

## TATANIAGA GULA KELAPA DI DESA SIKAPAT KECAMATAN SUMBANG KABUPATEN BANYUMAS

Windi Astuti, Dumasari, dan Watemin

Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Purwokerto  
Jl. Raya Dukuhwaluh PO Box 202 Purwokerto 53182

### ABSTRAK

**P**enelitian ini bertujuan untuk mengetahui pola tataniaga gula kelapa, jalur pemasaran yang efisien pada pola tataniaga gula kelapa, mengetahui besarnya bagian pendapatan yang diterima pengrajin gula kelapa, serta faktor sosial ekonomi yang mempengaruhi pola tataniaga gula kelapa di Desa Sikapat, Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei dimana penelitian dilakukan dengan cara mengambil sampel dari satu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data yang pokok. Lokasi penelitian dipilih secara purposive di Desa Sikapat, Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas karena di desa tersebut terdapat agroindustri gula kelapa berjumlah 4% (130 pengrajin) dari jumlah penduduk keseluruhan yaitu berjumlah 3.355 orang. Sampel penelitian terdiri dari pengrajin gula kelapa diambil secara simple random sampling dan pedagang gula kelapa diambil secara sensus. Data penelitian diperoleh melalui wawancara dengan menggunakan kuesioner yang telah disiapkan. Selanjutnya data yang telah diperoleh dianalisis dengan menggunakan analisis kuantitatif dan kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga pola tataniaga gula kelapa di Desa Sikapat Kecamatan Sumbang Kabupaten Banyumas. Jalur pemasaran yang paling efisien adalah jalur pemasaran kedua dengan margin pemasaran sebesar 18,9%, dengan farm share sebesar 81,08%. Faktor sosial ekonomi yang mempengaruhi tataniaga gula kelapa di Desa Sikapat, Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas adalah adanya interaksi sosial antara pengrajin dan pedagang, mata pencaharian penduduk yang cenderung mengusahakan satu jenis usaha, dan pendapatan yang hanya mencukupi kebutuhan sehari-hari.

## PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara tropis yang terkenal karena hasil kelapanya berlimpah, bahkan pernah menjadi pengeksport kelapa terbesar di dunia (Warisno, 1998). Di Jawa dan Bali tanaman kelapa lebih banyak ditanam sebagai tanaman pekarangan, sedangkan di pulau-pulau lain tanaman kelapa ditanam dalam areal luas berbentuk monokultur perkebunan kelapa. Tanaman kelapa merupakan tanaman asli daerah tropis dan dapat ditemukan diseluruh wilayah Indonesia, mulai dari daerah pesisir pantai hingga daerah pegunungan yang agak tinggi. Bagi bangsa Indonesia kelapa merupakan komoditas terpenting sesudah padi dan merupakan sumber pendapatan yang dapat diandalkan dari pemanfaatan tanah pekarangan.

Tanaman kelapa di Indonesia hampir seluruhnya milik rakyat. Tidak kurang dari 90% kopra yang ada di Indonesia berasal dari tanaman kelapa milik rakyat. Sisanya berasal dari perkebunan-perkebunan kelapa. Salah satu produk kelapa adalah gula kelapa.

Gula kelapa merupakan hasil olahan dari nira kelapa (*cocos nucifera*). Dalam perdagangan gula kelapa dikenal dengan beberapa nama, misalnya gula merah, gula nira, dan gula jawa. Pengolahan nira menjadi gula (gula jawa) telah lama dilakukan oleh petani sejak nenek moyang secara turun temurun. Pengolahan nira kelapa menjadi gula kelapa tersebut tanpa mengalami perubahan yang berarti baik peralatannya maupun cara pengolahannya. Produk gula kelapa di daerah penghasil gula kelapa pada umumnya mempunyai kualitas yang

baik. Namun, ada beberapa produsen gula kelapa yang menginginkan keuntungan besar, tetapi mengabaikan kualitas atau mutu produk dengan cara mencampurkan tambahan bahan lain seperti gula tebu, ketela rambat dan bahan-bahan lainnya. Di daerah Istimewa Yogyakarta, ada salah satu produk gula kelapa yang dikenal dengan nama “*gula semut*.” Pembuatan gula kelapa sejenis ini dilakukan dengan menambahkan berupa parutan kelapa muda. Gula kelapa yang dihasilkan dicetak tipis-tipis sehingga parutan kelapa muda tersebut kelihatan jelas. Gula kelapa macam ini sering disajikan sebagai teman minum teh pahit yang panas.

Umumnya masyarakat banyak yang menggunakan gula kelapa sebagai bahan untuk bumbu masak karena memiliki aroma dan rasa yang khas *caramel palma*. Disamping itu

gula kelapa juga digunakan untuk beberapa keperluan, misalnya untuk pemanis minuman, bahan pembuat kecap, bahan pembuat dodol, bahan-bahan kue, dan bahan penyedap makanan. Gula kelapa memiliki banyak kegunaan. Oleh karenanya, permintaan terhadap gula kelapa dari hari ke hari terus meningkat sehingga produk dan kualitas gula kelapa perlu ditingkatkan. Salah satu usaha meningkatkan produk dan kualitas gula kelapa adalah pembuatan gula kelapa kristal yang lebih dikenal dengan nama gula semut.

