Pemasaran yang efisien terjadi apabila mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan pemasaran barang itu. Yang dimaksud adil dalam hal ini adalah pemberian balas jasa fungsi produksi dan fungsi pemasaran sesuai sumbangan masing-masing.

Komoditi hasil pertanian yang dikonsumsi konsumen dihasilkan dan dipasarkan oleh kemitraan antara petani sebagai produsen dan pedagang perantara sebagai pemasar. Petani produsen dan pedagang perantara menanamkan masing-masing input atau korbanannya untuk menghasilkan dan memasarkan produk ke konsumen. Misalnya saluran pemasaran suatu komoditi pertanian yaitu : petani → pedagang pengumpul → pedagang pengecer → konsumen. Di saluran pemasaran tersebut petani menanamkan input sebesar 50%, pedagang pengumpul 30% dan pedagang pengecer 20%, maka idealnya masing-masing mitra juga akan memperoleh bagian keuntungan yang proporsional dengan input yang masing-masing mereka tanamkan yaitu petani mendapatkan keuntungan sebesar 50% dari keuntungan total di saluran pemasaran, pedagang pengumpul mendapatkan 30% dan pedagang pengecer 20%. Keuntungan proporsional adalah keuntungan yang sesuai dengan porsi input yang dikorbankan. Dalam kenyataan di lapangan apakah keuntungan yang diterima petani dan pedagang perantara sama dengan keuntungan proporsionalnya? Kalau sama, itulah yang dinamakan keuntungan yang proporsional atau keuntungan adil. Keuntungan yang diterima petani dan pedagang perantara adalah keuntungan yang diterimanya sewaktu terjadinya pemasaran dari komoditi yang diperjualbelikannya (Usman, 2018)

Perbaikan pemasaran sangat berkaitan dengan perbaikan efisiensi pemasaran. Efisiensi pemasaran sangat diperlukan agar lembaga yang terlibat mendapatkan bagian yang mereka terima sesuai dengan apa yang telah mereka keluarkan dalam proses pemasaran sehingga dapat memperkecil kesenjangan keuntungan.

Rumusan Masalah

Tembakau dihasilkan di Kecamatan Bukit Barisan dijual ke daerah Pangkalan, Muaro Peti, serta pasar-pasar nagari atau pasar tradisional di Sumatera Barat serta sampai ke Duri di Provinsi Riau. Secara umum, petani menjual tembakau kering kepada pedagang pengumpul atau pedagang pengecer yang sudah menjadi pelanggan tetap. Secara umum saluran pemasaran tembakau dari daerah ini adalah dari petani → pedagang pengumpul → pedagang pengecer → konsumen.

Petani menjual tembakau ke pedagang dalam satuan kilogram dengan harga rata-rata Rp 100.000/kg. Pedagang pengecer menjual tembakau tersebut ke konsumen dengan mencapai harga Rp 200.000,00/Kg. Dari itu terdapat margin harga yang begitu besar antara harga jual petani dengan harga jual pada pedagang pengumpul, yaitu Rp 100.000/kg. Dari angka margin harga ini yangb sama dengan harga petani, dapat diduga terdapat ketidak proporsional pembagian keuntungan yang diperoleh oleh petani dengan pedagang, dimana petani mendapatkan untung yang kecil sedangkan sumbangannya terhadap pengadaan produksi dan pemasarannya demikian besar yaitu mulai dari sumbangan dalam proses produksi sampai ke penjualan, sedangkan pedagang mendapat untung yang besar dibandingkan sumbangan yang dikorbankannya. Mubyarto, (1995) mengatakan permasalahan saluran pemasaran akan mempengaruhi efisiensi pemasaran yang dilakukan oleh petani. Efisiensi pemasaran adalah mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan pemasaran barang tersebut. Yang dimaksud adil adalah pemberian balas jasa dari fungsi-fungsi produksi dan pemasaran sesuai dengan sumbangan masing-masing. Untuk itu perlu dilakukan penelitian tentang Analisis Proporsional Keuntungan Petani dan Pedagang Perantara Pada usahatani dan Pemasaran Tembakau di Kecamatan Bukit Barisan di Kabupaten 50 Kota.

