

ANALISIS PENDAPATAN DAN PEMASARAN USAHA PEMBUATAN GARAM DI KELURAHAN TALISE KECAMATAN MANTIKULORE KOTA PALU

Income Analysis and Salt Making Marketing in Talise Village Mantikulore Sub District Palu City

Hermiina Ismail¹⁾

¹⁾ Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako, Palu
e-mail : Nanahermiina403@gmail.com

ABSTRACT

This research aims to understand how much income received by farmers salt, to know marketing channel, the margin, and the efficiency of marketing. Study was conducted in October until December 2014, located in Kelurahan Talise Mantikulore sub-district Palu. The determination of respondents were with a method of random simple (*Simple Random Sampling*) with the total sample 34 farmers from 160 to commodity farmers salt. Traders done by means of the sample collection method tracing sampling so acquired as many as 6 middle-man. Analysis method used is an analysis of income and marketing analysis. The results of research suggests that the average income salt in Kelurahan Talise Mantikulore a Palu in one city in the production of Rp 17.294.563 times. The analysis showed that the marketing of marketing channels salt in kelurahan talise only one channel marketing, namely the farmers and traders to the consumer end. The analysis of marketing margins salt on a tract omnipresence namely mt Rp 25,000, and efficiency of marketing show that marketing talise urban village in the level of farmers to middle-men worth 100 % and in the middle-men to the consumer of 58,33% and 61,53 %.

Key Word : Income and marketing, the business of making salt Talise Urban Village.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa besar pendapatan yang diterima oleh petani garam, untuk mengetahui saluran pemasaran, margin, serta efisiensi pemasaran. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Oktober sampai dengan Desember 2014, bertempat di Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu. Penentuan responden dilakukan dengan metode acak sederhana (*Simple Random Sampling*) dengan jumlah sampel 34 petani dari 160 petani mengusahakan komoditi garam. Pengambilan sampel pedagang dilakukan dengan cara metode penjajakan (*Tracing Sampling*) sehingga diperoleh sebanyak 6 orang pedagang pengumpul. Metode analisis digunakan adalah analisis pendapatan dan analisis pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan garam di Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu dalam satu kali produksi sebesar Rp 17.294.563. Hasil analisis pemasaran menunjukkan bahwa saluran pemasaran Garam di Kelurahan Talise hanya satu saluran pemasaran, yaitu : Petani ke Pedagang Pengumpul ke Konsumen Akhir. Hasil analisis margin pemasaran Garam pada saluran pemasarannya yaitu Mt Rp 25.000, dan efisiensi pemasaran menunjukkan bahwa pemasaran Kelurahan Talise di tingkat petani ke pedagang pengumpul sebesar 100% dan di tingkat pedagang pengumpul ke konsumen sebesar 58,33% dan 61,53%.

Kata Kunci : Pendapatan dan pemasaran, usaha pembuatan garam, Kelurahan Talise.

PENDAHULUAN

Indonesia dikenal sebagai negara maritim dengan potensi sumberdaya kelautan baik hayati maupun non hayati yang sangat besar. Salah satu kekayaan sumber daya kelautan non hayati yang dimiliki Indonesia adalah garam. Sebagai negara maritim dengan wilayah yang sebagian besar merupakan lautan, Indonesia mempunyai banyak potensi ekonomi yang bersumber dari kekayaan laut ironisnya Indonesia masih menjadi importir garam yang cukup besar terutama pada garam beryodium dan garam industri.

Garam merupakan komoditi strategis sebagai bahan baku industri dan bahan pangan yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat, tetapi dewasa ini keadaan petani garam sebagaimana kehidupan pada masyarakat pesisir umumnya, menghadapi berbagai permasalahan yang menyebabkan kemiskinan. Mereka menggantungkan hidupnya dari pemanfaatan sumberdaya laut dan pantai yang membutuhkan investasi besar dan sangat bergantung pada iklim yang ada. Iklim dan cuaca yang seringkali berubah, akan berakibat fatal bagi petani garam dimana mekanisme harga dan pasar garam yang cenderung tidak berpihak akan menjadikan usaha penggaraman ini dilingkupi dengan resiko yang besar yang nantinya akan mendatangkan kerugian bagi petani garam di Indonesia (Widodo dan Ihsannudin, 2010).

Kelurahan Talise adalah salah satu daerah penghasil garam di Kota Palu Provinsi Sulawesi Tengah, yang mempunyai peranan penting dalam perekonomian yang di arahkan untuk peningkatan pendapatan dan produksi.