Proses produksi pertanian bersifat komersil, sehingga pemasaran hasil pertanian merupakan hasil mutlak yang diperlukan dalam pembangunan pertanian. Pemasaran pertanian dapat menciptakan nilai tambah melalui nilai tempat, guna tempat

dan guna waktu. Dengan demikian, pemasaran hasil pertanian dapat memberikan nilai tambah yang dianggap sebagai kegiatan produktif (Sudiyono, 2001).

Permasalahan yang muncul dalam pemasaran adalah masalah klasik yang sering terjadi pada setiap proses tataniaga, baik produk pertanian maupun pada bidang industri. Masalah yang mencolok adalah masalah pembagian keuntungan pedagang disetiap saluran tataniaga. Karena dalam pemasaran ada pedagang pengumpul dan pedagang pengecer, mereka adalah pedagang perantara yang menginginkan keuntungan yaitu selisih penjualan dan pembelian yang seimbang. Tataniaga atau pemasaran hasil pertanian yang efisien merupakan pra kondisi bagi kelancaran dan keseimbangan pembangunan sektor pertanian,

sistem pemasaran yang baik tentu akan mengarahkan aliran barang dan jasa dari produsen atau pemakai terakhir dan memberikan indikasi tentang perubahan-perubahan dan permintaan produsen.

Menurut Mubyarto (1989), tataniaga atau pemasaran di Indonesia merupakan bagian yang paling lemah dalam mata rantai perekonomian sehingga efisiensi masih rendah. Sistem tataniaga dianggap efisien apabila memenuhi dua syarat:

1. Mampu menyampaikan hasil dari petani produsen dengan biaya serendah-rendahnya.
2. Mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang di bayar konsumen terakhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam produksi dan tataniaga barang tersebut.

Adanya efisiensi pemasaran petani baru dapat merasakan hasil dari penjualan usahanya. Selama manusia membutuhkan bahan makanan untuk melangsungkan hidupnya selama itu pula dunia pertanian akan tetap menjadi bisnis yang menarik. Kegiatan agribisnis makin penting dalam usaha meningkatkan devisa negara dan yang lebih penting adalah meningkatkan pendapatan petani.

Tataniaga yang efektif tentunya akan berpengaruh pada efisiensi sehingga efektifitas tataniaga akan jelas mempengaruhi pendapatan petani. Jika saluran terlalu panjang tentu akan berpengaruh pada biaya dan berimbas pada harga produk ditingkat petani. Begitu sebaliknya, saluran yang pendek akan mendorong naiknya harga produk ditingkat petani sehingga

pendapatan petani akan meningkat. Tataniaga gula kelapa Di Desa Sikapat, Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas rata-rata melibatkan pedagang pengumpul dan pedagang pengecer, mereka bertindak sebagai perantara barang dari produsen ke konsumen (pasar). Dewasa ini sering dijumpai masih banyak pengrajin gula kelapa mengalami kesulitan dalam memasarkan produknya, maka perlu dilakukan usaha yang tepat mengenai pemasaran produk gula kelapa yang dapat meningkatkan keuntungan bagi pengrajin gula kelapa sendiri.

#### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan di Desa Sikapat, Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas karena di desa tersebut terdapat agroindustri gula kelapa berjumlah 130 pengrajin (4%) dari jumlah penduduk

keseluruhan yaitu berjumlah 3.355 penduduk, (Monografi Desa Sikapat, 2005).

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei dimana penelitian dilakukan dengan cara mengambil sampel dari satu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data yang pokok (Singarimbun dan Effendi, 1989).

Sampel penelitian diambil dari dua populasi yaitu pengrajin gula kelapa dan pedagang gula kelapa. Untuk pengrajin gula kelapa sampel diambil secara *simple random sampling* yaitu pengambilan sampel secara acak sederhana. Dari pengrajin sebanyak 130 orang diambil sampel pendahuluan sebanyak 5 pengrajin. Kemudian untuk jumlah sampel yang diperlukan dihitung dengan rumus (Soegiarto, *dkk* 2001) :

$$n = \frac{N.Z^2.S^2}{N.d^2 + Z^2.S^2}$$

*keterangan :*

n : jumlah sampel

N : jumlah populasi

S<sup>2</sup> : varians (8)

Z : Derajat kepercayaan 90% (1,65)

D : maksimal error (1)

Dari hasil perhitungan jumlah sampel pengrajin gula kelapa diambil 20 sampel secara acak dengan cara mengundi daftar nama.

Untuk pedagang atau lembaga tataniaga teknik penentuan sampel menggunakan sensus yaitu dari keseluruhan pedagang di Desa Sikapat yang berjumlah tiga pedagang yaitu pedagang besar.

Teknik pengolahan dan analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis data kualitatif dan analisis data kuantitatif. Analisis data kualitatif yaitu suatu langkah dalam menganalisis data menggunakan penalaran atau logika

yang mendukung dengan batasan dalam penelitian. Diharapkan analisis ini dapat menggambarkan keadaan yang sebenarnya dalam bentuk data dengan pemaparan. Analisis kualitatif digunakan untuk mengetahui pola tataniaga dan faktor-faktor yang mempengaruhi tataniaga gula kelapa di Desa Sikapat, Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas.