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menilai keuntungan yang diterima petani dan pedagang perantara terhadap keuntungan proporsional petani dan pedagang perantara pada usahatani dan pemasaran tembakau dari Kecamatan Bukit Barisan Kabupaten 50 Kota

Manfaat Penelitian

Dengan diketahuinya saluran pemasaran tembakau serta diketahui efisiensi pemasarannya, diharapkan dapat bermanfaat diantaranya:

1. Bagi petani dan pedagang perantara diharapkan penelitian ini dapat memberikan masukan dan informasi apakah keuntungan yang diterima masing-masingnya sudah proporsional sehingga dapat membantu dalam proses tataniga tembakau.
2. Bagi pemerintah daerah, sebagai bahan informasi dalam membuat kebijakan, khususnya yang dapat menunjang peningkatan pendapatan petani tembakau serta dalam rangka pembangunan subsektor perkebunan yang dapat meningkatkan perekonomian daerah

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Bukit Barisan Kabupaten 50 Kota. Pemilihan tempat ini dilakukan secara sengaja (*purposive*), yang didasarkan atas pertimbangan bahwa Kecamatan Bukit Barisan termasuk penghasil tembakau terbesar di Kabupaten 50 Kota. Penelitian ini dilakukan dari tanggal 1 Desember 2017 sampai dengan 28 Februari 2018.

Metode Penelitian

Metode yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei. Sampel yang diambil dalam penelitian adalah 30 orang petani yang membudidayakan tembakau secara acak sederhana dari populasi 80 orang petani. Sampel petani yang diambil merupakan petani yang melakukan budidaya dan penjualan tembakau kepada konsumen atau pedagang pada saat penelitian dalam satu periode musim tanam. Untuk sampel pedagang atau lembaga pemasaran selanjutnya diambil berdasarkan keterlibatannya dalam pemasaran tembakau. Sampel pedagang adalah sampel yang rutin melakukan kerjasama dan jual beli dengan petani sampel.

Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder dengan menggunakan daftar pertanyaan kepada petani dan pedagang perantara yang terpilih sebagai responden. Periode data yang diambil adalah data yang berlaku pada saat penelitian dilakukan.

1. Data primer yang dikumpulkan dari petani sampel adalah identitas petani, jumlah produksi, biaya usahatani dan harga produksi, serta informasi pemasaran pada petani. Dari pedagang perantara sampel adalah identitas pedagang, harga beli dan harga jual, biaya pemasaran serta informasi kegiatan pemasaran.
2. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari literatur yang berasal dari lembaga-lembaga atau instansi-instansi yang terkait.

Variabel Yang Diamati

Adapun variabel yang diamati untuk mencapai tujuan penelitian ini adalah:

- a. Gambaran umum petani, biaya usahatani dan biaya pemasaran, harga jual, penerimaan usahatani, keuntungan usahatani dan informasi pemasaran.
- b. Gambaran umum pedagang perantara, biaya pemasaran, harga beli, harga jual dan keuntungan pemasaran.
- c. Lembaga pemasaran, saluran pemasaran dan informasi pemasaran
- d. Lembaga pemasaran meliputi: pedagang, perantara khusus (agen, makelar dan komisioner) dan lembaga-lembaga pembantu dalam proses pemasaran.

Analisis Data

Analisis proporsional keuntungan tembakau di Kecamatan Bukit Barisan Kabupaten 50 Kota dilakukan analisis deskriptif kuantitatif.

1. Biaya dan Keuntungan Diterima Pada Petani

a. Penerimaan usahatani

$$TR = (X_i \cdot H_x)$$

Soekartawi (1995).

