

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Peranan sektor pertanian dalam pembangunan di Indonesia memiliki kontribusi yang sangat penting. Prioritas pembangunan di Indonesia pada bidang ekonomi dititikberatkan pada sektor pertanian. Pertanian juga dipandang sebagai suatu sistem yang dinamakan agribisnis. Agribisnis adalah bisnis berbasis usaha pertanian atau bidang lain yang mendukungnya, baik di sektor hulu maupun di sektor hilir. Konsep agribisnis sebenarnya adalah suatu konsep yang utuh mulai dari proses produksi, mengolah hasil, pemasaran dan aktivitas lain yang berkaitan dengan kegiatan pertanian. Sebagai suatu sistem, agribisnis mengandung arti sebagai rangkaian kegiatan dengan beberapa subsistem yang saling mempengaruhi satu sama lain. Subsistem-subsistem tersebut yaitu subsistem faktor *input* pertanian, subsistem produksi pertanian, subsistem pengolahan hasil pertanian, subsistem pemasaran dan subsistem kelembagaan penunjang (Soekartawi, 2003: 89).

Pengolahan hasil pertanian merupakan komponen kedua dalam kegiatan agribisnis setelah komponen produksi pertanian. Komponen pengolahan hasil pertanian menjadi penting karena pertimbangan diantaranya yaitu meningkatkan nilai tambah, sebab dengan pengolahan hasil yang baik maka nilai tambah barang pertanian menjadi meningkat karena barang tersebut mampu menerobos pasar, meningkatkan kualitas hasil, meningkatkan keterampilan dan pendapatan produsen. Pengolahan hasil sering pula dikaitkan sebagai kegiatan agroindustri. Menurut Soekartawi (2001: 9) agroindustri dapat diartikan menjadi dua hal, pertama agroindustri adalah industri yang berbahan baku utama dari produk pertanian, arti yang kedua adalah agroindustri itu diartikan sebagai suatu tahapan pembangunan sebagai kelanjutan dari pembangunan pertanian.

Tanaman tebu merupakan salah satu komoditas pertanian yang dijadikan sebagai bahan baku dalam agroindustri dan memiliki nilai ekonomis yang tinggi sehingga tanaman tebu dalam pengembangannya memiliki peluang yang sangat besar

dalam meningkatkan perekonomian suatu wilayah. Tanaman tebu dapat diolah menjadi berbagai macam produk olahan seperti berbagai macam gula (gula merah, gula pasir, gula cair, gula padat), makanan ternak, asam-asaman, protein sel tunggal, bahan semen, bahan cat dan pupuk. Menurut Soekartawi (2005: 9), pengolahan hasil pertanian menjadi berbagai produk dan bahan baku bagi kebutuhan industri seperti inilah yang disebut dengan agroindustri. Dengan kata lain, dalam upaya mewujudkan sektor pertanian yang tangguh, maju dan efisien sehingga mampu menjadi *leading* sektor dalam pembangunan nasional, harus ditunjang melalui pengembangan agroindustri, menuju agroindustri yang tangguh, maju serta efisien dan efektif.

Di Sumatera Barat wilayah dengan areal penanaman tebu terluas adalah kabupaten Agam dengan luas areal 3752 ha (Lampiran 1). Luasnya areal penanaman tebu di Kabupaten Agam didorong oleh faktor agroklimat daerah tersebut yang cocok untuk penanaman tanaman tebu. Komoditi tebu di Kabupaten Agam setiap tahunnya mengalami peningkatan, baik dari sisi luas areal penanaman maupun dari hasil produksi tanaman tebu tersebut (Lampiran 2). Sebagian besar tebu di Kabupaten Agam diolah menjadi gula merah, sehingga peningkatan produksi komoditi tebu mengakibatkan peningkatan pada produksi gula merah itu sendiri (Lampiran 3). Tetapi pada tahun 2015 mengalami penurunan produksi gula merah, dan ditahun berikutnya gula merah mengalami peningkatan kembali.

Pada umumnya untuk menyalurkan produk sampai ke tangan konsumen, produsen memerlukan lembaga pemasaran atau saluran pemasaran. Petani sebagai produsen sering melibatkan lembaga pemasaran seperti; pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer. Dengan semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat akibatnya harga yang diterima petani dibandingkan dengan harga yang dibayarkan konsumen lebih kecil. Petani akan menerima harga yang murah sedangkan konsumen akan membayar dengan harga yang mahal. Hal ini terjadi karena lembaga pemasaran tersebut membutuhkan biaya-biaya untuk menyalurkan produk sampai ke konsumen, seperti biaya pengangkutan, biaya tenaga kerja, biaya penyimpanan, biaya penyusutan dan lain-lain. Perbedaan harga inilah yang disebut margin pemasaran.

Margin pemasaran dalam komoditas gula merah ini sangat besar akibatnya, apabila semakin besar margin pemasaran maka harga yang diterima oleh produsen semakin kecil dan mengindikasikan bahwa sistem pemasaran yang tidak efisien. Suatu kegiatan pemasaran dikatakan efisien apabila kegiatan tersebut mampu memberikan suatu balas jasa yang seimbang kepada semua pihak yang terlibat dalam saluran pemasaran, seperti: petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, pengecer serta mampu mendistribusikan hasil-hasil pertanian dengan biaya semurah-murahnya kepada konsumen (Limbong dan Sitorus, 1985 dalam Ridwan 2005: 4). Oleh karena itu, efisiensi pemasaran ini penting dilakukan agar petani mengetahui pemasaran yang paling efisien sehingga dapat meningkatkan harga yang diterima petani sebagai produsen dan dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.