Sedangkan analisis data kuantitatif adalah suatu analisis dengan menggunakan angka-angka dari setiap variabel yang diteliti dan diproses secara matematik atau statistik yang kemudian diperoleh suatu hasil yang dapat menggambarkan suatu keadaan yang sebenarnya dalam bentuk data dengan notasi angka. Analisis kuantitatif digunakan untuk mengetahui efisiensi jalur pemasaran. Jalur pemasaran yang

efektif yaitu jalur pemasaran yang margin pemasarannya paling kecil. Menurut Sudiyono (2001), analisis margin tataniaga dihitung dengan rumus:

$$M = C_i + \pi$$

*keterangan :*

M : margin pemasaran

C : biaya pemasaran

$\pi$  : keuntungan di tingkat lembaga tataniaga

Untuk menghitung bagian pendapatan yang di terima pengrajin gula kelapa menggunakan rumus:

$$F_s = \frac{P_f}{P_g} \times 100\%$$

*keterangan :*

$F_s$  : bagian yang diterima pengrajin gula kelapa

$P_f$  : harga di tingkat pengrajin

$P_g$  : harga ditingkat konsumen akhir

Sedang untuk menghitung besarnya keuntungan yang diterima pedagang atau lembaga tataniaga dihitung dengan rumus:

$$SKP_i = \frac{K_i}{P_f - P_g} \times 100\%$$

*keterangan :*

SKP<sub>i</sub> : bagian yang diterima pedagang

K<sub>i</sub> : keuntungan yang ada pada pedagang

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Umur Pengrajin Responden

Jumlah sampel pengrajin dalam penelitian ini sebanyak 20 orang yaitu pengrajin yang menyewa pohon kelapa yang ada di daerah penelitian. Umur pengrajin responden antara 25 tahun sampai dengan 63 tahun. Keterangan lebih jelasnya mengenai pengelompokan pengrajin responden berdasarkan umur dapat dilihat pada Tabel 1.

Dari informasi Tabel 1. dapat diketahui bahwa sebagian besar pengrajin responden yang diambil

Tabel 1. Pengelompokan Pengrajin Responden Berdasarkan Umur

Umur (tahun)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
25-35	14	70
36-46	3	15
47-57	2	10
> 57	1	5
Jumlah	20	100

Sumber: Data Primer, 2006

dalam penelitian ini berada pada usia produktif (angkatan kerja produktif). Hal ini Sesuai dengan BPS (1997), menyatakan bahwa angkatan kerja produktif adalah setiap orang baik pria ataupun wanita yang telah berusia sekurang-kurangnya 15 tahun dan setinggi-tingginya 64 tahun. Dengan melihat faktor usia diharapkan produktivits para pengrajin gula kelapa dapat ditingkatkan lagi sehingga diharapkan bisa memperoleh keuntungan yang tinggi.

### Pendidikan Pengrajin Gula Kelapa

Seorang pengrajin dalam menguasai ilmu pengetahuan dapat menghasilkan ketepatan dan kecakapan dalam pengambilan keputusan serta proses inovasi bagi kepentingan agroindustri atau kerajinan yang mereka jalani. Pendidikan yang dikuasainya dan memadai akan memungkinkan untuk penerapan inovasi atau teknologi baru dalam suatu kegiatan yang dijalani. Wawasan akan semakin terbuka dan motivasi untuk maju kedepan diharapkan dapat lebih tinggi dengan dikuasainya ilmu pengetahuan sehingga faktor keberhasilan untuk meraih suatu keuntungan dari suatu agroindustri yang dikelolanya dapat lebih mudah dicapai. Untuk lebih jelasnya tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Pengelompokan Pengrajin Gula Kelapa Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan	Jumlah (orang)	Presentase (%)
Tidak Tamat SD	2	10
SD / Sederajat	16	80
SLTP	2	10
Jumlah	20	100

Sumber : Data Primer, 2006

Berdasarkan informasi Tabel 2. dapat diketahui tingkat pendidikan pengrajin gula kelapa, bahwa tingkat pendidikan pengrajin gula kelapa masih tergolong rendah yaitu sebagian besar sampai tamat SD, dari 20 responden terdapat 2 % atau sama dengan 2 responden yang tidak tamat SD, hal ini bisa diketahui dari pola berpikir mereka yang masih sangat sederhana dan para pengrajin belum mampu berdiri sendiri dalam menjalankan agroindustri gula kelapa yang mereka jalankan selama bertahun-tahun dan masih bergantung pada pedagang yang ada

di desa mereka. Kondisi yang demikian memberikan suatu gambaran bahwa sumberdaya manusia dari pengrajin di Desa Sikapat mengandalkan kemampuan dari pengalaman pribadi sebagai seorang pengrajin. Pengalaman menekuni agroindustri gula kelapa pada para pengrajin bervariasi dan dari hasil wawancara dengan pengrajin responden pengalaman berusaha yang termuda adalah 3 tahun sedangkan pengalaman berusaha pengrajin yang tertua dari semenjak melakukan kegiatan agroindustri gula kelapa sampai sekarang adalah 21 tahun. Agroindustri gula kelapa yang ada di Desa Sikapat merupakan mata pencaharian pokok bagi para pengrajin, dalam setiap harinya para pengrajin memproduksi gula kelapa rata-rata sebanyak 10 kilogram

### Pedagang Responden

Dalam penelitian ini menggunakan tiga pedagang sebagai responden yang memberikan informasi tentang jalur tataniaga yang ada di Desa Sikapat, Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas. Adapun data dari pedagang atau lembaga tataniaga gula kelapa dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 3. Identitas Pedagang Responden.