Dimana : TR = Total penerimaan (Rp/kg/mt)
 X_i = Jumlah produksi (kg/ha/mt)
 H_x = Harga jual (Rp/kg)

b. Keuntungan usahatani

$$K = (X_i \cdot H_x) - BT$$

Dimana: K = Keuntungan dari usahatani (Rp/mt)
 X_i = Jumlah produksi (kg/mt)
 H_x = Harga jual (Rp/kg)
 BT = Biaya total usahatani (Rp/mt)

c. Biaya Total Petani

$$BT_t = BT + B_{pt}$$

(Usman, 2012)

Dimana : BT_t = Biaya Total Petani (Rp/kg)
 BT = Biaya total usahatani (Rp/kg)
 B_{pt} = Biaya pemasaran pada petani (Rp/kg)

i. Keuntungan diterima Petani

$$K_{t_a} = P_t - BT_t$$

Dimana : K_{t_a} = Keuntungan yang diterima petani (Rp/kg)
 P_t = Penerimaan petani (Rp/kg)

2. Biaya dan Keuntungan Diterima Pedagang

a. Biaya pemasaran pada Pedagang adalah biaya total pada pedagang yaitu penjumlahan dari semua biaya pemasaran (Rp/kg).

b. Keuntungan yang diterima Pedagang

$$K_{d_a} = P_d - (B_{pd} + H_{bd})$$

Dimana : K_{d_a} = Keuntungan yang diterima pedagang yang ikut serta (Rp/kg)
 P_d = Penerimaan pedagang yang ikut serta (Rp/kg)
 B_{pd} = Biaya pemasaran pada pedagang yang ikut serta (Rp/kg)
 H_{bd} = Harga beli pedagang yang ikut serta (Rp/kg)

3. Menghitung Keuntungan proporsional

a. Biaya Total Saluran Pemasaran

$$BT_s = BT_t + BT_{d_1} + \dots + BT_{d_n}$$

Dimana : BT_s = Biaya total saluran pemasaran (Rp/kg)
 $BT_{d_1} \dots BT_{d_n}$ = Biaya Pemasaran pada Pedagang yang ikut serta (Rp/kg)

b. Keuntungan Total Saluran Pemasaran

$$KT_s = K_{t_a} + K_{d_{a-1}} + \dots + K_{d_{a-n}}$$

Dimana : KT_s = Keuntungan total (Rp/kg)
 K_{t_a} = Keuntungan yang diterima petani (Rp/kg)
 $K_{d_{a-1}} \dots K_{d_{a-n}}$ = Keuntungan yang diterima pedagang yang ikut serta (Rp/kg)

c. Persentase biaya total petani

$$\%BT_t = \frac{BT_t}{BT_s} \times 100\%$$

Dimana : $\%BT_t$ = Persentase biaya total petani (Rp/kg)

d. Keuntungan proporsional petani

$$K_{t_b} = \%BT_t \times KT_s$$

Dimana : K_{t_b} = Keuntungan proporsional petani (Rp/kg)

e. Persentase biaya total pedagang

$$\%BTd = \frac{BTd}{BTs} \times 100\%$$

Dimana : %BTd = Persentase biaya total pedagang (Rp/kg)

f. Keuntungan proporsional pedagang

$$Kdb = \%BTd \times KTs$$

Dimana : Kdb = Keuntungan proporsional pedagang (Rp/kg)

4. Proporsionalitas Keuntungan

Proporsionalitas Keuntungan \equiv Keuntungan diterima = Keuntungan Proporsional

Atau :

$$\text{Proporsionalitas Keuntungan} = \frac{\text{Keuntungan diterima (Rp/kg)}}{\text{Keuntungan proporsional (Rp/kg)}}$$

- Nilai Proporsionalitas = 1 \rightarrow proporsional
Nilai Proporsionalitas > 1 \rightarrow tidak proporsional
Nilai Proporsionalitas < 1 \rightarrow belum proporsional

Konsep Operasional

1. Keuntungan yang diterima adalah keuntungan yang diperoleh oleh petani dan pedagang perantara sewaktu terjadinya pemasaran suatu komoditi.
2. Keuntungan proporsional adalah keuntungan yang sesuai dengan porsi input yang dikorbankan.
3. Rokok tradisional adalah rokok yang khusus dikonsumsi konsumen dimana rokok tersebut dijual masih terpisah antara tembakau dengan penggulungnya. Penggulungnya biasanya dalam bentuk daun enau yang dikeringkan atau kertas rokok biasa. Sebelum dikonsumsi, konsumen menggulung sendiri tembakau dengan penggulungnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Daerah Penelitian