Peneliti memandang bahwa permasalahan yang dihadapi petani garam dengan adanya perubahan iklim global yang mengakibatkan penurunan produktivitas garam, teknologi masih cukup sederhana menjadikan produksi berkualitas rendah sehingga sangat peka terhadap goncangan pasar, terbatasnya infrastruktur dan fasilitas produksi serta regulasi yang tidak berpihak ke petani mengakibatkan lemahnya sistem tataniaga yang kurang menguntungkan penggaram, sisi permodalan kurang

mendukung, sehingga petani garam terjerat pada tengkulak atau juragan yang menghargai garamnya di bawah standar nasional sehingga dapat mempengaruhi tingkat pendapatan yang menyebabkan penurunan kesejahteraan para petani garam di Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti perlu melakukan penelitian tentang analisis pendapatan dan pemasaran usaha pembuatan garam di Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu.

Tujuan dari penelitian ini untuk :

1. Mengetahui besarnya pendapatan petani garam di Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu dalam satu kali produksi.
2. Mengetahui proses pemasaran hasil produksi garam di Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu.
3. Mengetahui berapa besar margin pemasaran garam pada saluran pemasaran di Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu.
4. Mengetahui efesiensi yang telah dicapai dalam pemasaran garam di Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan dikompleks usaha pertanian garam rakyat di penggaraman Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu. Lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja (*Purposive*) dengan pertimbangan bahwa Kelurahan Talise merupakan satu-satunya daerah penghasil garam di Kecamatan Mantikulore Kota Palu. Waktu Penelitian dilaksanakan pada bulan Oktober - Desember 2014.

Responden dalam penelitian ini adalah petani yang mengusahakan pembuatan garam sebanyak 34 responden dari 160 populasi. Pengambilan sampel pedagang garam yang didasarkan atas informasi petani sampel sebanyak 6 pedagang pengumpul.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan cara observasi, dan

wawancara langsung dengan menggunakan daftar pertanyaan (*quisitioner*), sedangkan data sekunder diperoleh dari beberapa literature dan instansi terkait dalam penelitian ini.

Analisis data yang digunakan adalah analisis pendapatan dan analisis pemasaran yang berkaitan dengan masalah dan tujuan penelitian. Secara matematis persamaannya dapat dituliskan sebagai berikut :

$$TR = P.Q$$

Keterangan :

TR = Jumlah Penerimaan / Total Revenue (kg)

P = Harga / Price (Rp)

Q = Produksi / Quantity (Rp)

Pendapatan petani garam menggunakan konsep pendapatan sebagai berikut:

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan :

Π = Pendapatan petani garam / income

TR = Total Penerimaan / Total Revenue

TC = Jumlah Biaya Produksi / Total Cost

Untuk menghitung besarnya margin pemasaran dihitung dengan menggunakan rumus (Agustina dan Setiajie, 2008) sebagai berikut :

$$M = Hp - Hb$$

Keterangan :

M = Margin Pemasaran (Rp)

Hp = Harga Penjualan (Rp)

Hb = Harga Pembelian (Rp)

Margin total pemasaran (Mt) adalah jumlah margin semua lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran garam dihitung dengan menggunakan rumus :

$$Mt = M1 + M2 + M3 + \dots + Mn$$

Keterangan :

Mt = Margin total pemasaran

M1 + M2 + M3 ... Mn = Margin dari setiap

lembaga pemasaran

Untuk menghitung efisiensi pemasaran garam pada masing-masing lembaga pemasaran, (Sisfahyuni, dkk, 2008), sebagai berikut :

$$ET = (HLPJ / HLPB) \times 100\%$$

Keterangan :

ET = Efisiensi Tataniaga

HLPJ = Harga di Tingkat Lembaga Penjual

HLPB = Harga di Tingkat Lembaga Pembeli

HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Pendapatan Usaha

Analisis pendapatan dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui besarnya pendapatan yang diperoleh petani responden pada usaha pembuatan garam di Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu.

Untuk mengetahui besarnya pendapatan yang diperoleh petani responden, maka perlu diketahui terlebih dahulu besarnya tingkat penerimaan yang diperoleh serta biaya-biaya yang dikeluarkan dalam melakukan suatu usaha pembuatan garam tersebut.

Pendapatan merupakan bagian yang sangat penting dalam keberlangsungan usaha pembuatan garam bagi petani responden. Pendapatan usaha pembuatan garam di Kelurahan Talise untuk satu kali produksi.

Penerimaan merupakan total nilai yang diperoleh dari hasil kali antara jumlah produksi dengan harga jual yang berlaku ditingkat petani. Jadi, besar kecilnya penerimaan ditentukan oleh besar kecilnya produksi dan harga jual (Daniel, 2002).

Rata-rata produksi garam yang dihasilkan petani responden usaha pembuatan garam di Kelurahan Talise selama satu kali produksi berbeda-beda berdasarkan luas lahan yang diusahakan.