No	Umur (tahun)	Pendidikan	Lama berdagang gula kelapa (tahun)
1	52	SMP	26
2	60	SD	32
3	55	SD	20

Sumber: Data Primer, 2006.

Dari Tabel 3 dapat diketahui lamanya para lembaga tataniaga atau pedagang menjadi pedagang sudah puluhan tahun lamanya yang diharapkan dari pengalamannya tersebut bisa lebih mengetahui

tentang pangsa pasar yang ada dan diharapkan bisa mendapatkan keuntungan yang diharapkan dalam hal ini keuntungan yang seimbang diantara lembaga tataniaga sendiri. Karena tataniaga dikatakan baik apabila ada keadilan dalam hal keuntungan ditingkatkan lembaga tataniaga dan adanya kepuasan ditingkatkan konsumen.

**Pola Saluran Tataniaga Gula Kelapa di Desa Sikapat Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas.**

Gula kelapa pada umumnya dijual sudah dalam bentuk cetakan sesuai ukuran dari masing-masing gula kelapa tersebut. Gula kelapa biasa ukurannya lebih besar yang berdiameter 5 sentimeter, karena cetakan yang digunakan adalah bambu atau lebih dikenal dengan nama bumbung memiliki berat  $\frac{1}{4}$  kg, sedangkan gula kelapa super ukurannya lebih kecil yang

berdiameter 2 sentimeter karena menggunakan cetakan berupa aluminium dan memiliki berat 1 ons.

Di Desa Sikapat ditemukan 3 (tiga) saluran tataniaga gula kelapa dengan lembaga-lembaga tataniaga seperti : Pengrajin (Produsen), Pedagang Pengepul, Pedagang Besar, Pedagang Pengecer, dan Konsumen. Pola-pola saluran tataniaga gula kelapa ditampilkan pada Gambar 1.

Pada ketiga pola tataniaga yang ada di Desa Sikapat melibatkan 3 pedagang perantara yaitu pedagang pengepul, pedagang besar, dan pedagang pengecer, dimana tiap-tiap saluran tataniaga melalui pedagang pengepul. Hal ini disebabkan karena adanya hubungan atau interaksi yang terjalin baik antara pengrajin gula kelapa dengan para pedagang. Hubungan tersebut disebabkan karena adanya pola utangan atau

pinjaman berupa uang antara pengrajin dengan para pedagang yang dipergunakan selama proses produksi mulai dari pengadaan bahan baku pembuatan gula kelapa sampai pada proses pengolahan nira kelapa menjadi gula kelapa yang siap dipasarkan. Pinjaman tersebut diperoleh melalui pedagang pengepul yang diberi pinjaman uang oleh pedagang besar, selanjutnya uang tersebut dipinjamkan lagi pada pengrajin dengan jumlah tertentu pada saat pengrajin membutuhkan, misalnya untuk keperluan memperbaiki rumah, membayar sekolah putranya, dan sebagainya. Hubungan ini berlangsung cukup lama, dan para pengrajin mengembalikan pinjaman uangnya berupa gula kelapa, begitu hutangnya hampir lunas pedagang terus memberi pinjaman lagi. Dengan ini maka pengrajin terpaksa menjual

gulanya kepada pedagang yang meminjami uang kepadanya dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar yang berlaku.

Dari ketiga pola tataniaga tersebut hasil atau produk gula kelapa dipasarkan di daerah yang berbeda-beda pada tiap saluran tataniaga. Saluran pertama gula kelapa dipasarkan di daerah Sokaraja dan sekitarnya. Saluran kedua gula kelapa dipasarkan di daerah Purwokerto yaitu pada pabrik kecap sedangkan saluran pemasaran yang ketiga daerah pemasaran gula kelapa meliputi daerah Desa Sikapat, kawasan Baturraden dan Desa Sumbang, Kecamatan Sumbang.

Adapun banyaknya gula kelapa yang diperjual belikan oleh lembaga tataniaga ditiap saluran berbeda-beda. Pada saluran pertama gula kelapa yang diperjual belikan sebanyak 400 kilogram, dengan

harga rata-rata sampai pada konsumen terakhir adalah sebesar Rp.3700/kg. Pada saluran tataniaga yang kedua gula kelapa yang ditransaksikan sebanyak 300 kilogram dengan harga rata-rata sampai kekonsumen akhir sebesar Rp.3700/kg, sedangkan pada saluran tataniaga yang ketiga banyaknya gula kelapa yang ditransaksikan adalah 400 kilogram dengan harga ditingkat konsumen akhir sebesar Rp.4000/kg. Sedangkan sistem pembayaran dari masing-masing lembaga tataniaga di setiap saluran hampir sama. Pada lembaga tataniaga di pedagang pengepul pola pembayarannya adalah pola utangan, sedangkan pada pedagang besar dan pedagang pengecer pembayarannya dilakukan langsung tanpa pola utangan, dan di tiap-tiap saluran sama.