Kecamatan Bukit Barisan dengan luas wilayah 294,20 km² yang berarti 8,77 % dari luas Kabupaten 50 Kota yang luasnya 3.354,30 km². Adapun batas Kecamatan Bukit Barisan adalah :

- Sebelah Utara dengan Kec. Pangkalan
- Sebelah Selatan dengan Kec. Suliki dan Kec. Gunung Omeh
- Sebelah Barat dengan Kab. Pasaman
- Sebelah Timur dengan Kec. Mungka

Ketinggian wilayah dataran Kecamatan Bukit Barisan bervariasi yaitu antara 260 – 1.280 m dpl, tingkat curah hujan rata – rata 254,15 mm/bulan. Suhu udara antara 20 - 28°C dengan kelembaban berkisar antara 45% – 60 %.

Topografi Kecamatan Bukit Barisan yang sebagian besar berupa perbukitan dan terletak di dataran tinggi dengan kondisi tanah yang subur sangat cocok untuk tanaman tembakau.

Biaya Usahatani Tembakau

Produksi

Rata-rata produksi tembakau didapatkan dari daerah ini sebesar 748,33 kg/Ha. Berdasarkan literatur maka produksi tembakau yang dihasilkan masih dibawah produksi ideal dimana menurut Suwanto (2014), produksi tembakau dapat mencapai 810,75 kg/Ha.

Tembakau ini produksinya ditujukan untuk dijadikan rokok tradisional yang digulung dengan kertas rokok, daun enau atau daun nipah yang dikeringkan. Rokok tradisional ini bentuknya bukan seperti rokok putih atau rokok kretek yang sudah jadi. Jadi antara tembakau

dengan penggulungnya dijual ke konsumen dalam keadaan terpisah. Rokok ini digulung sendiri oleh konsumennya.

Tabel 1. Biaya Produksi Usahatani Tembakau

Uraian	Rp/Mt/Luas lahan	Persentase (%)
1. Biaya yang dibayarkan		
a. Bibit	20.000,00	0,32
b. Pupuk	563.029,25	9,03
c. Pestisida dan obat- obatan	123.905,00	1,99
d. TKLK	2.175.830,72	34,92
e. PBB	1.737,50	0,02
Jumlah	2.918.246,20	46,83
2. Biaya yang diperhitungkan		
a. Bibit	230.000,00	3,69
b. TKDK	2.387.500,00	38,31
c. Bunga modal	379.661,58	6,09
d. Penyusutan peralatan	31.425,00	0,50
e. Sewa lahan sendiri	86.568,10	1,39
f. Bunga modal	198.351,31	3,18
Jumlah	3.313.510,52	53,17
3. Total biaya	6.231.756,79	100,00

Biaya Produksi

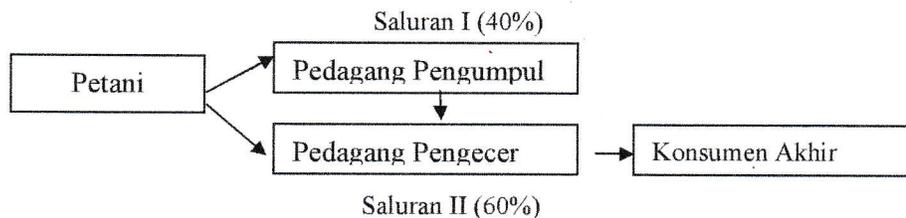
Biaya yang termasuk ke dalam biaya yang dibayarkan adalah biaya bibit, pupuk, pestisida dan obat-obatan, tenaga kerja luar keluarga (TKLK), sewa lahan dan PBB. Sedangkan biaya yang diperhitungkan adalah biaya bibit, biaya tenaga kerja dalam keluarga (TKDK), bunga modal, penyusutan alat, dan sewa lahan milik sendiri.

