

**ANALISIS USAHATANI DAN PEMASARAN KARET
RAKYAT MELALUI KUB DI DESA PEBAUN HILIR
KECAMATAN KUANTAN MUDIK KABUPATEN KUANTAN
SINGINGI**

OLEH:

ROSI OKTRIANA
NPM : 134210149

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian*



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2019**

**ANALISIS USAHATANI DAN PEMASARAN KARET RAKYAT
MELALUI KUB DI DESA PEBAUN HILIR KECAMATAN
KUANTAN MUDIK KABUPATEN KUANTAN SINGINGI**

SKRIPSI

**NAMA : ROSI OKTRIANA
NPM : 134210149
Program Studi : AGRIBISNIS**

**KARYA ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN DALAM UJIAN
KOMPREHENSIF YANG DILAKSANAKAN PADA TANGGAL
19 SEPTEMBER 2019 DAN TELAH DISEMPURNAKAN SESUAI SARAN
YANG TELAH DI SEPAKATI SERTA KARYA ILMIAH INI
MERUPAKAN SYARAT PENYELESAIAN STUDI PADA FAKULTAS
PERTANIAN UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

MENYETUJUI

Pembimbing I

Ir. Septina Elida, M.Si

Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Islam Riau

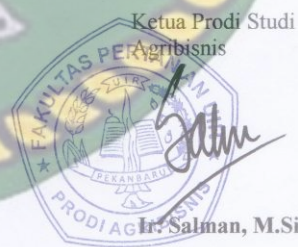


Dr. Ir. Ujang Paman Ismail, M.Agr

Pembimbing II

Sisca Vaulina, SP, MP

Ketua Prodi Studi
Agribisnis



Ir. Salman, M.Si

KARYA ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN
DALAM UJIAN KOMPREHENSIF FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

TANGGAL 19 SEPTEMBER 2019

NO	NAMA	JABATAN	TANDA TANGAN
1	Ir. Septina Elida, M.Si	Ketua	1. 
2	Sisca Vaulina, SP, MP	Sekretaris	2. 
3	Darus, SP, M.Ma	Anggota	3. 
4	Khairizal, SP, M.Ma	Anggota	4. 
5	Ilma Satriana Dewi, SP, M.Si	Anggota	5. 
6	Hj. Sri Ayu Kurniati, SP, M.Si	Notulen	6. 

KATA PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmaanirrohiim...

Bacalah dengan menyebut nama tuhanmu

Dia telah menciptakan manusia dari segumpal darah bacalah, dan Tuhanmulah yang maha mulia yang mengajar manusia dengan pena, Dia mengajarkan manusia apa yang tidak diketahuinya

(QS : Al-Alaq 1-5)

Alhamdulillah,

Segala puji engkau ya Allah sehingga aku dapat diberikan kesempatan di penghujung awal perjuanganku...

Dengan segala kerendahan dan ketulusan hati kupersembahkan sebuah karya kecilku ini kepada orang tua ku tercinta ayahanda Syamsir dan ibunda (Almh) Yulianis.

Untuk kakak (Endang Endrawati, Yopi Siswanti S.Pdi) dan abang ku (Raja Yendri, Fitrodi) terimakasih tiada tara atas segala support yang telah diberikan selama ini dan semoga kakak dan abang tercinta dapat menggapai keberhasilan kemudian hari.

Amiin... Amiin ya rabbal'alamin...

Ucapan terimakasih tentunya juga saya ucapkan sebesar-besarnya kepada ibu Ir. Septina Elida, M.Si selaku pembimbing I dan ibu Sisca Vaulina, SP, MP selaku pembimbing II serta Bapak/Ibu dosen dan tata usaha Fakultas Pertanian Universitas

Islam Riau, Pekanbaru.

Terimakasih kuucapkan kepada teman-teman seperjuangan Agribisnis E"13 Nordiyana SP, Mutia Rahmawita SP, Mega Noviana Sari SP, Helen Saputri SP, Nurul Arafah SP, Mariyani SP, Iramoti Siahaan SP, Yurni Ningsih SP, Fadhlun Syihabuddin SP, Razali Sidiq SP, Welly Sampurno SP, Dedi Afandi SP, Rizky Dwi Cahyo SP, Darma Lesmawardi SP, Ely Pranata Sinaga SP, Bima Nugraha SP, Setiono, Triono Ardi, Angga Elpindo Seputra, Riski Darmawan, Arfi Nugroho, Aan Sunda Falamarta.

Maaf bagi yang namanya tidak tercantum terimakasih atas bantuan kalian selama kita duduk bersama dalam perkuliahan aku tidak akan melupakan semua yang telah kalian berikan selama ini.

Tidak ada yang dapat kupersembahkan segala balasan selain ucapan terimakasih dan doa yang tulus semoga Allah SWT memberikan rahmat dan karunianya semoga karya kecil ini dapat membawa manfaat kepada kita semua.

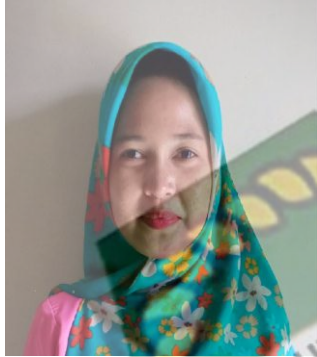
Amin ya rabbal alamin...



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

BIOGRAFI PENULIS



Rosi Oktriana dilahirkan di Pebaun Hilir pada tanggal 24 Oktober 1994, yang merupakan anak ketiga dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Syamsir dan Ibu (Almh) Yulianis Penulis menyelesaikan pendidikan dasar di SD Negeri 016 Pekanbaru tahun 2007. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP 2 Bukit Kauman dan selesai pada tahun 2010. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMA 1 Kuantan Mudik dan selesai pada tahun 2013. Pada tahun 2013 penulis melanjutkan kejenjang pendidikan Perguruan Tinggi di Program Studi Agribisnis Strata Satu (S1) Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau. Dengan izin Allah akhirnya pada tanggal 19 September 2019 penulis dinyatakan lulus ujian komprehensif dan berhak mendapatkan gelar Sarjana Pertanian (SP) dengan judul skripsi **“Analisis Usahatani dan Pemasaran Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi”**.

ROSI OKTRIANA, SP

ABSTRACT

ROSI OKTRIANA (134210149). Analysis of Farming and Marketing of People's Rubber Through KUB in Pebaun Hilir Village, Kuantan Mudik District, Kuantan Singingi Regency, under the guidance of Mrs. Ir. Septina Elida, M.Sc as Supervisor I and Ms. Sisca Vaulina, SP., MP as Supervisor II.

Agriculture, especially the plantation subsector, has an important role in the Indonesian economy. Rubber is one of the plantation commodities which has contributed greatly to the national GDP. This study aims to (1) Describe the characteristics of farmers and rubber farming profile through KUB, (2) Analyze rubber farming including production costs, net income, gross income, and efficiency, (3) Analyze rubber marketing which includes marketing channels, marketing institutions, marketing functions, marketing costs, marketing margins, marketing profits, marketing efficiency, and farmer's share. This research was conducted in Pebaun Hilir Village, Kuantan Mudik Subdistrict, Kuantan Singingi Regency from January 2019 to June 2019. The method used in this study was a survey method, the samples taken were 30 KUB Farmers and 1 Large Trader by using simple random sampling techniques. Data were analyzed descriptively qualitative and quantitative. The results showed that the characteristics of KUB rubber farmers in Pebaun Hilir Village included an average age of 45 years, education of 9 years (SLTP), experience of farming that was 19 years, and the number of family dependents was 3 people. The profile of rubber farming through KUB in the village of Pebaun Hilir is that the land is inherited from the family, working on the land using their own capital. The average cultivated land area of rubber farmers is 1.67 Ha, and the average use of labor in the family is 154.07 HOK / year. The average cost incurred by rubber farmers through KUB in one year is Rp. 16,217,372, with rubber production of 3,834 kg / year, and the profit obtained by rubber farmers is as much as Rp. 10,891,079 / year. Rubber farming has been efficient with an RCR value of 1.81. The marketing functions performed at KUB include: sales, purchases, transportation, storage, capital, risk management, market information, standardization and grading. There are 1 marketing channels in KUB rubber farming, namely: Rubber Farmers (KUB) - KUB - Wholesalers (Factories). The marketing institutions involved are wholesalers (factories). The average marketing cost of rubber farmers in KUB rubber farming is Rp 400 / kg. Marketing margin of Rp 1,259 / Kg. Farmer's Share of farmers 86.16% and Farmer's Share of large traders 13.84%. The marketing profit received by big traders is IDR 859 / Kg. The marketing of KUB farmers' rubber is efficient with an efficiency value of 4.39%.

Keywords: People's Rubber, KUB, Farming, Marketing.

ABSTRAK

ROSI OKTRIANA (134210149). Analisis Usahatani dan Pemasaran Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi, dibawah bimbingan Ibu Ir. Septina Elida, M.Si sebagai Pembimbing I dan Ibu Sisca Vulina, SP., MP sebagai Pembimbing II.

Pertanian khususnya subsektor perkebunan memiliki peranan yang penting bagi perekonomian Indonesia. Karet merupakan salah satu komoditas perkebunan yang telah memberikan kontribusi besar terhadap PDB nasional. Penelitian ini bertujuan untuk (1) Mendeskripsikan karakteristik petani dan profil usahatani karet melalui KUB, (2) Menganalisis usahatani karet yang mencakup biaya produksi, pendapatan bersih, pendapatan kotor, dan efisiensi, (3) Menganalisis pemasaran karet yang mencakup saluran pemasaran, lembaga pemasaran, fungsi-fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin pemasaran, keuntungan pemasaran, efisiensi pemasaran, dan *farmer's share*. Penelitian ini dilaksanakan di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi dari bulan Januari 2019 sampai Juni 2019. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei, sampel yang diambil sebanyak 30 orang Petani KUB dan 1 orang Pedagang Besar dengan menggunakan teknik *simple random sampling*. Data dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik petani karet KUB di Desa Pebaun Hilir meliputi umur berada pada rata-rata 45 tahun, pendidikan yaitu 9 tahun (SLTP), pengalaman berusahatani yaitu 19 tahun, dan jumlah tanggungan keluarga yaitu 3 jiwa. Profil usahatani karet melalui KUB di Desa Pebaun Hilir lahannya merupakan warisan dari keluarga, dalam melakukan penggarapan lahan menggunakan modal sendiri. Rata-rata luas lahan garapan petani karet adalah 1,67 Ha, dan rata-rata penggunaan tenaga kerja dalam keluarga adalah 154,07 HOK/tahun. Rata-rata biaya yang dikeluarkan petani karet melalui KUB dalam satu tahun sebesar Rp 16.217.372, dengan produksi karet sebesar 3.834 Kg/tahun, dan keuntungan yang didapatkan petani karet adalah sebanyak Rp 10.891.079/tahun. Usahatani karet sudah efisien dengan nilai RCR yakni 1,81. Fungsi pemasaran yang dilakukan pada KUB antara lain: penjualan, pembelian, pengangkutan, penyimpanan, permodalan, penanggungungan risiko, informasi pasar, standarisasi dan *grading*. Terdapat 1 saluran pemasaran pada usahatani karet KUB yaitu: Petani Karet (KUB) – KUB – Pedagang Besar (Pabrik). Lembaga pemasaran yang terlibat adalah pedagang besar (pabrik). Rata-rata biaya pemasaran karet petani pada usahatani karet KUB adalah Rp 400/Kg. Margin pemasaran Rp 1.259/Kg. *Farmer's Share* petani 86,16% dan *Farmer's Share* pedagang besar 13,84%. Keuntungan pemasaran yang diterima pedagang besar adalah sebesar Rp 859/Kg. Pemasaran karet petani KUB sudah efisien dengan nilai efisiensi sebesar 4,39%.

Kata Kunci : Karet Rakyat, KUB, Usahatani, Pemasaran.

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur Kehadirat Allah SWT, karena dengan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul: “Analisis Usahatani dan Pemasaran Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi”. Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Ir. Septina Elida, M.Si sebagai Dosen pembimbing I yang telah banyak berbagi ilmu, meluangkan waktu dan pikiran serta motivasi dalam memberikan bimbingan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
2. Ibu Sisca Vaulina, SP, MP sebagai Dosen pembimbing II yang telah banyak berbagi ilmu, nasehat, serta dukungan moril sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau yang telah banyak membekali ilmu pengetahuan selama masa perkuliahan.
4. Bapak Kepala dan Staf Tata Usaha Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau yang telah membantu dari awal perkuliahan hingga menyelesaikan perkuliahan ini.
5. Ayah dan Ibu serta keluarga yang telah memberikan do'a, dukungan moril dan materil kepada penulis.

Skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan dan kesalahan, untuk itu kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat diharapkan dari semua pihak.

Pekanbaru, September 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	8
1.4 Ruang Lingkup Penelitian.....	9
II. TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Tanaman Karet.....	10
2.1.1 Morfologi Tanaman Karet.....	11
2.1.2 Jenis Karet.....	13
2.2 Kelompok Usaha Bersama (KUB).....	16
2.3 Pengelolaan Usahatani Karet	18
2.3.1 Persiapan Lahan	19
2.3.2 Persiapan Bibit	19
2.3.3 Persiapan Tanam dan Penanaman.....	20

2.3.4	Pemeliharaan Penanaman.....	20
2.3.5	Biaya.....	20
2.3.6	Produksi.....	21
2.3.7	Pendapatan	22
2.3.8	Efisiensi Usahatani	22
2.4	Pemasaran.....	23
2.4.1	Saluran Pemasaran	23
2.4.2	Lembaga Pemasaran.....	24
2.4.3	Fungsi-Fungsi Pemasaran	26
2.4.4	Biaya Pemasaran	28
2.4.5	Margin Pemasaran.....	29
2.4.6	<i>Farmer's share</i>	30
2.4.7	Keuntungan Pemasaran.....	30
2.4.8	Efisiensi Pemasaran.....	31
2.5	Penelitian Terdahulu	33
2.6	Kerangka Pemikiran.....	40
III.	METODE PENELITIAN.....	43
3.1	Metode, Tempat dan Waktu Penelitian	43
3.2	Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel	43
3.3	Jenis dan Sumber Data	44
3.4	Konsep Operasional	45

3.5	Analisis Data	47
3.5.1	Karakteristik Petani dan Profil Usahatani Karet KUB. .	47
3.5.2	Analisis Usahatani Karet	48
3.5.3	Analisis Pemasaran Karet.	50
IV.	GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN	53
4.1	Keadaan Umum.....	53
4.1.1	Sejarah Desa.....	53
4.1.2	Letak dan Batas Wilayah.....	53
4.1.3	Iklm dan Topografi	54
4.1.4	Luas Lahan dan Penggunaan Lahan.....	55
4.2	Keadaan Sosial Ekonomi	55
4.2.1	Keadaan Penduduk.....	55
4.2.2	Sarana Pendidikan.....	57
4.2.3	Sarana Ibadah.....	58
4.3	Keadaan Pertanian.....	59
4.4	Profil KUB	60
4.4.1	Sejarah Berdiri KUB	61
4.4.2	Visi dan Misi	61
4.4.3	Tujuan Berdirinya KUB	62
4.4.4	Struktur Organisasi.....	62
4.4.5	Kualitas Bokar KUB	65
V.	HASIL DAN PEMBAHASAN	66
5.1	Karakteristik Petani dan Profil Usahatani Karet	66

5.1.1	Karakteristik Petani	66
5.1.1.1	Umur	66
5.1.1.2	Jenis Kelamin	68
5.1.1.3	Tingkat Pendidikan.....	68
5.1.1.4	Pengalaman Berusahatani.....	69
5.1.1.5	Jumlah Tanggungan Keluarga	69
5.1.2	Profil Usahatani Karet.....	70
5.1.2.1	Modal.....	70
5.1.2.2	Luas Lahan	71
5.1.2.3	Jumlah Tenaga Kerja	72
5.2	Usahatani Karet.....	74
5.2.1	Biaya.....	74
5.2.2	Produksi.....	75
5.2.3	Pendapatan	76
5.2.4	Efisiensi.....	76
5.3	Pemasaran Karet.....	77
5.3.1	Saluran Pemasaran	77
5.3.2	Lembaga Pemasaran.....	78
5.3.3	Fungsi-Fungsi Pemasaran	78
5.3.4	Biaya Pemasaran	82
5.3.5	Margin Pemasaran.....	83
5.3.6	Keuntungan Pemasaran.....	84

5.3.7 Efisiensi Pemasaran.....	84
5.3.8 Farmer's Share	85
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	86
6.1 Kesimpulan.....	86
6.2 Saran.....	87
DAFTAR PUSTAKA	88
LAMPIRAN.....	90





Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Luas Lahan dan Produksi Perkebunan Karet di Provinsi Riau Tahun 2016.....	2
2. Luas Lahan dan Produksi Perkebunan Karet di Kecamatan Kuantan Mudik Tahun 2016.....	4
3. Perbandingan Karet Alam dan Karet Sintetis	14
4. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin, Kelompok Umur, Tingkat Pendidikan, Mata Pencarian di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018	56
5. Jumlah Sarana Pendidikan di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Tahun 2018.....	58
6. Sarana Peribadatan di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Tahun 2018	59
7. Distribusi Umur, Jenis Kelamin, Tingkat Pendidikan, Pengalaman Berusahatani, dan Jumlah Tanggungan Keluarga Usahatani Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018	67
8. Distribusi Luas Lahan Garapan Usahatani Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018.....	71
9. Distribusi Penggunaan Tenaga Kerja Pada Usahatani Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018.....	73
10. Rata-Rata Biaya, Produksi, Pendapatan, dan Efisiensi Usahatani Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018	75
11. Fungsi-Fungsi Pemasaran Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018.....	79
12. Analisis Biaya Pemasaran, Margin Pemasaran, Keuntungan Pemasaran, Efisiensi Pemasaran dan Farmer's Share Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018.....	83

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Jalur Tataniaga Karet Tahap I, II, III, dan IV	24
2. Skema Kerangka Pemikiran.....	42
3. Struktur Organisasi KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018	62
4. Saluran Pemasaran Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018	77



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Karakteristik Petani Karet KUB Menurut Jenis Kelamin, Kelompok Umur, Pendidikan, Pengalaman Berusahatani dan Luas Lahan di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018.....	90
2. Distribusi Penggunaan Biaya dan Biaya Penyusutan Peralatan Usahatani Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018	91
3. Distribusi Penggunaan Tenaga Kerja Usahatani Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018	95
4. Distribusi Biaya Produksi, Hasil Produksi dan Efisiensi Usahatani Karet Rakyat Melalui KUB Per Garapan di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018	100
5. Distribusi Biaya Pemasaran Usahatani Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018.....	107

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan suatu negara agraris atau pertanian. Dimana Indonesia sejak masa kolonial sampai sekarang tidak dapat dipisahkan dari sektor pertanian, karena sektor-sektor ini memiliki arti yang sangat penting dalam menentukan pembentukan berbagai realitas ekonomi dan sosial masyarakat di berbagai wilayah Indonesia.

Sektor pertanian terbagi atas beberapa subsektor yaitu subsektor tanaman pangan, hortikultura, kehutanan, perkebunan, peternakan, dan perikanan. Salah satu subsektor pertanian yang penting peranannya adalah subsektor perkebunan, karena subsektor ini merupakan salah satu subsektor yang mendukung kegiatan industri dan merupakan komoditas ekspor. Beberapa tanaman yang dibudidayakan dalam kegiatan perkebunan, antara lain adalah kakao, kelapa sawit, kelapa, kopi, karet, dan beberapa tanaman tahunan lain.

Karet merupakan salah satu jenis tanaman tahunan yang banyak diusahakan di Indonesia. Menurut BPS Provinsi Riau (2016) seluas 2.987.000 ha lahan di Indonesia diusahakan sebagai lahan perkebunan karet rakyat. Luas perkebunan karet menempati urutan ketiga setelah kelapa sawit dan kelapa. Dengan luas yang dimiliki, karet sangat berpeluang sebagai salah satu komoditas yang mampu diusahakan dan dikembangkan

lebih lanjut guna meningkatkan pembangunan pertanian melalui subsektor perkebunan.

