

# I. PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Pertanian berperan penting dalam perkembangan ekonomi suatu negara. Indonesia merupakan Negara agraris dengan sebagian besar masyarakatnya menggantungkan sumber pendapatan dengan mengolah sumberdaya alam dan lahan yang tersedia atau kerap dikenal dengan sebutan petani. Hal ini tentunya juga menjadi salah satu bagian penting dalam kestabilan ekonomi. Indonesia sebagai Negara agraris yang menggantungkan sebagian besar pendapatan pada kegiatan pertanian hendaknya memberi aksesibilitas yang mampu memenuhi kebutuhan pada keberlangsungan kegiatan pertanian dari hulu hingga hilir.

Sektor perkebunan merupakan salah satu subsektor pertanian yang menyediakan lapangan kerja dan salah satu sumber devisa negara yang cukup stabil setiap tahunnya. Sektor pertanian satu ini memiliki luasan lahan yang tersebar hampir di seluruh bagian wilayah Indonesia yang mana juga merupakan salah satu subsektor yang mempunyai kontribusi penting dalam menciptakan nilai tambah. Subsektor perkebunan mempunyai peranan yang cukup signifikan terhadap masalah penyediaan lapangan kerja di negara berkembang seperti Indonesia.

Komoditas perkebunan di Indonesia seperti kelapa sawit, kakao, cengkeh, karet, kopi, teh, pinang, dan tebu termasuk beberapa komoditi yang merupakan produk unggulan sumber pendapatan negara dalam skala besar. Beberapa diantaranya juga mampu menghasilkan produksi yang cukup besar dan di ekspor ke negara lain. Besar produksi komoditi tiap jenis tanaman perkebunan ini tentunya diimbangi dengan luas lahan yang cukup dan teknologi pertanian yang

memadai dalam proses produksinya. Hal ini juga tentunya mampu membangun perkembangan ekonomi suatu negara.

Salah satu komoditi dengan jumlah produksi besar perkebunan Indonesia adalah pinang. Pinang (*Areca Catechu. L*) merupakan salah satu tumbuhan monokotil yang masuk ke dalam golongan palem-paleman. Tanaman ini memiliki banyak manfaat yang umumnya juga dikenal sebagai tanaman obat serta merupakan salah satu tanaman dengan nilai ekonomi dan potensi yang cukup tinggi. Tanaman ini juga memiliki banyak manfaat lain seperti sebagai tanaman penghijau, bahan bangunan, bahan ramuan tradisional, bahan baku industry kosmetik, kesehatan dan bahan pewarna pada industri tekstil (Lutony, 1993).

Provinsi Jambi merupakan salah satu penghasil pinang terbesar dan terdapat varietas unggul yang terdapat di Indonesia sendiri salah satunya berasal dari provinsi ini. Varietas pinang tersebut adalah pinang betara yang mampu menghasilkan potensi keuntungan panen yang cukup tinggi. Berikut perkembangan luas lahan, produksi, dan produktivitas pinang di Kabupaten Tanjung Jabung Barat Tahun 2017-2021.

**Tabel 1. Perkembangan Luas lahan, Produksi, dan Produktivitas Pinang di Kabupaten Tanjung Jabung Barat Tahun 2017-2021**

Tahun	Luas Lahan (ha)			Jumlah (Ha)	Produksi (ton)
	TBM	TM	TTM		
2017	2.793	7.611	228	10.632	9.955
2018	2.957	7.890	224	11.071	9.961
2019	3.019	8.111	223	11.353	10.274
2020	3.104	8.145	223	11.472	10.465
2021	2.935	8.352	228	11.515	11.729

Sumber : Dinas Perkebunan Provinsi Jambi, 2022

Dilihat dari tabel 1, perkembangan luas lahan dan produksi pada subsektor perkebunan pinang mengalami peningkatan dengan rata-rata pertumbuhan luas

lahan perkebunan pinang 4.95 persen per tahunnya dalam kurun waktu lima tahun terakhir (2017-2021). Jumlah produksi pinang juga mengalami peningkatan dengan rata-rata pertumbuhan produksi pinang 3.19 persen pertahunnya dengan jumlah angka mencapai 11.729 ton di tahun 2021.

