

SKRIPSI
ANALISIS TATANIAGA PEMASARAN KOMODITI KARET
(STUDI KASUS: WILAYAH KELURAHAN SUNGAI LILIN)



Diajukan Oleh :

IRWANSYAH JEMAAT

(01013120029)

Untuk memenuhi sebagian dari syarat-syarat
Guna mencapai gelar
Sarjana Ekonomi
2008

S
381.413.118

Jem

a

2008



SKRIPSI
ANALISIS TATANIAGA PEMASARAN KOMODITI KARET
(STUDI KASUS: WILAYAH KELURAHAN SUNGAI LILIN)



R. 16286
16648

Diajukan Oleh :

IRWANSYAH JEMAAT

(01013120029)

Untuk memenuhi sebagian dari syarat-syarat
Guna mencapai gelar
Sarjana Ekonomi
2008

**DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
FAKULTAS EKONOMI
PALEMBANG**

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : IRWANSYAH JEMAAT
NIM : 01013120029
JURUSAN : EKONOMI PEMBANGUNAN
MATA KULIAH : EKONOMI PENGEMBANGAN REGIONAL DAERAH
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS TATANIAGA PEMASARAN KOMODITI KARET
STUDI KASUS: WILAYAH KELURAHAN SUNGAI LILIN

PANITIA PEMBIMBING SKRIPSI

TANGGAL PERSETUJUAN

DOSEN PEMBIMBING

Tanggal: Februari 2008 **Ketua**

: 

Dr. Taufiq Marwa, SE. M.si

Tanggal: Februari 2008 **Anggota**

: _____
Nazeli Adnan, SE. M.si

**DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
FAKULTAS EKONOMI
PALEMBANG**

TANDA PERSETUJUAN PANITIA UJIAN KOMPREHENSIF

NAMA : IRWANSYAH JEMAAT
NIM : 01013120029
JURUSAN : EKONOMI PEMBANGUNAN
MATA KULIAH : EKONOMI PENGEMBANGAN REGIONAL DAERAH
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS TATANIAGA PEMASARAN KOMODITI KARET
STUDI KASUS: WILAYAH KELURAHAN SUNGAI LILIN

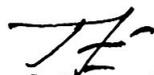
Telah diuji di depan panitia ujian komprehensif pada tanggal 14 Februari 2008 dan telah memenuhi syarat untuk diterima.

Panitia Ujian Komprehensif
Palembang, 18 Februari 2008

Ketua,

Anggota,

Anggota,



Dr. Taufiq Marwa, SE. M.si
NIP. 132050493

Nazeli Adnan, SE. M.si
NIP. 131801648

Dr. Syamsurijal AK
NIP. 131870417

Mengetahui,
Ketua Jurusan-Ekonomi Pembangunan



Dr. Taufiq Marwa, SE. M.si
NIP. 132050493

MOTTO :

“Mengapa kita jatuh? karena kita harus belajar untuk bangkit kembali”

(The Father of Batman)

Kupersembahkan kepada:

- ♥ Allah SWT & Rasullulah SAW
- ♥ Ayahku Bujang Jemaat, SE
- ♥ Mamaku (Alm) Yasmih
- ♥ Adik – adikku
- ♥ Kekasihku
- ♥ Almamaterku

ABSTRACT

One of the purpose from this research is to analyze the influence of rubber distribution in district of Sungai Lilin. The empiric data shows that rubber distribution which is used not only less of efficiently but also too long and less of profit for the farmers. But, disappearing one of the link of chain in this distribution does not mean farmers income will be up automatically.

So many factors which are influence the rubber farmers' income. The condition of the old rubber garden, the numbers of rubber's wood, the way to explore it, the frequency of work in every week will be decide the numbers and quality of rubber production. The rubber price in international market or in Palembang and transportation cost also have an influence on rubber selling price of the farmers as a first producent.

ABSTRAK

Salah satu tujuan studi ini ialah untuk mendapatkan gambaran yang cukup jelas mengenai saluran tataniaga karet rakyat di Kabupaten Musi Banyu Asin. Data empiris menunjukkan, bahwa pola tataniaga karet rakyat yang ada bukan saja kurang efisien dilihat dari segi perdagangan karet. tetapi saluran yang terlalu panjang cenderung pula kurang menguntungkan para petani. Akan tetapi, meniadakan salah satu atau beberapa mata – rantai dalam saluran tataniaga karet rakyat tersebut belum tentu berarti pendapatan para petani karet akan naik secara otomatis.

Masih banyak lagi faktor lain yang turut mempengaruhi pendapatan petani karet. Kondisi kebun karet yang sudah tua, banyaknya pohon karet yang tersedia dan akan disadap, cara – cara menyadap karet dan pengolahannya, frekuensi menyadap karet dalam setiap minggu, akan menentukan jumlah dan kualitas karet yang dihasilkan. Harga karet di pasar Internasional ataupun di Palembang serta ongkos pengangkutan berpengaruh pula terhadap harga penjualan karet dari petani sebagai produsen pertama.

KATA PENGANTAR

Syukur alhamdulillah, penulis panjatkan kehadiran Allah SWT. karena atas berkat rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul: "*Analisis tataniaga pemasaran komoditi karet (Studi kasus; wilayah Kelurahan Sungai Lilin)*", dalam rangka melengkapi syarat akhir dalam mencapai gelar sarjana ekonomi di Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa saluran tataniaga komoditi karet di kelurahan Sungai Lilin sangat menentukan penetapan harga karet dan belum bisa sepenuhnya meningkatkan kesejahteraan petani karetnya. Hal ini terlihat dari kondisi petani karet yang berbeda dengan kondisi para tengkulak dan pedagang pengumpul yang terlihat lebih mapan.