### Margin Tataniaga

Analisis margin tataniaga dapat digunakan untuk mengetahui distribusi margin pada tiap tingkat lembaga tataniaga yang terlibat dalam sistem tataniaga ini. Margin tataniaga terdiri dari biaya dan keuntungan dari setiap lembaga tataniaga. Keuntungan yang diperoleh pengrajin berbeda besarnya dengan yang diperoleh pedagang perantara. Besarnya margin pada tataniaga gula kelapa pada tiap tingkatan lembaga dan saluran dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Margin Tataniaga Menurut Tingkatan Pedagang

Macam Pedagang	Saluran I		Saluran II		Saluran III	
	Rp/kg	%	Rp/kg	%	Rp/kg	%
Pengepul	400	10,81	400	10,8	400	10
Besar	300	8,1	-	-	800	20
Pengecer	200	5,4	300	8,1	-	-
Total margin	900	24,31	700	18,9	1.200	30

Sumber: Data Primer, 2006.

Berdasarkan informasi Tabel 4. di atas dapat diketahui bahwa total margin pada saluran pertama mencapai 24,31% yang melibatkan 3 lembaga tataniaga yang berperan yaitu pedagang pengepul, pedagang besar dan pedagang pengecer. Pada saluran tataniaga yang kedua margin ditingkat pedagang pengecer mengalami peningkatan sebesar Rp.100 dari 5,4% menjadi 8,1% atau naik sekitar 2,7%, hal ini berbeda dengan saluran tataniaga yang pertama yang melibatkan tiga lembaga tataniaga. Pada saluran kedua ini hanya melibatkan dua lembaga tataniaga yaitu pedagang pengepul dan pedagang pengecer tanpa melalui pedagang besar.

Total margin pada saluran ketiga mencapai 30%. Pada saluran tataniaga yang ketiga ini merupakan saluran tataniaga yang mempunyai nilai margin tertinggi dari kedua

saluran yang ada yaitu saluran pertama dan saluran tataniaga yang kedua hal ini disebabkan karena harga ditingkatkan konsumen mengalami peningkatan, sedangkan lembaga tataniaga yang terlibat adalah pedagang pengepul dan pedagang besar tanpa melalui pedagang pengecer.

### **Jalur Pemasaran yang Efisien**

Jalur pemasaran dikatakan efisien apabila jalur pemasaran tersebut memiliki margin pemasaran (jumlah antara harga yang dibayarkan dan keuntungan yang diterima ditiap lembaga tataniaga) terkecil dan diharapkan tidak merugikan dikalangan pengrajin gula kelapa sendiri. Pemasaran yang melibatkan lembaga-lembaga pemasaran menyebabkan pengrajin gula kelapa tidak melakukan transaksi langsung dengan konsumen akhir. Lembaga-lembaga

tataniaga ini dalam menyampaikan komodit pertanian dari produsen berhubungan satu sama lain yang berbentuk jaringan pemasaran ini beragam sekali. Jalur pemasaran yang efisien adalah jalur pemasaran yang memiliti total margin terkecil terdapat pada saluran tataniaga yang kedua, dengan total margin Rp.700 (18,9%). Total margin pada saluran kedua merupakan total margin yang terendah hal ini disebabkan karena keuntungan yang diperoleh lembaga tataniaga pada saluran kedua ini juga rendah yaitu Rp.363,1 atau sebesar 49,96%.

#### **Bagian Pendapatan Pengrajin dan Keuntungan yang Diterima Lembaga Tataniaga Gula Kelapa**

Besar kecilnya marjin akan berpengaruh besar terhadap harga ditingkat pengrajin dan bagian harga yang diterima pengrajin. Jika total marginnya tinggi maka akan

menyebabkan harga yang diterima pengrajin rendah. Bagian yang diterima pengrajin dapat diketahui dengan membandingkan antara harga jual di tingkat pengrajin dengan dengan harga jual ditingkat konsumen.

*Farmer share* adalah bagian yang diterima pengrajin sebagai balas jasa atau kegiatan yang dilakukan dalam agroindustri gula kelapa. Besarnya bagian yang diterima pengrajin pada masing-masing saluran dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. *Farmer Share* pada Masing-masing Saluran Tataniaga Gula Kelapa di Desa Sikapat

Saluran	Jumlah Lembaga tataniaga	Harga jual petani	Harga jual di tingkat konsumen	Harga jual <i>Farmer Share</i> (%)
I	3	2.800	3.700	75,67
II	2	3.000	3.700	81,08
III	2	2.800	4000	70,00

Sumber: Data Primer, 2006.

Tabel 5. menunjukkan saluran pemasaran pertama dengan

tiga lembaga tataniaga yang terlibat, pengrajin memperoleh *share* sebesar 75,67%. Saluran pemasaran kedua yang melibatkan dua lembaga tataniaga yang terlibat didalamnya memberikan *share* sebesar 81,08% kepada pengrajin. Dan saluran pemasaran ketiga dengan dua lembaga pemasaran memberikan *share* 70,00% dan merupakan bagian yang terendah yang diterima pengrajin dari ketiga saluran tersebut.

*Farmer share* dalam penelitian ini tidak dipengaruhi oleh panjang pendeknya saluran tataniaga karena variasi harga jual ditingkat petani dan harga jual ditingkat konsumen. Dari ketiga saluran tataniaga tersebut jalur pemasaran kedua yang melibatkan dua lembaga tataniaga yaitu pedagang pengepul dan pedagang besar dan memberikan *share* terbesar yaitu

81,08% merupakan saluran tataniaga yang menguntungkan pengrajin gula kelapa dan memiliki total margin terendah yaitu Rp.700 atau 18,9%.