Perkebunan karet di Indonesia tersebar di berbagai provinsi, salah satunya di provinsi Riau. Perkebunan karet rakyat tersebar hampir di seluruh wilayah Kabupaten/Kota di Provinsi Riau. Pada tabel berikut ini dapat dilihat luas lahan dan produksi perkebunan karet masing-masing wilayah Kabupaten/Kota di Provinsi Riau.

Tabel 1. Luas Lahan dan Produksi Perkebunan Karet di Provinsi Riau Tahun 2016

No	Kabupaten/Kota	Luas Lahan		Produksi		Produktivitas Ton/Ha
		Ha	%	Ton	%	
1	Kuantan Singingi	145.364	28,96	85.100	22,69	0,59
2	Indragiri Hulu	61.372	12,23	43.951	11,72	0,72
3	Indragiri Hilir	5.378	1,07	4.286	1,14	0,80
4	Pelalawan	30.009	5,98	40.609	10,83	1,35
5	Siak	15.477	3,08	11.338	3,02	0,73
6	Kampar	102.234	20,37	74.285	19,81	0,73
7	Rokan Hulu	56.710	11,30	57.399	15,31	1,01
8	Bengkalis	33.433	6,66	22.724	6,06	0,68
9	Rokan Hilir	25.830	5,14	23.165	6,17	0,90
10	Kepulauan Meranti	20.481	4,08	9.858	2,62	0,48
11	Pekanbaru	3.085	0,61	452	0,12	0,15
12	Dumai	2.415	0,48	1.692	0,45	0,70
Jumlah		501.788	100,00	374.901	100,00	0,75

Sumber: BPS Provinsi Riau, 2018.

Berdasarkan Tabel 1 terlihat bahwa Kabupaten Kuantan Singingi merupakan kabupaten yang memiliki luas lahan perkebunan karet yang terluas di Provinsi Riau dengan luas 145.364 Ha atau 28,96 % dari total luas lahan tanaman karet di Provinsi Riau, dengan produksi sebesar 85.100 Ton atau 22,69 % dari produksi karet di

Provinsi Riau. Dengan demikian, Kabupaten Kuantan Singingi potensial untuk kegiatan yang berhubungan dengan perkebunan terutama untuk perkebunan karet.

Dalam mendorong sektor perkebunan terutama pengembangan sektor komoditi unggulan seperti karet, pemerintah Kabupaten Kuantan Singingi telah memberikan perhatian yang sangat besar terhadap perkembangannya, karena sektor ini sangat berdampak untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Komoditi karet memegang peranan penting dalam perekonomian Kabupaten Kuantan Singingi, namun perannya terhadap peningkatan kesejahteraan petani belum begitu besar dan belum tampak nyata dalam kontribusinya untuk meningkatkan pendapatan petani walaupun oleh sebagian besar masyarakat usaha tani karet ini merupakan sumber pendapatan utama bagi keluarga mereka. Padahal kebutuhan hidup sehari-hari petani karet umumnya bergantung pada hasil penerimaan usaha tani karet yang dilakukan.

Kecamatan Kuantan Mudik merupakan salah satu kecamatan yang ada di Kabupaten Kuantan Singingi mayoritas penduduknya bermata pencarian sebagai petani karet. Tanaman karet sudah diusahakan oleh masyarakat Kecamatan Kuantan Mudik secara turun temurun. Oleh karena itu, usahatani karet sudah menjadi bagian dari budaya masyarakat Kecamatan Kuantan Mudik. Jumlah petani karet di Kecamatan Kuantan Mudik adalah 65.175 orang dengan luas lahan 9.856.40 ha serta produksi mencapai 7.030,40. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Luas Lahan dan Produksi Perkebunan Karet di Kecamatan Kuantan Mudik Tahun 2016

No	Desa/Kelurahan	Luas Lahan (Ha)	(%)	Produksi (Ton/Tahun)	(%)	Produktivitas Ton/Ha
1	Pantai	706	7,19	479,44	6,82	0,68
2	Air Buluh	639	6,51	333,84	4,75	0,52
3	Lubuk Ramo	632	6,44	489,84	6,97	0,78
4	Koto Cengar	591	6,02	434,72	6,18	0,74
5	Seberang Cengar	555	5,65	411,84	5,86	0,74
6	Sangau	561	5,72	407,68	5,80	0,73
7	Banjar Padang	399	4,06	317,20	4,51	0,79
8	Pasar Lubuk Jambi	-	-	-	-	-
9	Koto Lubuk Jambi	370	3,77	271,44	3,86	0,73
10	Kasang	661	6,73	423,28	6,02	0,64
11	Aur Duri	462	4,71	381,68	5,43	0,83
12	Bukit Kauman	539	5,49	427,44	6,08	0,79
13	Sungai Manau	494	5,03	348,40	4,96	0,71
14	Saik	474	4,83	261,04	3,71	0,55
15	Pebaun Hulu	497	5,06	307,84	4,38	0,62
16	Pebaun Hilir	508	5,18	408,72	5,81	0,80
17	Kinali	312	3,18	252,72	3,59	0,81
18	Pulau Binjai	399	4,06	351,52	5,00	0,88
19	Seberang Pantai	52	0,53	47,84	0,68	0,92
20	Luai	-	-	-	-	-
21	Rantau Sialang	-	-	-	-	-
22	Banjar Guntung	477	4,86	346,32	4,93	0,73
23	Bukit Pedusunan	406	4,14	276,64	3,93	0,68
24	Muaro Tombang	82	0,84	50,96	0,72	0,62
Jumlah		9.816	100,00	7.030,40	100,00	0,72

Sumber: Dinas Perkebunan Kabupaten Kuantan Singingi, 2018.

Berdasarkan Tabel 2 terlihat bahwa Desa Pebaun Hilir merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Kuantan Mudik yang memiliki perkebunan karet cukup luas yaitu 508,40 ha (5,18%), dengan jumlah produksi mencapai 408,72 ton (5,81%). Mayoritas masyarakat di desa tersebut sebagai petani karet, sehingga tidak heran kalau desa tersebut dikelilingi pepohonan karet. Hal ini membuktikan bahwa karet menjadi komoditi andalan untuk memperoleh pendapatan bagi masyarakat di Desa

Pebaun Hilir. Alasan penulis mengambil lokasi penelitian di Desa Pebaun Hilir dikarenakan Desa Pebaun Hilir merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Kuantan Mudik yang memiliki Kelompok Usaha Bersama (KUB) dan lokasi penelitian ini berada pada tempat tinggal penulis. Terdapat 2 desa yang memiliki penjualan karet melalui KUB di Kecamatan Kuantan Mudik yaitu Desa Pebaun Hilir dan Desa Sangau.

Permasalahan penting petani karet adalah masalah pemasaran hasil karetnya, dalam pemasaran petani tidak dapat menentukan harga karetnya. Naik turunnya harga ditentukan oleh pedagang perantara, hal ini disebabkan terbatasnya kemampuan petani dalam memasarkan hasil karetnya. Jika petani menjual langsung ke pabrik, mereka dihadapkan pada biaya transportasi yang mahal dibandingkan jika petani menjual lateks melalui pedagang perantara yang langsung menjemput lateks ke kebun para petani karet. Adanya pedagang perantara yang bertingkat-tingkat dalam saluran pemasaran karet rakyat umumnya disebabkan dari jauhnya jarak kebun petani dengan pabrik pengolahan. Selain itu adakalanya pabrik pengolahan tidak bersedia menerima bokar secara langsung dari petani, hal ini disebabkan karena mutunya yang masih rendah dan tidak terjaminnya kontinuitas penjualan bokar dari petani ke pabrik. Akibatnya petani menjadi semakin tergantung kepada aktivitas pedagang perantara (tengkulak) yang membeli bokar secara langsung kepada petani.

Dalam perbaikan pemasaran karet, petani karet di Desa Pebaun Hilir membentuk kelompok tani karet untuk melakukan pemasaran karet dengan pola

terorganisasi dengan sistem lelang melalui KUB. KUB Tandikek Indah di Desa Pebaun Hilir dibentuk pada tanggal 20 Oktober 2010 atas kesepakatan bersama antar petani dan penyuluh perkebunan. KUB Sepakat dibentuk dengan tujuan meperpendek saluran pemasaran, sehingga dapat meningkatkan harga jual karet dan akhirnya menambah pendapatan petani.

Pemasaran melalui KUB adalah pola pelaksanaan pemasaran dengan menggunakan pabrik sebagai mitra usaha dan perkebunan rakyat sebagai plasma dalam suatu sistem kerja yang saling menguntungkan dan berkesinambungan. Petani KUB harus menyediakan karet sesuai dengan jumlah dan mutu yang dikehendaki mitra. Mutu harus dijaga dengan aturan bahwa karet yang dijual dalam bentuk ojol, putih bersih tanpa adanya tatal dan kotoran lainnya, tidak boleh direndam dalam air karena mengurangi daya elastisitas karet. Sementara itu, pihak mitra wajib membeli karet petani dengan harga yang objektif yaitu sesuai dengan harga standar berdasarkan Kadar Karet Kering (KKK).

Walaupun pemasaran karet di Desa Pebaun Hilir sudah melalui KUB, namun masih ditemukan beberapa masalah dalam proses pengelolaannya oleh petani. Keberhasilan dari pada usaha perkebunan karet sangat ditentukan oleh kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki oleh petani dalam mengelola pertanian yang diusahakannya. Pengelolaan usahatani karet secara tepat dapat memberikan hasil produksi yang tinggi dan tingkat keuntungan yang memadai. Misalnya bagaimana petani menentukan sikap mereka dalam penanganan usahatani karet mereka,

penggunaan bibit unggul, jenis dan dosis, pemeliharaan secara intensif, perlakuan pasca panen yang baik dan kegiatan-kegiatan lain yang menyangkut upaya petani dalam mengelola usahatani.

Mengingat sebagian besar petani di Desa Pebaun Hilir mengusahakan karet, maka petani memegang peranan penting dalam kehidupan petani tersebut karena pendapatannya tergantung dari tanaman karet yang diusahakan. Berdasarkan hal tersebut, peneliti menganalisis usahatani dan pemasaran karet yang terjadi di Desa Pebaun Hilir dengan mengangkat judul **“Analisis Usahatani dan Pemasaran Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi”**.

1.2 Perumusan Masalah

Peningkatan produksi usahatani dapat dicapai dengan melakukan penggunaan sarana produksi dengan tepat dan pola pemasaran yang akan berpengaruh terhadap pendapatan petani. Semakin panjang rantai pemasaran karet, maka semakin tidak efisien pemasaran yang dilakukan.

Berdasarkan uraian diatas, maka dirumuskan beberapa permasalahan penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana karakteristik petani dan profil usahatani karet melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi?
2. Bagaimana usahatani karet melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi?

3. Bagaimana pemasaran karet melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mendeskripsikan karakteristik petani karet dan profil usahatani karet melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi.
2. Menganalisis usahatani karet yang mencakup biaya, produksi, pendapatan dan efisiensi usahatani karet melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi.
3. Menganalisis pemasaran karet yang mencakup saluran pemasaran, lembaga pemasaran, fungsi-fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin pemasaran, keuntungan pemasaran, efisiensi pemasaran, dan *farmer's share* karet melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi.

Adapun manfaat penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan serta informasi yang berguna bagi berbagai pihak berkepentingan, terutama untuk:

1. Bagi petani, untuk mengetahui gambaran umum tentang usahatani dan pemasaran karet rakyat melalui KUB khususnya di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi.

2. Bagi peneliti, untuk menambah wawasan dan mengaplikasikan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan dan sebagai literatur bagi peneliti berikutnya.
3. Bagi pemerintah, untuk pemerintah setempat dapat digunakan untuk menyampaikan pesan-pesan atau program penyuluhan kepada petani karet.

1.4 Ruang Lingkup Penelitian

Membatasi masalah yang dibahas dalam penelitian ini, maka penelitian difokuskan pada analisis usahatani karet dan pemasaran karet rakyat melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi. Permasalahan yang akan diselesaikan adalah mengenai usahatani karet yakni menganalisis karakteristik petani (umur, jenis kelamin dan tingkat pendidikan, pengalaman berusahatani, jumlah tanggungan keluarga), profil usahatani karet (modal, luas lahan, jumlah tenaga kerja), biaya (biaya, produksi, pendapatan, efisiensi usahatani karet). Pemasaran karet melalui KUB (saluran pemasaran, lembaga pemasaran, fungsi-fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin pemasaran, keuntungan pemasaran, efisiensi pemasaran, *farmer's share*) sehingga dapat digunakan sebagai acuan usahatani karet dan efisiensi pemasaran pada saat ini dan dimasa yang akan datang.

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Tanaman Karet

Tanaman karet (*havea brasiliensis*) berasal dari negara Brazil. Tanaman ini merupakan sumber utama bahan tanaman karet alam dunia. Jauh sebelum tanaman karet ini dibudidayakan, penduduk asli diberbagai tempat seperti: Amerika Serikat, Asia dan Afrika Selatan menggunakan pohon lain yang juga menghasilkan getah. Getah yang mirip lateks juga dapat diperoleh dari tanaman *Castillaelastica* (family *moraceae*). Sekarang tanaman tersebut kurang dimanfaatkan lagi getahnya karena tanaman karet telah dikenal secara luas dan banyak dibudidayakan. Sebagai penghasil lateks tanaman karet dapat dikatakan satu-satunya tanaman yang dikebunkan secara besar-besaran (Setiawan dan Andoko, 2005).

Karet cukup baik dikembangkan di daerah lahan kering beriklim basah. Tanaman karet memiliki beberapa keunggulan dibandingkan dengan komoditas lainnya, yaitu: (1) dapat tumbuh pada berbagai kondisi dan jenis lahan, serta masih mampu dipanen hasilnya meskipun pada tanah yang tidak subur, (2) mampu membentuk ekologi hutan, yang pada umumnya terdapat pada daerah lahan kering beriklim basah, sehingga karet cukup baik untuk menanggulangi lahan kritis, (3) dapat memberikan pendapatan harian bagi petani yang mengusahakannya, dan (4) memiliki prospek harga yang cukup baik, karena kebutuhan karet dunia semakin meningkat setelah China membuka pasar baru bagi karet Indonesia (Setiawan dan Andoko, 2005).

Orang-orang yang diketahui pertama kali memanfaatkan karet dalam kehidupan sehari-hari adalah bangsa Amerika asli. Mereka mengambil getah karet dari sejenis pohon penghasil getah yang tumbuh liar di hutan sekitar tempat tinggalnya dengan cara menebangnya. Getah tersebut dikumpulkan dan selanjutnya dijadikan bola yang bisa dipantul-pantulkan sebagai permainan. Getah tersebut juga dibuat menjadi alas kaki dan wadah minuman (Setiawan dan Andoko, 2005).

Tanaman karet pertama kali diperkenalkan di Indonesia tahun 1864 pada masa penjajahan Belanda, yaitu di Kebun Raya Bogor sebagai tanaman koleksi. Selanjutnya dilakukan pengembangan karet ke beberapa daerah sebagai tanaman perkebunan komersil. Daerah yang pertama kali digunakan sebagai tempat uji coba penanaman karet adalah Pamanukan dan Ciasem, Jawa Barat. Jenis yang pertama kali diuji cobakan di kedua daerah tersebut adalah species *Ficus elastica* atau karet rembung. Jenis karet *Hevea brasiliensis* baru ditanam di Sumatera bagian Timur pada tahun 1902 dan di Jawa pada tahun 1906 (Tim Penebar Swadaya, 2008).

2.1.1 Morfologi Tanaman Karet

a. Bunga, Buah dan Biji.

Bunga karet terdiri atas bunga jantan dan betina. Pangkal bunga berbentuk menyerupai lonceng. Bunga betina memiliki ukuran yang lebih besar dibanding bunga jantan. Pada bunga betina terdapat bakal buah yang beruang tiga. Kepala putik pada bunga betina berjumlah tiga buah. Terdapat tiga buah benang sari (Tim Penulis PS, 2009).

Buah karet memiliki pembagian ruang yang jelas. Masing-masing ruang membentuk setengah bola. Jumlah ruang biasanya tiga, kadang-kadang sampai enam ruang. Garis tengah buah 3-5cm. Bila buah sudah masak, maka akan pecah dengan sendirinya. Pemecahan terjadi dengan kuat menurut ruang-ruangnya (Tim Penulis PS, 1999). Setiap pecahan akan tumbuh menjadi individu baru jika jatuh ketempat yang tepat (Setiawan dan Andoko, 2005).

Buah karet memiliki bentuk setengah lingkaran yang membentuk tiga sampai enam ruang. Garis tengah pada buah karet berkisar 3-5 cm. Buah akan pecah pada saat telah masak. Ketika buah pecah maka biji dalam buah akan terlontar. Biji karet berwarna coklat dengan pola pada permukaan biji. Jumlah biji pada buah bergantung pada jumlah ruang pada buah karet. Sesuai dengan jenis biji yang berbentuk dikotil maka akar pada pohon karet berjenis tunggang (Tim Penulis PS, 2009).

Budiman (2012) mengatakan bahwa Karet merupakan buah berpolong (diselaputi kulit yang keras) yang sewaktu masih muda buah berpaut erat dengan rantingnya. Buah karet dilapisi oleh kulit tipis berwarna hijau dan didalamnya terdapat kulit yang keras dan berkotak. Tiap kotak berisi sebuah biji yang dilapisi tempurung, setelah tua warna kulit buah berubah menjadi keabuabuan dan kemudian mengering. Pada waktunya pecah dan jatuh, tiap ruas tersusun atas 2 – 4 kotak biji. Pada umumnya berisi 3 kotak biji dimana setiap kotak terdapat 1 biji. Biji karet terdapat dalam setiap ruang buah. Jumlah biji biasanya ada tiga kadang empat sesuai dengan jumlah ruang.

b. Akar, Batang dan Daun

Sebagai tanaman berbiji belah akar pohon karet berupa akar tunggang yang mampu menopang batang tanaman yang tumbuh tinggi keatas. Dengan akar yang seperti itu pohon karet bisa berdiri kokoh meskipun tingginya mencapai 25 meter (Setiawan dan Andoko, 2005).

Tanaman karet merupakan pohon yang tumbuh tinggi dan berbatang cukup besar, tinggi pohon dewasa mencapai 15-25 meter, pohon tegak, kuat, berdaun lebat, dan dapat mencapai umur 100 tahun. Tanaman karet biasanya tumbuh lurus dan memiliki percabangan yang tinggi. Dibeberapa kebun karet ada kecondongan arah tumbuh tanamannya agak miring ke arah utara. Batang tanaman ini mengandung getah yang dikenal dengan nama lateks (Setiawan dan Andoko, 2005).

Secara umum morfologi tanaman karet yaitu berdaun hijau, setiap helai terdiri dari tiga anak daun. Panjang tangkai daun utama antara 3-20 cm, panjang tangkai anak daun antara 3 cm sampai 10 cm. daun berbentuk eliptis, memanjang dengan ujung daun yang runcing. Tepi daun rata dan tidak tajam. Daun akan gugur bila telah berwarna kuning atau merah, pada musim kemarau daun akan meranggas (Tim Penulis PS, 2009).

2.1.2 Jenis Karet

Setiawan dan Andoko (2005), ada dua jenis karet yaitu, karet alam dan karet sintetis. Setiap jenis karet memiliki karakteristik yang berbeda, sehingga keberadaannya saling melengkapi.

Tabel 3. Perbandingan Karet Alam dan Karet Sintetis

No	Keterangan	Karet Alam	Karet Sintetis
1	dasar dari asal/dibuat	dihasilkan dari getah pohon karet	Karet buatan ini dibuat dari bahan baku minyak bumi.
2	dasar dari sifat karet	Kelebihan : 1. Sifat elastisitas sempurna 2. Sangat praktis sehingga mudah diolah. 3. Tidak mudah panas 4. Tidak mudah retak Kelemahan : 1. Terbatas dalam memenuhi kebutuhan pasar karena sangat dipengaruhi oleh iklim alam lainnya.	Keunggulan : 1. Sangat tahan terhadap panas, suhu, tinggi, minyak, pengaruh udara, dan adapula yang tahan terhadap panas.
3	dasar dari kegunaan	1. Untuk ban kendaraan, membuat peralatan yang kuat dan kedap air seperti kaca pintu dan mobil, digunakan dalam industri minyak, peternakan, bagian mesin-mesin.	1. Sangat tahan minyak dan api digunakan untuk pembuatan pipa karet yang kedap minyak dan bensin, pembungkus kabel, dan lainnya.

