

Vol. 2, No.2, Juli - Desember 2017

ISSN : 2502-4736

Fakultas Pertanian
UNIVERSITAS TRIDINANTI
PALEMBANG

JURNAL Tri *Agra*



Jurnal *TriAgra*

Fakultas Pertanian – Universitas Tridianti Palembang

JURNAL *TriAgra*

Alamat Redaksi : Fakultas Pertanian Universitas Tridianti Jalan Kapten Marzuki No, 2446 Kamboja Palembang 30129
Telp. 0711-378387
E-mail : pertanian_utp@yahoo.co.id

Jurnal TRIAGRO

FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS TRIDINANTI PALEMBANG

Dewan Redaksi

- Pelindung** : Dr. Ir. Hj. Manisah MP (Rektor)
- Pembina** : Dr. Nasir Sp. M.Si
- Pimpinan Umum** : Miranty Trinawaty SP. M.Si
- Ketua Penyunting** : Prof. Dr. Edizal M.S
- Penyunting Pelaksana** :
- Prof. Dr. Edizal M.S
 - Dr.Ir Faridatul Mukminah M.Sc
 - Dr. Ir Ruarita RK. MP
- Penyunting Ahli** : 1. Dr. Ir. Nurmayulis , MP (Universitas Sultan Ageng Tirtayasa)
2. Dr. Munajat, SP. M.Si (Universitas Baturaja)
- Dewan Redaksi** :
- Ir. Setiawaty MP
 - Ir. Meryanto, M.Si
 - Ir. Rostian Nafery, M.Si
 - Ir. Ursula Damayanti, MP
 - Ir. Ekanovi Aktiva, MM
 - Ir. Hj. Yuliantina Azka, MP
- Distribusi & Website** : Nova Tri Buyana, Sp

DAFTAR ISI

1	KOLONI JAMUR ANTAGONIS <i>Trichoderma spp</i> PADA BEBERAPA MEDIA TUMBUH SECARA <i>IN VITRO</i> Haperidah Nunilahwati, Yani Purwanti, Khodijah, Laili Nisfuriah, Joni Philep Rompas.....	1
2	RESPON TANAMAN KEDELAI (<i>Glycine max (L.) Merrill</i>) VARIETAS RAJABASA AKIBAT PEMBERIAN PUPUK ORGANIK DAN NPK PHONSKA TERHADAP PERTUMBUHAN DAN HASIL Rostian Nafery, Busroni Asnawi, Gama Siti Fatimah.....	9
3	RESPON PERTUMBUHAN DAN HASIL TANAMAN KUBIS BUNGA (<i>Brassica oleraceae</i> var <i>Botrytis L. Subvar PM 126 F1</i>) AKIBAT PEMBERIAN TAKARAN PUPUK KANDANG KOTORAN AYAM DI POLYBAG PADA DATARAN RENDAH Meriyanto, Ridwan Hanan, Handri Yanto.....	18
4	ANALISIS EFISIENSI PEMASARAN SLAB (Kasus di Desa Seterio Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin) Gusti Fitriyana, Nasir, Hendri Wijaya	25
5	ANALISIS PENDAPATAN PETANI PADI (<i>ORYZA SATIVA</i>) PEMILIK PENGGARAP DAN PETANI PENYAKAP (STUDI KASUS DI DESA PELABUHAN DALAM KECAMATAN PEMULUTAN KABUPATEN OGAN ILIR) Ekanopi Aktiva, Ursula Damayanti, Astra Adrea Ginting	38
6	PENDAPATAN DAN ALOKASI PENGELUARAN RUMAH TANGGA PETANI PADI SAWAH LEBAK DI KABUPATEN OGAN ILIR Komala Sari, Rahmi Hidayati	47

Pedoman Penulisan Artikel Ilmiah
Jurnal TRIAgro****
Fakultas Pertanian Universitas Tridinanti Palembang