Biaya produksi adalah jumlah dari biaya tetap dan biaya variabel, dimana setiap kegiatan usaha pembuatan garam tidak pernah terlepas dari biaya untuk mengelola usaha pembuatan garam agar memperoleh hasil yang diharapkan.

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berpengaruh pada volume produksi, misalnya pajak lahan. Biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya di pengaruhi oleh besarnya volume produksi, misalnya tenaga kerja.

Pada tingkat pendapatan dengan luas lahan 24 – 162 m² diperoleh rata-rata total penerimaan Rp 8.140.000 dengan rata-rata total biaya Rp 48.470,833, maka rata-rata pendapatan Rp 8.091.529,167 dan luas lahan 168 – 1120 m² diperoleh rata-rata total

penerimaan Rp 9.310.000 dengan rata-rata total biaya Rp 106.966,67 maka rata-rata pendapatan Rp 9.203.033,33 sehingga diperoleh rata-rata pendapatan garam di Kelurahan Talise dalam satu kali produksi yaitu sebesar Rp 17.294.563,.

b. Saluran Pemasaran

Pemasaran merupakan sebagai proses yang mengakibatkan aliran produk suatu sistem dari produsen ke konsumen. Saluran pemasaran terdiri dari sekelompok individu atau lembaga yang mempunyai hak kepemilikan atas barang-barang yang dipasarkan dan membantu dalam penyampaian hak kepemilikan tersebut dari produsen ke konsumen. Dalam proses pengaliran atau pergerakan barang dari tangan produsen sampai ke tangan konsumen terdapat banyak kegiatan-kegiatan yang saling bekerjasama (Antara, 2012).

Lembaga pemasaran garam di Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu adalah individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditinya dari produsen ke konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan individu lainnya.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, maka lembaga pemasaran yang terlibat di Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu dalam menyalurkan komoditi garam dari produsen ke konsumen terdiri dari:

1. Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul merupakan pedagang yang membeli garam langsung dari petani di Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu sebagai produsen. Hasil pembelian tersebut dikumpulkan dan dijual kembali kepada konsumen.

Di Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu hanya terdapat satu saluran pemasaran garam yang meliputi petani ke pedagang pengumpul, dan konsumen akhir.

c. Margin Pemasaran

Margin pemasaran garam adalah selisih harga yang dibayarkan petani atau produsen

garam dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen. Dari hasil analisis margin dimaksudkan untuk mengetahui biaya pada lembaga pemasaran yang terlibat dalam saluran pemasaran dalam proses produksi jual beli garam. Harga yang dibayar konsumen akhir merupakan harga di tingkat pedagang pengumpul. Perhitungan margin pemasaran digunakan untuk mengetahui aliran biaya pemasaran pada lembaga yang terlibat dalam proses pemasaran (Bagus, 2011).

Dari hasil analisis margin dimaksudkan untuk mengetahui penyebaran biaya pada lembaga pemasaran yang terlibat pada saluran pemasaran dalam proses produksi jual beli garam. Untuk menghitung margin pemasaran pada saluran pemasaran garam digunakan rumus sebagai berikut:

a. Harga Penjualan Pedagang Pengumpul ke Konsumen – Harga Pembelian ditingkat Petani

$$\begin{aligned} M &= H_p - H_b \\ &= \text{Rp } 60.000/\text{Krg} - \text{Rp } 35.000/\text{Krg} \\ &= \text{Rp } 25.000 \end{aligned}$$

b. Harga Penjualan Pedagang Pengumpul ke Konsumen – Harga Pembelian ditingkat Petani

$$\begin{aligned} M &= H_p - H_b \\ &= \text{Rp } 65.000/\text{Krg} - \text{Rp } 40.000/\text{Krg} \\ &= \text{Rp } 25.000 \end{aligned}$$

Harga penjualan petani atau harga pembelian pedagang pengumpul sebesar Rp 35.000/karung sampai Rp 40.000/karung dan harga penjualan pedagang pengumpul ke konsumen sebesar Rp 60.000/karung sampai Rp 65.000/karung. Sehingga margin yang diterima ditingkat pedagang pengumpul sebesar Rp 25.000,.

Margin pemasaran Garam di Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu yang merupakan suatu proses penambahan nilai atau kepuasan dari produsen ke pedagang pengumpul dan akhirnya ke konsumen akhir, dapat diketahui bahwa bagian harga yang diterima petani pada saluran pemasaran adalah sebagai berikut :

Saluran pemasaran

$$\begin{aligned} S_f &= P_f / P_r \times 100 \% \\ &= \text{Rp } 35.000 / 60.000 \times 100 \% \\ &= 58,33 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Sf &= Pf / Pr \times 100 \% \\ &= Rp 40.000 / 65.000 \times 100 \% \\ &= 61,53 \% \end{aligned}$$