Di dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan kelemahannya, dikarenakan terbatasnya kemampuan yang penulis miliki. Namun demikian penulis berharap skripsi ini dapat dijadikan sebagai sumbangan pikiran yang bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan.

Pada akhirnya dengan kerendahan hati, maaf atas segala kekurangan, kesalahan, kelemahan, dan keterbatasan penulis. Terima kasih atas segala perhatian dan bantuan yang diberikan.

Penulis

Irwansyah Jemaat

UCAPAN TERIMA KASIH

Banyak kendala yang dihadapi penulis dalam rangka penyusunan skripsi ini. Namun berkat bantuan secara langsung maupun tidak langsung dari berbagai pihak, penulisan ini dapat diselesaikan sebagaimana yang diharapkan. Pada kesempatan ini dengan ketulusan hati penulis mengucapkan terima kasih sebesar - besarnya khususnya kepada:

1. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya Dr. Syamsurijal, AK.
2. Dr. Taufik Marwa, SE. MSi. dan Nazeli Adnan, SE. MSi. selaku ketua dan sekretaris jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
3. Dra. Rosmiyati Chodijah Saleh, MSi. selaku pembimbing akademik.
4. Dr. Taufik Marwa, SE. MSi. dan Nazeli Adnan, SE. MSi. selaku pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktunya dalam membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak-bapak dan Ibu-ibu dosen staf pengajar serta karyawan-karyawati Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya khususnya Yuk Ita dan Bu Semi yang telah banyak memberikan dorongan dan bantuan
6. Bapak-bapak dan Ibu-ibu staf pegawai kantor kelurahan Sungai Lilin yang telah memberikan data dan informasi yang penulis butuhkan.

Rasa terima kasih yang dalam juga ditujukan kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta, ayahku **Bujang Jemaat, SE** dan mamaku (Alm) **Yasmih** yang sangat kucintai.

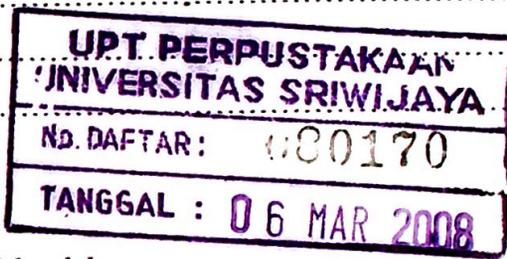
2. Adik – adikku tersayang **Ika Elisyah, Nurhidayati**, dan *the cute little Wildan*. dan *My cousin Epansyah* yang turut menyumbang pikiran dalam penulisan skripsi ini.
3. **Erytodes** yang telah banyak membantu penulisan skripsi ini, *Retrocampus band* (**Adam, Todes, Yuli '02**, dan **N'cis**), **Yudha**, dan **Agus '00**.
4. *The magnificent six*; **Joni, Adam, Riki, Yoga, Ista**, dan **Albeli**, *thanks* sudah bersama lulus dari EP. Buat **Gita "bebex"**, Semangat bro!
5. Semua teman – temanku angkatan 2001 dan 2002 EP Unsri.
6. Teman-temanku di Ekonomi Pembangunan FE Unsri. Teman-temanku di FE Unsri semua jurusan. Semua teman – temanku di seluruh fakultas di Unsri yang merasa mengenalku, Rekan-rekan kerjaku di "*Rama*" Fakultas Pertanian (**Heppy, Vivin, and others**).
7. **Motip, Blackhawk**, dan *my bestfriend Eddy Abah*, *thanks* atas support lewat motor antikku sehingga mampu mengatasi beratnya medan jalanan Indralaya selama ini.
8. Spesial terima kasih untuk kekasihku tersayang **Betha Dea Syawalingga** yang selalu mendukung dan memberikan kritik dan saran serta memberikan banyak bantuan bagi penyelesaian skripsi ini.
9. Semua pihak yang turut membantu dalam penulisan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, maaf bila nama kalian lupa aku tuliskan, bukan berarti kalian tidak penting, sekali lagi maaf karena aku mengerti rasanya bila tidak diingat seseorang yang selalu kita ingat itu menyakitkan.

Palembang, 23 Februari 2008

Irwansyah Jemaat

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PANITIA UJIAN KOMPREHENSIF.....	iii
MOTTO	iv
ABSTRACT	v
ABSTRAK.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
UCAPAN TERIMA KASIH.....	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL.....	xii
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	15
1.3. Tujuan Penelitian	15
1.4. Kegunaan Penelitian.....	16
1.5. Metodologi Penelitian.....	17
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	17
1.5.2 Lokasi Penelitian.....	17
1.5.3 Sumber Data.....	18
1.5.4 Teknik Analisis.....	19
1.5.5 Sistematika Pembahasan.....	23



BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Landasan Teori	24
2.1.1 Pengertian dan Konsep Tataniaga dan Pemasaran.....	24
2.1.2 Konsep Tataniaga.....	26
2.1.3 Konsep Lembaga Tataniaga.....	28
2.1.4 Konsep Pemasaran.....	29
2.2. Penelitian Terdahulu	31
2.3. Kerangka Pemikiran	34
BAB III. GAMBARAN UMUM	
3.1. Gambaran Umum Daerah Penelitian.....	36
3.2. Gambaran Umum Responden Petani Karet.....	44
BAB IV. HASIL PEMBAHASAN	
4.1. Pemasaran Karet Rakyat.....	50
4.2. Penghasilan Petani Karet.....	56
4.3. Saluran Tataniaga Pemasaran Karet Rakyat Di Sungai Lilin	61
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan.....	71
5.2. Saran.....	72
DAFTAR PUSTAKA.....	74
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