Sumber: Setiawan dan Andoko (2005).

Setiawan dan Andoko (2005), bahan olahan karet adalah salah satu jenis karet alam yang merupakan lateks kebun dan gumpalan lateks kebun yang didapat dari penyadapan pohon karet. Bahan olahan karet ini umumnya merupakan produksi perkebunan karet rakyat sehingga sering disebut dengan bokar (bahan olahan karet). Berdasarkan proses pengolahannya bokar terdiri dari empat jenis antara lain: *sheet* angin, *slab* tipis, dan *lump* segar, dan lateks kebun (ojol).

Lateks kebun (ojol) adalah getah yang didapat dari kegiatan menyadap karet. Syarat-syarat lateks kebun yang baik adalah sebagai berikut :

1. Telah disaring menggunakan saringan berukuran 40 mesh.
2. Bebas dari kotoran atau benda-benda lain seperti serpihan kayu atau daun.
3. Tidak bercampur dengan bubuk lateks, air, atau serum lateks.
4. Warna putih dan berbau khas karet segar.
5. Kadar karet kering untuk mutu 1 sekitar 28% dan mutu 2 sekitar 20%.

Berdasarkan hal yang perlu diperhatikan sehubungan dengan komoditas karet ini antar lain, memperhatikan kualitas atau mutu, menghindari kontaminasi dan *virgin rubber* (Setiawan dan Andoko, 2005).

Menurut hasil penelitian Anwar (2001) untuk membangun kebun karet diperlukan manajemen dan teknologi budidaya karet yang mencakup kegiatan sebagai berikut:

Tanaman karet dapat tumbuh dengan baik di sekitar equator antara 10 LU dan 10 LS. Pertumbuhan tanaman karet sangat ideal bila ditanam pada ketinggian 0 – 200 m diatas permukaan laut. Ketinggian > 600 m dari permukaan laut tidak cocok untuk tumbuh tanaman karet. Curah hujan berkisar antara 2500–4000 mm pertahun atau hari hujan berkisar antara 100 s/d 150 HH/tahun. Suhu harian yang cocok untuk tanaman karet rata-rata 25 – 30 C. Syarat lain yang dibutuhkan tanama karet adalah sinar matahari dengan intensitas yang cukup lama yaitu 5 – 7 jam (Tim penerbar swadaya, 2008).

Berbagai jenis tanah dapat sesuai dengan syarat tumbuh tanaman karet baik tanah vulkanis muda dan tua, bahkan pada tanah gambut < 2 m. Tanah vulkanis

mempunyai sifat fisika yang cukup baik terutama struktur, tekstur, sulum, kedalaman air tanah, aerasi dan drainasenya, tetapi sifat kimianya secara umum kurang baik karena kandungan haranya rendah. Tanah alluvial biasanya cukup subur, tetapi sifat fisiknya terutama drainase dan aerasinya kurang baik. Reaksi tanah berkisar antara pH 3,0 - pH 8,0 tetapi tidak sesuai pada pH < 3,0 dan > pH 8,0. Sifat-sifat tanah yang cocok untuk tanaman karet pada umumnya antara lain; Sulum tanah sampai 100 cm, tidak terdapat batu-batuan dan lapisan cadas, aerase dan drainase cukup, tekstur tanah remah, poreus dan dapat menahan air, struktur terdiri dari 35% liat dan 30% pasir, tanah bergambut tidak lebih dari 20 cm, kandungan hara NPK cukup dan tidak kekurangan unsur hara mikro, reaksi tanah dengan pH 4,5 - pH 6,5, kemiringan tanah < 16% dan permukaan air tanah < 100 cm (Anwar, 2001).

2.2. Kelompok Usaha Bersama (KUB).

Kelompok Usaha Bersama (KUB) adalah himpunan dari keluarga yang tergolong miskin dengan keinginan dan kesepakatan bersama membentuk suatu wadah kegiatan, tumbuh dan berkembang atas dasar prakarsa sendiri, saling berinteraksi antara satu dengan yang lain, dan tinggal dalam satuan wilayah tertentu dengan tujuan untuk meningkatkan produktivitas anggotanya, meningkatkan relasi sosial yang harmonis, memenuhi kebutuhan anggota, memecahkan masalah sosial yang dialaminya dan menjadi wadah pengembangan usaha bersama (Depsos RI, 2005).

Tujuan program secara umum adalah berupaya untuk meningkatkan kualitas hidup dan kesejahteraan sosial keluarga miskin melalui program pemberdayaan dan pendayagunaan potensi serta sumber kesejahteraan sosial bagi penanggulangan kemiskinan di Indonesia.

Secara khusus program ini bertujuan :

1. Meningkatkan pendapatan keluarga miskin
2. Mewujudkan kemandirian usaha sosial-ekonomi keluarga miskin
3. Meningkatkan aksesibilitas keluarga miskin terhadap pelayanan social dasar, fasilitas pelayanan publik dan sistem jaminan kesejahteraan sosial.
4. Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab sosial masyarakat dan dunia usaha dalam penanggulangan kemiskinan.
5. Meningkatkan ketahanan sosial masyarakat dalam mencegah masalah kemiskinan
6. Meningkatkan kualitas manajemen pelayanan kesejahteraan sosial bagi keluarga miskin.

Sasaran program ini adalah keluarga fakir miskin yang tidak mempunyai sumber pencaharian atau memiliki mata pencaharian tetapi tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan dasar (pangan, sandang, air bersih, kesehatan dan pendidikan). Kriteria yang menjadi kelompok sasaran program adalah kepala atau anggota yang mewakili keluarga fakir miskin, memiliki identitas kependudukan, mempunyai usaha

atau berniat usaha, usia produktif dan memiliki keterampilan, mampu bertanggung jawab sendiri, bersedia mematuhi aturan KUB.

KUB bagi masyarakat merupakan sarana untuk meningkatkan Usaha Ekonomi Produktif (khususnya dalam peningkatan pendapatan), memotivasi warga miskin untuk lebih maju secara ekonomi dan sosial, meningkatkan interaksi dan kerjasama dalam kelompok, mendayagunakan potensi dan sumber sosial ekonomi lokal, memperkuat budaya kewirausahaan, mengembangkan akses pasar dan menjalin kemitraan sosial ekonomi dengan pihak terkait.

Kelembagaan KUB ditandai dengan: (1) Jumlah anggota KUB yaitu diawali oleh pembentukan kelompok-kelompok yang terdiri dari 5-10 orang. Satu kelompok KUB dapat memilih anggotanya yang bukan termasuk kategori fakir miskin (*poorest*), namun masih termasuk kategori miskin (*poor*) atau hampir miskin (*near poor*) dan mempunyai kemampuan serta potensi; (2) Ikatan pemersatu, yaitu kedekatan tempat tinggal, jenis usaha atau keterampilan anggota, ketersediaan sumber, latar belakang kehidupan budaya, memiliki motivasi yang sama, keberadaan kelompok masyarakat yang sudah tumbuh berkembang lama; (3) Struktur dan kepengurusan KUB, yang terdiri dari Ketua, Sekretaris dan bendahara (Depsos RI, 2005).

KUB di Desa Pebaun Hilir dibentuk pada tanggal 20 Oktober 2010 atas kesepakatan bersama antar petani dan penyuluh perkebunan dengan nama KUB Sepakat. Anggota KUB Sepakat ini adalah para petani karet dengan jumlah anggota 213 orang. KUB Sepakat dibentuk dengan tujuan memperpendek saluran pemasaran,

sehingga dapat meningkatkan harga jual karet dan akhirnya menambah pendapatan petani, dengan cara menjalin kemitraan dengan pabrik dalam suatu sistem kerja yang saling menguntungkan dan berkesinambungan.

2.3. Pengelolaan Usahatani Karet

Menurut Hutagaol (2015) tahapan-tahapan kegiatan dalam pengelolaan usahatani karet rakyat adalah sebagai berikut: persiapan lahan, persiapan bibit, penanaman, penyisipan, pemeliharaan tanaman, penyadapan, pengumpulan hasil dan pasca panen.

2.3.1 Persiapan Lahan

Terdapat dua jenis penanaman karet, yaitu newplanting (usaha penanaman karet di areal yang belum pernah dipakai untuk budidaya karet) dan replanting (usaha penanaman ulang di areal karet karena tanaman lama sudah tidak produktif lagi/peremajaan).

2.3.2 Persiapan Bibit

Hal yang paling penting dalam penanaman karet adalah bibit/bahan tanam, dalam hal ini bahan tanam yang baik adalah yang berasal dari tanaman karet okulasi. Persiapan bahan tanam dilakuka paling tidak 1,5 tahun sebelum penanaman. Dalam hal bahan tanam ada tiga komponen yang perlu disiapkan, yaitu: batang bawah (*root stoct*), entres/batang atas (*budwood*), dan okulasi (*grafting*) pada penyiapan bahan tanam.

Persiapan batang bawah merupakan suatu kegiatan untuk memperoleh bahan tanam yang mempunyai perakaran kuat dan daya serap hara yang baik. Untuk mencapai kondisi tersebut, diperlukan pembangunan pembibitan batang bawah yang memenuhi syarat teknis yang mencakup persiapan tanah pembibitan, penanganan benih, perkecambahan, penanaman kecambah, serta usaha pemeliharaan tanaman di pembibitan. Untuk mendapatkan bahan tanam hasil okulasi yang baik diperlukan entres yang baik, Pada dasarnya mata okulasi dapat diambil dari dua sumber, yaitu berupa entres cabang dari kebun produksi atau entres dari kebun entres. Dari dua macam sumber mata okulasi ini sebaiknya dipilih entres dari kebun entres murni, karena entres cabang akan menghasilkan tanaman yang pertumbuhannya tidak seragam dan keberhasilan okulasinya rendah. Okulasi merupakan salah satu cara perbanyak tanaman yang dilakukan dengan menempelkan mata entres dari satu tanaman ke tanaman sejenis dengan tujuan mendapatkan sifat yang unggul. Dari hasil okulasi akan diperoleh bahan tanam karet unggul berupa stum mata tidur, stum mini, bibit dalam polibeg, atau stum tinggi. Untuk tanaman karet, mata entres ini yang merupakan bagian atas dari tanaman dan dicirikan oleh klon yang digunakan sebagai batang atasnya (Anwar, 2001).

2.3.3 Persiapan Tanam dan Penanaman.

Menurut Anwar (2001), dalam pelaksanaan penanaman tanaman karet diperlukan berbagai langkah yang dilakukan secara sistematis mulai dari pembukaan lahan (*land clearing*), persiapan lahan, penanaman, dan seleksi dan penanaman bibit.

2.3.4 Pemeliharaan Tanaman.

Menurut Setiawan (2005), pemeliharaan yang umum dilakukan pada perkebunan tanaman karet meliputi:

1. Pengendalian gulma
2. Pemupukan
3. Pemberantasan penyakit tanaman.

2.3.5 Biaya

Biaya adalah nilai dari seluruh sumber daya yang digunakan untuk memproduksi suatu barang. Menurut Soekartawi (2006), biaya dalam usahatani dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*).

Sedangkan menurut (Joesron, 2003), biaya dapat diklasifikasikan menjadi tiga, yaitu: biaya total (*total cost*), biaya tetap total (*total fixed cost*) dan biaya variabel total (*total variabel cost*). Biaya total merupakan biaya keseluruhan yang digunakan untuk menghasilkan output tertentu, biaya tetap merupakan biaya yang tidak akan berubah meskipun tingkat output berubah, sedangkan biaya variabel adalah biaya yang akan berubah apabila tingkat output berubah.

2.3.6 Produksi

Produksi merupakan hasil akhir dari proses atau aktivitas ekonomi dengan melakukan pengalokasian *input*. Hubungan teknis antara *input* dan *output* tersebut dalam bentuk persamaan disebut dengan fungsi produksi (Joesron, 2003). Fungsi

produksi adalah suatu persamaan yang menunjukkan jumlah maksimum output yang dihasilkan dengan kombinasi input-input.

Menurut Soekartawi (2011) fungsi produksi adalah hubungan fisik antara variabel yang dijelaskan (Y) yang merupakan hasil produksi dan variabel yang menjelaskan (X) yang merupakan faktor produksi.

Produksi lateks dari tanaman karet disamping ditentukan oleh keadaan tanah dan pertumbuhan tanaman, klon unggul, juga dipengaruhi oleh teknik dan manajemen penyadapan. Apabila ketiga kriteria tersebut dapat terpenuhi, maka diharapkan pada umur 5-6 tahun telah memenuhi kriteria matang sadap. Kriteria matang sadap antara lain apabila keliling lilit batang pada ketinggian 130 cm dari permukaan tanah telah mencapai minimum 45 cm. Jika 60% dari populasi tanaman telah memenuhi kriteria tersebut, maka areal pertanaman sudah siap dipanen.

2.3.7 Pendapatan

Menurut Soekartawi (2006), penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi dengan harga jual, biaya usahatani adalah semua pengeluaran yang dipergunakan dalam suatu usahatani, sedangkan pendapatan usahatani adalah selisih antara penerimaan dan pengeluaran.

Pendapatan usahatani dapat diketahui dengan menghitung selisih antara penerimaan dan pengeluaran (Soekartawi, 2006). Salah satu cara yang dapat digunakan untuk mengukur pendapatan dari usahatani adalah dengan menggunakan metode analisis R/C Rasio (*Return Cost Rasio*). Metode R/C rasio dilakukan dengan membandingkan antara penerimaan usahatani dan biaya usahatani.

2.3.8 Efisiensi Usahatani

Efisiensi merupakan kombinasi antara faktor produksi yang digunakan. Efisiensi dapat digolongkan menjadi tiga, yaitu: efisiensi teknis, efisiensi harga, dan efisiensi ekonomi. Menurut Soekartawi (2003), efisiensi teknis dapat ditunjukkan oleh perbandingan antara produksi aktual dengan produksi potensial, efisiensi harga menunjukkan hubungan antara biaya dan output, efisiensi ekonomi adalah suatu kondisi produksi yang menggunakan input dan biaya produksi seminimal mungkin untuk menghasilkan tingkat output yang maksimal. Efisiensi ekonomi merupakan kombinasi dari efisiensi teknis dan efisiensi harga, oleh karena itu efisiensi ekonomi dapat tercapai apabila efisiensi teknis dan efisiensi harga tercapai.

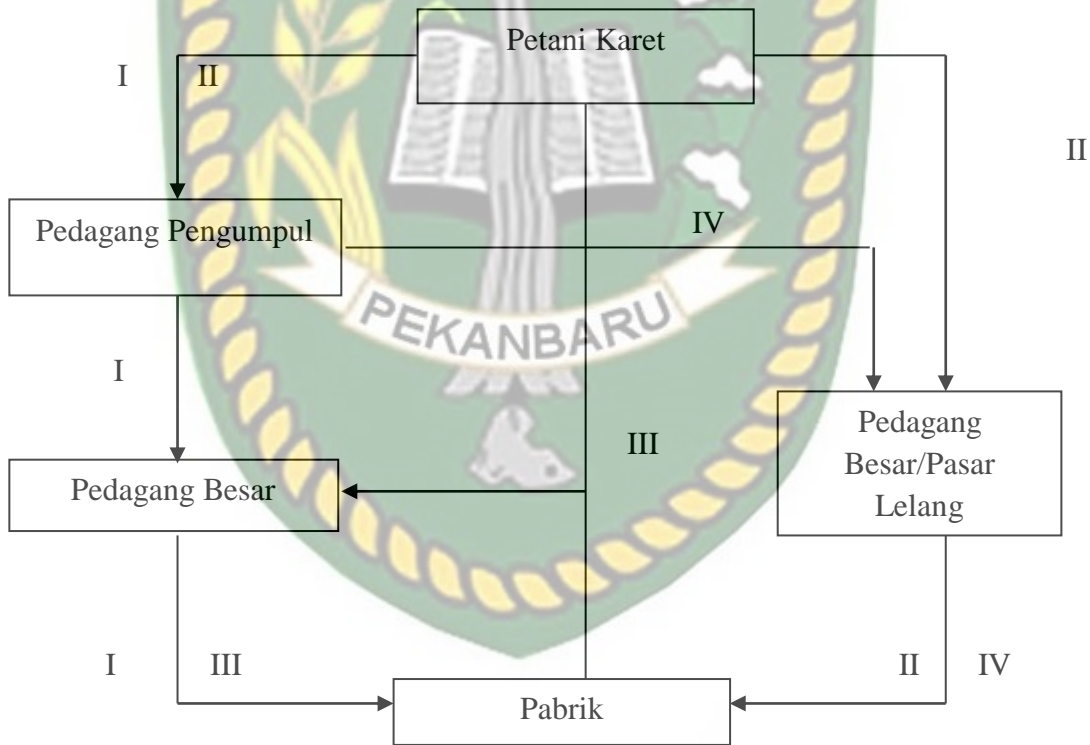
2.4. Pemasaran

2.4.1 Saluran Pemasaran

Menurut Kotler (2002), saluran pemasaran adalah serangkaian lembaga yang melakukan semua fungsi yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status kepemilikannya dari produsen ke konsumen. Produsen memiliki peranan utama dalam menghasilkan barang-barang dan sering melakukan sebagian kegiatan pemasaran, sementara itu pedagang menyalurkan komoditas dalam waktu, tempat dan bentuk yang diinginkan konsumen. Hal ini berarti bahwa saluran pemasaran yang berbeda akan memberikan keuntungan pula kepada masing-masing lembaga yang terlibat dalam kegiatan pemasaran tersebut.

Menurut Soekartawi (2002), dalam pemasaran komoditi pertanian seringkali panjang, sehingga banyak juga pelaku lembaga pemasaran yang terlibat dalam saluran pemasaran tersebut. Akibatnya adalah terlalu besarnya keuntungan pemasaran yang diambil oleh para pelaku pemasaran tersebut.

Bentuk pola saluran pemasaran sesuai dengan pendapat Soekartawi (2002), bahwa saluran pemasaran dapat dibedakan menjadi beberapa tahap yaitu: saluran langsung dan saluran tidak langsung. Saluran langsung yaitu produsen langsung menjual ke konsumen sedangkan tidak langsung berupa:



Gambar 1. Jalur Tataniaga Karet Tahap I,II,III, dan IV (Soekartawi, 2002)

Keempat saluran tersebut, yaitu saluran I (Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Besar – Pabrik), Saluran II (Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Besar/Pasar Lelang - Pabrik), Saluran III (Petani – Pedagang Besar – Pabrik), dan Saluran IV (Petani – Pedagang Besar/Pasar Lelang – Pabrik).

2.4.2 Lembaga Pemasaran

Lembaga pemasaran adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi dari produsen kepada konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya. Lembaga pemasaran ini timbul karena adanya keinginan konsumen untuk memperoleh komoditi yang sesuai dengan waktu, tempat dan bentuk yang diinginkan konsumen. Lembaga pemasaran menjalankan fungsi-fungsi pemasaran untuk keinginan konsumen semaksimal mungkin (Sudiyono, 2001).

Soekartawi (2002), peranan lembaga pemasaran menentukan bentuk saluran pemasaran. Lembaga pemasaran ini pada akhirnya juga melakukan kegiatan fungsi pemasaran yang meliputi: pembelian, *sorting* atau *grading* (membedakan barang berdasarkan ukuran dan kualitasnya), penyimpanan, pengangkutan dan *processing* (pengolahan). Produsen tidak dapat bekerja sendiri untuk memasarkan produksinya, makanya mereka memerlukan pihak lain atau lembaga pemasaran yang lain untuk membantu memasarkan produksi pertanian yang dihasilkan. Masing-masing lembaga pemasaran berbeda-beda, maka muncul istilah pedagang pengumpul, pedagang perantara, pengecer, pemborong, dan sebagainya. Sehingga harga ditingkat petani

akan lebih rendah dari pada harga ditingkat pedagang perantara dan harga di pedagang perantara akan lebih rendah ditingkat pengecer.