Pada saluran ini pedagang pengumpul melakukan penjualan ke konsumen dengan harga Rp 60.000/kg dan Rp 65.000/kg, total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 7.000/kg, dan memperoleh keuntungan sebesar Rp 18.000/kg. Kelembagaan yang paling besar mengeluarkan biaya adalah pedagang pengumpul, besarnya biaya dikeluarkan akibat biaya pemasaran yaitu biaya tenaga kerja dan biaya pengepakan garam sampai ke konsumen, bagian harga yang diterima oleh petani sebesar 58,33% dan 61,53%.

d. Efisiensi Tataniaga

Efisiensi tataniaga (pemasaran) diukur berdasarkan pada perbandingan dua harga dalam persamaan identitas di konversi kenilai persentasi (%), makin besar efisiensi tataniaga makin besar bagian harga yang diterima petani (Sisfahyuni, dkk, 2008). Untuk mengetahui efisiensi pemasaran garam di Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu pada saluran pemasaran digunakan rumus sebagai berikut:

a. Saluran Pemasaran Petani → Pedagang Pengumpul

$$\begin{aligned} ET &= (HLPJ / HLPB) \times 100 \% \\ &= (35.000 / 35.000) \times 100 \% \\ &= 100 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} ET &= (HLPJ / HLPB) \times 100 \% \\ &= (40.000 / 40.000) \times 100 \% \\ &= 100 \% \end{aligned}$$

b. Saluran Pedagang Pengumpul → Konsumen

$$\begin{aligned} ET &= (HLPJ / HLPB) \times 100 \% \\ &= (Rp 35.000 / Rp 60.000) \times 100 \% \\ &= 58,33 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} ET &= (HLPJ / HLPB) \times 100 \% \\ &= (Rp 40.000 / Rp 65.000) \times 100 \% \\ &= 61,53 \% \end{aligned}$$

Menurut Sudiyono (2004), sistem pemasaran dapat dianggap efisien apabila memenuhi syarat, yaitu mampu menyampaikan hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya semurah mungkin, dan mampu mengadakan

pembagian yang adil dari pada keseluruhan harga yang dibayar oleh konsumen terakhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan pemasaran barang itu.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian terhadap Usaha Pembuatan Garam di Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu memberikan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

Pendapatan rata-rata yang diperoleh petani usaha pembuatan garam di Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu dari yang diusahakan dalam satu kali produksi sebesar Rp 17.294.563/m² (b) Pedagang pengumpul membeli garam dengan petani mulai dari harga Rp 35.000/Krg sampai Rp 40.000/Krg, (c) Saluran Pemasaran garam di Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu terdiridari 1 saluran, yaitu : Petani ke Pedagang Pengumpul ke Konsumen, (d) Hasil perhitungan bahwa total margin pemasaran Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu pada saluran pemasarannya adalah sebesar Rp 25.000, (e) Hasil perhitungan efisiensi pemasaran menunjukkan bahwa pemasaran Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu di tingkat petani → pedagang pengumpul sebesar 100% dan di tingkat pedagang pengumpul → konsumen sebesar 58,33% dan 61,53%.

Saran

Melalui penelitian ini, penulis berharap pemerintah perlu menetapkan harga garam sehingga tidak merugikan kedua belah pihak karena harga yang diterima petani terkadang tidak sesuai dengan yang diinginkan petani dalam menjalankan usahanya sehingga petani dapat meningkatkan pendapatannya dan memiliki keberlanjutan yang pada akhirnya dapat meningkatkan posisi tawar petani.

DAFTAR PUSTAKA

Agustian, A. Setiajie, I. 2008. *Analisis Perkembangan Harga dan Rantai Pemasaran Komoditas Cabai Merah di Provinsi Jawa Barat*. Pusat

analisis social ekonomi dan kebijakan pertanian Departemen Pertanian.

Antara, M. 2012. *Agribisnis dan Penerapannya dalam Penelitian*. Edukasi Mitra Grafika. Palu.

Bagus, N. G. 2011. *Analisis Pendapatan dan Pemasaran Usahatani Cabai Merah Keriting Di Desa Sidera Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi*. Skripsi Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Tadulako. Palu.

Daniel M. 2002. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Bumi Aksara. Jakarta.

Sisfahyuni, Ludin, Taufik dan M.R. Yantu, 2008. *Efisiensi Tataniaga Komoditi Kakao Biji Asal Kabupaten Parigi Moutong Propinsi Sulawesi Tengah*. J. Agribisnis 9 (3) : 150 –159.

Sudiyono, A. 2004. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang Press. Malang.

Widodo. S. dan Ihsannudin. 2010. *Pengelolaan Sumberdaya Lahan Guna Pencapaian Swasembada Garam Nasional. Prosiding. Seminar Nasional Reformasi Pertanian Terintegrasi Menuju Kedaulatan Pangan*. Surabaya.