TABEL I.1.1	Perbedaan Antara Konsep Penjualan dan Konsep Pemasaran.....	5
TABEL II.1.1	Sistem Pemasaran dan Bagian Harga yang Diterima Petani.....	33
TABEL III.1.1	Perumahan di Kelurahan Sungai Lilin tahun 2007.....	43
TABEL III.1.2	Jumlah Responden Petani Karet Menurut Pendidikan Terakhir dan Kelompok Umur.....	45
TABEL III.1.3	Jumlah Responden Petani Karet Menurut Tempat Lahir dan lamā menetap di Kelurahan/Desa Sekarang.....	46
TABEL IV.1.1	Jumlah Petani Karet Menurut Tempat Terjadinya Transaksi dan Pembeli.....	51
TABEL IV.1.2	Jumlah Petani Karet Menurut Frekuensi Penjualan dan Pembelian Karet Rakyat.....	52
TABEL IV.1.3	Jumlah Petani Karet Menurut Alasan Kepada Siapa Hasil Karetnya Dijual Di Wilayah Sampel.....	54
TABEL IV.1.4	Jumlah Petani Karet Menurut Hasil Rata – Rata Menyadap Karet Dalam Seminggu.....	57
TABEL IV.1.5	Jumlah Petani Menurut Status Pemilikan Kebun Karet Dan Status Menyadap Karet Dalam Mata Pencaharian.....	58

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. LATAR BELAKANG

Pembangunan perekonomian di negara kita bertujuan untuk memajukan kesejahteraan umum dan mewujudkan keadilan sosial bagi seluruh rakyat Indonesia. Pola umum pembangunan nasional Indonesia merupakan suatu rangkaian yang menyeluruh, terarah, terpadu yang berlangsung terus menerus. Pembangunan yang menyeluruh, terarah dan terpadu tersebut dapat diartikan sebagai salah satu program pembangunan yang meliputi semua sektor.

Pertumbuhan serta pembangunan di Indonesia telah mengalami kemajuan di segala bidang, salah satunya adalah bidang pertanian. Pembangunan sektor pertanian telah menjadi prioritas utama di negara kita mulai dari tahap awal pembangunannya, selain itu didukung pula pesatnya pertumbuhan pada sektor industri yang ikut juga menentukan perkembangan dan pertumbuhan pembangunan lainnya.

Sasaran utama pembangunan bidang ekonomi antara lain adalah untuk mencapai keseimbangan antara bidang pertanian dan bidang industri, serta terpenuhinya kebutuhan pokok masyarakat sehingga tercapainya kesejahteraan masyarakat yang adil dan makmur. Dengan kata lain sebagian besar dari usaha

pembangunan diarahkan kepada pembangunan ekonomi dan pembangunan lainnya bersifat menunjang dan melengkapi.

Dalam menghadapi krisis moneter yang dimulai dari tahun 1997, banyak sekali perusahaan – perusahaan industri yang harus dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan mereka. Tidak jarang industri-industri kecil di Indonesia menjadi tersendat – sendat dan bahkan terpaksa gulung tikar karena terkena dampak dari krisis ekonomi dan diakibatkan adanya keterbatasan modal dan juga kurangnya kemampuan pada sektor sumber daya manusianya.

Hal ini juga dialami oleh beberapa perusahaan besar. Mereka juga ikut terkena imbas akibat gejolak krisis moneter ini. Akan tetapi justru sektor pertanian khususnya jenis pertanian tertentu yang hasilnya mengalami suatu fenomena.

Pada sektor ini diperoleh keuntungan yang sangat besar akibat dari krisis ekonomi ini. Pendapatan petani makin hari makin meningkat meskipun tidak terlalu drastis namun sudah cukup dalam pemenuhan kebutuhan hidup sehari – hari. Melihat fenomena tersebut dapat dikatakan bahwa sektor pertanian tetap memegang peranan penting dalam sektor ekonomi.

Untuk itu, dalam mengimbangi fenomena tersebut, perusahaan – perusahaan menggunakan berbagai upaya dalam usahanya menghadapi krisis ekonomi agar tetap mampu bertahan. Upaya-upaya penting yang dilakukan perusahaan-perusahaan antara lain adalah memperbaiki strategi pemasaran. Kegiatan pemasaran tidak saja dimulai dari usaha menjual sampai berakhirnya produk atau jasa yang ditawarkan itu terjual habis, melainkan lebih dari pada itu, proses kegiatan pemasaran dimulai dari

perencanaan, menentukan harga, memilih saluran distribusi, menetapkan bauran promosi dan seterusnya hingga dapat memuaskan kebutuhan pembeli potensial.

Konsep pemasaran bukan hanya sekedar aktivitas sederhana untuk menghasilkan penjualan saja, tetapi juga menyangkut aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan arus perpindahan barang dan jasa dari tangan produsen hingga ke tangan konsumen akhir yang selama ini belum sepenuhnya dilakukan.

Menurut Kotler (1997 : 8) konsep pemasaran bersandar pada empat pilar yaitu: pasar sasaran, kebutuhan pelanggan, pemasaran terpadu dan profitabilitas. Bagi Assauri (1996 : 1) Untuk mencapai tujuannya, setiap perusahaan mengarahkan kegiatan usahanya untuk menghasilkan produk yang dapat memberikan kepuasan konsumen, sehingga dalam jangka panjang perusahaan mendapatkan keuntungan yang diharapkannya. Perusahaan dapat berhasil jika mereka dapat mendefinisikan pasar sasaran mereka dengan cermat dan menyiapkan program pemasaran yang sesuai.