Sudiyono (2001) mengungkapkan bahwa menurut penguasaannya terhadap komoditi yang diperjual belikan, lembaga pemasaran dapat dibedakan menjadi 3 yaitu:

1. Lembaga yang tidak memiliki tapi menguasai komoditi, seperti agen perantara, makelar (*broker, selling broker, dan buying broker*).
2. Lembaga yang memiliki dan menguasai komoditi pertanian yang diperjualbelikan, seperti pedagang pengumpul, tengkulak, eksportir, dan importir.
3. Lembaga pemasaran yang tidak memiliki dan tidak menguasai komoditi pertanian yang diperjualbelikan, seperti perusahaan-perusahaan penyedia fasilitas transportasi, asuransi, surveyor dan lain sebagainya.

Lebih lanjut Sudiyono (2001) mengatakan bahwa kenyataannya suatu lembaga pemasaran dapat menjalankan lebih dari fungsi pemasaran. Oleh sebab itu, perlu diketahui mengenai bentuk usaha dari lembaga pemasaran tersebut. Lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran komoditi pertanian sangat beragam. Ada komoditi yang melibatkan banyak lembaga pemasaran dan ada pula hanya melibatkan sedikit lembaga pemasaran.

2.4.3 Fungsi-Fungsi Pemasaran

Setiap lembaga pemasaran melakukan fungsi-fungsi pemasaran. Fungsi pemasaran yang dilakukan antar lembaga bisanya berbeda-beda, hal ini menyebabkan perbedaan harga jual dari lembaga satu dengan yang lainnya sampau ke tingkat konsumen akhir. Semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat, semakin besar perbedaan antara produsen dengan harga ditingkat konsumen.

Menurut Sudiyono (2002) bahwa aliran produk pertanian dari produsen sampai kepada konsumen akhir disertai peningkatan nilai “guna” komoditi-komonditi pertanian tersebut. Peningkatan nilai “guna” ini terwujud hanya apabila terdapat lembaga-lembaga pemasaran yang melaksanakan fungsi-fungsi pemasaran atas komoditi pertanian tersebut. Adapun fungsi-fungsi pemasaran dapat dikelompokkan atas tiga fungsi, yaitu:

1. Fungsi Pertukaran (*Exchange Function*)

Fungsi ini meliputi semua kegiatan yang berhubungan dengan pemindahan hak milik suatu barang dan atau jasa melalui suatu proses pertukaran. Proses pertukaran tersebut dapat terjadi apabila antara pembeli dan penjual menemukan kesepakatan dan menyetujui suatu nilai atau tingkat harga tertentu terhadap suatu jumlah unit tertentu dari suatu barang atau jasa yang akan diperjualbelikan. Fungsi pertukaran terdiri atas dua fungsi, yaitu usaha pembelian dan usaha penjualan. Lembaga pemasaran yang melakukan proses penjualan biasanya melibatkan makelar

penjualan (*selling broker*), sedangkan lembaga pemasaran yang melakukan proses pembelian melibatkan makelar pembelian (*buying broker*).

2. Fungsi Fisik (*Physical Function*)

Fungsi ini meliputi semua aktivitas untuk menangani, menggerakkan dan mengubah produk-produk secara fisik sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen. Fungsi-fungsi fisik tersebut meliputi penyimpanan, pengangkutan dan pengolahan. Dengan demikian, fungsi fisik sangat terkait dengan kegiatan fungsional pemasaran yang menimbulkan kegunaan waktu, tempat dan bentuk.

3. Fungsi fasilitas (*Facilitating Function*)

Fungsi fasilitas pemasaran mencakup semua kegiatan yang dapat membantu kelancaran proses pemasaran. Fungsi ini merupakan usaha-usaha perbaikan sistem pemasaran untuk meningkatkan efisiensi operasional dan efisiensi penetapan harga. Fungsi fasilitas dalam sistem pemasaran pertanian terdiri atas standarisasi dan pengelolaan mutu, pembiayaan, penanggungan resiko dan penyediaan informasi pasar.

2.4.4 Biaya Pemasaran

Dalam pemasaran pertanian tidak pernah lepas dari biaya-biaya pemasaran yang harus dikeluarkan oleh petani maupun pedagang. Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran. Biaya pemasaran meliputi: biaya angkutan, biaya pengeringan, pungutan restribusi dan lain-lain. Besarnya biaya pemasaran ini berbeda satu sama lainnya, disebabkan karena: (a), macam komoditas

(b), lokasi pemasaran dan (c), macam lembaga pemasaran serta efektifitas pemasaran yang dilakukan (Soerkatawi, 2002).

Menurut Daniel (2002) besarnya biaya pemasaran berbeda satu sama lainnya, tergantung pada hal berikut :

a. Macam komoditas yang dipasarkan

Ada komoditas yang bobotnya besar, tetapi nilainya kecil sehingga membutuhkan biaya tata niaga yang besar. Sebaliknya ada komoditas yang kecil dan ringan, tetapi mempunyai nilai yang tinggi, dalam hal ini biaya tata niaganya lebih rendah, dan lain sebagainya.

b. Lokasi/daerah produsen

Bila lokasi produsen jauh dari pasar atau lokasi konsumen, maka biaya transportasi menjadi besar pula. Biasanya lokasi yang terpencil menjadi salah satu penyebab rendahnya harga di tingkat produsen.

c. Macam dan peranan lembaga niaga

Semakin banyak lembaga niaga yang terlibat, semakin panjang rantai tata niaga dan semakin besar biaya tata niaga komoditas tersebut.

2.4.5 Margin Pemasaran

Margin pemasaran didefinisikan sebagai perbedaan harga atau selisih harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima oleh petani. Analisis margin pemasaran dilakukan untuk mengetahui efisiensi pemasaran suatu produk dari tingkat

produsen sampai tingkat konsumen. Margin pemasaran adalah perbedaan harga yang terjadi disetiap lembaga pemasaran yang terlibat. Besarnya margin pemasaran ditentukan oleh besarnya biaya pemasaran yang terjadi dengan besarnya keuntungan disetiap lembaga pemasaran yang terlibat dalam kegiatan rantai distribusi suatu produk. Biaya pemasaran terdiri dari komponen biaya sortasi, pengemasan, biaya pengangkutan, biaya bongkar muat, biaya retribusi. Keuntungan pemasaran diukur dari besarnya imbalan jasa yang diperoleh atas biaya yang dikeluarkan dalam penyaluran produk ke pasar.

Margin pemasaran dapat ditinjau dari dua sisi, yaitu dari segi harga dan biaya pemasaran. Pada analisis pemasaran sering menggunakan konsep margin yang dipandang dari sisi harga. Margin pemasaran merupakan selisih harga yang dibayar konsumen akhir dan harga yang diterima petani (produsen). Dengan menganggap bahwa selama proses pemasaran terdapat beberapa lembaga pemasaran yang terlibat dalam aktifitas pemasaran ini, maka dapat dianalisis distribusi margin pemasaran diantara lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat (Sudiyono, 2001).

2.6.6 *Farmer's share*

Marjin pemasaran bukanlah satu-satunya indikator yang menentukan efisiensi pemasaran suatu komoditas. Salah satu indikator lain adalah dengan membandingkan harga yang dibayar oleh konsumen akhir atau yang biasa disebut dengan *farmer's share* (bagian yang diterima petani), dan sering dinyatakan dengan persen. *Farmer's*

share mempunyai hubungan yang negatif dengan margin pemasaran, sehingga semakin tinggi margin maka bagian yang akan diterima petani akan semakin rendah.

Farmer's share digunakan untuk membandingkan harga harga dibayarkan konsumen akhir dan dinyatakan dalam bentuk persentase.

2.4.7 Keuntungan Pemasaran

Menurut Nicholason (2002), keuntungan ekonomis ialah perbedaan antara penerimaan total dengan biaya total. Total penerimaan didapat dari hasil perkalian antar jumlah output dengan harga produk. Sedangkan biaya merupakan hasil perkalian dari harga input dengan jumlah output. Manfaat dan analisis keuntungan menurut Lipsey *et al* (1995) untuk menilai sejauh mana perubahan menggunakan sumberdaya langkah dengan sebaik-baiknya. Tingginya tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan digunakan sebagai parameter tingkat efisiensi perusahaan dalam penggunaan sumberdaya yang dimiliki. Besarnya keuntungan usaha pedagang lateks karet tergantung pada besarnya penerimaan dan pengeluaran selama jangka waktu yang ditetapkan. Oleh karena itu, tujuan dari perusahaan ataupun pedagang adalah untuk memaksimalkan keuntungan usahanya. Agar pedagang memperoleh keuntungan maka pedagang harus memaksimalkan penerimaan dan meminimumkan biaya. Besarnya penerimaan yang diperoleh dipengaruhi oleh total penjualan dan harga yang ditetapkan oleh pedagang. Semakin besar volume penjualan, maka semakin besar jumlah penerimaan yang diperoleh pedagang.

Keuntungan adalah selisih antara harga dibayarkan kepada penjual pertama dan harga yang dibayar pembeli terakhir (margin) setelah dikurangi dengan biaya pemasaran (Soekartawi, 2002).

Laba merupakan sisa lebih dari hasil penjualan dikurangi dengan harga pokok barang yang dijual dan biaya-biaya lainnya. Untuk mencapai laba yang besar, maka manajemen dapat melakukan langkah-langkah seperti menekan biaya penjualan yang ada, menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki dan meningkatkan penjualan sebesar mungkin (Daniel, 2002).

2.4.8 Efisiensi Pemasaran

Tujuan dari analisis pemasaran adalah untuk mengetahui apakah sistem pemasaran yang ada sudah efisien atau tidak. Terdapat dua konsep efisiensi pemasaran yaitu efisiensi operasional dan efisiensi harga. Ukuran efisiensi operasional dicerminkan oleh rasio keluaran pemasaran terhadap masukan pemasaran. Dalam saluran pemasaran efisiensi operasional sebenarnya sama dengan pengurangan biaya. Misalnya penggunaan mesin untuk menggantikan pekerja agar memperoleh hasil yang seragam dengan mutu yang lebih baik terkait dengan peningkatan efisiensi. Efisiensi harga dapat dilihat dari margin pemasaran yang lebih rendah dan memberikan *farmer's share* yang lebih besar.

Efisiensi pemasaran dapat dilihat dari besarnya biaya pemasaran persatuan produk untuk setiap tingkatan lembaga pemasaran. Efisiensi pemasaran dapat juga ditentukan dengan membandingkan dengan *farmer's share* yaitu bagian yang

diterima produsen dari harga yang dibayar oleh konsumen akhir dengan *market's share* yaitu bagian yang didapatkan oleh pedagang perantara.

Efisiensi pemasaran dapat dilihat dari besarnya biaya pemasaran persatuan produk untuk setiap tingkatan lembaga pemasaran. Efisiensi pemasaran dapat juga ditentukan dengan membandingkan dengan *farmer's share* yaitu bagian yang diterima produsen dari harga yang dibayar oleh konsumen akhir dengan *market's share* yaitu bagian yang didapatkan oleh pedagang perantara.

Daniel (2002) mengemukakan bahwa, efisiensi pemasaran adalah ukuran dari perbandingan antara kegunaan pemasaran dengan biaya pemasaran. Beberapa faktor yang dapat dipakai sebagai ukuran efisiensi pemasaran yaitu :

- Keuntungan pemasaran
- Harga yang diterima oleh konsumen
- Tersedianya fasilitas fisik pemasaran
- Kompetisi pasar.

2.5. Penelitian Terdahulu

Sari (2016) meneliti tentang “Analisis Finansial, Nilai Tambah dan Pemasaran Usaha Pengolahan Bahan Olah Karet (Bokar) Pada Perkebunan Karet Rakyat di Pekon Mulyo Kencono Kec. Tulang Bawang Tengah Kab. Tulang Bawang Barat”. Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan finansial, nilai tambah dan pemasaran bahan olah karet yang telah menerapkan teknologi pengolahan bokar

bersih. Penelitian ini menggunakan metode survey. Sampel pada penelitian ini berjumlah 60 orang terdiri dari petani perkebunan karet yang telah menerapkan teknologi pengolahan bokar bersih. Sampel saluran pemasaran dipilih secara *purposive* dari saluran yang terlibat dalam pemasaran bokar bersih yang dilakukan oleh sampel terpilih.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis finansial diperoleh bahwa usaha pengolahan bokar di Pekon Mulyo Kencono, Kecamatan Tulang Bawang Tengah, Kabupaten Tulang Bawang Barat adalah layak dilakukan. Usaha sensitive terhadap penurunan harga sebesar 34 persen. Skala usaha dari pengolahan bokar bersih adalah usaha mikro. Nilai tambah dari pengolahan bokar bersih di Pekon Mulyo Kencono, Kecamatan Tulang Bawang Tengah, Kabupaten Tulang Bawang Barat adalah Rp602,77. Pengolahan bokar yang dilakukan memberikan nilai tambah yang positif pada usaha. Pemasaran bokar bersih di Pekon Mulyo Kencono, Kecamatan Tulang Bawang Tengah, Kabupaten Tulang Bawang Barat memiliki nilai efisiensi pemasaran 5,95 persen dan margin pemasaran yang diperoleh petani sebesar 58 persen.

Hasil kajian Kumala dan Tetty (2015) meneliti tentang “Analisis Pemasaran dan Transmisi Harga Pada Petani Bokar di Desa Lubuk Batu Tinggal Kecamatan Lubuk Batu Jaya Kabupaten Indragiri Hulu”. Tujuan penelitian untuk mengetahui

pemasaran dan transmisi harga pada petani bokar. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey di Desa Lubuk Batu Tinggal Kecamatan Lubuk Batu Jaya Kabupaten Indragiri Hulu. Penarikan sampel menggunakan metode *purposive sampling*.

Hasil kajian menunjukkan bahwa di Desa Lubuk Batu Tinggal Kecamatan Lubuk Batu Jaya Kabupaten Indragiri Hulu hanya terdapat satu saluran pemasaran Bokar pada petani karet atau bersifat homogen yaitu petani kepedagang pengumpul dan pedagang pengumpul keabrik. Margin pemasaran rata-rata dari Pabrik kepetani di Desa Lubuk Batu Tinggal Kecamatan Lubuk Batu Jaya Kabupaten Indragiri Hulu selama periode tahun 2014 adalah sebesar Rp. 2.313,08 dan efisiensi pemasaran bernilai 5,99 %. Nilai korelasi harga untuk ditingkat petani dengan harga ditingkat Pabrik adalah sebesar 0,81% yang artinya bahwa nilai korelasi yang mendekati 1 menunjukkan keeratan hubungan yang tinggi antara harga ditingkat Pabrik karet dengan harga ditingkat petani. Dengan nilai $r < 1$, berarti kedua pasar berintegrasi tidak sempurna. Integrasi pasar yang tidak sempurna maka struktur pasar yang terbentuk adalah pasar persaingan tidak sempurna dan mengarah kepasar monopsoni. Nilai koefisien regresi b_1 (0,63) nilai koefisien regresi b_1 menunjukkan nilai elastistas harga. Nilai elastistas transmisi harga lebih kecil dari satu ($b_1 < 1$), ini

berarti bahwa jika terjadi perubahan harga sebesar 1% ditingkat Pabrik akan mengakibatkan perubahan harga sebesar 0,63% ditingkat petani.

Antni dan Iskandar (2015), meneliti tentang “Pola Pemasaran Bahan Olah Karet Rakyat Pada Daerah Produksi Harga Rendah di Provinsi Sumatera Selatan”. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi saluran pemasaran bahan olah karet di daerah harga rendah, mengidentifikasi struktur pasar yang terjadi pada pemasaran bahan olah karet tersebut dan menghitung *farmer's share* yang diterima petani dari pola pemasaran yang terjadi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey dengan penentuan desa contoh menggunakan metode *multi stage*. Penentuan sampel petani dilakukan dengan metode acak sederhana dengan jumlah sampel 60 petani, sedangkan untuk pedagang dilakukan secara sensus yaitu masing-masing delapan pedagang pengumpul dan pedagang besar serta satu pabrik pengolahan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pola pemasaran bahan olah karet dari petani ke pabrik pengolahan karet melalui tiga saluran pemasaran dengan lembaga yang terlibat adalah pedagang pengumpul, pedagang besar dan pabrik pengolahan. Struktur pasar yang terbentuk pada pemasaran bahan olah karet ini pada tingkat pedagang pengumpul dan pedagang besar adalah oligopsoni konsentrasi sedang, sedangkan pada pabrik pengolahan adalah monopsoni. Nilai *farmer's share* yang paling tinggi yang diterima petani yaitu pada saluran pemasaran dimana petani

menjual langsung kepada pedagang besar, kemudian pedagang besar menjual ke pabrik pengolahan.

Setiawan (2014) meneliti tentang “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Karet (Studi Kasus di Desa Getas Kecamatan Singorojo Kabupaten Kendal)”. Penelitian ini bertujuan untuk: 1) mengetahui faktor- faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan petani karet di Desa Getas Kecamatan Singorojo Kabupaten Kendal, 2) mengetahui tingkat penerimaan dan pendapatan petani dari usaha tani karet di Desa Getas Kecamatan Singorojo Kabupaten Kendal, 3) mengetahui tingkat kelayakan usaha tani karet di Desa Getas Kecamatan Singorojo Kabupaten Kendal. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey, responden yang diambil sebanyak 42 petani yang tersebar di Desa Getas Kecamatan Singorojo Kabupaten Kendal. Petani yang dijadikan responden adalah petani yang mempunyai usahatani karet dengan kriteria tanaman yang sudah berumur diatas 5 tahun atau sudah dapat disadap dan diambil getahnya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) faktor-faktor yang secara signifikan berpengaruh nyata terhadap pendapatan petani karet di Desa Getas Kecamatan Singorojo Kabupaten Kendal adalah luas lahan garapan dan pupuk. Berdasarkan uji t, variabel luas lahan mempunyai nilai t hitung (4,686) dan variabel pupuk mempunyai nilai t hitung sebesar (5,794). Nilai t hitung ini lebih besar dari t tabel (2,438) yang

berarti bahwa variabel luas lahan dan pupuk berpengaruh nyata terhadap pendapatan petani karet dengan tingkat signifikansi 99 persen. Sedangkan variabel jumlah tenagakerja, umur petani, tingkat pendidikan dan umur tanaman tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan, 2) petani karet di Desa Getas Kecamatan Singorojo Kabupaten Kendal memperoleh pendapatan rata-rata per bulan sebesar Rp 1.153.025,74. Jumlah hasil produksi rata-rata petani karet desa Getas adalah 121,075 kg dengan harga per kg yaitu sebesar Rp 10.278,57, sehingga diperoleh penerimaan rata-rata per bulan sebesar Rp 1.244.759,52 dengan rata-rata luas lahan sebesar 4.912 m². Jumlah ini akan berubah seiring bertambahnya jumlah produksi dan juga besarnya kisaran harga saat penjualan hasil produksi karet, 3) usahatani karet di desa Getas mempunyai nilai RC Ratio sebesar 2,5 sehingga usahatani karet layak untuk diusahakan.