Saluran Pemasaran Tembakau

Dari hasil penelitian diketahui kegiatan pemasaran tembakau melibatkan petani sampel, pedagang pengumpul, dan pedagang pengecer. Berdasarkan hasil penelitian terhadap pemasaran Tembakau di Kecamatan Bukit Barisan di ketahui ada 2 saluran pemasaran yang terbentuk sebagai berikut:

Pola Saluran I : Petani → Pedagang Pengumpul → Pedagang Pengecer → Konsumen Akhir

Pola Saluran II: Petani → Pedagang Pengecer → Konsumen Akhir



Gambar 1. Skema Saluran Pemasaran Tembakau dari Kecamatan Bukit Barisan

Analisis Biaya dan Keuntungan

Tabel 2. Rata-rata Biaya, Penerimaan, Keuntungan Pemasaran Pada Petani dan Pedagang Pengecer Tembakau Pada Saluran Pemasaran II Pada Pemasaran Tembakau Dari Kecamatan Bukit Barisan Kabupaten 50 Kota

No	Uraian	Saluran Pemasaran 1		Saluran Pemasaran 2	
		Rp/kg	%	Rp/kg	%

No	Uraian	Saluran Pemasaran 1		Saluran Pemasaran 2	
		Rp/kg	%	Rp/kg	%
	Uraian				
1.	Petani				
	a. Biaya Usahatani	51.945,97	27,48	47.090,04	24,14
	b. Biaya Pemasaran	-		621,74	0,32
	Jumlah	51.945,97		47.711,73	24,47
	c. Penerimaan/Harga Jual	131.250,00	69,44	150.833,33	77,35
	d. Keuntungan	79.306,52	41,96	102.821,53	52,73
2.	Pedagang Pengumpul				
	a. Harga Beli	130.000,00	68,78		
	b. Biaya Pemasaran				
	1). Biaya Transportasi	2.355,25	1,25		
	2). Biaya Pembelian Plastik	245,54	0,13		
	3). Biaya Pembelian Tali	97,03	0,05		
	4). Biaya Penyusutan Timbangan	20,57	0,01		
	5). Biaya Bersama Penyusutan Kendaraan	234,32	0,12		
	6). Biaya Tenaga Kerja	4.918,03	2,60		
	7). Bunga Modal	636,61	0,33		
	Jumlah Biaya	8.507,35	4,56		
	c. Penerimaan	150.000,00	79,36		
	d. Keuntungan	11.493,00	6,08		
3.	Pedagang Pengecer				
	a. Harga Beli	152.500,00	80,69	152.500,00	78,21
	b. Biaya Pemasaran				
	1). Transportasi	964,20	0,51	964,20	0,49
	2). Penyusutan Payung Besar	146,80	0,08	146,75	0,07
	3). Penyusutan Kendaraan	146,14	0,07	146,14	0,07
	4). Penyusutan Timbangan	14,31	0,01	14,31	0,01
	5). Uang Kebersihan	95,88	0,05	95,24	0,05
	6). Sewa Tempat Berjualan	1.315,60	0,69	1.391,56	1,71
	7). Biaya Pembelian Plastik	181,40	0,09	181,38	0,09
	8). Pembelian Tali	30,40	0,02	30,36	0,02
	9). Tenaga Kerja	13.698,63	7,24	13.698,63	7,02
	10). Bunga Modal	1.588,01	0,84	1.668,51	0,86
	Jumlah Biaya	16.348,97	8,65	16.668,57	8,87
	c. Penerimaan	189.000,00	100,00	195.000,00	100,00
	d. Keuntungan	20.151,03	10,66	25.831,43	13,25
4.	Total Biaya Pemasaran	24.856,32	13,15	17.290,31	8,87
5.	Total Biaya Pemasaran + Biaya Usahatani	76.802,29	40,64	64.380,35	33,06
6.	Total Keuntungan	110.950,55	58,70	128.652,96	65,97

Pola Saluran I

Pola saluran I dimulai dari petani tembakau, pedagang pengumpul, pedagang pengecer, konsumen akhir.

a). Petani

Pada proses penjualan kepada pedagang pengumpul petani tidak mengeluarkan biaya, karena pedagang pengumpul langsung menjemput tembakau kerumah petani.