Kotler juga menambahkan bahwa dasar pemikiran pemasaran dimulai dari kebutuhan dan keinginan manusia. Kebutuhan (*needs*) adalah hal-hal mendasar yang dibutuhkan makhluk hidup untuk melangsungkan kehidupannya, sedangkan keinginan (*wants*) adalah pernyataan manusia terhadap kebutuhan-kebutuhannya yang dipertajam oleh budaya dan kepribadiannya (Kasali, 1998 : 61). Meskipun demikian, memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan tidak selalu merupakan tugas yang sederhana. Beberapa pelanggan memiliki kebutuhan yang tidak mereka sadari atau mungkin mereka tidak dapat mengutarakan kebutuhan-kebutuhan tersebut.

Manajemen pemasaran adalah usaha yang dilakukan secara sadar untuk menghasilkan pertukaran atau dapat memuaskan kebutuhan - kebutuhan dan keinginan konsumen. bila tidak maka akan mengakibatkan produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan yang diinginkan dengan pasar sasaran tidak memenuhi keinginan pasar (Kotler, 1997 : 14). Dengan demikian, produk dan jasa yang dihasilkan dan ditawarkan suatu perusahaan, hendaknya dapat memenuhi kriteria tersebut, maka tidak akan dapat diterima oleh pasar atau konsumen, dan lebih jauh lagi perusahaan akan mengalami kerugian, sehingga aktivitas pemasaran dari perusahaan tersebut akan mengalami hambatan .

Makin berkembangnya dunia usaha, maka peran marketing atau pemasaran bagi perusahaan menjadi lebih penting artinya, sehingga harus dijadikan pedoman bagi aktivitas-aktivitas lainnya dalam suatu perusahaan. Bagi suatu perusahaan yang ingin terus menjaga kelangsungan hidupnya serta memenangkan persaingan pasar, maka mereka harus berorientasi terhadap pasar. Artinya setiap tindakan yang akan diambil oleh perusahaan harus mengacu dan disesuaikan dengan gejala-gejala yang terdapat dalam pasar. Dalam melaksanakan kegiatan pemasaran, berarti seorang produsen akan berusaha memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Tabel.I.1.1

Perbedaan antara Konsep penjualan dan Konsep Pemasaran

	Titik Awal	Pusat Perhatian	Prosedur/Sarana	Hasil Akhir
Konsep Penjualan	Pabrik	Produk	Penjualan dan Promosi	Laba Melalui Penjualan
Konsep Pemasaran	Pasar	Kebutuhan -Pelanggan	Pemasaran Terpadu	Laba Melalui Kepuasan Pelanggan

Sumber: Kotler, 1997 : 14.

Melihat hasil akhir dari konsep pemasaran yaitu laba melalui kepuasan, ini berarti bahwa produk dan jasa yang ditawarkan perusahaan harus sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Apabila tidak, akan mengakibatkan produk atau jasa tersebut tidak dapat diterima oleh pasar atau konsumen.

Kembali ke masalah awal, sektor pertanian tampaknya lebih memberikan titik terang dalam perkembangan dunia usaha baru yang lebih menguntungkan, maka para pengusaha berusaha untuk menciptakan berbagai strategi yang dirasa cocok dan sesuai termasuk adalah strategi dalam tata niaga pemasaran komoditi.

Salah satu sektor pertanian yang memberikan peluang besar tanpa pengaruh dari krisis ekonomi adalah komoditi karet, disamping itu juga banyak menimbulkan

masalah ekonomi baru yang cukup sulit dicari solusinya. Selama ini perdagangan karet petani memiliki tataniaga yang relatif panjang dan banyak melibatkan berbagai pihak yang turut menentukan lateks (getah karet yang belum diolah) sejak keluar kebun hingga ke pabrik pengolahannya. Selain itu, kebijakan pemerintah terhadap perdagangan karet seringkali berubah, permintaan luar negeri juga cenderung mengalami penurunan karena semakin banyaknya negara pemasok karet, situasi politik internasional serta mulai terjadi persaingan dengan karet sintetis serta perkembangan moneter internasional saat ini.

Untuk perbaikan tataniaga karet ini, para petani diharapkan melakukan pemanenan dan pascapanen sesuai dengan petunjuk instansi terkait, tidak mencampur karet dengan bahan lainnya, SNI (Standar Nasional Input) mengacu pada pengolahan bokar (bahan olah karet rakyat), kualitas bokar harus sama serta menghindari bokar di dalam air atau terkena sinar matahari langsung.

Bisnis perkaretan sampai sekarang relatif masih berjalan dalam pola-pola tradisional. Di banyak tempat, banyak pemilik kebun karet yang menyerahkan pengelolaan kebunnya kepada petani penggarap/penyadap, dengan pola bagi hasil, umumnya sepertiga untuk pemilik kebun dan dua pertiga untuk penyadap. Alhasil, dengan pola seperti ini, baik pemilik maupun penyadap sama-sama tidak mempunyai uang lebih untuk membeli pupuk. Pemeliharaan kebun pun dilakukan sekadarnya karena penyadap lebih banyak menghabiskan waktunya untuk pekerjaan menyadap ketimbang merawat kebun karet.

Kecenderungan mengabaikan perawatan kebun ini diperkuat lagi dengan anggapan bahwa karet adalah tanaman yang kuat terhadap berbagai jenis gangguan sehingga tidak dibutuhkan perawatan yang intensif. Selama bertahun-tahun, pengalaman petani karet memang seperti itu. Karet dibiarkan tumbuh bersama belukar, namun tetap menghasilkan.

