

**ANALISIS EFISIENSI PEMASARAN KUNYIT DI DESA MENUNGGAL
KECAMATAN KEDAMEAN KABUPATEN GRESIK**

*Socio-economic Factors That Effect Work Opportunities, Productivity And
Income Farmers of Tomatoes In The Pengalangan Village,
Menganti, Gresik District.*

Ahmad Subkhi, Faisol Humaidi, Heri Susanto

Universitas Wijaya Putra

Surabaya

ahmadsubkhi@gmail.com

ABSTRACT

This research has purpose for (1) Find out how much employment opportunities are created from tomato farming in the Pengalangan Village. (2) Knowing the factors of land area, number of commodities and cropping patterns influence the employment opportunities of tomato farmers in Pengalangan Village. (3) Knowing the influence of socioeconomic factors (education level, farming experience, cosmopolitan level, number of family dependents, and land area) on the productivity of tomato farmer land in Pengalangan Village. This research was conducted in Pengalangan Village, Menganti sub-district, Gresik Regency. Determination of the research area was done purposively. The sample in this research are farmers who cultivate tomatoes. Sampling is done in Simple Random Sampling. The data used are primary data and secondary data. The results of this study were the first large employment opportunities created by vegetable tomato farming for each sample farmer, ranging from sample farmers with the smallest employment opportunities of 15.4 HKP / year to farmers with employment opportunities of 315.3 HKP / year. The effect of factors on land area, cropping patterns and the number of commodities simultaneously has a significant effect on the employment opportunities of vegetable tomato farmers. The influence of socio-economic factors (education level, farming experience, cosmopolitan level, number of family dependents and land area) have a significant effect on the productivity of the land of tomato farmers

Keyword: social, economic, employment, productivity

INTISARI

Penelitian tentang analisis pemasaran kunyit di Desa Menunggal Kecamatan Kedamean Kabupaten Gresik ini metode dasar yang digunakan dalam penelitian adalah deskriptif. Penelitian dilaksanakan di Desa Menunggal Kecamatan Kedamean Kabupaten Gresik. Tempat penelitian dipilih secara sengaja (purposive) yaitu Desa Menunggal. Pengambilan petani sampel secara proposional random sampling sedangkan sampel pedagang secara snowball sampling data yang diambil berupa data primer maupun data skunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada empat pola saluran pemasaran kunyit yaitu I : petani – pedagang pengumpul – pedagang besar – ekspor. Saluran pemasaran ke II : petani – pedagang besar – ekspor. Saluran ke III : petani – pengecer – konsumen. Saluran pemasaran ke IV : petani – konsumen. Saluran 1 : total biaya pemasaran Rp. 1.213 per kg, total

keuntungan pemasaran Rp. 1.727 per kg, total margin pemasaran Rp. 1.140 per kg. Saluran 2 : total biaya pemasaran Rp : 988 per kg, total keuntungan pemasaran Rp : 1.952 per kg, total margin pemasaran Rp : 560 per kg. Saluran 3 : total biaya pemasaran Rp : 925 per kg, total keuntungan pemasaran Rp : 3.125 per kg, total margin pemasaran Rp. 1.000 per kg. Saluran 4 : total biaya pemasaran Rp : 875 per kg, total keuntungan pemasaran Rp : 2.175 per kg, total margin pemasaran Rp : 0 per kg. Dilihat dari efisiensi secara ekonomis saluran pemasaran ke 4 adalah saluran pemasaran yang paling efisien karena memiliki margin yang rendah yakni sebesar 0 % dan nilai farmer share yang tinggi yakni 100 %.

Kata kunci : biaya, margin, keuntungan dan efisiensi.

PENDAHULUAN

Kunyit (*Curcuma longa*) merupakan tanaman rimpang yang sangat populer sebagai bumbu dan bahan obat. Rimpang berbentuk seperti jari, dengan lengkungan di tengah. Di sekitar kita banyak kita jumpai dengan kunyit yang hanya digunakan sebagai bumbu masakan. Selain itu, kunyit termasuk dalam suku jahe (temu) dan merupakan salah satu rempah-rempah yang paling penting. Hal ini dikarenakan rimpang kunyit dapat dimanfaatkan dalam industri sebagai minuman/herbal, kulit (kosmetik), pil Simplisia dan/atau serbuk. (Obat), rempah-rempah, pewarna makanan, nasi/lauk pauk dan tekstil, minyak atsiri, campuran pakan ayam, dan lain-lain.

Komoditas kunyit masih menjadi peluang besar untuk dikembangkan melalui pengembangan produk seperti optimalisasi produktivitas lahan usaha, produktivitas tanaman, meminimalisir kehilangan hasil baik pra panen maupun pasca panen, peningkatan kualitas dan diversifikasi produk serta perdagangan bahan jadi produk dalam negeri.