Ningsih (2013), meneliti tentang “Analisis Saluran Pemasaran dan Transmisi Harga pada Petani Bokar di Desa Sei Tonang Kecamatan Kampa Utara Kabupaten Kampar”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis: 1. saluran, margin bokar pemasaran dan efisiensi pemasaran bokar dan harga yang diterima petani. 2.korelasi antara harga bokar dari pabrik dan harga bokar di petani tingkat. 3. pengaruh harga bokar perubahan pabrik untuk tingkat petani di sei Desa Tonang Kampar Kecamatan Utara Kabupaten Kampar. Metode penelitian adalah digunakan

metode survei. Metode pengambilan sampel adalah purposive sampling dari 38 petani yang memiliki usia perkebunan 20-25 tahun, dan menggunakan metode snowball sampling dengan mengikuti saluran pemasarannya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa di Desa Tonang Sei Kecamatan Kampar Utara Kabupaten Kampar memiliki satu saluran pemasaran karet (homogenitas). Itu adalah petani ke kolektor pedagang ke pabrik. Harga terendah di tingkat petani adalah Rp.7.966,67/ Kg, dan tingkat harga tertinggi adalah Rp.11.800,00/ Kg. Kemudian terendah harga pabrik adalah Rp.11.733,33/ Kg, dan tingkat harga tertinggi adalah Rp.16.516,67/ Kg. Tingkat harga rata-rata tingkat petani pada tahun 2012 adalah Rp.9.720,97 dan tingkat harga rata-rata di pabrik adalah Rp.13.872,78. Margintingkat saluran pemasaran antara harga di tingkat petani dan pabrik adalah Rp.4.151,81 dan petani menerima 73,44% dan pemasaran efisiensi adalah 3,07%. itu nilai korelasi antara harga di tingkat petani dan tingkat pabrik 0,826%. Nilai elastisitas transmisi harga antara harga yang diterima dari petani dan harga bokar oleh pabrik adalah 0,723.

Sasmi (2013), dengan judul penelitian “Analisis Pemasaran Bahan Olahan Karet Rakyat di Kabupaten Kuantan Singingi”. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui efisiensi pemasaran bahan olahan karet rakyat, transmisi harga, dan integrasi pasar di Kabupaten Kuantan Singingi. Penelitian dilakukan dengan metode

survey untuk mengumpulkan data primer dan sekunder. Untuk menganalisis data digunakan analisis margin dan analisis regresi berganda mengacu pada model Nerlove.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa saluran pemasaran karet yang paling efisien ditemukan pada saluran pemasaran yang dilakukan oleh petani yang tergabung dalam kelompok pemasaran bersama melalui sistem lelang. Nilai elastisitas transmisi harga menunjukkan bahwa harga ditingkat petani cukup responsif terhadap perubahan harga ditingkat pedagang baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang. Respon harga ditingkat pedagang akibat perubahan harga ditingkat pabrik baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang juga cukup baik. Namun harga di tingkat pabrik tidak begitu responsive terhadap perubahan harga FOB baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Analisis integrasi pasar menunjukkan bahwa pasar di tingkat petani dan pedagang terintegrasi secara sempurna, dimana perubahan harga pada satu pasar diikuti oleh perubahan harga pada pasar yang lain dengan proporsi yang relatif sama.

Wahyu (2012), meneliti tentang “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan dan Prospek Usahatani Karet Rakyat di Desa Sumberbulus Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (a) faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan usahatani karet rakyat, (b)

tingkat pendapatan petani karet rakyat di Desa Sumberbulus Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember dan (c) trend produksi dan luas lahan komoditas karet rakyat di Desa Sumberbulus Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember. Daerah penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive Method*). Daerah penelitian yang dipilih adalah Desa Sumberbulus Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analitik, deskriptif dan korelasional. Metode pengambilan contoh adalah metode *Simple Random Sampling* sebanyak 30 responden.

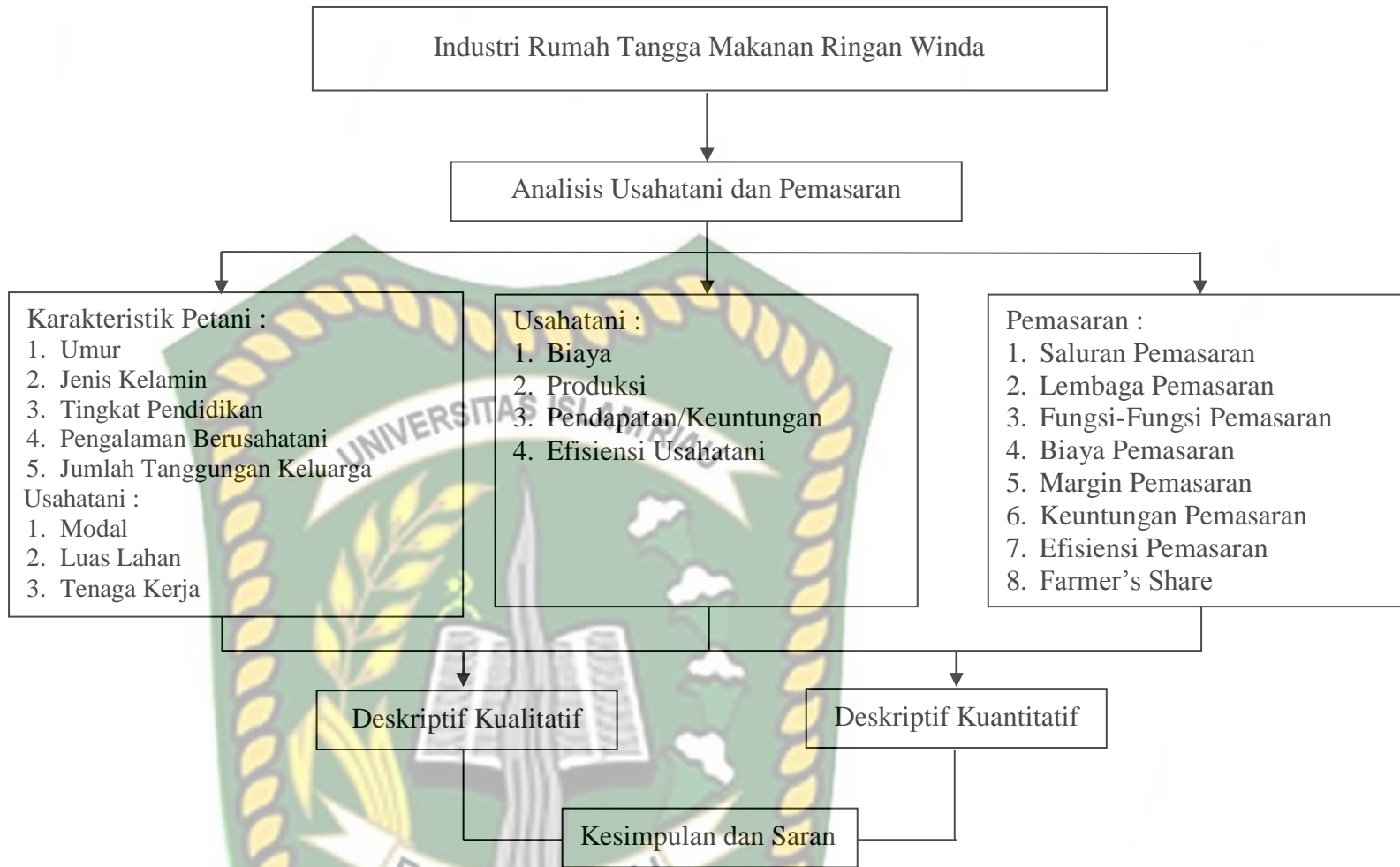
Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) faktor-faktor yang berpengaruh secara nyata terhadap tingkat pendapatan usahatani karet rakyat adalah harga jual, volume produksi, biaya tenaga kerja, biaya pupuk dan pengalaman, sedangkan untuk variabel luas lahan dan jumlah anggota keluarga berpengaruh secara tidak nyata terhadap tingkat pendapatan petani karet, 2) usahatani karet rakyat di Desa Sumberbulus Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember menguntungkan petani, 3) trend produksi dan luas lahan usahatani karet rakyat di Desa Sumberbulus Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember untuk tahun-tahun mendatang mengalami peningkatan yang ditunjukkan oleh garis trend dari kiri bawah ke kanan atas.

2.6. Kerangka Pemikiran

Keberhasilan dari usaha perkebunan karet sangat ditentukan oleh kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki oleh petani dalam mengolah pertanian yang diusahakannya serta saluran pemasaran. Semakin panjang rantai pemasaran karet, maka semakin tidak efisien pemasaran yang dilakukan.

Dalam mewujudkan hal tersebut maka perlu ditingkatkan efisiensi dalam pemasaran bokar. Secara umum untuk menduga efisiensi pemasaran bahan olahan karet rakyat di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kuantan Singingi yaitu dengan menggunakan beberapa pendekatan antara lain: mengetahui karakteristik petani karet KUB, menganalisis usahatani karet KUB, mengetahui saluran pemasaran, lembaga pemasaran dan fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin pemasaran, *farmer's share* dan keuntungan pemasaran serta efisiensi pemasaran petani karet KUB.

Dari hasil ini maka akan dapat diketahui prospek kelanjutan usahatani dan pemasaran karet di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi. Agar mempermudah pelaksanaan penelitian ini maka penulis membuat kerangka pemikiran yang digambarkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Skema Kerangka Pikiran

II. METODE PENELITIAN

3.1 Metode, Tempat dan Waktu Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei. Penelitian ini berlokasi di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi, karena di daerah tersebut sebagian besar penduduknya berpenghasilan sebagai petani karet dan pada Desa ini terdapat petani KUB. Penelitian ini dilakukan selama 6 bulan yaitu mulai dari bulan Januari 2019 sampai bulan Juni 2019 yang meliputi kegiatan persiapan, (pembuatan proposal, seminar, perbaikan), pelaksanaan (pengumpulan data, tabulasi data, dan analisis data), perumusan hasil (draft laporan, seminar, perbaikan, perbanyak laporan).

3.2 Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel

Populasi pada penelitian ini adalah petani karet KUB yang berjumlah 213 orang dan pedagang besar 1 orang di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi. Sampel yang diambil pada penelitian ini yaitu petani karet KUB yang berjumlah 30 orang dan pedagang besar 1 orang.

Alasan diambilnya jumlah sampel sebanyak 30 responden dari petani karet KUB, dikarenakan pertimbangan bahwa untuk mempermudah dalam pengumpulan data, menghemat waktu, biaya dan tenaga. Sehingga juga diharapkan dapat mewakili jawaban keseluruhan dari populasi pada penelitian ini.

Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *simple random sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel dari anggota populasi yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data Primer

Data primer ialah data yang diperoleh melalui wawancara langsung dari petani yang dijadikan responden dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah disediakan. Data primer yang dikumpulkan yaitu karakteristik petani yang meliputi: umur, jenis kelamin dan pendidikan, pengalaman berusahatani, jumlah tanggungan keluarga, biaya produksi, dan usahatani. Selain itu juga data-data pemasaran usahatani karet yang meliputi: lembaga pemasaran, pola saluran pemasaran, fungsi-fungsi pemasaran, dan biaya pemasaran.

2. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2010), data sekunder yaitu data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data/diperoleh dari tangan kedua seperti dari hasil penelitian orang lain, tulisan dari media cetak, berbagai buku, dokumentasi yang ada hubungannya dengan fokus penelitian. Data sekunder yang dikumpulkan meliputi: keadaan umum daerah penelitian, jumlah penduduk, perkembangan penduduk, serta informasi lain yang dianggap perlu untuk menunjang dan melengkapi penelitian ini yang diperoleh dari instansi terkait.

3.1 Konsep Operasional

Konsep operasional dibuat agar tidak terjadi penafsiran yang berbeda-beda dari istilah yang digunakan dalam penelitian. Konsep operasional pada penelitian ini meliputi :

1. Usahatani karet adalah suatu usahatani yang dilakukan oleh petani karet dalam mengalokasikan sumberdaya yang ada secara efektif dan efisien untuk tujuan memperoleh keuntungan yang tinggi pada periode waktu tertentu.
2. Petani karet KUB adalah kelompok tani yang menjual langsung karetnya kepada mitra/pedagang besar.
3. Proses produksi karet adalah suatu rangkaian kegiatan mulai dari penyadapan, pengumpulan lateks, pembekuan pengolahan dan pemasaran yang dihitung dalam sekali panen (3 kali dalam sebulan).
4. Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah dengan peningkatan atau penurunan jumlah produksi karet yang dihasilkan.
5. Biaya variabel adalah biaya yang berubah secara proporsional dengan aktivitas usahatani karet. Biaya variabel merupakan jumlah biaya marjinal terhadap semua unit yang diproduksi (bokar).
6. Biaya produksi adalah akumulasi dari semua biaya-biaya yang dibutuhkan dalam proses produksi karet oleh petani dengan tujuan untuk menghasilkan suatu bokar dengan kualitas yang sesuai. Biaya-biaya ini meliputi biaya bahan baku (pupuk, cuka, bahan bakar transportasi), biaya tenaga kerja, biaya operasional karet, dan lain sebagainya.
7. Produksi adalah keseluruhan produksi karet (ojol) yang dihasilkan dalam satu kali proses (Kg/Ha/Tahun).
8. Harga adalah suatu nilai tukar terhadap karet (ojol) yang bisa disamakan dengan uang untuk manfaat yang diperoleh dari suatu produk bagi petani KUB pada waktu tertentu dan tempat tertentu. Istilah harga digunakan untuk memberikan nilai finansial pada suatu produk (karet atau ojol).

9. Pendapatan kotor adalah suatu jumlah nilai yang diterima oleh petani karet KUB sebelum dikurangi pajak dan pengurangannya. Untuk usahatani karet KUB, jumlah ini merupakan biaya perolehan dikurangi penjualan bersih sebelum pajak dari penjualan.
10. Pendapatan bersih adalah seluruh hasil penerimaan usahatani karet dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan oleh petani karet KUB. Biaya tersebut terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap (Rp/Garapan/Tahun).
11. Efisiensi usahatani adalah suatu kondisi produksi karet yang menggunakan input dan biaya produksi seminimal mungkin untuk menghasilkan tingkat output (bokar) yang maksimal.
12. Pemasaran karet adalah suatu proses kegiatan ekonomi yang berfungsi membawa atau menyampaikan barang dari produsen ke konsumen.
13. Lembaga pemasaran adalah lembaga yang menyelenggarakan kegiatan pemasaran karet (ojol) dari produsen (petani karet KUB) kepada konsumen yaitu pedagang besar (pabrik).
14. Saluran pemasaran adalah rantai penyaluran yang mempunyai kegiatan menyalurkan karet (ojol) dari produsen ke pabrik.
15. Pedagang besar adalah seorang wirausaha yang membeli karet (ojol) dari petani karet KUB yang kemudian akan dijualnya ke pabrik.
16. Biaya pemasaran adalah jumlah ongkos yang dikeluarkan untuk keperluan transportasi, biaya makan, dan biaya bongkar muat (Rp/Kg).
17. Margin pemasaran perbedaan harga yang dibayar oleh pedagang besar (pabrik) pengolahan karet dengan harga yang diterima petani karet KUB.
18. Keuntungan pemasaran adalah selisih antara margin dengan biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan produk (bokar). Besar kecilnya keuntungan

yang diambil oleh masing-masing lembaga pemasaran akan menentukan harga dimasing-masing lembaga pemasaran.

19. Efisiensi pemasaran adalah rasio biaya pemasaran dengan nilai produk (bokar) yang dipasarkan (%).
20. *Farmer's share* adalah bagian yang diterima oleh petani karet dalam bentuk persentase harga ditingkat pabrik (%).

3.2 Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Menurut Nawawi (2003), metode deskriptif yaitu metode-metode penelitian yang memusatkan perhatian pada masalah-masalah atau fenomena yang bersifat aktual pada penelitian dilakukan, kemudian menggambarkan fakta-fakta tentang masalah yang diselidiki sebagaimana adanya diiringi dengan interpretasi yang rasional dan akurat.

3.5.1 Karakteristik Petani dan Profil Usahatani Karet KUB

Karakteristik petani karet KUB dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif yang meliputi umur, jenis kelamin dan tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, dan pengalaman berusahatani. Sementara itu profil usahatani karet meliputi modal, luas lahan dan tenaga kerja.

3.5.2 Analisis Usahatani Karet

1. Biaya Produksi

Total biaya produksi/tahun dapat dihitung dengan menggunakan rumus (Sinuraya, 1985), yaitu sebagai berikut:

$$TC = TVC + TFC \dots \dots \dots (1)$$

$$TC = (\sum B \text{ Pupuk} + \sum B \text{ Tenaga Kerja} + D)$$

Keterangan :

TC = Total Biaya (Rp/Ha/Tahun).

TVC = Total Biaya Variabel (Rp/Ha/Tahun).

TFC = Total Biaya Tetap (Rp/Ha/Tahun).

$(\sum B \text{ Pupuk})$ = Jumlah Biaya Pupuk (Rp).

$\sum B \text{ Tenaga Kerja}$ = Jumlah Biaya Upah Tenaga Kerja (Rp).

D = Penyusutan Alat.

Biaya penyusutan alat dalam penelitian ini dihitung dengan menggunakan metode garis lurus (*straight line method*) dengan rumus (Sinuraya, 1985) :

$$D = \frac{HB - NS}{UE} \dots\dots\dots(2)$$

Keterangan :

D = Nilai Penyusutan Alat (Rp/Unit).

HB = Harga Beli (Rp/Unit).

NS = Nilai Sisa Alat (Rp/Unit).

UE = Umur Ekonomis (Tahun).

2. Pendapatan Kotor

Pendapatan kotor dapat diperoleh dengan cara mengendalikan antara produksi dengan harga produksi yang berlaku (Soekartawi, 2002), dengan rumus :

$$TR = Y \cdot Py \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan :

TR = Pendapatan Kotor (Rp/Ha/Tahun).

Y = Jumlah Produksi (Rp/Ha/Tahun).

Py = Harga Produksi (Kg).

3. Pendapatan Bersih

Pendapatan bersih usahatani dihitung dengan menggunakan rumus (Soekartawi, 2002), yaitu:

$$\pi_G = TR - TC \dots\dots\dots(4)$$

Keterangan :

π_G = Pendapatan Bersih (Rp/Ha/Tahun).

TR = Pendapatan Kotor (Rp/Ha/Tahun).

TC = Total Biaya (Rp/Ha/Tahun).

4. Efisiensi Usahatani

Efisiensi usahatani karet dapat dilihat dari rasio total penerimaan dengan total biaya, penentuan efisiensi usahatani menggunakan rumus (Soekarwati, 2002)

yaitu :

$$RCR = \frac{TR}{TC} \dots\dots\dots(5)$$

Keterangan :

RCR = Rasio Biaya dengan Penerimaan.

TR = Pendapatan Kotor (Rp/Ha/Tahun).

TC = Total Biaya (Rp/Ha/Tahun).

Dengan kriteria apabila :

RCR>1: Usahatani menguntungkan.

RCR=1: Usahatani berada pada titik impas.

RCR<1: Usahatani tidak menguntungkan.

3.5.3 Analisis Pemasaran Karet

1. Saluran Pemasaran, Lembaga Pemasaran dan Fungsi-Fungsi Pemasaran

Saluran pemasaran karet dapat analisa dengan mengamati lembaga pemasaran yang membentuk saluran pemasaran tersebut. Saluran pemasaran karet

dapat ditelusuri dari pedagang di sentra pertanian karet sampai ke pabrik dengan melakukan wawancara. Analisis fungsi pemasaran digunakan untuk mengetahui kegiatan pemasaran yang dilakukan lembaga pemasaran dalam menyalurkan karet dari petani hingga ke pabrik. Analisis fungsi pemasaran dapat dilihat dari fungsi pertukaran yang terdiri dari fungsi pembelian dan penjualan, fungsi fisik terdiri dari fungsi pengangkutan, penyimpanan, dan pengolahan, serta fungsi pelancar yang terdiri dari standarisasi, penanggungan resiko, dan pembiayaan. Analisis yang digunakan analisis deskriptif kualitatif.

2. Biaya Pemasaran

Menurut Antoni dan Erni (2015), biaya pemasaran dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$B_{pk} = T + T_k + S + R_f \dots\dots\dots(6)$$

Dimana :

- B_{pk} = Biaya Pemasaran karet (Rp/Kg).
- T = Biaya transportasi (Rp/Kg).
- T_k = Biaya tenaga kerja (Rp/Kg).
- S = Biaya penyimpanan (Rp/Kg).
- R_f = Resiko fisik pemasaran (Rp/Kg).

3. Keuntungan Pemasaran

Menurut Soekartawi (2002), keuntungan pemasaran merupakan selisih antara margin pemasaran dengan biaya pemasaran, dapat dirumuskan:

$$\Pi = M - B \dots\dots\dots(7)$$

Dimana :

Π = Keuntungan pemasaran (Rp/Kg).