1. Jurnal ini direncanakan terbit tiga kali dalam setahun, terbuka untuk umum yang ingin mempublikasikan hasil karyanya. Artikel yang ditulis meliputi hasil penelitian di bidang sains.
2. Semua naskah makalah disertai pernyataan bahwa naskah tersebut belum pernah diterbitkan sebelumnya oleh penerbit lain.
3. Setiap naskah yang diterima akan ditinjau/ditelaah oleh ahli dibidangnya sebelum diterbitkan.
4. Naskah tidak dapat diterima jika mengandung unsur politik, komersialisme dan subyektifitas yang berlebihan.
5. Simbol dan terminologi yang digunakan adalah simbol dan terminologi yang lazim digunakan di bidang keahlian masing-masing.
6. Penulis menyetujui untuk mengalihkan hak ciptanya ke redaksi, jika naskahnya diterima untuk diterbitkan.
7. Artikel ditulis dalam bahasa Indonesia atau Inggris. Minimal 10 halaman dan maksimal 15 halaman, termasuk daftar pustaka dan lampiran : ukuran kertas A4, spasi 1,5, margin kiri 4 cm, margin kanan, atas dan bawah masing-masing 3 cm, menggunakan Times New Roman *Font* 11.
8. Artikel diketik dengan program MS Word, penulis dimohon mengirimkan satu print out dan satu CD yang berisi artikel, cantumkan alamat email dan no telepon/hp penulis untuk keperluan konfirmasi tentang tulisan yang dikirimkan ke redaksi.
9. Artikel dilengkapi :
Abstrak tidak lebih dari 200 kata dengan kata-kata kunci, biodata singkat penulis dan identitas penelitian dicantumkan sebagai cat kaki pada halaman pertama artikel.
10. Penulisan daftar pustaka mengikuti penulisan yang baik dan benar

KATA PENGANTAR

Terima kasih atas berkah Tuhan Yang Maha Kuasa dan Rahmat-Nya, maka Jurnal TriAgro Fakultas Pertanian Universitas Tridianti Palembang ini dapat diterbitkan. Jurnal ini diharapkan dapat menampung informasi dunia pertanian modern dan menyebarkan informasi di lingkup pertanian baik secara umum maupun khusus, penerbitan jurnal ini diharapkan dapat menjadi sarana untuk menampung tulisan-tulisan ilmiah pertanian.

Dewan redaksi mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memerikan bantuan teknis maupun non teknis untuk terbitnya jurnal TriAgro ini. Dewan redaksi sangat mengharapkan partisipasi peneliti untuk menyumbangkan tulisannya ke jurnal TriAgro ini guna menjaga kelancaran penerbitan, yaitu dua kali setahun.

Dewan redaksi mengucapkan terima kasih kepada Bapak/Ibu/Saudara yang telah berpartisipasi pada jurnal edisi ini. Semoga Jurnal ini dapat memberikan manfaat kepada Bapak/Ibu/Saudara semuanya.

**ANALISIS EFISIENSI PEMASARAN SLAB
(Kasus di Desa Seterio Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin)**

GUSTI FITRIYANA¹, NASIR², HENDRI WIJAYA³

^{1,2}*Dosen Program Studi Agribisnis,* ³*Mahasiswa Program Studi Agribisnis*
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tridinanti Palembang
Jl. Kapten Marzuki No.2446 Kamboja Palembang 30129
gustifitriyana@gmail.com

RINGKASAN

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) Menganalisis bentuk saluran tataniaga bokar, *farmer share* dan *share* pedagang yang terlibat pada kegiatan perdagangan bokar di Desa Seterio Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin, dan (2) Menganalisis faktor-faktor dominan yang menyebabkan petani menghasilkan karet dengan kualitas yang masih rendah. Metode penelitian menggunakan metode kasus. Metode penarikan contoh menggunakan metode *disproportionate random sampling* dimana responden dibagi berdasarkan saluran pemasaran. Metode analisis data menggunakan metode deskriptif sedangkan analisis pemasaran menggunakan rumus margin pemasaran, biaya pemasaran, keuntungan pemasaran dan *farmer share*, sedangkan untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan pengolahan karet tidak sesuai dengan anjuran adalah dilakukan wawancara mendalam (*deep interview*) lalu kemudian dianalisis secara deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Tataniaga slab di Desa Seterio Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin terdiri dari dua saluran, yaitu: (a) Saluran I: petani–pedagang tingkat desa–Pedagang tingkat kecamatan–pabrik, (b) Petani–Pedagang tingkat kecamatan–Pabrik. Saluran yang paling efisien adalah saluran II. Faktor-faktor yang menyebabkan petani menghasilkan slab dengan kualitas rendah adalah: kebiasaan pengolahan karet yang kurang baik (direndam, menggunakan bahan pembeku yang tidak sesuai anjuran dan menambahkan bahan kotoran pada karet), tidak adanya respon positif dari pedagang terhadap upaya perbaikan mutu karet oleh petani, kegiatan penimbangan yang tidak jujur (tidak fair) oleh pedagang dan kurangnya informasi harga sebenarnya yang berlaku di pasaran.