Pengembangan sistem agribisnis kesehatan khususnya kunyit merupakan bagian integral dari kegiatan pertanian, dimulai dengan dukungan subsistem input sarana produksi dan pengadaan, budidaya, pengolahan, pemasaran, dan subsistem organisasi. Tujuan ini dapat dicapai secara optimal dari segi kualitas, kuantitas dan kontinuitas dengan pengembangan agribisnis yang baik..

Desa Menunggal di Kecamatan Kedamean Kabupaten Gresik merupakan salah satu daerah yang membudidayakan tanaman herbal. Namun yang paling umum adalah tanaman kunyit. Kunyit memiliki banyak keunggulan dibandingkan

tanaman obat lain dan dianggap mudah tumbuh. Kunyit biasanya dipanen setelah 7-8 bulan.

Perkembangan kunyit dapat dilihat dari segi produksi tanaman ini terus mengalami peningkatan dari setiap tahun, meskipun penurunan terjadi pada tahun tertentu. Pengolahan kunyit dapat diolah berupa kunyit segar, kunyit kering, awetan kunyit, kunyit bubuk, dan juga kunyit dapat dijadikan sebagai obat atau jamu, akan tetapi kebanyakan dari hasil olahan kunyit hanya dipasarkan dalam negeri. Kunyit yang dipasarkan ada yang berbentuk rimpang kunyit, irisan tipis kering dan juga ada yang berupa kunyit bubuk tergantung dari permintaan pasar.

Desa Menunggal Kecamatan Kedamean Kabupaten Gresik sebagai salah satu yang mengusahakan tanaman kunyit dengan kemudahan kredit perbankan yang berbunga rendah, baik untuk petani maupun pengusaha yang berkeinginan menjadi eksportir kunyit. Maka dari itu, diperlukan adanya kebijakan untuk pengembangan komoditas kunyit perlu disiapkan segala sesuatunya terutama menyangkut langkah-langkah strategis. Perlu diketahui hasil produksi akan dipasarkan baik masalah harga maupun jenis produksi yang diminati oleh eksportir atau pedagang pengumpul, ketersediaannya benih yang berkualitas menjadi penting dan pemilihan benih yang bersertifikat, pemilihan lokasi budidaya harus sesuai dengan tanaman kunyit, sehingga keagalannya akan dikurangi dengan harapan produksi akan meningkat sehingga pengembalian kredit dari petani dan pengusaha komoditi kunyit akan maksimal.

Dengan harapan akan mengangkat tingkat kesejahteraan para petani kunyit di Desa Menunggal Kecamatan Kedamean Kabupaten Gresik karna pendapatan mereka akan terus meningkat seiring dengan semakin membaiknya sistem baik dalam proses produksi dan juga proses pemasaran komoditas kunyit di Desa Menunggal Kecamatan Kedamean Kabupaten Gresik.

METODE PELAKSANAAN

Metode dasar penelitian ini adalah metode deskriptif. Teknik pelaksanaan yang digunakan adalah survei penelitian yang mengambil sampel dari suatu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data yang pokok.

Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja atau purposive, Penentuan daerah sampel dalam penelitian memiliki kriteria tertentu yaitu daerah sampel merupakan sentra penghasil kunyit di Kabupaten Gresik dan usahatani kunyit di daerah tersebut masih memiliki potensi untuk dikembangkan. Melihat kriteria tersebut maka peneliti secara sengaja memilih Kabupaten Gresik sebagai daerah penelitian dimana Kabupaten Gresik merupakan salah satu daerah sentra penghasil kunyit di Jawa Timur. Dalam penelitian ini, jumlah petani sampel yang diambil 60 petani kunyit dikarenakan dengan pengambilan jumlah sampel yang besar diharapkan petani sampel yang diambil dapat mewakili semua petani kunyit yang ada di Desa Menunggal Kecamatan Kedamean Kabupaten Gresik. Penentuan sampel lembaga pemasaran dilakukan dengan menggunakan metode snow ball sampling.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil penelitian terhadap 60 orang petani sample dalam memasarkan komoditi kunyit mereka pertama Petani menjual kunyitnya perkilogram hanya berkisar Rp. 1.800-3.000,-. Kedua Saluran pemasaran yang baik adalah saluran yang langsung sampai kepada konsumen akhir. Ketiga Saluran pemasaran kunyit yang ada di Desa Menunggal ada 4 saluran (a)Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Besar – Ekspor, (b)Petani – Pedagang Besar – Ekspor, (c)Petani – Pengecer – Konsumen, (d)Petani – Konsumen.