Dalam penelitian ini terdapat 3 lembaga tataniaga yang berperan dalam proses tataniaga gula kelapa yang ada di Desa Sikapat, yaitu pedagang pengepul, pedagang besar, dan pedagang pengecer. Keuntungan yang diterima masing-masing pedagang berbeda-beda, hal ini disebabkan oleh daerah pemasaran yang tidak sama. Daerah pemasaran yang tersebar akan berpengaruh pada harga jual dari gula kelapa tersebut semakin jauh jarak tempuh pemasaran gula kelapa maka akan semakin besar pula biaya yang dikeluarkan para pedagang ini.

Dalam pemasaran memerlukan biaya-biaya pemasaran yang meliputi biaya transportasi dan biaya bongkar muat. Biaya timbul

karena adanya fungsi pemasaran yang dilakukan pedagang. Secara umum para pedagang mengharapkan imbalan atau balas jasa atas peran yang di berikan selama proses tataniaga. Dengan adanya biaya-biaya tersebut maka mendorong para pedagang untuk meningkatkan volume pembelian barang, karena dengan banyaknya barang yang terangkut atau dibawa ke pasar akan mengurangi biaya terhadap seluruh barang disetiap kilonya. Setelah semua pedagang disetiap saluran tataniaga melakukan kegiatan dengan mengeluarkan berbagai biaya pemasaran maka para pedagang akan menerima keuntungan yang seimbang antara pedagang pengepul, pedagang besar, pedagang pengecer. Besarnya biaya yang dikeluarkan oleh setiap lembaga tataniaga disetiap saluran dapat dilihat pada Lampiran 1.

Berdasarkan Lampiran 1. diketahui bahwa tataniaga gula kelapa di Desa Sikapat pada saluran pertama pedagang pengepul mengeluarkan biaya transportasi sebesar Rp.250 sedang pada pedagang besar biaya yang di keluarkan adalah biaya (transportasi, bongkar muat dan biaya tenaga kerja) yaitu mencapai Rp.250. Pada pedagang pengecer biaya yang dikeluarkan adalah biaya transportasi dan biaya bongkar muat dengan total biaya Rp.145. Biaya yang terbesar adalah biaya transportasi baik pada saluran pertama saluran kedua maupun saluran ketiga.

Melihat komponen biaya dari ketiga saluran yang ada, ada perbedaan jumlah biaya tataniaga yang terjadi antara pedagang pengepul, pedagang besar dan pedagang pengecer pada setiap saluran tataniaga gula kelapa di Desa

Sikap. Saluran tataniaga ketiga mempunyai total biaya yang terbesar yaitu sebesar Rp.887,5 hal ini disebabkan karena daerah pemasaran gula kelapa yang terpencar-pencar dan jauh dari daerah produksi.

Sedangkan total komponen biaya yang terdapat pada saluran pertama dengan melibatkan tiga pedagang yaitu pedagang pengepul, pedagang besar, pedagang pengecer sebesar Rp.645 atau sekitar 71,63% dan pada saluran kedua total komponen biaya sebesar Rp. 336,1 atau 49,96% dan hanya melibatkan dua pedagang yaitu pedagang pengepul dan pedagang pengecer, sedangkan pada saluran ketiga total komponen biaya sebesar Rp.887,5 atau 73,9% yang melibatkan pedagang pengepul dan pedagang besar dan pada saluran ketiga ini

merupakan saluran yang mempunyai total komponen biaya terbesar.

Para pedagang yang berperan dalam pemasaran mempunyai keuntungan yang berbeda-beda. Keuntungan merupakan selisih antara penerimaan penjualan dan biaya yang dikeluarkan selama proses tataniaga berlangsung. Distribusi pembagian keuntungan pada setiap pedagang dapat dilihat pada Lampiran 2.

Pada Lampiran 2. dapat diketahui bahwa keuntungan yang diperoleh lembaga tataniaga bervariasi. Pada saluran pertama keuntungan yang diperoleh pedagang pengepul, pedagang besar dan pedagang pengecer berturut-turut sebesar Rp.150/kg, Rp.50/kg dan Rp.55/kg, sedangkan pada saluran kedua keuntungan yang diperoleh pedagang pengepul

sebesar Rp.166,8/kg dan keuntungan pedagang pengecer sebesar Rp.170/kg. Pada saluran ketiga pedagang pengepul memperoleh keuntungan Rp.87,5/kg sedangkan pedagang besar memperoleh keuntungan Rp.250/kg atau 18,75 % dan merupakan keuntungan tertinggi ditingkat lembaga tataniaga dari saluran tataniaga yang ada.

### **Faktor-faktor Sosial Ekonomi yang Mempengaruhi Tataniaga Gula Kelapa**

Dalam penelitian tataniaga gula kelapa yang dilaksanakan di Desa Sikapat, Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas terdapat faktor sosial yang mempengaruhi tataniaga gula kelapa. Hal ini bisa diketahui dengan adanya interaksi atau hubungan antara pengrajin dengan lembaga tataniaga (pedagang pengepul, pedagang besar, pedagang

pengecer) gula kelapa yang ada di desa penelitian.