b). Pedagang Pengumpul

Biaya yang dikeluarkan pedagang pengumpul adalah biaya transportasi, pembelian plastic, tali, penyusutan timbangan dan biaya penyusutan kendaraan.

c). Pedagang Pengecer

Biaya yang dikeluarkan pedagang pengecer adalah biaya transportasi, penyusutan payung besar, kendaraan dan timbangan, biaya kebersihan, sewa tempat berjualan dan pembelian plastik

Pola Saluran II

Pola saluran pemasaran II dimulai dari petani tembakau, pedagang pengecer, dan konsumen akhir.

a). Petani

Petani pada pola saluran II menjual hasil produksi tembakau ke pedagang pengecer yang berada di Kecamatan Bukit Barisan. Biaya yang dikeluarkan disini adalah biaya bensin motor petani.

b). Pedagang Pengecer

Biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer adalah biaya transportasi, biaya penyusutan payung besar, kendaraan dan timbangan, biaya kebersihan, sewa tempat berjualan, pembelian plastic dan tali.

Proposionalitas Keuntungan

Dari Tabel 3 terlihat bahwa pada saluran pemasaran 1 dan 2 tidak satupun dari petani dan pedagang perantara memperoleh keuntungan yang proporsional. Jadi keuntungan yang diterima oleh petani dan pedagang perantara pada kedua saluran pemasaran ini adalah tidak proporsional.

Pada saluran pemasaran 1, petani mendapatkan keuntungan rata-rata yang diterimanya (Rp. 79.306,52/kg) di atas rata-rata keuntungan proporsional (Rp. 75.046,95/kg) dengan nilai proporsionalitas keuntungan (perbandingan keuntungan yang diterima dengan keuntungan proporsional) sebesar 1,05. Nilai proporsionalitas keuntungan ini besar dari 1 yang menunjukkan proporsionalitas keuntungan adalah tidak proporsional. Walaupun dari hasil wawancara diketahui dalam penentuan harga jual antara petani dengan pedagang pengumpul mengacu kepada harga pasar, tetapi ternyata petani lebih diuntungkan. Hal ini bisa disebabkan 1) komoditi tembakau adalah barang tidak cepat busuk dan rusak (*perishable*) sehingga petani tidak perlu terburu buru menjual tembakaunya. Jadi kalau sekiranya harga tembakau rendah petani bisa menunggu harga tembakau jadi lebih baik. 2) Usahatani tembakau terbatas lokasi produksinya. Hanya bisa berhasil baik pada daerah dengan tingkat kesuburan tinggi. Jadi produksinya terbatas. Keterbatasan produksi membuat petani lebih diuntungkan. Hal ini juga didapatkan dari hasil penelitian Usman (2012) tentang Analisis Efisiensi Tataniaga Kakao dari Kecamatan Kubung Kabupaten Solok, ditemukan keuntungan yang diterima petani kakao berada sedikit di atas keuntungan proporsionalnya. Penyebabnya dalam bertransaksi harga dengan pedagang, petani cukup kuat karena komoditi kakaonya tahan lama. Tetapi pada hasil penelitian Hafid (2018) Analisis Efisiensi Tataniaga Mentimun dari Kecamatan Kuranji Kota Padang menemukan bahwa keuntungan yang diterima petani mentimun lebih rendah dari keuntungan proporsional. Penyebabnya petani terpaksa jadi penerima harga bila bertransaksi dengan pedagang karena takut mentimunnya tidak terjual pada waktunya. Jadi dapat disimpulkan bahwa komoditi pertanian yang tahan lama petani kuat dalam penentuan harga, sehingga cenderung jadi penentu harga (*price maker*), tetapi pada komoditi pertanian yang cepat rusak dan busuk (*perishable*), petani lemah dalam penentuan harga sehingga jadi penerima harga (*price setter*).