Kata kunci : Tataniaga Karet, Farmer's share, Efisiensi SWOT Analysis, tidal land.

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kabupaten Banyuasin merupakan salah satu sentra produksi karet di Provinsi Sumatera Selatan. Berdasarkan data dari Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Banyuasin (2016), luas perkebunan karet di Kabupaten Banyuasin adalah 101.664 hektar yang terdiri dari perkebunan karet rakyat 88.875 hektar dan 12.789 hektar merupakan perkebunan besar baik milik negara maupun swasta nasional dan asing. Sebagian besar perkebunan karet di Kabupaten Banyuasin sudah menghasilkan

Perkebunan karet terdapat di hampir semua kecamatan di Kabupaten Banyuasin. Kecamatan Betung merupakan kecamatan memiliki luasan perkebunan karet terbesar yaitu 35.869 hektar. Kecamatan lainnya yang memiliki luas cukup besar yaitu Banyuasin III dengan luas 32.253 hektar. Kecamatan Air Saleh dan Muara Telang tidak ada perkebunan karet, karena wilayah ini merupakan wilayah pasang surut yang tidak cocok untuk tanaman karet.

Salah satu desa penghasil karet di Kecamatan Banyuasin III adalah Desa Seterio. Berdasarkan data Kelurahan Desa Seterio (2016), Luas areal perkebunan

karet di Desa Seterio adalah 750 hektar yang diusahakan oleh 618 kepala keluarga. Berdasarkan jenis pekerjaan masyarakat yang sebagian besar sebagai petani karet, maka komoditi ini memiliki peran penting bagi perekonomian tersebut.

Perkebunan karet selain memiliki peran penting tetapi juga banyak permasalahan yang permasalahan yang seringkali dihadapi petani yang mengusahakan komoditi ini. Permasalahan utama adalah pendapatan yang rendah karena produktivitas karet rakyat masih tergolong rendah. Produktivitas yang rendah disebabkan sebagian besar tanaman karet rakyat sudah tua dengan umur tanaman lebih dari 15 tahun, sehingga produksinya lebih rendah jika dibandingkan dengan perkebunan negara maupun perkebunan swasta.

Sistem pemasaran karet di desa Seterio secara umum melibatkan beberapa lembaga pemasaran, yaitu: mulai dari petani ke pedagang pengumpul desa, lalu ke pedagang besar/kecamatan langsung ke pabrik. Pemasaran karet bukan saja berkenaan dengan penyampaian hasil perkebunan karet dari produsen ke konsumen tetapi lebih dari itu kegiatan pemasaran komoditi ini dapat menciptakan lapangan kerja yang penting bagi masyarakat terutama bagi pihak-pihak yang terlibat dalam kegiatan pemasaran karet, seperti petani dan lembaga-lembaga pemasaran lain yang terlibat dalam kegiatan pemasaran produk tersebut.

Permasalahan lain yang terjadi adalah kualitas karet rakyat yang masih rendah. Kualitas karet yang rendah disebabkan cara pengolahan yang tidak baik yang dilakukan sebagian besar petani, dengan cara sengaja melakukan pengotoran terhadap bokar yang dibuatnya dengan tujuan untuk menghasilkan bobot karet yang melebihi dari sesungguhnya, dengan harapan akan memperoleh pendapatan yang lebih tinggi. Berdasarkan informasi dari para pedagang kualitas karet di desa ini masih lebih rendah dibandingkan dengan desa

lainnya. Kualitas yang rendah terlihat dari kadar rata-rata karet kering yang hanya 40 persen dan jauh di bawah rata-rata Kabupaten Banyuasin yang rata-rata 45 persen.