Pola tradisional itu berkembang lebih jauh lagi pada penjualan bokar (bahan olahan karet rakyat). Petani menjual kepada pedagang pengumpul di desa, pedagang pengumpul desa menjual kepada pedagang pengumpul kecamatan, pedagang pengumpul kecamatan kepada pedagang pengumpul kabupaten, baru setelah itu sampai di pabrik pengolah karet. Pola seperti itu jelas membuat rantai penjualan menjadi panjang, sehingga harga beli bokar petani pun sangat rendah. Untuk mengatasi pendapatan yang kecil, banyak petani pun kemudian "berkreasi" memasukkan ampas – ampas ke dalam sleb yang mereka buat, serta menggunakan "cuka para" (zat asam untuk memadatkan karet yang cair) yang harganya memang lebih murah ketimbang asam semut, sehingga semakin lengkaplah rendahnya kualitas bokar yang dihasilkan para petani karet itu.

Membicarakan nasib petani karet agaknya tidak akan pernah ada habis-habisnya, seperti juga penderitaan banyak petani karet yang tidak juga berakhir. Selama bertahun-tahun, perhatian terhadap petani karet dan komoditas karet memang sangat kurang. Teramat sering kalangan pemerintahan membangga-banggakan Indonesia sebagai produsen karet alam terbesar di dunia, bahkan dalam kondisi yang

semakin terpuruk dalam empat tahun terakhir. upaya dari pemerintah untuk mengangkat nasib petani karet belum cukup terlihat.

Memang ada beberapa proyek yang sudah dilakukan, misalnya Program Peremajaan Karet Rakyat (Smallholder Rubber Development Project/ SRDP), Peremajaan Rehabilitasi dan Perluasan Tanaman Ekspor (PRPTE), Tricrops Smallholder Development Project (TCSDP), dan Proyek Pengembangan Unit Pengolahan Karet Rakyat (PPUKR). Namun hasilnya baru menyentuh sebagian kecil petani karet, dan jika mengacu ke tingkat nasional, baru 20-21 persen yang dapat diremajakan dengan teknologi standar dan ada klonal di dalamnya (Gede Wibawa, peneliti spesialisasi karet dari Badan Pelatihan dan Pengembangan Karet Sembawa, Sumatera Selatan).

Proyek peremajaan karet hanyalah salah satu upaya untuk meningkatkan produktivitas kebun-kebun karet rakyat, karena rendahnya produktivitas itulah yang menjadi salah satu penyebab mengapa para petani karet hidup sangat pas-pasan. Namun proyek-proyek peremajaan itu pun hasilnya belum cukup signifikan, karena produktivitas kebun karet yang sebelum tahun 1980-an mencapai 500 kg karet kering per tahun, memasuki tahun 2000 baru dapat meningkat menjadi 700 kg karet kering per tahun. Di atas kertas dan berdasarkan hasil penelitian di balai penelitian, beberapa bibit unggul karet yang ditanam itu produktivitasnya mencapai 1.000 kg karet kering per tahun, bahkan lebih.

Mengapa produktivitas tetap tidak banyak meningkat meski bibitnya sudah bibit unggul? Kalau hal ini ditanyakan kepada petani, sambil tersenyum mereka menjawab penyebabnya karena kebun memang kurang dirawat dan tanaman kurang dipupuk. Sederhana sekali, namun klasik karena itulah yang selalu terjadi. Kalau ditanyakan lebih jauh, ujung-ujungnya kembali karena ketiadaan uang untuk membeli pupuk dan mengeluarkan biaya untuk perawatan kebun.

Gambaran di atas menunjukkan bahwa upaya memperbaiki nasib petani karet tidak dapat dilakukan dengan sepenggal-sepenggal. Perbaikan bibit dan pola tanam harus diikuti kemudian dengan skema pemberian bantuan untuk pemupukan dan perawatan. Dibarengi dengan pembimbingan yang intensif mengenai penyadapan dan pembuatan bokar, para petani karet pun kemudian harus dibantu untuk memutuskan rantai tata niaga yang panjang, misalnya melalui pola kemitraan / kerja sama antara kelompok petani karet dengan pabrik pengolah karet, sebagaimana sudah mulai dilaksanakan di Jambi, Bengkulu, maupun Sumatra Selatan..

Perbaikan sampai di tingkat itu masih harus diikuti pula dengan upaya memperbaiki pemasaran karet, baik untuk pasar domestik, dan terutama untuk pasar dunia. Dalam kondisi pasar dunia yang over-supply (kelebihan pasokan bahan) sekarang ini, pengurangan produksi dan pengurangan ekspor memang menjadi alternatif yang tidak bisa ditawar-tawar lagi. Jalur pemasaran pun harus menjadi perhatian, karena mengirim langsung ke negara tujuan tentu akan lebih menguntungkan ketimbang mengeksport melalui negara perantara yaitu Singapura.

Beberapa tahun lalu, pemerintah berusaha memperbaiki nasib petani karet melalui sejumlah program peremajaan kebun karet rakyat. Meski yang dapat diremajakan masih kurang dari seperempatnya, paling tidak sejumlah petani sudah dapat merasakan mendapatkan penghasilan yang lebih baik dibandingkan sebelum karetnya diremajakan.

Pemerintah-pemerintah daerah pun mulai bergerak untuk memutus rantai tata niaga pemasaran bokar yang panjang, melalui kemitraan kelompok-kelompok petani karet dengan pabrik pengolah karet. Mulai Januari 2002 pemerintah sudah melangkah satu tingkat lagi dengan keputusan bersama dengan Malaysia dan Thailand untuk mengurangi produksi, demi sehatnya pasar karet dunia. Artinya, secara bertahap upaya memperbaiki nasib petani karet sebenarnya sudah dilakukan. Akan tetapi, karena dilakukan tidak simultan, maka hasilnya pun belum banyak terlihat. Kini, terbuka peluang untuk melakukan upaya lebih simultan, seiring upaya pembenahan dilakukan di sisi paling hilir dari bisnis perkaretan, yaitu pasar karet dunia. "Skenario" yang ditawarkan Balitbang (Badan Pelatihan dan Pengembangan) Karet Sembawa, karenanya menarik untuk didukung pelaksanaannya, yaitu model percepatan peremajaan karet rakyat melalui penerapan model partisipatif.