Pedagang pengumpul pada saluran pemasaran 1, mendapatkan rata-rata keuntungan yang diterima sebesar Rp 11.493,00/kg dengan persentase keuntungan 11,08% yang berada sedikit di bawah keuntungan proporsional (Rp. 12.293,32/kg) dengan persentase biaya yang dikorbankan 10,36% dengan nilai proporsionalitas keuntungan (perbandingan keuntungan yang diterima dengan keuntungan proporsional) sebesar 0,89. Nilai proporsionalitas keuntungan ini kecil dari 1 yang menunjukkan proporsionalitas keuntungan adalah belum proporsional. Terlihat pedagang pengumpul kurang diuntungkan dalam jual beli tembakau ini. Hal ini bisa disebabkan : 1) petani lebih kuat dalam penentuan harga tersebut petani tidak perlu terburu buru menjual tembakaunya kalau ditawarkan dengan harga rendah karena tembakau bukanlah komoditi pertanian yang

perishable dan tembakau termasuk komoditi yang langka karena daerah produksinya terbatas. 2) harga jual ke pedagang pengecer tidak dapat dinaikan pedagang pengumpul karena pedagang pengecer dapat menekan harga disebabkan permintaan tembakau ini oleh konsumen terbatas yaitu hanya untuk rokok tradisional dan juga rokok tradisional ini mempunyai banyak pesaing, yaitu rokok putih dan rokok kretek hasil pabrik.

Pedagang pengecer pada saluran pemasaran 1, mendapatkan rata-rata keuntungan yang diterima sebesar Rp 20.151,03/kg dengan persentase keuntungan 18,16% yang berada di bawah rata-rata keuntungan proporsional (Rp. 23.621,37/kg) dengan persentase biaya yang dikorbankan 21,29% dengan nilai proporsionalitas keuntungan sebesar 0,81. Nilai proporsionalitas keuntungan ini kecil dari 1 yang menunjukkan proporsionalitas keuntungan adalah belum proporsional. Terlihat pedagang pengecer juga kurang diuntungkan dalam jual beli tembakau ini. Dari hasil wawancara hal ini disebabkan pedagang pengecer sulit untuk meningkatkan harga jual tembakaunya kepada konsumen karena 1) tembakau ini digunakan untuk rokok tradisional dimana tembakau rokok ini banyak saingannya, yaitu rokok putih dan rokok kretek dengan berbagai merek dengan pemasaran yang luas, 2) konsumen yang khusus, tidak umum, yaitu pencandu rokok tradisional 3) karena konsumennya khusus, konsumen ini sudah jadi pelanggan lama dengan pedagang pengecer sehingga antara pedagang pengecer dengan konsumen sudah terjalin pertemanan.

Tabel 3. Proporsionalitas Keuntungan Petani dan Pedagang Perantara Pada Usahatani dan Pemasaran Tembakau dari Kecamatan Bukit Barisan Kabupaten 50 Kota

No	Uraian	Saluran Pemasaran 1			Saluran Pemasaran 2			
		Petani	Pgmpl	Pengecer	Jumlah	Petani	Pengecer	Jumlah
1.	Biaya Usahatani (Rp/kg)	51.945,97	-	-		47.090,0		
2.	Biaya Pemasaran (Rp/kg)	-	8.507,35	16.348,97		621,74	16.348,97	
	Jumlah (Rp/kg)	51.945,97	8.507,35	16.348,97	76.802,2	47.711,7	16.348,97	64.060,75
3.	Persentase Biaya (%)	67,64	11,08	21,29		74,48	25,52	
4.	Keuntungan Diterima (Rp/kg)	79.306,52	11.493,00	20.151,03	110.950,5	102.821,5	25.831,43	128.652,9
5.	Persentase Keuntungan diterima (%)	71,48	10,36	18,16		79,72	20,27	
6.	Keuntungan Proporsional (Rp/kg)	75.046,95	12.958,23	24.898,98		96.059,4	32.914,04	
7.	Proporsionalitas keuntungan	1,05	0,89	0,81		1,07	0,79	

Pada saluran pemasaran 2, petani mendapatkan keuntungan rata-rata yang diterimanya (Rp. 102.821,53/kg) di atas rata-rata keuntungan proporsional (Rp. 96.059,49/kg) dengan nilai proporsionalitas keuntungan sebesar 1,07. Nilai proporsionalitas keuntungan ini besar dari 1 yang menunjukkan proporsionalitas keuntungan adalah tidak proporsional. Juga terlihat persentase keuntungan yang diterima petani (79,92%) lebih besar dari persentase biaya yang dikorbankan (74,48%). Sama dengan saluran pemasaran 1, tetapi ternyata petani lebih diuntungkan dengan alasan yang sama.