M = Margin Pemasaran (Rp/Kg).

B = Biaya pemasaran (Rp/Kg).

4. Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah perbedaan harga atau selisih harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima oleh petani. Untuk menghitung margin pemasaran digunakan rumus (Sudiyono, 2001) yaitu:

$$M = HK - HP \dots\dots\dots(8)$$

Dimana :

M = Margin Pemasaran (Rp/Kg).

HK = Harga yang dibayarkan Konsumen Akhir (Rp/Kg).

HP = Harga yang diterima Petani/Produsen (Rp/Kg).

5. *Farmer's Share*

Farmer's share digunakan untuk membandingkan harga yang dibayarkan konsumen akhir dan dinyatakan dalam bentuk persentase. Untuk menghitung *farmer's share* digunakan rumus (Rosmawati, 2011) yaitu:

$$Fs = Pf / Pr \times 100\% \dots\dots\dots(9)$$

Dimana:

Fs = *Farmer's Share*.

Pf = Harga ditingkat Petani (Rp/Kg).

Pr = Harga ditingkat Lembaga Pemasaran (Rp/Kg).

6. Efisiensi Pemasaran

Menurut Soekartawi (2002) untuk menghitung efisiensi pemasaran dapat digunakan rumus sebagai berikut :

$$EP = \frac{TB}{TNP} \times 100\% \dots\dots\dots(10)$$

Dimana :

EP = Efisiensi Pemasaran (%).

TB = Total Biaya (Rp/Kg).

TNP = Total Nilai Produk (Rp/Kg).

Artinya, semakin rendah atau kecil persentase efisiensi pemasaran maka pemasaran semakin efisien. Sebaliknya semakin tinggi atau besar persentase efisiensi pemasaran maka pemasaran semakin tidak efisien (Soekartawi, 2002).



IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1 Keadaan Umum

4.1.1 Sejarah Desa

Pada awal mulanya di desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi diberi nama Paboun yang berasal dari pembauran antara suku-suku diantaranya adalah suku melayu, suku chaniago, suku pitopang dan suku piliang, karena pembauran antar suku-suku itulah makanya diberi nama Pebaun.

Pada tahun 1970 Desa Pebaun terjadi pemekaran menjadi 3 desa yaitu Desa Pebaun Hilir, Desa Pebaun Hulu, dan Desa Saik. Sebab terjadinya pemekaran tersebut diantaranya karena banyaknya penduduk satu desa maka terjadi 3 Kepala Banjar, waktu itu masih bernama banjar (kampung). (Kantor Desa Pebaun Hilir, 2018).

Pada tahun 1970 terpilihlah bapak M. Nur Sebagai Kepala Banjar pertama selama 6 tahun (1972-1977). Setelah berakhir masa jabatan digantikan oleh Bapak Effendi RN (1977-1985) yang ditunjuk langsung oleh Camat. Pada masa beliaulah Kepala Banjar diganti dengan Kepala Desa. Setelah selesai kepemimpinan bapak Effendi RN, beliau digantikan oleh Amrisal Hasdi (1985-2000) setelah itu digantikan oleh Bapak Sayuti Hanif, beliau menjabat selama 2 periode (2000-2011). (Kantor Desa Pebaun Hilir, 2018).

4.1.2 Letak dan Batas Wilayah

Desa Pebaun Hilir memiliki luas wilayah yang tidak terlalu besar. Namun demikian, dengan tidak terlalu besarnya wilayah yang harus dikembangkan oleh

Pemerintahan Desa Pebaun Hilir, maka hal itu dirasa akan cukup membantu dalam meningkatkan potensi yang terdapat di Pebaun Hilir pada masa ke masa.

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari Kantor Desa Pebaun Hilir (2019), secara geografis Desa Pebaun Hilir merupakan salah satu Desa di Kecamatan Kuantan Mudik yang mempunyai luas wilayah mencapai 129,5 Ha. Dengan jumlah penduduk Desa Pebaun Hilir sebanyak 958 Jiwa. Desa Pebaun Hilir merupakan salah satu Desa dari 24 Desa dan 1 (Satu) yang ada di kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi, Desa Pebaun Hilir berada pada ketinggian ± 165 dpl (longitud 6,70543 °E dan etitut 106,70543 °E) dan curah hujan ± 254 mm, rata-rata suhu udara 28° - 32° celcius. Bentuk wilayah menanjung hanya 1%. Desa Pebaun Hilir terletak di sebelah Timur Kecamatan Kuantan Mudik yang apabila ditempuh dengan memakai kendaraan hanya menghabiskan waktu selama ± 5 menit. Desa Pebaun Hilir memiliki batas-batas sebagai berikut :

1. Sebelah Utara : Berbatasan dengan Desa Saik.
2. Sebelah Selatan : Berbatasan dengan Sungai Batang Kuantan.
3. Sebelah Barat : Berbatasan dengan Desa Pebaun Hulu.
4. Sebelah Timur : Berbatsan dengan Desa Pulau Binjai.

4.1.3 Iklim dan Topografi

Iklim di Desa Pebaun Hilir cocok untuk pertanian karet, di desa ini dikenal dua musim yaitu musim hujan dan musim kemarau. Musim hujan di mulai pada bulan Oktober sampai dengan bulan Maret, sedangkan musim kemarau dimulai pada bulan April hingga September. Dengan curah hujan diatas 2000 mm/tahun. Desa Pebaun Hilir mempunyai suhu rata-rata berkisar antara 23,82°C – 27,68°C. Suhu pada kisaran ini sangat cocok untuk pertanian tanaman pangan dan tanaman

perkebunan. Klasifikasi iklim di Desa Pebaun Hilir termasuk iklim lembab atau agak basah (Kantor Desa Pebaun Hilir, 2019).

Sebagai sumber daya pengembangan, subsektor perkebunan memiliki peran yang sangat besar dalam berbagai aspek: ekonomi, ekologi, dan sosial. Pada aspek ekonomi, sektor perkebunan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat dan daerah, yang berimplikasi pada aspek sosial (*social security*). Adapun pada aspek ekologi, sektor ini berperan besar dalam menjamin keseimbangan lingkungan hidup yang juga berdampak pada aspek sosial pembangunan (*social change*).

Dengan kondisi wilayah yang terletak di areal strategis merupakan potensi ekonomi terutama disektor perkebunan. Untuk menunjang ini, diperlukan jangkauan pemasaran yang luas dan tepat. Sampai saat ini, karet masih sangat diandalkan sebagai komoditas unggulan di Desa Pebaun Hilir.

4.1.4 Luas dan Penggunaan Lahan

Jumlah luas tanah di Desa Pebaun Hilir seluruhnya mencapai 129,5 ha yang terdiri dari : pemukiman yaitu seluas 8,08 ha, lahan pertanian/perkebunan yaitu seluas 120,31 ha, terdapat 2 lapangan volly yaitu seluas 324 m² atau 0,03 ha, dan 1 lapangan sepak bola yaitu seluas 10.800 m² atau 1,08 ha (Kantor Desa Pebaun Hilir, 2019).

4.2 Keadaan Sosial Ekonomi

4.2.1 Keadaan Penduduk

Etnis yang berdomisili di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi sebagian besar adalah etnis Melayu. Hanya sebagian kecil saja etnis lain, seperti etnis Jawa, Minagkabau, Sunda dan Batak yang membaaur dengan penduduk setempat. Bahasa dan adat istiadat masyarakat Desa

Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi adalah bernuansa Melayu. Jumlah penduduk di Desa Pebaun Hilir dapat dikelompokkan menurut kelompok umur. Jumlah penduduk Desa Pebaun Hilir menurut kelompok umur dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 4. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin, Kelompok Umur, Tingkat Pendidikan, Mata Pencaharian di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018

No	Karakteristik Penduduk	Jumlah Penduduk (Jiwa)
1	Jenis Kelamin (Jiwa)	
	a. Laki-Laki	347
	b. Perempuan	611
	Jumlah	958
2	Kelompok Umur (Tahun)	
	a. 0 – 14	102
	b. 15 – 29	214
	c. 30 – 44	306
	d. 45 – 59	273
	e. 60 – 74	61
	f. 75 – 94	2
	Jumlah	958
3	Tingkat Pendidikan (Tahun)	
	a. (6)	167
	b. (9)	549
	c. (12)	242
	Jumlah	958
4	Mata Pencaharian	
	a. Petani	716
	b. Nelayan	49
	c. PNS	149
	d. Wiraswasta	44
	Jumlah	958

Sumber: Kantor Kepala Desa Pebaun Hilir, 2019.

Berdasarkan Tabel 4 diatas, terlihat jumlah penduduk di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik adalah sebanyak 958 orang. Dengan jenis kelamin terbanyak yaitu Perempuan, mayoritas kelompok umur yaitu antara 30 sampai 44 tahun, dengan tingkat pendidikan terbanyak yaitu 9 tahun atau SMP/Sederajat,

dan mayoritas mata pencaharian penduduk adalah petani. Mayoritas penduduk di Desa Pebaun Hilir masih tergolong usia produktif.

Suatu masyarakat adalah terbentuk dari hubungan individu dengan kelompok lainnya yang akan melahirkan pergaulan sosial. Sementara itu pergaulan-pergaulan sosial masyarakat disebut juga dengan sistem nilai, sistem nilai inilah yang dipakai dalam masyarakat untuk mengatur pergaulan sosial.

Masyarakat Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik dalam sosial mereka terdapat banyak kesamaan sosial yang sedemikian rupa sehingga satu sama lainnya memiliki sifat-sifat mengasih dan saling tolong menolong jika ada salah satu masyarakat dapat musibah atau memerlukan pertolongan lainnya. Mereka juga memiliki tingkat solidaritas yang tinggi sehingga jika ada keperluan individu atau kelompok mereka biasanya melakukan dengan bergotong-royong.

4.2.2 Sarana Pendidikan

Kegiatan pendidikan berlangsung baik karena dimungkinkan oleh tersedianya berbagai fasilitas pendidikan dari segala jenjang mulai dari taman kanak-kanak sampai tingkat sekolah menengah umum baik negeri maupun swasta. Diera otonomi ini pemerintah semakin gencar membangun sarana dan prasarana pendidikan supaya Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik dapat meningkatkan sumber daya manusianya untuk membangun Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik ini di masa yang akan datang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 5. Jumlah Sarana Pendidikan di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Tahun 2018

No	Pendidikan	Jumlah (Unit)
1	TK (Taman Kanak-Kanak)	1
2	SD Negeri	1
3	SMP Sederajat	-
4	SMA/SMK Sederajat	-
Jumlah		2

Sumber: Kantor Kepala Desa Pebaun Hilir, 2019.

Berdasarkan Tabel 5 diatas, dapat dijelaskan bahwa fasilitas-fasilitas pendidikan di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik sudah tergolong cukup baik dalam menunjang pendidikan penduduk. Dalam arti lain dengan tersedianya sarana dan prasarana pendidikan maka diharapkan masyarakat memiliki pendidikan yang maju dan tidak ketinggalan dengan daerah-daerah lainnya.

Berdasarkan tingkat pendidikan masyarakat Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi sudah sangat berkembang hal ini terbukti dengan adanya sebagian dari penduduk yang telah melanjutkan pendidikan keperguruan tinggi keluar daerah seperti di UIR, UNRI dan Universitas lainnya.

4.2.3 Sarana Ibadah

Sebagaimana halnya pada daerah-daerah lainnya agama adalah merupakan hal yang tidak terpisahkan dari kehidupan penduduk pada umumnya dan salah satu sarana untuk menunjang hal tersebut tidak terlepas dari ketersediaan sarana dan prasarana peribadatan agama. Ditinjau dari agama yang dianut mayoritas masyarakat Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik

beragama Islam. Berikut adalah jumlah tempat ibadah yang ada di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik.

Tabel 6. Sarana Peribadatan di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Tahun 2018

No	Rumah Ibadah	Jumlah (Unit)
1	Mesjid	1
2	Surau/Musholla	2
Jumlah		3

Sumber: Kantor Kepala Desa Pebaun Hilir, 2019.

Berdasarkan Tabel 6 diatas, dapat digambarkan bahwa agama Islam adalah agama yang dianut oleh penduduk secara mayoritas di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik. Bagi masyarakat di desa Pebaun Hilir yang beragama Islam masjid dan surau berfungsi sebagai tempat melakukan ibadah sholat lima waktu, tahlilan, dan tempat mengaji. Keyakinan beragama Islam di kalangan masyarakat di Desa Pebaun Hilir pada hakikatnya telah ditanamkan sejak masa kanak-kanak. Kewajiban belajar mengaji bagi anak-anak yang beragama Islam dilakukan pada malam hari, setelah selesai sholat magrib. Hal ini disebabkan karena pada siang hari anak-anak pergi ke sekolah.

4.3 Keadaan Pertanian

Secara umum usahatani yang dijalankan di wilayah Desa Pebaun Hilir meliputi tanaman pangan dan perkebunan. Usaha tanaman pangan yang diusahakan seperti jagung, singkong dan sayur-sayuran. Hasil pertanian tersebut umumnya tidak dijual semua, tetapi sebagian dikonsumsi sendiri oleh petani untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Untuk tanaman perkebunan yang banyak diusahakan di Desa Pebaun Hilir meliputi tanaman kelapa sawit dan tanaman karet. Untuk saat ini tanaman yang paling banyak dibudidayakan adalah tanaman karet. Tanaman karet sangat cocok ditanam di daerah ini karena memiliki tingkat kesuburan yang tinggi. Petani di Desa Pebaun Hilir memilih tanaman karet untuk dibudidayakan karena dianggap memiliki keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan dengan tanaman lainnya.

4.4 Profil KUB

Informasi umum profil KUB Tandikek Indah di daerah penelitian yaitu Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi.

1. Nama KUB (Kelompok Usaha Bersama) : KUB Tandikek Indah
2. Alamat
 - a). Desa : Pebaun Hilir
 - b). Kecamatan : Kuantan Mudik
 - c). Kabupaten : Kuantan Singingi
 - d). Provinsi : Riau.

4.4.1 Sejarah Berdiri KUB

Pada awalnya sebagian besar masyarakat di Desa Pebaun Hilir menjual bahan olahan karet (Bokar) ke pedagang tengkulak yang ada di sekitar. Rendahnya harga yang ditawarkan oleh para tengkulak membuat para petani semakin mengalami kesulitan ekonomi ditengah tingginya biaya hidup yang harus dipenuhi saat ini.

Seiring berjalannya waktu para petani mulai berpikir bagaimana cara meningkatkan penghasilan dengan tetap menjadi petani karet, sehingga terbentuklah Kelompok Usaha Bersama (KUB) pada tanggal 20 Oktober 2010

yang diberi nama Tandikek Indah, yang pada awal mula berdirinya berjumlah 30 orang dengan mengandalkan modal secara swadaya.

4.4.2 Visi dan Misi

Visi :

Terciptanya KUB perkebunan karet yang tangguh, professional, kreatif, inovatif, kredibel dan berwawasan agribisnis dalam meningkatkan nilai tambah dan meningkatkan kesejahteraan anggota.

Misi :

1. Mengembangkan sistem pelatihan perkebunan yang handal, mandiri dan berbasis manajemen mutu.
2. Meningkatkan pendapatan dan perekonomian masyarakat khususnya anggota KUB.
3. Pemantapan kelembagaan KUB sebagai perkebunan yang kuat, mandiri dan berdaya saing.
4. Pemantapan KUB perkebunan menuju terbentuknya koperasi.

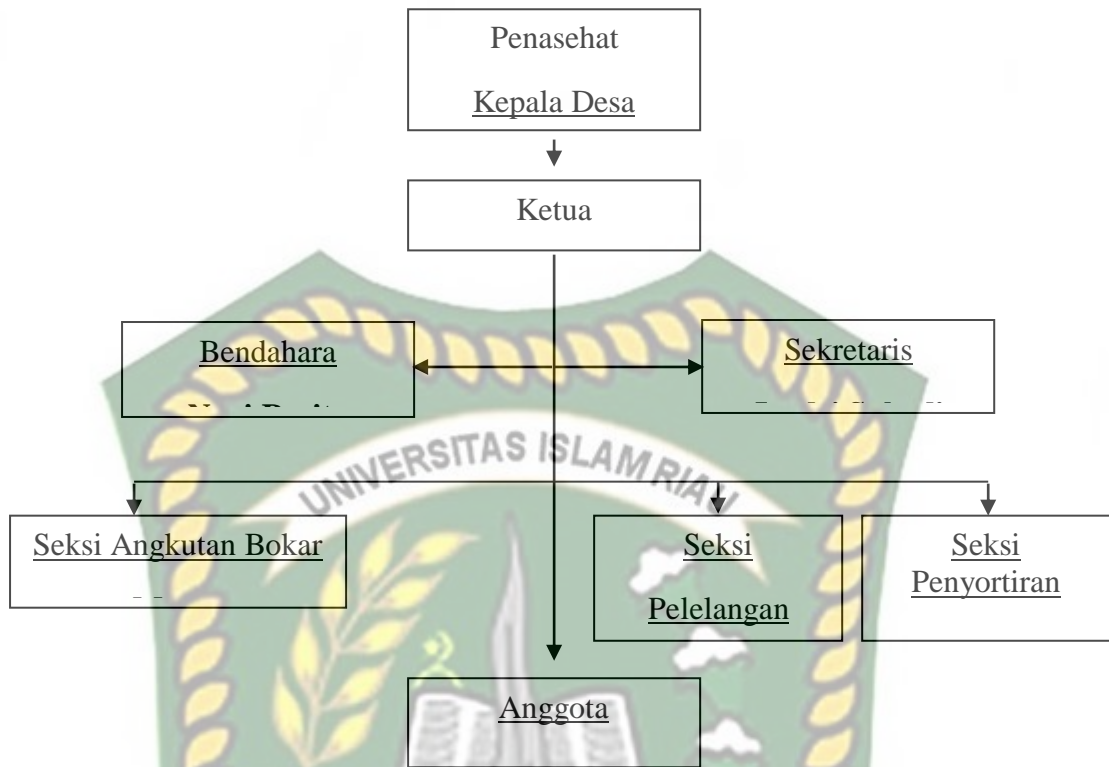
4.4.3 Tujuan Berdirinya KUB

Adapun tujuan didirikannya KUB Tandikek Indah adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan kelompok.
2. Meningkatkan akses pasar dan posisi tawar menawar kelompok.
3. Meningkatkan mutu bokar anggota kelompok.
4. Tumbuhnya kelompok usaha bersama yang maju dan mandiri.

4.4.4 Struktur Organisasi

Struktur organisasi KUB Tandikek Indah di Desa Pebaun Hulu dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 3. Struktur Organisasi KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018

Berikut ini adalah penjelasan dari gambar struktur organisasi KUB Tandikek Indah di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi dalam pembagian kerja:

1. Penasehat

Penasehat KUB disini adalah Kepala Desa yang memiliki fungsi sebagai pemberi arahan-arahan yang positif dan memberikan ide-ide yang bermanfaat bagi KUB, memberikan bantuan secara moril kepada ketua dan seksi-seksi, mencari

solusi atas persoalan yang ditemukan dan ikut bertanggung jawab atas kegiatan yang dilaksanakan.

2. Ketua

Tugas utama seorang ketua adalah sebagai pemimpin dalam merencanakan kegiatan yang dilakukan, membagi tugas kerja kepada bawahannya, dan mengontrol semua kegiatan didalam pemasaran bokar KUB tersebut.

3. Bendahara dan Sekretaris

Fungsi dan tugas dari bendahara didalam pemasaran bokar adalah menyimpan dan mengeluarkan uang kelompok, membukukan segala pengeluaran, menerima dan mencatat tanggal uang masuk beserta sumber dana dan jumlah dana.

Sedangkan tugas sekretaris dalam kelompok usaha bersama di daerah penelitian adalah membuat surat permohonan bantuan dana (proposal), mencatat hasil keputusan-keputusan pertemuan yang dilakukan dan membuat laporan-laporan kegiatan serta laporan keuangan atas kegiatan pemasaran bokar KUB.