Kabupaten Tanjung Jabung Barat mempunyai 13 Kecamatan yang sebagian besar penduduknya melakukan budidaya pinng. Kecamatan yang melakukan budidaya pinang diantaranya Kecamatan Tungkal Ulu, Batang Asam, Tebing Tinggi, Muara Papalik, Pengabuan, Tungkal Ilir, Bram Itam, Seberang Kota, Betara, dan Kuala Betara. Berikut merupakan tabel luas lahan, produksi, produktivitas dan jumlah petani pinang berdasarkan kecamatan di Kabupaten Tanjung Jabung Barat Tahun 2021.

**Tabel 2. Luas lahan, Produksi, Produktivitas, dan Jumlah Petani Pinang di Kabupaten Tanjung Jabung Barat Tahun 2021**

Kecamatan	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)	Jumlah Petani (KK)
Tungkal Ilir	460	657	1,42	638
Seberang Kota	509	764	1,5	673
Bram Itam	967	1.457	1,5	985
Tungkal Ulu	25	18	0,72	67
Tebing Tinggi	155	159	1,02	113
Batang Asam	31	32	1,03	87
Merlung				
Renah Mendaluh				66
Muara Papalik		6		15
Betara	957	1.379	1,44	1.154
Kuala Betara	1.085	1.687	1,55	972
Pengabuan	3,371	4.274	1,26	2.585
Senyerang	792	1.297	1,77	950
<b>Jumlah</b>	<b>8.352</b>	<b>11.729</b>		<b>8.305</b>

*Sumber: Dinas Perkebunan dan Peternakan Kabupaten Tanjung Jabung Barat, 2022*

Kabupaten Tanjung Jabung Barat terdiri dari 13 kecamatan, namun hanya ada 10 kecamatan yang memproduksi komoditi pinang. Kecamatan Bram Itam merupakan urutan ketiga sebagai sentra produksi pinang di Kabupaten Tanjung Jabung Barat yang menjadikan komoditi ini memiliki potensi sebagai sumber pendapatan masyarakat setempat. Pada tahun 2021 Kecamatan Bram Itam menyumbang 12,42% volume produksi pinang di Kabupaten Tanjung Jabung Barat dengan luas lahan panen 11,57% dari keseluruhan lahan pinang dan diikuti dengan produktivitas sebesar 1,5 ton/ha, dapat dilihat pada Tabel 2.

Pinang betara sebagai salah satu komoditi yang diproduksi di Kecamatan Bram Itam sudah mencapai pasar luar negeri yaitu India sebagai peminat paling tinggi, diikuti Pakistan dan Nepal. Namun hingga saat ini pemasaran pinang di Kecamatan Bram Itam masih dikuasai oleh tengkulak. Pemasaran yang seperti ini sangat berpengaruh terhadap harga dan keuntungan yang akan diterima oleh petani. Pemasaran mempunyai peranan besar bagi keberlangsungan usaha petani. Menurut Lestari (2016) sistem pemasaran di Indonesia masih perlu untuk diperhatikan karena merupakan bagian terlemah dalam mata rantai perekonomian atau dalam aliran barang-barang khususnya produk pertanian. Sistem pemasaran yang baik dan efisien akan memberikan informasi pasar yang baik kepada petani, sehingga petani akan termotivasi untuk menghasilkan produk yang berkualitas sesuai dengan permintaan konsumen.

Pemasaran merupakan kegiatan atau alur perpindahan dalam menyampaikan produk dari petani sampai ketangan konsumen akhir. Dalam kegiatan pemasaran petani sangat menginginkan harga yang tinggi karena harga juga merupakan faktor yang menentukan usaha produksi pinang tetap berjalan

atau tidak. Apabila harga di tingkat petani rendah maka petani mengalami kerugian, dikarenakan biaya usahatani pinang lebih besar daripada penerimaannya. Sebaliknya jika harga pinang tinggi, maka petani termotivasi untuk lebih meningkatkan produksi mereka, tetapi petani memiliki posisi paling lemah dalam penentuan harga. Pedagang dan eksportir memiliki peluang untuk memperoleh keuntungan pada tingkat harga karena mereka mempunyai kekuatan untuk menyesuaikan harga jual dan harga beli pinang.