Menurut Gapkindo Sumatera Selatan (2016), Penyebab masih banyaknya petani yang sengaja mengotori karet adalah minimnya informasi tentang mutu slab yang dihasilkan petani, terutama mengenai kadar karet kering (KKK) dan informasi perkembangan harga, kurangnya respon positif dari pembeli/pabrik atas perbaikan mutu yang telah dilakukan petani, sulitnya mencari timbangan fair dan objektif serta adanya kesulitan dalam mengakses informasi harga, informasi KKK dalam hal penentuan harga bokar (*pricing*).

Hasil bokar dengan mutu yang rendah menyebabkan adanya keluhan dari pihak-pihak yang terlibat dalam perdagangan bokar. Dari sisi pabrik SIR bokar yang kotor menyebabkan variasi mutu yang tinggi dengan tingkat kontaminasi dan perendaman yang tinggi, KKK yang sulit dideteksi dan sulitnya menjamin perbaikan karet yang berkelanjutan. Dari sisi konsumen luar negeri, keadaan bokar yang kotor menyebabkan mutu karet yang lebih rendah dibandingkan negara lainnya (Thailand dan Malaysia, adanya kesan SIR yang dihasilkan Indonesia diperoleh dari bokar yang kotor dan tingkat konsistensi/keseragaman produk yang dihasilkan masih rendah.

Adanya berbagai permasalahan, khususnya pada kegiatan pemasaran dan sistem pascapanen menyebabkan harga yang diterima ditingkat petani jauh lebih rendah dibandingkan dengan harga jual di pabrik pengolahan karet di Palembang. Jika kondisi demikian terus berlanjut maka tingkat kesejahteraan petani karet di desa ini tidak akan mengalami peningkatan. Berdasarkan permasalahan tersebut perlu dilakukan penelitian tentang “Analisis Efisiensi Pemasaran slab (Kasus di Desa Seterio Kecamatan Banyuasin III

Kabupaten Banyuasin)”. Melalui analisis ini diharapkan akan diketahui saluran tataniaga yang paling efisien dan dapat dijadikan rujukan bagi petani dalam menjual karet produksinya.

B. Rumusah Masalah

Salah satu faktor yang menyebabkan masih rendahnya pendapatan petani adalah harga yang relatif jauh lebih rendah dibandingkan dengan harga pabrik. Rendahnya harga yang diterima petani disebabkan dua hal, yaitu: (1) Panjangnya rantai tataniaga komoditi ini, dan (2) Mutu bokar yang dihasilkan berkualitas rendah akibat cara pengolahan tidak baik.

Berdasarkan uraian tersebut maka permasalahan yang ingin dijawab dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimanakah bentuk saluran tataniaga slab, *farmer share* dan *share* pedagang yang terlibat pada kegiatan perdagangan slab di Desa Seterio Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin?
2. Faktor-faktor apakah yang menyebabkan petani menghasilkan slab dengan kualitas yang rendah?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penyusun makalah ini adalah untuk mengetahui :

1. Menganalisis bentuk saluran tataniaga slab, *farmer share* dan *share* pedagang yang terlibat pada kegiatan perdagangan slab di Desa Seterio Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin.
2. Menganalisis faktor-faktor dominan yang menyebabkan petani menghasilkan slab dengan kualitas yang masih rendah.

D. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan berguna bagi pengembangan keilmuan khususnya yang terkait dengan pemasaran karet, serta pada tataran aplikasi dihasilkannya rekomendasi untuk

mendukung kebijakan pemerintah pada pengembangan perkebunan karet rakyat. Secara spesifik kegunaan penelitian adalah:

1. Untuk Pengembangan ilmu pengetahuan yang berkenaan dengan efisiensi pemasaran karet
2. Sebagai bahan pertimbangan bagi pemerintah dalam pengembangan perkebunan karet rakyat melalui perbaikan sistem pemasaran karet.