4. Seksi Angkutan Bokar

Fungsi dan tugas seksi angkutan bokar adalah mengangkut bokar yang telah dipanen petani KUB dari kebun sampai ketempat penyimpanan atau pengumpulan bokar, serta melakukan bongkar bokar tersebut.

5. Seksi Penyortiran

Seksi penyortiran bokar adalah mempunyai tugas sebagai pengurus yang melakukan sortir bokar yang baik dan sesuai standar mutu yang disepakati dengan

pihak pedagang. Penyortiran dilakukan setelah semua karet terkumpul di gudang penyimpanan.

6. Seksi Penimbangan

Seksi penyimpanan adalah melakukan tugas kerja sebagai penimbang bokar yang telah dikumpulkan ditempat penyimpanan untuk mengetahui berat bersih dari bokar tersebut.

Manajemen yang dilakukan KUB ini yaitu melakukan simpanan sukarela setelah dilakukan penimbangan karet dan sudah menerima uang hasil dari penimbangan tersebut. Tujuan dilakukannya simpanan sukarela ini adalah untuk petani apabila sehari-hari dan sebagai keperluan anak untuk sekolah. Selain itu KUB juga melakukan pertemuan sekali dalam sebulan dengan anggota untuk memberikan arahan bagaimana cara menyadap karet yang baik dan juga meningkatkan mutu bokar yang diinginkan.

4.4.5 Kualitas Bokar KUB

Lateks banyak diolah menjadi beberapa jenis bahan olahan karet, pada umumnya olahan karet merupakan produksi perkebunan karet rakyat sehingga disebut dengan BOKAR (Bahan Olahan Karet Rakyat). Kualitas mutu bokar sangat menentukan daya saing karet di pasar internasional, dengan mutu bokar yang baik akan terjamin permintaan pasar untuk jangka panjang. Mutu bokar yang baik dicerminkan oleh Kadar Kering Karet (KKK) dan tingkat kebersihan yang tinggi. Upaya perbaikan mutu bokar harus dimulai sejak penanganan lateks di kebun sampai tahap pengolahan akhir.

Di daerah penelitian ini dilakukan, karet yang dihasilkan petani KUB sudah sesuai SNI-Bokar No. 06-2047-2002 tanggal 25 Oktober 2010 yaitu tidak menambahkan bahan-bahan non karet, disimpan ditempat yang teduh atau di dalam gudang, tidak direndam dengan air dan berbau segar dengan KKK yaitu 30% menurut pasar lelang.



V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Karakteristik Petani dan Profil Usahatani Karet

5.1.1 Karakteristik Petani

Karakteristik petani karet melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi yang dibahas dalam penelitian ini meliputi: umur, jenis kelamin, tingkat pendidikan, pengalaman berusahatani, dan jumlah tanggungan keluarga. Umur menggambarkan kemampuan fisik seseorang, pendidikan dan pengalaman menentukan pengetahuan, jumlah anggota keluarga menggambarkan besarnya tanggungan keluarga dan jumlah tenaga kerja yang tersedia dalam keluarga tersebut. Untuk lebih jelaskan akan diuraikan pada Tabel 7.

5.1.1.1 Umur

Berdasarkan hasil penelitian, petani karet melalui KUB di Desa Pebaun Hilir mempunyai tingkat umur yang berbeda-beda yaitu berkisar antara 18-65 tahun. Distribusi umur petani karet secara rinci disajikan dalam Tabel 7. Berdasarkan Tabel 7 dapat dilihat bahwa umur petani karet rata-rata 45 tahun, yang terdiri dari umur 18-25 tahun berjumlah 2 orang, umur 26-35 tahun berjumlah 3 orang, umur 36-45 tahun berjumlah 9 orang, umur 46-55 tahun berjumlah 9 orang, dan umur 56-65 tahun berjumlah 7 orang. Ini menunjukkan bahwa mayoritas umur petani karet berada dibawah 60 tahun yang berarti petani karet KUB di Desa Pebaun Hilir tergolong kedalam kelompok usia produktif. Dengan usia petani karet yang rata-rata dalam usia produktif sehingga petani mempunyai kemampuan fisik yang lebih kuat dalam melakukan kegiatan usahanya dan mengelola usahatannya.

Tabel 7. Distribusi Umur, Jenis Kelamin, Tingkat Pendidikan, Pengalaman Berusahatani, dan Jumlah Tanggungan Keluarga Usahatani Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018

	Karakteristik Petani	Jumlah (Jiwa)	Persentase
1	Umur (Tahun)		
	a. 16-25	2	6,67
	b. 26-35	3	10,00
	c. 36-45	9	30,00
	d. 46-55	9	30,00
	e. 56-65	7	23,33
	Jumlah	30	100,00
	Rata-Rata	45,03	
2	Jenis Kelamin (L/P)		
	a. Laki-Laki	17	56,67
	b. Perempuan	13	43,33
	Jumlah	30	100,00
3	Pendidikan (Tahun)		
	a. (6)	8	26,67
	b. (9)	14	46,67
	c. (12)	8	26,67
	Jumlah	30	100,00
	Rata-Rata	9,00	
4	Pengalaman Berusahatani (Tahun)		
	a. 1-10	8	26,67
	b. 11-20	9	30,00
	c. 21-30	10	33,33
	d. 31-40	2	6,67
	e. 41-50	1	3,33
	Jumlah	30	100,00
	Rata-Rata	19,40	
5	Tanggungan Keluarga (Jiwa)		
	a. 1-2	12	40,00
	b. 3-4	12	40,00
	c. 5-6	6	20,00
	Jumlah	30	100,00
	Rata-Rata	3,13	

5.1.1.2 Jenis Kelamin

Petani karet di daerah penelitian rata-rata berjenis kelamin laki-laki yaitu berjumlah sebanyak 17 orang atau 56,67% dan perempuan berjumlah sebanyak 13 orang atau 43,33%. Di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik jenis kelamin tidak menjadi hambatan bagi masyarakat desa untuk menjalankan usahatani karet.

5.1.1.3 Tingkat Pendidikan

Pada Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik tingkat pendidikan erat hubungannya dengan daya nalar dan sikap atau perilaku petani, sarana penunjang yang sangat penting dalam usaha meningkatkan hasil produksi, pendidikan yang dimiliki responden akan mempermudah dalam mengadopsi teknologi dan keterampilan manajemen dalam mengelola usaha perkebunannya. Selain pendidikan formal, pengetahuan mengenai pertanian juga dapat diperoleh melalui pendidikan non formal seperti penyuluhan melalui petugas penyuluh lapangan, media elektronik dan sumber bacaan lainnya.

Tingkat pendidikan petani karet di daerah penelitian cenderung bervariasi, tingkat pendidikan petani karet KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik berkisar antara SD hingga SMA. Tabel 8 menjelaskan bahwa rata-rata tingkat pendidikan petani karet adalah 9 tahun atau setara SMP, yang terdiri dari SD berjumlah 8 orang, SMP berjumlah 14 orang, dan SMA berjumlah 8 orang.

Hal ini menunjukkan bahwa di daerah tempat penelitian tingkat pendidikan petani masih relatif rendah. Sehingga untuk meningkatkan pendidikan tersebut maka petani perlu dibekali dengan pendidikan non formal yang dapat meningkatkan keterampilan, khususnya dalam bidang pertanian tanaman perkebunan.

5.1.1.4 Pengalaman Berusahatani

Pertambahan usia petani selalu akan diikuti oleh meningkatnya pengalaman petani dalam berbagai aspek kehidupan termasuk pengalaman pekerjaan yang ditekuni. Semakin lama petani menekuni usahatani yang dilakukan, maka semakin meningkat pula pengetahuan, keterampilan, dan pengalamannya dalam mengelola usahataniya tersebut.

Pengalaman berusahatani karet juga merupakan salah satu faktor yang sangat mempengaruhi kemampuan petani untuk mengelola usahataniya. Pengalaman berusahatani tidak sama antara petani satu dengan yang lainnya.

Berdasarkan Tabel 7, dapat dilihat bahwa pengalaman berusaha sebagai petani karet dengan rata-rata 19 tahun yaitu terdiri dari 1-10 tahun berjumlah 8 orang, 11-20 tahun berjumlah 9 orang, 21-30 tahun berjumlah 10 orang, 31-40 tahun berjumlah 2 orang, 41-50 tahun berjumlah 1 orang. Hal ini menunjukkan bahwa petani karet di daerah penelitian sudah berpengalaman dalam berusahatani karet.

5.1.1.5 Jumlah Tanggungan Keluarga

Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah tanggungan keluarga rata-rata adalah menanggung 3 jiwa dari setiap satu orang kepala keluarga yaitu terdiri dari 1-2 jiwa berjumlah 12 orang, 3-4 jiwa berjumlah 12 orang, dan 5-6 jiwa berjumlah 6 orang.

Banyak sedikitnya jumlah anggota keluarga akan mempengaruhi aktivitas petani dalam mengelola usahataniya. Semakin besar jumlah anggota keluarga maka beban ekonomi keluarga juga akan semakin meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa petani harus berusaha meningkatkan pendapatan dari hasil

usahatannya, sehingga kebutuhan rumah tangga dapat terpenuhi. Sebaliknya jika dilihat dari tanggungan keluarga, semakin kecil jumlah anggota keluarga maka akan dapat memberikan gambaran hidup yang lebih sejahtera bagi petani apabila usahatannya berhasil dengan baik.

5.1.2 Profil Usahatani Karet

5.1.2.1 Modal

Usahatani karet yang memiliki konsep ekonomi perlu pemikiran yang rasional untuk terus mengembangkan usahatani untuk dapat meningkatkan pendapatannya. Berdasarkan hasil penelitian bahwa usahatani karet di Desa Pebaun Hilir lahannya merupakan warisan dari keluarga seperti dari orang tuanya atau kakeknya, serta dalam melakukan penggarapan lahannya menggunakan modal sendiri.

Kendala yang dihadapi berkaitan dalam kepemilikan modal yaitu hasil dari pendapatan usahatani tidak cukup dibagi untuk keperluan rumah tangga dan pembelian input produksi sehingga mengharuskan petani tidak memberi pupuk tanaman karet, dengan sedikitnya lateks yang dihasilkan oleh tanaman karet maka sedikit pula produksi yang dihasilkan dan seperti yang diketahui bahwasanya karet yang dipupuk akan menghasilkan lateks dan produksi karet yang tinggi. Status kepemilikan usahatani karet di daerah penelitian merupakan usaha dengan kepemilikan lahan sendiri. petani di daerah tersebut tergolong kepada petani swadaya yang artinya membudidayakan karetnya tanpa kerjasama dengan pihak lain. Petani karet KUB yang ada di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi bekerja secara individu.

Selain masalah pembiayaan, pada umumnya petani di daerah penelitian sulit untuk memperoleh pengetahuan dan informasi serta rata-rata petani menggunakan bibit karet yang tidak bersertifikat sehingga hasil yang diperoleh rendah dan tidak terjamin kualitasnya.

5.1.2.2 Luas Lahan

Lahan adalah unsur tanah yang memiliki peranan penting, tanah sangat berpengaruh terhadap pendapatan usahatani. Faktor-faktor tanah yang sangat berpengaruh terhadap pendapatan usahatani adalah luas lahan. Semakin luas lahan yang digarap atau ditanam, maka akan semakin besar pula jumlah produksi yang dihasilkan oleh lahan tersebut. Luas lahan petani karet KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik disajikan pada Tabel 8.

Tabel 8. Distribusi Luas Lahan Garapan Usahatani Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018

No	Luas Lahan Garapan (Ha)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	0,5 – 1,5	23	76,67
2	1,6 – 2,5	1	3,33
3	2,6 – 3,5	1	3,33
4	3,6 – 4,5	2	6,67
5	4,6 – 5,5	2	6,67
6	5,6 – 6,5	1	3,33
Jumlah		30	100,00
Rata-Rata (Ha)		1,67	

Berdasarkan Tabel 8, dapat dijelaskan bahwa luas lahan yang dimiliki petani karet dalam berusahatani karet KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi terdiri dari luas lahan antara 0-1,5 ha sebanyak 23 jiwa dengan persentase (76,67%), luas lahan antara 1,6-2,5 ha sebanyak 1 jiwa dengan persentase (3,33%), luas lahan antara 2,6-3,5 ha sebanyak

1 jiwa dengan persentase (3,33%), luas lahan antara 3,6-4,5 ha sebanyak 2 jiwa dengan persentase (6,67%), luas lahan antara 4,6-5,5 ha sebanyak 2 jiwa dengan persentase (6,67%), dan luas lahan antara 5,6-6,5 ha sebanyak 1 jiwa dengan persentase (3,33%).

Artinya luas lahan garapan yang dimiliki petani karet KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik tergolong sedang yaitu dengan rata-rata 1,67 ha. Semakin sempit lahan yang digarap maka akan berpengaruh kepada produksi karet karena luas lahan dapat di klasifikasikan: (a). Lahan garapan sempit dengan luas <0,5 ha, (b). Lahan garapan sedang dengan luas 0,5-2,0 ha, dan (c). Lahan garapan luas >2,0 ha (Mardikanto, 1990).

5.1.2.3 Jumlah Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan faktor penting dalam pengelolaan usahatani, usahatani karet KUB di Desa Pebaun Hilir di Kecamatan Kuantan Mudik memakai tenaga kerja dalam keluarga atau disebut TKDK. Secara rinci distribusi penggunaan tenaga kerja dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Distribusi Penggunaan Tenaga Kerja Pada Usahatani Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018

No	Distribusi Tenaga Kerja	TKDK (HOK) / Tahun	
		Laki-Laki	Perempuan
1	Penyadapan	2070,0	1500,0
2	Pemanenan	270,0	182,3
3	Penyiangan Gulma	315,0	213,0
4	Pemupukan	45,1	26,8
Jumlah		2700,1	1922,1
Rata-Rata		90,00	64,07

Waktu jam kerja yang banyak digunakan pada usahatani karet melalui KUB di Desa Pebaun Hilir adalah pada tahap penyadapan yang terdiri dari laki-laki yaitu 2.070,00/tahun dan perempuan yaitu 1.500,00/tahun. Sedangkan waktu jam kerja yang paling rendah adalah tahap pemupukan terdiri dari laki-laki 45,10/tahun dan perempuan yaitu 26,80/tahun. Selanjutnya waktu jam kerja pada tahap penyiangan gulma terdiri dari laki-laki yaitu 315,00/tahun dan perempuan yaitu 213,00/tahun. Dan waktu jam kerja pada tahap pemanenan terdiri dari laki-laki yaitu 270,00/tahun dan perempuan yaitu 182,30/tahun. Tenaga kerja yang digunakan hanya tenaga kerja dalam keluarga (TKDK) dan tidak menggunakan tenaga kerja luar keluarga (TKLK).

Waktu jam kerja yang digunakan dalam usahatani masih tergolong rendah, maka dari itu perlunya penambahan waktu jam kerja agar produksi dan pendapatan meningkat. Pemanenan di daerah penelitian umumnya dilakukan 3 kali dalam sebulan yang kemudian akan dikumpulkan melalui KUB di Desa Pebaun Hilir untuk dijual dengan potongan 6% dari harga jual karet perkilo nya.

5.2 Analisis Usahatani Karet

Usahatani karet ialah usaha yang dilakukan petani dalam memperoleh pendapatan dengan jalan memanfaatkan sumber daya alam, tenaga kerja, dan modal yang mana sebagian dari pendapatan yang diterima digunakan untuk membiayai pengeluaran yang berhubungan dengan usahatani. Karet adalah jenis karet yang diusahakan petani dalam kegiatan usahatani di daerah penelitian.

5.2.1 Biaya

Biaya produksi masing-masing responden berbeda-beda, tergantung tanaman karet yang dihasilkan dan bisa juga dari segi perawatan oleh para petani

karet. Rata-rata biaya tetap (biaya penyusutan alat yang terdiri dari pisau deres, batu asah, wadah/loyang lateks, talang sadap lateks, ember plastik, sepatu boots dan parang) yaitu perluas garapan Rp 23.556,67 perbulan atau Rp 282.680 pertahun. Rata-rata biaya variabel (tenaga kerja, pupuk, cuka, bahan bakar transportasi) yaitu perluas garapan Rp 1.327.890,92 perbulan atau Rp 15.934.691 pertahun. Dan total biaya (biaya tetap dan biaya variabel) dengan rata-rata yaitu Rp 1.351.447,60 perbulan atau Rp 16.217.372 pertahun.

Untuk lebih jelasnya mengenai biaya, produksi, pendapatan dan efisiensi usahatani karet dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Rata-Rata Biaya, Produksi, Pendapatan, dan Efisiensi Usahatani Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018

No	Uraian	Rp/Bulan/Garapan	Rp/Tahun/Garapan
1	a. Biaya Tetap (Penyusutan Alat)	2.333,33	28.000
	- Pisau Deres	400,00	4.800
	- Batu Asah	13.011,08	156.133
	- Wadah Lateks	2.602,25	31.227
	- Talang Sadap	2.733,33	32.800
	- Ember Plastik	960,00	11.520
	- Sepatu Boots	1.516,67	18.200
	- Parang	23.556,67	282.680
	Total Biaya Tetap		
	b. Biaya Variabel	914.829,83	10.977.958
	- Tenaga Kerja	336.111,08	4.033.333
- Pupuk	10.950,00	131.400	
- Cuka	66.000	792.000	
- Bahan Bakar Transportasi.	1.327.890,92	15.934.691	
Total Biaya Variabel	1.351.447,60	16.217.372	
Total Biaya Keseluruhan			
2	Produksi	319,50	3.834
3	Pendapatan		
	a. Pendapatan Kotor	2.505.199,50	30.062.394
	b. Pendapatan Bersih	907.589,92	10.891.079
4	Efisiensi (RCR)		1,81

5.2.2 Produksi

Berdasarkan Tabel 10 diatas, menunjukkan bahwa rata-rata produksi karet 319,50 Kg/Bulan/Garapan atau 3.834 Kg/Tahun/Garapan. Artinya bahwa produksi karet KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi tingkat produksi karet menghasilkan ojol yang banyak, karena karet akan terus berproduksi hingga umur ≥ 25 tahun.

Produksi merupakan hasil akhir dalam setiap proses produksi yang dilakukan. Petani akan mengalokasikan faktor produksi seefisien dan seefektif mungkin untuk memperoleh produksi yang optimum yang akan berdampak terhadap pendapatan petani karet. Panen karet yang dilakukan oleh petani adalah 3 kali dalam sebulan.

5.2.3 Pendapatan

Pendapatan pada petani karet yang terdiri dari pendapatan kotor dengan rata-rata Rp 2.505.199,50 perbulan atau Rp 30.062.394 pertahun. Pendapatan kotor adalah jumlah produksi karet dikalikan dengan harga karet. Harga jual karet melalui KUB di Desa Pebaun Hilir adalah sebesar Rp 7.841. Selanjutnya pendapatan bersih adalah pendapatan kotor dikurangi dengan total biaya, rata-rata pendapatan bersih yaitu Rp 907.589,92 perbulan atau Rp 10.891.079 pertahun.

5.2.4 Efisiensi

Selain pendapatan bersih, juga dapat diukur nilai efisiensi usaha pada kegiatan produksi tersebut, dengan menggunakan *Return Cost of Ratio* (RCR) yaitu dengan membandingkan antara total pendapatan dengan total biaya produksi yang dikeluarkan. Semakin besar RCR maka semakin besar pula keuntungan yang diperoleh petani. Hal ini dapat dicapai apabila petani mengalokasikan faktor

produksinya dengan lebih efisien. Efisien usahatani diukur dengan menentukan layak atau tidaknya usahatani tersebut dilakukan dan dapat memberi keuntungan bagi petani karet KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik dengan menghasilkan RCR sebesar 1,81 yang berarti bahwa setiap Rp 1 yang dikeluarkan untuk usahatani karet akan menghasilkan pendapatan kotor sebesar 1,81 atau pendapatan bersih sebesar 0,81 (1,81-100%) yang artinya usahatani di daerah tersebut layak untuk dijalankan.