Faktor sosial yang mempengaruhi tataniaga gula kelapa di Desa Sikapa adalah :

1. Adanya hubungan atau interaksi sosial yang terjalin antara pengrajin dan lembaga tata niaga
2. Tingkat pendidikan

Interaksi antara pengrajin dengan pedagang gula kelapa sudah berlangsung lama, hal ini dilatar belakangi karena adanya pola utangan dari lembaga tataniaga yang diberikan kepada pengrajin dan interksi sosial antara pengrajin dan pedagang ini saling menguntungkan baik bagi pengrajin sendiri sebagai produsen maupun pedagang pengepul. Bagi pengrajin bisa mendapatkan pinjaman berupa uang untuk proses produksi yang dijalani ataupun untuk keperluan

rumahtangganya. Bagi lembaga tataniaga bisa memperoleh gula kelapa untuk dijual kembali secara rutin dan terus menerus dari para pengrajin karena sudah ada kontrak antara pengrajin dan pedagang pengepul. Besarnya pinjaman yang didapat pengrajin berkisar antara Rp.500.000 sampai Rp.1.000.000 dalam jangka waktu enam bulan. Pinjaman ini diberikan pedagang pengepul kepada pengrajin dengan tujuan pedagang pengepul bisa memperoleh gula kelapanya secara berkelanjutan dari pengrajin yang telah diberi pinjaman uang tersebut. Cara pengembalian hutang pengrajin kepada pedagang pengepul yaitu dengan menyetorkan gula kelapanya kepada pedagang pengepul setiap hari dan dari pinjaman tersebut pengrajin tidak dikenai bunga pinjaman. Faktor sosial yang lainnya adalah pendidikan para pengrajin

responden gula kelapa yang cenderung tamatan sekolah dasar dan pengetahuan para pengrajin gula kelapa dalam hal pemasaran pun sangat kurang, para pengrajin gula kelapa menjalankan agroindustri dengan mengandalkan pengalaman yang didapat dari orang tua, para tetangga dan para kerabat yang lebih dulu menekuni agroindustri gula kelapa tersebut, sehingga menjual produk gula kelapanya tidak langsung ke konsumen-konsumen tetapi mereka memilih menjual gula kelapanya kepada para pedagang perantara yang ada.

Dari faktor sosial tersebut ada pengaruh positif dan juga pengaruh yang negatif bagi pengrajin selaku produsen gula kelapa. Pengaruh positif bagi pengrajin gula kelapa adalah adanya kerjasama yang baik antara pengrajin dan para pedagang gula kelapa hal ini semakin

membantu lancarnya tataniaga yang dijalankan oleh lembaga tataniaga gula kelapa, dan adanya bantuan yang dirasa oleh pengrajin dengan pengetahuan pengrajin yang dirasa kurang dalam hal pemasaran dari faktor sosial tersebut pengrajin tidak perlu memasarkan gula kelapa sendiri tetapi melalui lembaga tataniaga yang ada.

Dari pengaruh positif faktor sosial ada juga pengaruh negatifnya yaitu pengrajin menjadi semakin tergantung kepada para pedagang dan pengrajin tidak bisa menentukan standar harga tertinggi dan terendah gula kelapa tersebut dan pengrajin semakin tidak tahu akan pemasaran.

Tataniaga gula kelapa yang ada di Desa Sikapat, Kecamatan Sumbang Kabupaten Banyumas disamping memiliki faktor sosial juga memiliki faktor ekonomi yang sangat berpengaruh terhadap

pengrajin gula kelapa yang memiliki posisi sebagai produsen.

Faktor ekonomi yang mempengaruhi tataniaga gula kelapa di Desa Sikapat adalah sebagai berikut :

1. Mata pencaharian penduduk yang hanya mengusahakan satu jenis pekerjaan
2. Adanya pola utangan antara pengrajin dan lembaga tataniaga yang membantu pengrajin dalam kegiatan

Salah satu faktor ekonomi yang berpengaruh terhadap tataniaga gula kelapa di Desa Sikapat adalah mata pencaharian penduduk yang cenderung bergerak dalam satu jenis usaha tanpa dibarengi dengan usaha lainnya yang dapat meningkatkan pendapatan para pengrajin sendiri. Hal ini dapat diketahui dengan pendapatan para agroindustri gula kelapa yang hanya cukup untuk

memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari para pengrajin. Dengan adanya tataniaga gula kelapa di Desa Sikapat sangat membantu perekonomian pengrajin karena dalam tataniaga gula kelapa terdapat pola utangan yang terjadi antara pengrajin dengan lembaga tataniaga yang ada sehingga membantu pengrajin memenuhi kebutuhan hidup lainnya seperti menyekolahkan anak, membantu memperbaiki rumah dan lain sebagainya. Hal ini dapat dimengerti karena pembuatan gula kelapa merupakan mata pencaharian pokok bagi pengrajin dan merupakan sumber penghasilan utama bagi keluarga pengrajin. Dengan adanya pola utangan sangat membantu pengrajin dalam meneruskan agroindustri gula kelapa yang mereka jalankan yaitu untuk kegiatan produksi sehari-hari dari mulai penyediaan bahan baku sampai

penggantian peralatan yang dirasa sudah tidak layak pakai, tanpa adanya pola utangan pengrajin kesulitan dalam memperoleh pinjaman untuk kegiatan agroindustri yang mereka jalankan.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **Simpulan**

Berdasarkan pembahasan maka tataniaga gula kelapa di Desa Sikapat, Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Terdapat tiga pola atau jalur pemasaran yang ada di Desa Sikapat, Kecamatan sumbang, Kabupaten Banyumas.
2. Jalur tataniaga yang efisien pada pola tataniaga gula kelapa yang ada di Desa Sikapat adalah jalur tataniaga yang kedua.
3. Bagian terbesar (*farmer share*) yang diterima pengrajin berada

pada saluran kedua yaitu sebesar 81,08%.