Diketahui pemasaran kunyit di Desa Menunggal saluran pemasaran yang paling menguntungkan adalah saluran pemasaran ke 3 keuntungan yang peroleh sebesar Rp. 3.125/kg. Sedangkan saluran yang paling rendah nilai keuntungannya adalah saluran ke 1 keuntungan pemasaran sebesar Rp. 1.727/kg. Untuk saluran ke 2 keuntungan pemasaran sebesar Rp. 1.952/kg dan saluran pemasaran ke 4 keuntungan pemasaran sebesar Rp. 2.175/kg.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil penelitian tentang analisa efisiensi pemasaran kunyit di Desa Menunggal Kecamatan Kedamean Kabupten Gresik dapat dibuat kesimpulan Pemasaran kunyit di Desa Menunggal terdapat 4 saluran pemasaran yaitu (a) Petani – Pedagang Pengumpul – Pedagang Besar – Ekspor, (b) Petani – Pedagang Besar – Ekspor, (c) Petani – Pengecer – Konsumen, (d) Petani – Konsumen

total biaya, keuntungan dan margin tiap saluran adalah sebagai berikut :

Saluran 1 : total biaya pemasaran Rp. 1.213 per kg, total keuntungan pemasaran Rp. 1.727 per kg, total margin pemasaran Rp. 1.140 per kg. Saluran 2 : total biaya pemasaran Rp : 988 per kg, total keuntungan pemasaran Rp : 1.952 per kg, total margin pemasaran Rp : 560 per kg. Saluran 3 : total biaya pemasaran Rp : 925 per kg, total keuntungan pemasaran Rp : 3.125 per kg, total margin pemasaran Rp. 1.000 per kg. Saluran 4 : total biaya pemasaran Rp : 875 per kg, total keuntungan pemasaran Rp : 2.175 per kg, total margin pemasaran Rp : 0 per kg

Saluran pemasaran yang paling efisien adalah saluran ke 4 karena memiliki margin yang paling rendah yakni sebesar 0% dan nilai farmer share paling besar yakni 100% dari harga yang diterima konsumen.

Saran

Berdasar kesimpulan diatas peneliti dapat memberikan saran apabila petani menjual kunyitnya dalam jumlah yang kecil atau kurang dari 2 kwintal sebaiknya petani memilih saluran ke 4 karna saluran ini merupakan saluran yang paling efisien dibandingkan saluran yang lainnya namun apabila petani ingin menjual kunyitnya dalam jumlah yang banyak secara langsung sebaiknya petani memilih saluran pemasaran ke 2 karna pada saluran ini nilai farmer share cukup tinggi dan petani berkesempatan menjual kunyit dalam jumlah besar

DAFTAR PUSTAKA

- Darmawati. 2005. Analisis Pemasaran Mendong di Kabupaten Bantul. Skripsi S1 Program Studi Sosial Ekonomi Pertanian/ Agrobisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta Tidak Dipublikasikan.
- Endraswara, S. 2006. Metode, Teori, Teknik Penelitian Kebudayaan. Puastaka Widyatama. Yogyakarta.
- Kotler, P. 2000. Manajemen Pemasaran: Analisis Perencanaan dan Pengendalian. Erlangga. Jakarta.
- Kotler, P dan A.B. Susanto. 2000. Manajemen Pemasaran Di Indonesia. Salemba Empat. Jakarta.
- Mc.Daniel dan C. Lamb. 2001. Pemasaran. Salemba Empat. Jakarta.
- Sudiyono, A. 2002. Pemasaran Pertanian. UMM Press. Malang. Swastha, B. 2003. Manajemen Pemasaran Modern. Liberty. Yogyakarta.
- Winarto, W.P. dan Tim Lentera. 2004. Kasiat dan Manfaat Kunyit Agromedia Pustaka. Depok. Jabar.
- Bappenas, 2004. Bab 5 hortikultura ([http : // www. Bappenas.go.id](http://www.Bappenas.go.id))
- Rahardjo, M. dan Rostiana, O. 2005. Budidaya Tanaman Kunyit. Balai Penelitian Obat dan Aromatika ([http :// www. balittro. go.id](http://www.balittro.go.id))
- Rahayu, I. dan Budiman, C. 2008. Pemanfaatan Tanaman Tradisional Sebagai Feed Additive Dalam Upaya Menciptakan Budidaya Ayam Lokal Ramah Lingkungan, Lokakarya Nasional Inovasi Teknologi Pengembangan Ayam Lokal. Departemen Ilmu Produksi dan Teknologi Ternak, Fapet-IPB. ([http:// peterernakan.litbang.deptan.go.id](http://peterernakan.litbang.deptan.go.id))
- Rozanna. R. 2007. Potensi Tanaman Obat Sebagai Pangan Fungsional Mendorong Ekspor. Buku Panduan Seminar Nasional Tanaman Obat dan Obat Tradisional. BPPTO. Tawangmangu, Karanganyar, Surakarta, Jateng.
- Singarimbun, M dan S. Efendi. 1995. Metode Penelitian Survey. LP3S. Jakarta.