5.3 Analisis Pemasaran Karet

5.3.1 Saluran Pemasaran

Permasalahan utama yang sering dihadapi petani adalah harga jual yang berfluktuasi dan tidak jarang terjadi penurunan yang cukup tajam. Petani hanya mendapatkan informasi harga dari pedagang. Pada umumnya petani hanya menerima harga yang ditentukan oleh pedagang. Petani sebenarnya bebas untuk menjual kepada siapa saja namun perbedaan antara pedagang relative kecil sehingga petani tidak memiliki banyak pilihan.

Pemasaran karet yang dilakukan petani KUB adalah dengan sistem lelang, dimana pemasaran karet dilakukan dengan cara mencari pihak pembeli yaitu pedagang besar, kemudian dilakukanlah negosiasi antara pengurus KUB dengan pedagang besar tersebut untuk penentuan harga yang sesuai dan mutu bokar yang sesuai. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 4. Saluran Pemasaran Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018

Gambar 4 tersebut menunjukkan bahwa saluran pemasaran petani KUB hanya melibatkan pedagang besar dan KUB. Saluran pemasaran ini biasanya disebut distribusi pendek. Petani karet KUB menjual karet melalui KUB dengan harga rata-rata sebesar Rp 7.841/Kg, kemudian pedagang besar menjual karet KUB di Desa Pebaun Hilir ke pabrik dengan harga rata-rata sebesar Rp 9.100/Kg.

5.3.2 Lembaga Pemasaran

Lembaga pemasaran adalah orang, badan, atau organisasi yang terlibat dalam penyampaian barang dari produsen ke konsumen. Jejak atau jalur yang dilalui dalam penyampaian barang dari produsen ke konsumen disebut rantai pemasaran. Rantai pemasaran suatu produk dapat berupa yang sangat panjang, pendek maupun langsung. Ini dapat terjadi baik produk yang berbeda maupun yang produk yang sama.

Pemasaran dilihat dari penerapan teori pasar dan distribusi menimbulkan pengkajian pemasaran dari beberapa pendekatan, yaitu pendekatan kelembagaan, pendekatan fungsi, dan pendekatan barang (Assauri, 2007). Pemasaran karet dilihat dari pendekatan kelembagaan dapat dilihat dari berbagai mata rantai distribusi, seperti pedagang pengumpul.

Lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran bokar di daerah penelitian ini terdiri dari petani karet (KUB) dan pedagang besar (pabrik). Petani karet akan menjual bokarnya melalui KUB, kemudian pedagang besar berperan dalam membeli bokar petani melalui KUB, selanjutnya pedagang besar berfungsi dalam menyampaikan bokar kepada konsumen akhir yaitu pabrik.

5.3.3 Fungsi-Fungsi Pemasaran

Fungsi-fungsi pemasaran bekerja melalui lembaga pemasaran atau struktur pemasaran, atau dalam perkataan lain fungsi pemasaran ini harus ditampung dan dipecahkan oleh produsen dan mata rantai saluran barang-barangnya, lembaga-lembaga yang lainnya yang terlibat dalam proses pemasaran.

Fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan dalam proses pemasaran bokar petani KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi adalah seperti pada Tabel 11 dibawah ini:

Tabel 11. Fungsi-Fungsi Pemasaran Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018

No	Lembaga Pemasaran	Fungsi Pemasaran	Kegiatan
1	Petani Karet (KUB)	Pertukaran	Penjualan
2	Pedagang Besar (Pabrik)	Pertukaran Fisik Fasilitas	Pembelian, Penjualan Pengangkutan dan Penyimpanan Permodalan, Penanggungungan Risiko, Informasi Pasar, Standarisasi dan Grading.

1. Fungsi Penjualan

Fungsi penjualan yaitu mengalihkan barang kepada pihak pembeli dengan harga yang telah disepakati. Dalam hal ini fungsi-fungsi penjualan yang dilakukan oleh petani KUB kepada pedagang besar dengan uang secara cash atau tunai, kemudian petani mendapat potongan dari KUB untuk biaya pengangkutan dan simpanan KUB. Penjualan merupakan kegiatan-kegiatan untuk mencari atau mengusahakan agar barang-barang yang telah dimiliki mendapatkan permintaan

pasar (konsumen) yang cukup banyak, terutama mengenai kuantitas dan harga yang cukup menguntungkan.

2. Fungsi Pembelian

Fungsi pembelian yaitu suatu perpindahan bokar dari petani ke pedagang besar/pabrik sebagai konsumen melalui proses transaksi. Sistem lelang membeli karet dalam bentuk bokar (bahan olahan karet) dari petani karet. Disini terjadi fungsi pertukaran di pasar yaitu pembelian bokar dari petani karet, dengan harga rata-rata yang diterima Rp 7.841/Kg. Pembelian dilakukan secara tunai untuk transaksi jual beli.

Dalam pembelian pedagang besar/pabrik dan KUB dilakukan dengan sistem lelang, biasanya dilakukan secara tunai kepada petani bersamaan dengan bokar tersebut diserahkan kepada pihak pedagang besar oleh petani KUB.

3. Fungsi Pengangkutan

Fungsi pengangkutan yaitu perpindahan bokar dari petani menuju tempat penjualan dimana bokar tersebut akan dimanfaatkan. Dalam hal pemasaran bokar petani KUB tidak melakukan sarana angkutan, karena sudah ditanggung oleh pedagang besar yang membeli bokar petani tersebut. Fungsi pengangkutan yang dilakukan petani KUB melainkan hanya dilakukan dari kebun hingga ke tempat penyimpanan atau gudang, dalam pengangkutan petani KUB mengeluarkan biaya rata-rata Rp 300/Kg untuk sekali pengangkutan yaitu menggunakan gerobak dan kendaraan yang sudah dimodifikasi untuk mengangkut bokar.

4. Fungsi Penyimpanan

Fungsi penyimpanan yaitu menahan bokar selama jangka waktu tertentu untuk dijual kembali. Dengan demikian penyimpanan menciptakan kegunaan

tempat dan waktu. Berdasarkan hasil penelitian di lapangan bahwa fungsi penyimpanan dilakukan oleh petani KUB yaitu selama 1 hari.

5. Fungsi Permodalan

Fungsi permodalan yaitu mencari atau mengurus modal yang berkaitan dengan transaksi-transaksi dalam arus bokar dari sektor pertanian sampai sektor konsumen/pabrik. Fungsi permodalan dalam hal ini petani KUB menggunakan modal sendiri dari tabungan petani tersebut.

6. Fungsi Penanggung Risiko

Fungsi penanggung risiko yaitu sebagai ketidakpastian dalam hubungannya dengan ongkos, kerugian atau kerusakan bokar selama pemasaran berlangsung. Fungsi penanggung risiko terjadi apabila bokar tidak terjual.

Berdasarkan hasil pengamatan di lapangan penanggung risiko terjadi pada petani KUB jika bokar tidak terjual ke pedagang besar/pabrik. Namun hal ini tidak terjadi, Karena bokar yang dimiliki petani selalu terjual, sehingga penanggung risiko pada petani tidak terjadi. Namun penanggung risiko terjadi pada KUB apabila ada kecelakaan dalam membawa bokar dari kebun petani sampai ke tempat pengumpulan karet tersebut.

7. Fungsi Informasi Pasar

Fungsi informasi pasar yaitu tindakan-tindakan yang terjadi di lapangan mencakup: pengumpulan informasi, komunikasi, penafsiran dan pengambilan keputusan sesuai dengan rencana dan kebijakan pedagang yang bersangkutan. Fungsi informasi pasar dilakukan petani KUB, hal ini dilakukan untuk mengetahui berapa harga bokar serta permintaan jumlah bokar oleh pabrik.

8. Fungsi Standarisasi dan Grading

Fungsi standarisasi dan grading, petani KUB tidak melakukan standarisasi dan grading terhadap produksi karetnya. Namun standarisasi dan grading dilakukan oleh pihak pabrik.

5.3.4 Biaya Pemasaran

Dalam hal memasarkan bahan olahan karet (bokar), petani KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik masing-masing mengeluarkan biaya yaitu biaya potongan dari KUB itu sendiri sebesar 6% yaitu Rp 470,46/Kg dan biaya pengangkutan bokar dari lahan petani ke tempat pengumpulan bokar di KUB yaitu Rp 300/Kg dengan total biaya Rp 770,46/Kg. Sedangkan untuk biaya yang dikeluarkan pedagang besar adalah biaya timbang-muat ke mobil pengangkutan yaitu Rp 150/Kg, biaya operasional (gaji dan uang makan tenaga timbang-muat) Rp 50/Kg, dan biaya transportasi untuk penjualan bokar ke pabrik (bahan bakar, uang makan dan gaji sopir) yaitu Rp 200/Kg dengan total biaya Rp 400/Kg. Untuk lebih jelasnya mengenai biaya dalam pemasaran bokar dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Analisis Biaya Pemasaran, Margin Pemasaran, Keuntungan Pemasaran, Efisiensi Pemasaran dan Farmer's Share Karet Rakyat Melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi Tahun 2018

No	Uraian	Nilai (Rp/Kg)	Persentase (%)
1	Petani		
	a. Harga Jual	7.841,00	
	b. Total Biaya	770,46	
	- Potongan KUB 6% (Timbangan)	470,46	
	- Biaya Pengangkutan	300,00	
	<i>Farmer's Share</i> Petani		86,16
2	Pedagang Besar		
	a. Harga Beli	7.841,00	
	b. Total Biaya	400,00	
	- Biaya Timbang-Muat	150,00	
	- Operasional	50,00	
	- Transportasi	200,00	
	<i>Farmer's Share</i> Pedagang Besar		13,84
3	Harga Jual ke Pabrik	9.100,00	
4	Keuntungan	859,00	
5	Margin	1.259,00	100,00
6	Efisiensi Pemasaran		4,39

5.3.5 Margin Pemasaran

Margin pemasaran merupakan selisih antara harga yang dibayar kepada penjual dengan harga yang dibayar pembeli. Panjang pendeknya sebuah saluran pemasaran dapat mempengaruhi marginnya, semakin panjang saluran pemasaran maka semakin besar pula margin pemasarannya, sebab lembaga pemasaran yang terlibat semakin banyak. Margin pemasaran untuk lembaga pemasaran KUB yaitu Rp 1.259/Kg. Keadaan tersebut menunjukkan rata-rata margin pemasaran yang

diambil oleh lembaga pemasaran sebesar Rp 1.259/Kg, hal ini dikarenakan biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan fungsi pemasaran.

5.3.6 Keuntungan Pemasaran

Keuntungan pemasaran merupakan selisih antara margin dengan biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan produk tersebut. Besar kecilnya keuntungan yang diambil oleh masing-masing lembaga pemasaran akan menentukan harga dimasing-masing lembaga pemasaran. Keuntungan yang diterima pedagang besar yaitu Rp 859/Kg. Artinya nilai tersebut menunjukkan bahwa petani KUB memiliki keuntungan dalam usaha pemasaran karet di daerah tersebut.

5.3.7 Efisiensi Pemasaran

Untuk memperlancar arus barang dari produsen ke konsumen, maka salah satu faktor yang mempengaruhinya adalah memilih saluran yang tepat dan efisien. Mubyarto (1989), menyatakan bahwa sistem pemasaran akan efisien jika memenuhi 2 syarat yaitu mampu menyampaikan hasil-hasil produksi dari produsen ke konsumen dengan biaya yang semurah-murahnya dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari seluruh harga yang dibayarkan konsumen kepada semua pihak yang terlibat pada kegiatan produksi dan pemasaran tersebut.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa saluran pemasaran karet melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik sudah efisien yakni dengan efisiensi 4,39%. Artinya biaya pemasaran yang dikeluarkan petani karet melalui KUB di Desa Pebaun Hilir dalam menjual karetnya cukup kecil. Semakin besar nilai efisiensi berarti saluran pemasaran semakin tidak efisien, sebab nilai efisiensi yang besar berarti biaya pemasaran yang dikeluarkan untuk menyampaikan produk tersebut ke konsumen juga besar. Pada dasarnya efisien

atau tidaknya suatu pemasaran tidak hanya dilihat dari segi efisiensi saja, akan tetapi banyak hal yang perlu dianalisis. Soekartawi (1988), menyatakan bahwa tidak ada satupun ketentuan baku untuk menyatakan saluran pemasaran itu efisien karena kompleksnya variabel-variabel dari sistem pemasaran itu sendiri.

5.3.8 Farmer's Share

Farmer's share merupakan perbandingan antara harga yang diterima oleh petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen, umumnya dinyatakan dalam persentase. Farmer's share ini merupakan sebagai konsep balas jasa atas kegiatan yang dilakukan petani dalam pemasaran. Besarnya farmer's share dapat dilihat dari saluran pemasarannya. Farmer's share ditingkar petani karet KUB adalah 86,16% dan pada pedagang besar adalah 13,84%.

Keberadaan KUB dinilai sangat menguntungkan bagi petani karet di Desa Pebaun Hilir, karena petani mendapatkan harga yang sangat tinggi dengan memasarkan karetnya melalui KUB.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan mengenai analisis usahatani dan pemasaran karet rakyat melalui KUB di Desa Pebaun Hilir Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi, maka dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Rata-rata umur petani karet KUB di Desa Pebaun Hilir berada pada usia produktif yaitu 45 tahun, pendidikan petani masih rendah yaitu 9 tahun (SLTP), pengalaman berusahatani yaitu selama 19 tahun, dan jumlah tanggungan keluarga yaitu berjumlah 3 jiwa. Profil usahatani karet melalui KUB di Desa Pebaun Hilir lahannya merupakan warisan dari keluarga, dalam melakukan penggarapan lahan menggunakan modal sendiri. Rata-rata luas lahan garapan petani karet adalah 1,67 Ha, dan rata-rata penggunaan tenaga kerja dalam keluarga adalah 154,07 HOK/tahun.
2. Rata-rata biaya usahatani yang dikeluarkan petani karet melalui KUB dalam satu tahun sebesar Rp 16.217.372, dengan produksi karet sebesar 3.834 Kg/tahun, dan keuntungan yang didapatkan petani karet adalah sebanyak Rp 10.891.079/tahun. Usahatani karet sudah efisien dengan nilai RCR yakni 1,81.
3. Saluran pemasaran yang dilakukan yaitu: Petani Karet (KUB) – KUB – Pedagang Besar (Pabrik). Fungsi pemasaran yang dilakukan pada KUB antara lain: penjualan, pembelian, pengangkutan, penyimpanan, permodalan, penanggungan risiko, informasi pasar, standarisasi dan *grading*. Lembaga pemasaran yang terlibat adalah pedagang besar (pabrik).

Rata-rata biaya pemasaran karet petani KUB adalah Rp 400/Kg. Margin pemasaran Rp 1.259/Kg. *Farmer's Share* petani 86,16% dan pedagang besar 13,84%. Keuntungan pemasaran yang diterima pedagang besar adalah sebesar Rp 859/Kg. Pemasaran karet petani KUB sudah efisien dengan nilai efisiensi sebesar 4.39.

6.2 Saran

Adapun saran yang dapat disampaikan antara lain:

1. Bagi petani diharapkan untuk terus mengembangkan usahatani karet, karena dari hasil penelitian menunjukkan usahatani karet melalui KUB di Desa Pebaun Hilir sudah efisien dan mempunyai potensi untuk terus meningkatkan produksi.
2. Bagi peneliti selanjutnya atau kalangan akademis dalam menganalisis usahatani dan pemasaran karet, agar lebih dapat memperdalam lagi kajian penelitian yang belum penulis bahas dalam penelitian ini dan melakukan penelitian pada lokasi/objek yang berbeda.
3. Bagi pemerintah diharapkan perlu adanya kebijakan mengenai kebijakan harga dasar getah karet atau bokar berdasarkan *grade* dan kualitasnya agar dapat mematokkan harga minimum dan maksimum. Selanjutnya diharapkan kepada pemerintah daerah khususnya Kabupaten Kuantan Singingi mengupayakan pendirian pabrik karet di sekitar Kecamatan Kuantan Mudik, karena sampai saat ini belum ada pabrik karet yang beroperasi disekitar daerah penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, Nana Herdiana. 2015. Manajemen Strategi Pemasaran. Pustaka Antni dan Iskandar. 2015. Pola Pemasaran Bahan Olah Karet Rakyat Pada Daerah Produksi Harga Rendah di Provinsi Sumatera Selatan. Prosiding Seminar Nasional Lahan Suboptimal, Palembang.
- Anwar, C. 2001. Budidaya Karet. Pusat Penelitian Karet, Medan.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Riau. 2016. Riau Dalam Angka. Provinsi Riau.
- Budiman Haryanto. 2012. Budidaya Karet Unggul. Pustaka Baru Press, Yogyakarta.
- Daniel, M. 2002. Pengantar Ekonomi Pertanian. Bumi Aksara, Jakarta.
- Depsos RI. 2005. Panduan Operasional Program Pemberdayaan Fakir Miskin di Wilayah Pertanian. Depsos, Jakarta.
- Hutagaol, Satya Novecty. 2015. Analisis Usahatani Karet (*Hevea Brasiliensis*) di Provinsi Jambi. Tesis. Institut Pertanian Bogor. Bogor. [Tidak dipublikasikan].
- Kumala dan Tetty. 2015. Analisis Pemasaran dan Transmisi Harga Pada Petani Bokar di Desa Lubuk Batu Tinggi Kecamatan Lubuk Batu Jaya Kabupaten Indragiri Hulu. Jurnal Jom Faperta, 2 (2) : 1-13.
- Nicholason, W. 2002. Mikro Ekonomi Intermediate dan Aplikasinya. (Edisi Delapan). Erlangga, Jakarta.
- Ningsih, F. 2013. Analisis Saluran Pemasaran dan Transmisi Harga pada Petani Bokar di Desa Sei Tonang Kecamatan Kampar Utara Kabupaten Kampar. Skripsi. Universitas Riau, Pekanbaru. [Tidak dipublikasikan].
- Nordhaus, Samuelson. 2003. Makro Ekonomi. Media Global Edukasi, Jakarta.
- Rosmawati, Henny. 2011. Analisis Efisiensi Pemasaran Pisang Produksi Petani di Kecamatan Lingkiti Kabupaten Ogan Komering Ulu. Jurnal Agronobis, 3 (1):1-9.
- Riduwan. 2003. Dasar-Dasar Statistika. Alfabeta, Bandung.
- Saefudin dan Hanafiah. 1986. Tataniaga Hasil Perikanan, UI Press, Jakarta.
- Sari. 2016. Analisis Finansial, Nilai Tambah dan Pemasaran Usaha Pengolahan Bahan Olah Karet (Bokar) Pada Perkebunan Karet Rakyat di Pekon

- Mulyo Kencono Kec. Tulang Bawang Tengah Kab. Tulang Bawang Barat. Skripsi Universitas Lampung, Bandar Lampung. [Tidak dipublikasikan].
- Sasmi. M, Suardi, dan Eliza. 2013. Analisis Pemasaran Bahan Olahan Karet Rakyat di Kabupaten Kuantan Singingi. *Jurnal Dinamika Pertanian* XXVIII (1) : 63-72.
- Setiawan. 2014. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Karet (Studi Kasus di Desa Getas Kecamatan Singorojo Kabupaten Kendal). *Jurnal Fakultas Pertanian Universitas Wahid Hasyim*, 10 (2) : 69-80.
- Setiawan, D.H., dan Andoko. 2005. *Petunjuk Lengkap Budidaya Karet*. PT. Agromedia Pustaka, Tangerang.
- Soekartawi. 2006. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian: Teori dan Aplikasinya*. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Soekartawi. 2002. *Analisis Usaha Tani*. UI-Press, Jakarta.
- Sudiyono, A. 2001. *Pemasaran Pertanian*. Edisi Pertama. UUM Press. Penerbitan Universitas Brawijaya Malang, Malang.
- Sudijono. 2012. *Pengantar Statistik Pendidikan*. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Afabeta, Bandung.
- Tim Penebar Swadaya. 2008. *Panduan Lengkap Karet*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Tim Penulis P.S. 2009. *Panduan Lengkap Karet*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Wahyu, R. 2012. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan dan Prospek Usahatani Karet Rakyat di Desa Sumberbulus Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember. *Jurnal Fakultas Pertanian Universitas Jember*, 6 (3) : 43-52.