Sasaran program ini adalah peremajaan kebun-kebun yang berisikan tanaman karet tua atau tanaman rusak, yang di seluruh Sumatra Selatan saja menurut data Dinas Perkebunan Sumatera Selatan (tahun 2000), jumlahnya mencapai 102.627 hektar. Waktunya adalah sekarang, saat kebijakan pengurangan produksi karet sudah diputuskan. Karet sendiri merupakan salah satu sumber devisa Sumatra Selatan yang

ekspor dalam bentuk karet bongkah yang disebut *Standart Indonesian Rubber* (SIR). Jalan menuju perbaikan nasib petani karet memang masih sangat panjang. Namun, para petani khususnya maupun masyarakat yang peduli dengan derita petani karet, tentunya berharap perbaikan nasib mereka kali ini benar-benar dilakukan hingga tuntas (Badan Pelatihan dan Pengembangan Karet Sembawa, Kabupaten Musi Banyuasin, Sumatera Selatan).

Jalur pemasaran karet biasanya dibagi menjadi tiga bagian sesuai dengan kebiasaan di wilayah masing - masing, yakni jalur I tahapannya dari produsen (petani) dijual kepada pedagang perantara kemudian diserahkan ke processor lalu ke pabrik sehingga ada 2 mata rantai tata niaga. Jalur II memiliki 3 mata rantai tata niaga yakni dari petani dijual kepada pengumpul desa, diteruskan ke pedagang perantara, baru diserahkan ke processor kepada pabrik. Jalur III, bokar dijual kepada pedagang pengumpul desa dan langsung dijual ke pabrik.

Di kelurahan Sungai Lilin, jalur yang termasuk biasa digunakan adalah jalur III dan sudah berlangsung lama, disini juga tidak terdapat industri pengolahan bokar sehingga Palembang menjadi tempat pengolahan satu - satunya bagi hasil karet mereka untuk diolah, hanya ada 4 perusahaan yakni di wilayah Sekanak dan Gandus yang dikenal dengan *Remilling*, yaitu PT. Gajah Ruko, PT. Aneka Bumi Putera, PT. Muara Kelingi, dan PT. Jasa Musi.

Tataniaga karet di kelurahan Sungai Lilin ini juga dipengaruhi oleh sarana dan prasarana transportasi yang kurang memadai karena kondisi jalan negara Palembang - Jambi yang kurang bagus sehingga pendapatan pun relatif kecil. Sebagian besar

mata pencaharian penduduk disini adalah bertani baik mengusahakan tanah pertanian milik sendiri maupun kepunyaan orang lain. Menurut hasil Sensus Penduduk Kecamatan di Sungai Lilin baru – baru ini sekitar 76.000 rumah tangga yang ada di daerah kelurahan Sungai Lilin mengusahakan tanah pertanian dan hampir sekitar 70 persen dari jumlah tersebut adalah petani karet.

Kebun karet di daerah ini terdapat hampir di sekitar pinggiran desa, baik di sepanjang daerah aliran sungai sampai jauh ke pedalaman maupun di daerah pedesaan yang hanya dapat ditempuh dengan jalan setapak. Secara turun temurun penduduk desa bertani karet dan pada hasil karet itu pula disandarkan segala tumpuan harapan untuk hidup hari ini serta hari depan yang lebih baik. Biasanya setiap hari pekan atau kalangan mereka menjual hasil karetnya kepada para pedagang /tengkulak dan dari hasil penjualan karet tersebut mereka gunakan untuk menutupi kebutuhan hidup sampai pada hari pekan berikutnya.

Dalam keadaan harga karet mengalami kegoncangan yang hebat di pasar dunia sekarang ini, dikhawatirkan bukan saja harapan untuk hidup lebih baik di masa datang akan sirna tetapi kemampuan untuk dapat hidup yang layak pada hari ini sukar untuk dipertahankan.

Selain keguncangan harga karet di pasar internasional, ada faktor – faktor lain yang cukup besar pengaruhnya terhadap pendapatan petani karet. Mulai dari kondisi kebun karet yang mereka miliki, cara mereka menyadap, pengakutan dan pola tataniaga yang berlaku dalam perdagangan karet telah turut mengakibatkan rendahnya pendapatan petani karet. Sementara itu, kebun karet yang mereka miliki secara turun

temurun sebagian besar kurang produktif karena sudah tua. Untuk meremajakan kebun karet diperlukan investasi yang cukup besar dan beban tersebut berada di luar kemampuan petani karet, apalagi dalam keadaan harga karet yang rendah seperti sekarang ini.

Luas kebun karet rakyat di kelurahan Sungai Lilin baru – baru ini sekitar 117.000 ha di antaranya 40 persen sudah tua/rusak dan 16,5 persen masih muda. Ini berarti hanya sekitar 43,5 persen dari luas seluruh kebun karet rakyat yang ada dalam keadaan menghasilkan atau produktif (Profil/monografi ibukota kecamatan Sungai Lilin kelurahan Sungai Lilin hasil penerapan PRA (Panitia Rancang Anggaran) 2007).