4. Faktor-faktor sosial ekonomi yang memengaruhi tataniaga gula kelapa di Desa Sikapat, Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas adalah adanya interaksi sosial yang terjadi antara pedagang dan pengrajin, tingkat pendidikan, mata pencaharian penduduk yang cenderung mengusahakan satu jenis usaha dan pendapatannya hanya mencukupi kebutuhan sehari-hari.

#### **Saran**

1. Perlu diberlakukan standar harga rata-rata terendah dan tertinggi untuk gula kelapa sesuai dengan mutunya ditingkatkan pengrajin.
2. Membentuk suatu kelembagaan yang membantu meningkatkan pelayanan informasi pasar gula

kelapa terutama menenai harga gula kelapa.

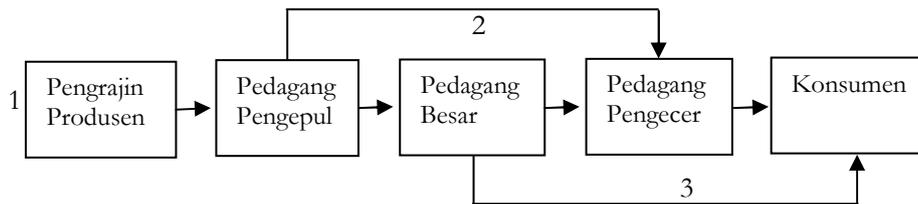
3. Dalam tataniaga gula kelapa pengrajin diharapkan ikut serta dalam tataniaga sehingga dapat memperkuat dalam penentuan harga pasar, dengan demikian diharapkan pendapatan pengrajin akan lebih jika.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- BPS, 1997. *Statistik Indonesia 1996*. Biro Pusat Statistik, Jakarta.
- Daniel, Mochar. 2002. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. PT Bumi Aksara, Jakarta.
- Darmansyah. 1987. *Ilmu Sosial Dasar*. Usaha Nasional. Surabaya.
- Mubyarto. 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta.
- Singarimbun, Masri dan Sofian, Effendi. 1989. *Metode Penelitian Survey*. LP3ES. Jakarta.

- Soegiarto dan Dergibson Siagian. 2001. *Teknik Sampling*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Soekartawi. 2003. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-hasil Pertanian*. Raja Grafindo Persada Jakarta.
- Sudiyono, Armand. 2001. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang, Malang.
- Tanto, Eddy. 1998. *Membuat Gula Kelapa Kristal*. Kanisius. Yogyakarta.
- Warisno. 1998. *Kelapa Kopyor*. Kanisius, Yogyakarta.

Gambar 1. Saluran tataniaga gula kelapa di Desa Sikapat, Kecamatan Sumbang, Kabupaten Banyumas



Lampiran 1. Komponen Biaya (Rp/kg) dan Besarnya Biaya Terhadap total Margin pada setiap Pedagang dan Saluran

Lembaga pemasaran	Saluran I		Saluran II		Saluran III	
	Rp/kg	%	Rp/kg	%	Rp/kg	%
1. Pedagang pengepul						
Biaya-biaya						
a. Transportasi	250	27,77	166,6	23,8	250,0	20,8
a. Bongkar muat	-	-	66,6	5,95	62,5	5,2
Jumlah	250	27,77	233,2	33,31	312,5	26,0
2. Pedagang besar						
Biaya-biaya						
a. Transportasi	200	22,22			375,0	31,2
b. Bongkar muat	25	2,77	-	-	75,0	6,25
c. Tenaga kerja	25	2,77			125,0	10,4
Jumlah	250	27,76			575,0	47,9
3. Pedagang pengecer						
Biaya-biaya						
a. Transportasi	125	13,88	83,3	11,9		
b. Bongkar muat	20	2,22	33,3	4,75	-	-
Jumlah	145	16,10	129,9	16,65		
<b>Total</b>	<b>625</b>	<b>71,63</b>	<b>363,1</b>	<b>49,96</b>	<b>887,5</b>	<b>73,9</b>

Sumber : Data primer yang diolah, 2006.

Lampiran 2. Distribusi Keuntungan Pada Pedagang disetiap Saluran  
Tataniaga Gula Kelapa

Lembaga pemasaran	Saluran I		Saluran II		Saluran III	
	Rp/kg	%	Rp/kg	%	Rp/kg	%
Pedagang pengepul	150	16,60	166,8	23,82	87,5	7,29
Pedagang besar	50	5,55	-	-	225	18,75
Pedagang pengecer	55	6,11	170,1	24,28	-	-
Jumlah	255	28,26	336,9	48,1	312,5	26,04

Sumber : Data primer yang diolah, 2006.

Keterangan (%) Keuntungan pada total margin.