METODE PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Seterio Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin. Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja dengan pertimbangan bahwa desa ini merupakan sentra penghasil karet di Kabupaten Banyuasin yang menghasilkan karet dengan kualitas yang paling rendah dibandingkan dengan desa lainnya.

B. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kasus dimana populasi yang diamati adalah petani dan pedagang yang terlibat dalam kegiatan pemasaran karet di Desa Seterio Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin.

C. Metode Penarikan Contoh

Populasi pada penelitian ini adalah petani karet dan pedagang karet di Desa Seterio dan Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin. Dari populasi tersebut ditentukan sampel dengan menggunakan metode *disproportionate random sampling* yaitu sampel diambil secara acak dengan jumlah yang tidak proporsional pada masing-masing saluran pemasaran. Jumlah petani yang menjadi sampel pada penelitian ini sebanyak 25 orang atau 8,10 persen dari total petani 365 kepala keluarga. Sedangkan jumlah pedagang yang dijadikan sampel pada penelitian ini ditampilkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Jumlah populasi dan sampel petani, pedagang tingkat desa dan pedagang besar

Saluran	Petani		Pedagang tingkat desa			Pedagang kecamatan			
	Jumlah petani (orang)	Jumlah sampel	Jumlah Pedagang (orang)	Jumlah sampel	Jumlah Pdagang (orang)	Jumlah sampel			
		Orang		%		Orang	%	Orang	%
Saluran I	365	20	6,8	8	8	100	3	3	100
Saluran II	5	5	100	-	-	-	2	2	100

D. Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan pada penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan petani contoh dan lembaga pemasaran dengan tuntutan daftar pertanyaan (kuisioner), sedangkan data sekunder diperoleh dari dinas dan instansi yang terkait dengan penelitian ini.

E. Metode Analisis Data

Data yang dikumpulkan di lapangan diolah secara tabulasi dan selanjutnya dianalisis secara deskriptif. Untuk menjawab permasalahan pertama yaitu saluran tataniaga karet dilakukan penelusuran terhadap jenis-jenis saluran tataniaga komoditi tersebut yang selanjutnya dianalisis secara deskriptif, yaitu mulai dari petani sampai konsumen akhir (pabrik pengolahan karet).

Untuk menghitung besarnya biaya pemasaran dan margin pemasaran pada masing-masing lembaga pemasaran, *farmer share* dan *share* pada masing-masing lembaga yang terlibat pada kegiatan pemasaran karet di Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin digunakan rumus sebagai berikut:

(1) **Margin pemasaran**

Margin pemasaran adalah selisih antara harga jual dan harga beli pada masing-masing lembaga pemasaran atau dirumuskan :

$$MPi = Hj - Hb$$

$$\% MPI = \frac{Hb}{HJ} \times 100\%$$

Keterangan:

Mpi = *Margin Pemasaran* (Rp/kg)

Hj = *Harga jual* (Rp/kg)

Hb = *Harga beli* (Rp/kg)

Margin pemasaran dapat juga dihitung dari:

$$MPi = Bp +$$

$$= Pn - Bp$$

$$Pn = Qp \times Hj$$

Dimana:

BP = *Biaya pemasaran pada masing-masing saluran pemasaran* (Rp/kg)

= *Keuntungan lembaga pemasaran*

(Rp)

Pn = *Penerimaan* (RP)

Bp = *Biaya pemasaran* (Rp)

Qp = *Bobot slab* (Kg)

Hj = *Harga jual* (Rp/kg)

Untuk mengetahui saluran yang lebih efisien, digunakan perbandingan *farmer share* pada masing-masing saluran untuk selanjutnya dipilih saluran yang memiliki *farmer share* yang tertinggi sebagai saluran pemasaran yang paling efisien. Untuk menjawab permasalahan kedua yaitu mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan pengolahan karet tidak sesuai dengan anjuran adalah dilakukan

wawancara mendalam (*deep interview*) lalu kemudian dianalisis secara deskriptif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Tataniaga Karet

Saluran tataniaga slab melibatkan beberapa lembaga tataniaga yang menyalurkan slab dari petani di Desa Seterio Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin dengan pabrik pengolahan Crumb Rubber di Kota Palembang.