Petani pinang di Kecamatan Bram Itam sebagian besar memasarkan pinang dalam bentuk pinang basah, kering biasa, atau pinang kering belah. Petani menjual pinang dalam wujud kering dengan harapan akan memberikan harga jual dan keuntungan yang lebih tinggi dari buah segar. Namun petani di Kecamatan Bram Itam masih melakukan kegiatan pasca panen secara konvensional sehingga kualitasnya beragam yang menyebabkan harga pinang ditentukan oleh tengkulak/pedagang. Harga pinang di tingkat petani untuk pinang basah dijual dengan harga Rp3.000,- per kg dan pinang kering dengan harga Rp8.500,- per kg. Sedangkan ditingkat pengepul harga pinang dapat mencapai harga Rp9.000,- hingga Rp13.000,- per kilogram. Kemudian pinang yang sudah sampai ke konsumen akhir bahkan pinang yang di ekspor dapat mencapai harga Rp25.000,- per kilogramnya.

Perbedaan harga tersebut disebabkan adanya kegiatan pemasaran, yang mana melibatkan beberapa lembaga pemasaran. Semakin panjang saluran pemasaran, harga di tingkat konsumen akan semakin tinggi sehingga keuntungan dari tingginya harga tidak dinikmati petani melainkan pedagang perantara. Oleh sebab itu, dikhawatirkan perbedaan margin pemasaran yang tinggi akan merugikan

petani sebagai produsen. Padahal salah satu cara memasarkan pinang secara efisien adalah dengan mengurangi margin pemasarannya.

Harga pinang sangat ditentukan oleh pedagang pengepul atau tengkulak dikarenakan adanya fungsi pemasaran yang dilakukan oleh setiap lembaga pemasaran. Fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan menyebabkan bertambahnya biaya pemasaran sehingga semakin panjang saluran pemasaran maka semakin besar biaya yang dikeluarkan. Dalam penentuan harga beli, pedagang sangat memperhitungkan biaya yang mereka keluarkan, sehingga saat menjual kembali produknya pedagang memperoleh keuntungan yang lebih besar. Berdasarkan kondisi lapangan, dalam melakukan fungsi pemasaran petani mengeluarkan biaya pemasaran yang besar namun petani tidak dapat memperhitungkan biaya tersebut untuk menentukan harga jual pinang dikarenakan kurangnya informasi pasar. Hal ini menyebabkan rendahnya pengetahuan petani mengenai kondisi pasar sehingga dalam menentukan harga jual pinang menjadi lemah, dan petani hanya menjadi penerima harga.

Lembaga pemasaran yang terlibat dalam menyalurkan pinang dari Kecamatan Bram Itam ke tujuan pasar mengeluarkan biaya-biaya dalam kegiatan pemasaran seperti sortasi, pengangkutan, bongkar muat, dan biaya pengemasan. Besarnya biaya pemasaran lembaga pemasaran tergantung dari jarak antar lembaga ke tujuan pasar. Semakin jauh jarak dari produsen ke tujuan pasar maka biaya pemasaran semakin besar. Tujuan pasar yang jauh dari produsen mengakibatkan banyaknya lembaga pemasaran yang terlibat sehingga panjangnya saluran pemasaran yang terjadi dalam memasarkan pinang dari produsen hingga sampai ke konsumen akhir.

Salah satu faktor penting dalam pengembangan hasil-hasil pertanian adalah pemasaran. Hasil produksi pinang di Kecamatan Bram Itam dipasarkan untuk memenuhi permintaan pasar lokal dan sebagian lagi dipasarkan keluar daerah bahkan hingga luar negeri. Seperti umumnya komoditi pertanian yang dibudidaya oleh rakyat, kegiatan pemasaran pinang di Kecamatan Bram Itam juga akan melibatkan beberapa lembaga pemasaran dan fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan. Dengan demikian, maka akan berpengaruh terhadap harga yang diterima oleh setiap pihak terkait. Perbedaan harga pinang pada kawasan pasar yang berbeda menjadikan lembaga pemasaran dapat memainkan harga sesuai pasaran karena lembaga pemasaran menguasai informasi pasar. Hal ini menyebabkan panjangnya saluran pemasaran yang dimana terdapat tingginya margin pemasaran dan rendahnya bagian yang diterima petani sehingga keuntungan yang diterima petani lebih sedikit dibandingkan lembaga pemasaran. Oleh karena itu, memungkinkan suatu ketidak efisienan dalam pemasaran yang berjalan.