Pedagang pengecer pada saluran pemasaran 2, mendapatkan rata-rata keuntungan yang diterima sebesar Rp 25.831,43/kg dengan persentase keuntungan 20,08% yang berada di bawah rata-rata keuntungan proporsional (Rp. 32.914,04/kg) dengan persentase biaya yang dikorbankan 25,52% dengan nilai proporsionalitas keuntungan sebesar 0,79. Nilai proporsionalitas keuntungan ini kecil dari 1 yang menunjukkan proporsionalitas keuntungan adalah belum proporsional. Terlihat pedagang pengecer juga kurang diuntungkan dalam jual beli tembakau ini.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan.

Terdapat keuntungan yang tidak proporsional pada saluran pemasaran 1 dan 2. Petani mendapatkan keuntungan yang diterima lebih besar dari keuntungan proporsionalnya karena tembakau bukan komoditi *perishable* sehingga petani punya waktu yang cukup lama menjual tembakaunya sehingga tidak perlu buru-buru kalau harga rendah dan tembakau adalah komoditi yang terbatas produksinya tersebut hanya bisa berhasil baik di daerah dengan tingkat kesuburan yang tinggi.

Pedagang pengumpul mendapatkan keuntungan yang diterima lebih kecil dari keuntungan proporsional karena pedagang pengumpul tidak dapat menekan harga pada petani tersebut tembakau adalah komoditi tahan lama dan produksinya terbatas.

Pedagang pengecer mendapatkan keuntungan yang diterima lebih kecil dari keuntungan proporsionalnya tersebut pedagang pengecer tidak mampu menekan harga karena tembakau dijadikan sebagai tembakau rokok tradisional, konsumennya khusus dan pedagang pengecer dengan konsumen terjadi pertemanan.

Saran

Untuk meningkatkan keuntungan pedagang perantara sebaiknya dilakukan kajian dimana tembakau rokok tradisional ini diadakannya produk rokok yang modern, sehingga konsumennya lebih banyak dan pasarnya lebih menyebar.

DAFTAR PUSTAKA

- Aini, Ifah, 2017. *Analisis Usahatani Tembakau Varietas Rudau Teleng di Kecamatan Bukit Barisan Kabupaten 50 Kota*. Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang.
- Dinas Perkebunan Sumatera Barat, 2015. *Luas Areal dan Produksi Tembakau Perkebunan Rakyat Sumatera Barat, Menurut Kabupaten dan Keadaan Tanaman*. Dinas Perkebunan Sumatera Barat. Padang
- Mubyarto, 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta.
- Soekartawi, 1995. *Analisis Usahatani*. UI-Press. Jakarta.
- Suwarto 2014. *Top 15 Tanaman Perkebunan*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Ruswidyaningrum, A. D., 2003. *Analisis Efisiensi Pemasaran Tembakau Asapan di Kabupaten Wonosobo*. Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Usman, Yusri, 2012. *Analisis Efisiensi Tataniaga Kakao Dari Kecamatan Kubung Kabupaten Solok*. Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang.
- _____. 2018. *Pemasaran Agribisnis*. Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang.
- Hafid Shalahuddin, 2018. *Analisis Efisiensi Tataniaga Mentimun Dari Kecamatan Kuranji Kota Padang*. Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang.



SERTIFIKAT

Diberikan kepada :

Yusri Usman

Sebagai

Pemakalah

Seminar Nasional Sosial Ekonomi Pertanian 2019

"Manajemen Inovasi Mendukung Transformasi Pembangunan Agribisnis
Kerakyatan dan Penyuluhan di Era Revolusi Industri 4.0"

18 - 19 Juli 2019

Grand Inna Muara Hotel, Padang

Dekan Fakultas Pertanian

Universitas Andalas

Ketua Panitia



Dr. Ir. Munzir Busniah, M.Si

Dr. Yenny Oktavia, S.Pi, M.Si