1. Saluran Tataniaga

Hasil penelitian diketahui bahwa lembaga-lembaga tataniaga yang berperan dalam tataniaga slab adalah petani, pedagang pengumpul desa, pedagang kecamatan dan pabrik di Palembang. Kegiatan penyaluran slab di Desa Seterio Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin terdiri dari dua saluran, yaitu:

1. Saluran I

Petani – Pedagang Pengumpul Desa – Pedagang Pengumpul Kecamatan – Pabrik

2. Saluran II

Petani – Pedagang Pengumpul Kecamatan – Pabrik

A. Saluran I

Saluran I (Pertama), petani menjual slab ke pedagang pengumpul desa. Pada saluran ini petani memiliki kebebasan untuk menjual slab ke pedagang tingkat desa dan keputusan untuk melakukan transaksi didasarkan atas kesepakatan harga antara petani dan pedagang. Beberapa kasus tertentu pedagang terpaksa menjual slab ke pedagang jika ada ikatan antara petani dan pedagang tersebut, misalnya petani memiliki hutang ke pedagang atau adanya ikatan sebagai pelanggan antara petani dan penjual menyebabkan petani seringkali terpaksa menjual slabnya ke pedagang tertentu. Transaksi petani dan pedagang pengumpul desa biasanya dilakukan sekali seminggu yaitu biasanya pada hari Rabu yang

merupakan hari pasaran di Kecamatan Banyuasin III.

Kegiatan fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan pedagang pengumpul tingkat desa, yaitu: fungsi pembelian yaitu kegiatan transaksi antara petani dan pedagang pengumpul desa dengan harga rata-rata Rp. 8.913/kg. Fungsi-fungsi lain yang dilakukan pedagang tingkat desa, yaitu: pengangkutan, penanggungan resiko berupa penyusutan slab, biaya tenaga kerja menyebabkan timbulnya biaya yang ditanggung pedagang tingkat desa sebesar Rp. 1.370,13/kg. Fungsi pengangkutan yaitu kegiatan pengangkutan slab dari petani ke tempat penampungan sementara slab yang dimiliki pedagang tingkat desa. Kegiatan pengangkutan menggunakan mobil pick up berkapasitas 2.000 kg dengan ongkos angkut rata-rata Rp. 104,67/kg. Pada kegiatan tataniaga ini pedagang tingkat desa menanggung resiko berupa adanya penurunan bobot slab yang terjadi pada saat pengangkutan slab dari petani ke tempat penampungan sementara dengan rata-rata penyusutan bobot sebesar 12,5 persen atau nilai penyusutan rata-rata Rp. 1.077/kg. Dalam kegiatan ini pengumpulan slab ditingkat petani, pedagang tingkat desa menggunakan dua orang tenaga kerja dengan upah rata-rata Rp. 180.000/orang/hari atau Rp. 188,46/kg.

Slab yang telah dibeli oleh pedagang pengumpul tingkat desa selanjutnya dijual ke pedagang tingkat kecamatan. Fungsi pemasaran yang dilakukan pedagang tingkat kecamatan, yaitu: fungsi pembelian, yaitu: kegiatan transaksi antara pedagang tingkat kecamatan dengan pedagang pengumpul desa dengan harga rata-rata Rp 11.400/kg. Slab yang dibeli pedagang tingkat kecamatan pada pedagang tingkat desa selanjutnya diangkut ke tempat penampungan sementara dengan menggunakan truck berkapasitas 6 ton dengan ongkos angkut rata-rata Rp. 134,44/kg. Slab yang diangkut kemudian disimpan ditempat penampungan

sementara dengan tujuan untuk mengumpulkan sampai jumlah yang akan dijual dirasakan cukup atau untuk menunda penjualan sampai menunggu harga dianggap menguntungkan. Akibat adanya pengangkutan dan penyimpanan ini menyebabkan adanya resiko yang ditanggung petani berupa terjadinya penyusutan atau penurunan bobot timbangan yang besarnya rata-rata 10 persen dari saat penimbangan pada saat pembelian slab di tingkat pedagang desa sampai dengan penjualan di pabrik dengan besarnya biaya susut slab yang ditanggung pedagang tingkat kecamatan sebesar Rp. 1.193,33/kg.