Berdasarkan uraian di atas, dalam upaya untuk mengetahui efisiensi pemasaran di Kecamatan Bram Itam Kabupaten Tanjung jabung Barat, maka penulis tertarik untuk menulis efisiensi pemasaran dalam penelitian skripsi yang berjudul **“Analisis Efisiensi Pemasaran Pinang di Kecamatan Bram Itam Kabupaten Tanjung Jabung Barat”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Peningkatan produksi tanpa diikuti dengan adanya tataniaga yang efisien tentu tidak akan mencapai tujuan pembangunan pertanian. Tingginya biaya distribusi cenderung akan menyebabkan perbedaan atau selisih harga yang

diterima petani dengan biaya yang diterima konsumen semakin besar. Peningkatan yang terjadi pada produksi perkebunan pinang di Kecamatan Bram Itam menunjukkan tingginya minat petani dalam melakukan budidaya tanaman pinang. Melihat kondisi tersebut, maka dapat dikatakan komoditi pinang di Kecamatan Bram Itam memiliki potensi yang baik. Masalah yang paling mendasar bagi mayoritas petani Indonesia saat ini adalah ketidakberdayaan dalam melakukan negosiasi harga produksinya. Posisi tawar petani pada saat ini lemah sehingga menjadi kendala dalam usaha peningkatan pendapatan petani. Lemahnya posisi tawar petani pada umumnya disebabkan para petani kurang mendapatkan akses pasar dan informasi pasar. Petani kesulitan menjual hasil komoditasnya karena tidak mempunyai jalur pemasaran sendiri, sehingga para petani akan lebih memilih menjual langsung komoditasnya kepada pedagang pengumpul desa (PPD).

Upaya untuk meningkatkan arus barang dari petani ke konsumen yang perlu diperhatikan adalah aspek efisiensi pemasaran. Perbedaan harga yang semakin tinggi antara petani produsen dengan konsumen akhir akan mempengaruhi pembagian keuntungan antara setiap lembaga pemasaran yang terlibat sehingga perlu kegiatan yang efisien agar seluruh pihak yang terlibat dalam pemasaran pinang di Kecamatan Bram Itam mendapatkan pembagian keuntungan yang adil. Sistem pemasaran yang efisien dapat diketahui dengan menganalisis margin pemasaran, *farmer's share*, dan rasio keuntungan atas biaya.

Berdasarkan uraian tersebut permasalahan yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah gambaran umum saluran pemasaran pinang di Kecamatan Bram Itam Kabupaten Tanjung Jabung Barat?
2. Bagaimana margin pemasaran, *farmer's share* dan efisiensi pemasaran setiap saluran pemasaran pinang di Kecamatan Bram Itam Kabupaten Tanjung Jabung Barat?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian yang akan dilakukan pada penelitian ini yaitu:

1. Mendeskripsikan gambaran umum saluran pemasaran pinang di Kecamatan Bram Itam Kabupaten Tanjung Jabung Barat
2. Menganalisis margin pemasaran, *farmer's share* dan efisiensi pemasaran setiap saluran pemasaran pinang di Kecamatan Bram Itam Kabupaten Tanjung Jabung Barat

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian yang telah dijabarkan, maka manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Hasil penelitian ini kiranya bisa memberi kontribusi pengetahuan yang lebih besar tentang saluran pemasaran dan efisiensi pemasaran pada komoditas pertanian.
2. Bagi pembaca, sebagai bahan pustaka dan bahan kajian guna menambah wawasan keilmuan dan pengetahuan tentang analisis efisiensi pemasaran potensi wilayah berbasis komoditas pertanian.

3. Menjadi salah satu sumbangsi pemikiran dan bahan pertimbangan bagi pemerintah Kecamatan Bram Itam Kabupaten Tanjung Jabung Barat dalam membantu pertumbuhan sektor dan subsektor pertanian, serta menjadi bahan pertimbangan dalam memutuskan kebijakan apa yang dapat diangkat di masa yang akan datang guna menentukan apa yang mempengaruhi efisiensi pemasaran komoditas pertanian.