Cara-cara menyadap karet yang kurang baik karena mereka belum terlatih atau memang disengaja karena menghendaki hasil latek yang lebih banyak telah menyebabkan kebun karet rusak atau kurang produktif. Dapat pula ditambahkan, bahwa kebutuhan hidup yang selalu mendesak serta penghasilan yang tidak seimbang telah mendorong petani menyadap karet tanpa istirahat hampir sepanjang tahun. Hal ini telah pula menyebabkan hasil produksi lateks menurun dan akibatnya walaupun harga karet tetap, pendapatan petani juga berkurang apalagi kalau harga karet dalam keadaan turun. Sebagian besar masyarakatnya pun sudah menjadikan pekerjaan sebagai petani karet sebagai usaha pokok dalam menghidupi keluarga sehari – hari.

Berdasarkan uraian – uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk meneliti proses tata niaga dari pemasaran komoditi karet di Kelurahan Sungai Lilin tersebut sebagai objek penulisan skripsi dengan judul **“ANALISIS TATANIAGA PEMASARAN KOMODITI KARET STUDI KASUS: WILAYAH KELURAHAN SUNGAI LILIN.”**

1.2. PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang masalah, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana bentuk tata niaga pemasaran komoditi karet di Kelurahan Sungai Lilin ?
2. Bagaimana akibat dari bentuk tata niaga terhadap harga yang diterima oleh petani karet di Kelurahan Sungai Lilin ?

1.3. TUJUAN PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mengidentifikasi bentuk tata niaga pemasaran komoditi karet di Kelurahan Sungai Lilin.
2. Menganalisis akibat dari bentuk tata niaga terhadap harga yang diterima oleh petani karet di Kelurahan Sungai Lilin.

1.4. KEGUNAAN PENELITIAN

Hasil penelitian ini diharapkan akan memberikan kegunaan atau manfaat sebagai berikut :

1. Dapat menambah wawasan pengetahuan tentang aplikasi teori yang diperoleh selama di bangku kuliah, dalam penerapannya secara nyata.
2. Sebagai sumbangan pemikiran dalam memilih dan menetapkan kebijaksanaan tata niaga pemasaran khususnya komoditi karet di Kelurahan Sungai Lilin untuk memperlancar aktivitas tata niaga pemasaran serta penambahan informasi dan kepustakaan bagi penelitian yang senada.

1.5. METODOLOGI PENELITIAN

1.5.1. Ruang Lingkup Penelitian

Untuk menghindari kesimpangsiuran, maka penulis membatasi penelitian pada masalah tata niaga pemasaran saja. Titik berat objek disini adalah bentuk tata niaga pemasaran komoditi karet dan akibat yang ditimbulkannya terhadap harga yang diterima petani di kelurahan Sungai Lilin.

1.5.2. Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian ini dilakukan di Kelurahan Sungai Lilin. Hampir 70 % masyarakatnya memilih berkebun karet sebagai salah satu sumber penghasilan dalam kehidupan sehari – harinya. Para petani karet ada yang berdiri sendiri dan ada juga yang tergabung dalam beberapa kelompok tani yang salah satunya adalah kelompok petani karet Kedaung Indah I dan Kedaung Indah II. Penulis memilih wilayah tersebut sebagai sampel karena sudah dikenal luas oleh masyarakat di sekitarnya sebagai salah satu daerah yang menjadikan karet sebagai komoditas utamanya dan telah mendapatkan kepercayaan dari Pemerintah Kabupaten Musi Banyuasin dalam hal peningkatan mutu dari karet rakyat.

1.5.3. Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer sebagai data utama dan data sekunder sebagai pelengkap. Cara pengumpulan data primer dengan survei atau observasi ke lokasi penelitian dan melakukan wawancara langsung dengan petani dan para pejabat dari dinas atau instansi yang terkait dalam masalah produksi dan perdagangan karet rakyat yang terpilih sebagai sampel dan dilengkapi dengan daftar pertanyaan. Data yang dikumpulkan berkaitan erat dengan variabel – variabel penelitian, yaitu tingkat produksi karet, cara – cara penyadapan karet, tingkat pendapatan, pengalaman petani karet, biaya produksi, frekuensi penyadapan karet, hari kerja, tingkat pendidikan, harga, tenaga kerja, dan data – data yang relevan dengan permasalahan penelitian. Selain itu, pengamatan langsung selama penelitian di lapangan akan banyak membantu dan memberikan gambaran secara nyata dari kehidupan para petani karet di Kelurahan Sungai Lilin.

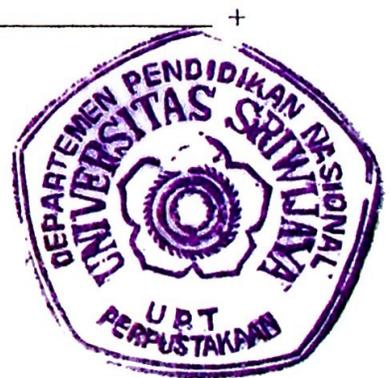
Sementara itu data sekunder diperoleh dari kantor Kecamatan dan Kelurahan Sungai Lilin berupa profil/monografi ibukota kecamatan Sungai Lilin kelurahan Sungai Lilin hasil penerapan PRA (Panitia Rancang Anggaran) tahun 2007 dan juga diperoleh dari Group Congaliting Centre (GCC) Kabupaten Musi Banyu Asin berupa laporan *Feasibility Study Proyek*.

1.5.4. Teknik Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah metode analisis kualitatif. Yaitu dengan melihat teori-teori tataniaga dan pemasaran. khususnya pengertian dan konsep – konsep tataniaga dan pemasaran kemudian dilanjutkan dengan analisis biaya dan keuntungan. Secara perhitungannya, dapat dilihat pada rumus yang biasa diterapkan pada perhitungan jual beli karet di Remilling (pabrik – pabrik pengolahan karet di Gandus. Palembang), yaitu sebagai berikut :

1. Hasil Bokar x Harga/Kg – ladar air
2. PPN (0,5%)
3. Kuli/upah menaikkan karet ke truk (9%, biasanya Rp.40/Kg) dari harga jual bokar
4. Upah bongkar /truk (biasanya Rp.5.000)
5. Transportasi /truk (Rp.20.000)
6. Materai (Rp.6.000)

Total (Keuntungan/Kerugian)



Keterangan :

1. Hasil Bokar (bahan olahan karet rakyat) dalam hal ini adalah karet mentah yang diperjualbelikan.

Harga/Kg terbagi atas harga basah dan harga kering, yaitu :

Harga basah —————> getah mingguan, biasanya sekitar Rp.7.500/Kg.