B. Rumusan Masalah

Kabupaten Agam memiliki areal tanam perkebunan tebu lebih luas dari pada kabupaten/kota lainnya diwilayah Sumatera Barat. Dapat dilihat bahwa pada tahun 2013 areal penanaman tebu di Kabupaten Agam yaitu seluas 3752 ha (Lampiran 1). Luas lahan tebu di Kabupaten Agam terus berkembang dan mengalami peningkatan setiap tahunnya. Perkembangan luas lahan tebu tersebut juga diikuti dengan peningkatan produksi tanaman tebu (Lampiran 2).

Salah satu produk olahan yang dapat dihasilkan dari tanaman tebu adalah gula merah (saka). Gula merah yang berkualitas dilihat dari tingkat kemanisannya yang pas, memiliki daya tahan yang lama, warna yang coklat kekuningan, bersih dari kotoran, dan bentuk gula merah yang sesuai cetakan. Dari segi produk yang dihasilkan, bentuk dan ukuran gula merah berbeda untuk setiap pengolah. Ada bentuk gula merah yang bulat pipih, ada yang bulat dan lebar. Begitu juga dengan warna gula merah, ada yang bewarna coklat tua dan ada juga yang bewarna coklat muda. Harga jual antara pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer juga berbeda-beda untuk setiap daerah pemasaran.

Kecamatan Canduang merupakan Kecamatan dengan areal penanaman tebu terluas kedua di Kabupaten Agam. Dari survei pendahuluan yang telah dilakukan,

diketahui bahwa keseluruhan petani tebu di Nagari Bukik Batabuah Kecamatan Canduang Kabupaten Agam yang melakukan pengolahan hasil tebu menjadi gula merah. Dan dari survei pendahuluan juga didapatkan bahwa harga jual gula merah yang diterima oleh petani produsen tersebut adalah Rp. 16.000 per kg. Harga pada konsumen akhir Rp. 20.000 – Rp. 22.000 per kg.

Dalam mengusahakan usahatani gula merah, petani banyak menghadapi berbagai kendala dalam memasarkan hasil produksinya yang akan berpengaruh terhadap pendapatan petani itu sendiri. Adapun kendala yang dihadapinya yaitu jauhnya lokasi pasar dari tempat produksi gula merah, akses jalan yang kurang memadai dan harga pasaran gula merah yang tidak stabil serta biaya transportasi yang mahal. Petani gula merah di Nagari Bukik Batabuah menjual hasil produksinya langsung kepada konsumen akhir dengan harga jual berdasarkan mekanisme pasar dan ada juga petani yang menjualnya kepada tengkulak. Petani yang tidak menjual sendiri hasil produksinya membutuhkan satu atau lebih pedagang perantara, agar produknya dapat sampai ke konsumen akhir. Perantara tersebut diantaranya: pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer.

Jarak yang ditempuh untuk mengantarkan produk dari produsen ke konsumen menyebabkan terjadi perbedaan harga dan margin keuntungan. Keuntungan pemasaran adalah perbedaan atau selisih harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen. Karena produsen tak dapat bekerja sendiri dalam memasarkan produk hasil pertaniannya, maka mereka memerlukan pihak lain untuk membantu memasarkannya (Soekartawi, 2002: 153-154).

Berdasarkan uraian diatas, sehingga muncul pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana saluran pemasaran dan fungsi pemasaran gula merah di Nagari Bukik Batabuah Kecamatan Canduang Kabupaten Agam ?
2. Apakah saluran pemasaran gula merah di Nagari Bukik Batabuah Kecamatan Canduang Kabupaten Agam sudah efisien ?

Untuk menjawab pertanyaan tersebut, maka penelitian dengan judul “**Analisis Efisiensi Pemasaran Gula Merah di Nagari Bukik Batabuah Kecamatan Canduang Kabupaten Agam**“ perlu dilakukan.

C. Tujuan penelitian

Berdasarkan masalah diatas maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mendeskripsikan saluran pemasaran dan fungsi pemasaran gula merah yang terdapat di Nagari Bukik Batabuah Kecamatan Canduang Kabupaten Agam yang dilakukan oleh masing-masing lembaga.
2. Menganalisa efisiensi pemasaran gula merah di Nagari Bukik Batabuah Kecamatan Canduang Kabupaten Agam.

D. Manfaat penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan masukan bagi:

1. Bidang Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan dalam hal mempelajari dan meneliti efisiensi pemasaran produk pertanian. Penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan sebagai keterangan atau bahan acuan untuk melakukan penelitian mengenai efisiensi pemasaran selanjutnya.

2. Bagi Petani

Penelitian ini dapat dijadikan masukan bagi petani gula merah untuk memberikan dampak positif terhadap tingkat penjualan dan laba dalam memasarkan produknya.

3. Bagi Penulis

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah pengetahuan dalam memahami pemasaran hasil pertanian, dan juga penelitian ini dijadikan sebagai wadah untuk melatih kemampuan menganalisis dan pengaplikasian konsep ilmu yang diperoleh selama perkuliahan.