Harga kering—————> getah bulanan, biasanya sekitar Rp.8.400/Kg.

-Ladar air adalah pemotongan berat/dosis dari karet yang akan dijual, apabila ladar air mencapai 20%, maka dapat dikatakan petani karet mengalami keuntungan yang kecil (biasanya pada produksi getah karet mingguan), namun bila ladar air hanya 5%, maka keuntungan yang diterima lebih tinggi (pada produksi getah karet bulanan).

2. PPN (Pajak Pertambahan Nilai) adalah pajak yang dikenakan dalam proses jual beli karet tersebut yaitu sebesar 0,5%.
3. Kuli/upah naik adalah biaya bongkar muat menaikkan hasil karet dari truk – truk pengangkut hasil karet yang biasanya berkisar Rp.40/Kg atau 9% dari harga jual.

4. Upah bongkar adalah biaya bongkar muat menurunkan hasil karet dari truk – truk pengangkut hasil karet yang biasanya berkisar Rp.5000.,./truk.
5. Transportasi adalah biaya ongkos perjalanan mengantarkan hasil karet dari produsen(petani karet) ke pabrik pengolahan yang besarnya sekitar Rp.20.000.,./truk.
6. Materai merupakan wujud keabsahan dari proses jual beli hasil karet tersebut. Materai yang biasa digunakan adalah materai Rp.6000.,./kwitansi.
7. Total(keuntungan/kerugian) adalah hasil penjumlahan keseluruhan perhitungan tersebut apakah dapat dilihat petani karet bersangkutan mengalami keuntungan atau kerugian.

Disamping itu digunakan juga teori pengambilan sampel dalam hal membantu memudahkan proses kuisioner (Sevilla, 1993, : 161), yaitu dengan rumus :

$$n = \frac{N}{1 + N \times E^2}$$

Keterangan :

n = Sampel minimum

N= Sampel maximum/populasi

E= Presisi (5%)

Populasi dari 532 orang masyarakat petani karet di kelurahan Sungai lilin sebagai sampel maximum, didapatkan 100 orang sebagai sampel minimumnya, dengan perhitungan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} n &= \frac{532}{1 + 532 \times 0,01} \\ &= 99,8 \quad n = 100 \end{aligned}$$

1.5.5. Sistematika Pembahasan

Pembahasan penulisan skripsi ini dibagi menjadi lima bab, dengan perincian sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini secara umum menjelaskan tentang latar belakang permasalahan, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, ruang lingkup pembahasan, hipotesis, dan metodologi penelitian.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisikan tentang teori-teori dan pedoman yang penulis gunakan dalam melakukan penelitian yang relevan dengan permasalahan, antara lain teori tentang konsep tataniaga, konsep lembaga tataniaga, konsep pemasaran, dan penelitian terdahulu.

BAB III GAMBARAN UMUM

Pada Bab ini diuraikan tentang gambaran daerah penelitian secara umum dan gambaran mengenai identitas responden petani karetnya.

BAB IV HASIL PEMBAHASAN

Bab ini berisi analisa tentang pembahasan mengenai tataniaga komoditi karet di wilayah kelurahan Sungai Lilin.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisikan kesimpulan dan saran yang perlu dilakukan oleh petani karet setempat di masa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, S.E., M.B.A, Sofyan. 1999. *Manajemen Pemasaran (Konsep, Dasar dan Strategi)*. PT. Raja Grafindo Persada.
- Astar Siregar, Ibrahim Drs. 1966. *Ilmu Tataniaga Lanjutan*. Palembang: CV. Varia,
- Ayub, Irwan. 1975. *Pemasaran Slabs di Sumatera Selatan*. Palembang: Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
- Chandradhy, Durjono. 1978. *Strategi Pemasaran di Indonesia*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI.
- Duddy A, Edward dan David A. Revsan. 1966. *Pembahasan Marketing: An Institutional Approach*. Jakarta: Bina Kawan Studi Club.
- Habibun, Ismail. 1972. *Distribusi Income dari Karet Rakyat di Sumater Selatan*. Palembang: Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
- Hendratno, Sinung, Nancy, C. Supriadi, M. Anwar, C. 2006. *Sistem dan Kelembagaan Pemasaran Bokar*. Sumsel.
- Kasali, Rhenald. 1998. *Membidik Pasar Indonesia (Segmentasi, Targeting dan Positioning)*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Kotler, Phillip. 1997. *Manajemen Pemasaran (Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol)*. Edisi Indonesia. Jilid I. Jakarta: PT Prenhalindo.
- Panglaykin, Hazil. 2000. *Marketing Suatu Pengantar*. Jakarta: PT. Pembangunan.
- Profil/monografi ibukota Kecamatan Sungai Lilin Kelurahan Sungai Lilin hasil penerapan PRA (Panitia Rancang Anggaran).
- Wibawa, Gede. 2005. *Jurnal Spesialisasi Karet*. Sumsel: Badan Litbang Karet Sembawa.
- _____. 1983. *Feasibility Study Proyek, Group Congaliting Centre (GCC) Kabupaten Musi Banyu Asin*. Palembang: LPEM UNSRI.