Slab yang disimpan ditempat penampungan sementara selanjutnya di jual ke pabrik pengolahan slab di Palembang. Pada saat akan melakukan penjualan, pedagang tingkat desa biasanya mengeluarkan biaya tidak resmi berupa biaya pembayaran ke petugas sortir di pabrik yang besarnya rata-rata Rp. 300.000/truk atau rata-rata Rp. 67,22/kg. Harga jual pedagang kecamatan di pabrik rata-rata Rp. 14.466,6/kg.

a. Saluran II

Pada saluran kedua lembaga yang terlibat pada kegiatan hanya dua, yaitu: petani dan pedagang pengumpul tingkat kecamatan. Pada saluran ini petani langsung menjual slab ke pedagang tingkat kecamatan atau melalui pedagang tingkat desa. Petani yang menjual slab langsung ke pedagang tingkat kecamatan, yaitu: petani yang memiliki kebun karet yang luas atau lebih tinggi 5 hektar, dengan produksi yang lebih tinggi dibandingkan dengan petani lainnya. Biasanya petani yang menjual slab langsung ke pedagang kecamatan sudah memiliki hubungan sebagai pelanggan dari pedagang kecamatan tersebut. Waktu kegiatan transaksi slab yang dilakukan oleh petani dan pedagang pengumpul kecamatan biasanya dilakukan sekali seminggu yaitu pada hari Rabu atau hari pasaran yang

merupakan hari gajian bagi buruh sadap pada kebun karet milik petani tersebut.

Kegiatan fungsi pemasaran yang dilakukan pedagang tingkat kecamatan adalah: fungsi pembelian yaitu: kegiatan transaksi antara petani dan pedagang tingkat kecamatan dengan harga rata-rata Rp 10.250/kg. Slab yang dibeli dari petani lalu diangkut ke tempat penampungan sementara untuk ditampung dan jika jumlah slab sudah memungkinkan untuk dijual barulah slab tersebut kembali diangkut ke pabrik untuk dijual. Besarnya biaya pengangkutan dari petani sampai ke pabrik rata-rata Rp. 123/kg. Adanya kegiatan pengangkutan dan penyimpanan tersebut menimbulkan adanya biaya yang harus ditanggung petani berupa biaya penyusutan atau penurunan bobot timbangan yang besarnya rata-rata 11 persen atau dengan biaya yang ditanggung sebesar Rp. 1.089/kg.

Slab yang ditampung ditempat sementara lalu di jual ke pabrik pengolahan *crumb rubber* di Palembang. Pada saat akan melakukan penjualan ke pabrik, biasanya pedagang mengeluarkan biaya tidak resmi berupa biaya “sogok” untuk petugas penyortiran di pabrik dengan tujuan agar kegiatan penyortiran berjalan lancar sehingga slab yang dibawa tidak banyak yang ditolak oleh pabrik. Besarnya biaya sortiran ini Rp. 61/kg. Harga jual rata-rata pedagang pada saluran II di pabrik rata-rata Rp. 13.150/kg.

3. Biaya, *Margin* dan Keuntungan Lembaga Pemasaran

a. Saluran I

Kegiatan tataniaga slab yang dilakukan mulai dari petani sampai ke pabrik menimbulkan adanya beberapa fungsi pemasaran, mulai dari fungsi pembelian, pengangkutan, penyimpanan, penanggungan resiko, dan penjualan. Adanya fungsi-fungsi pemasaran tersebut menimbulkan adanya biaya-biaya yang berpengaruh terhadap *margin* dan keuntungan pada masing-masing lembaga pemasaran dan pada akhirnya akan

berpengaruh terhadap farmer share dan

share masing-masing lembaga.

Tabel 2. Biaya, marjin, keuntungan lembaga pemasaran (pedagang tingkat desa dan kecamatan) pada saluran pemasaran I di Desa Seterio Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin.

No. Uraian	Lembaga Pemasaran	
	Pedagang Desa	Pedagang Kecamatan
1. Harga Beli (Rp/kg)	8.913,00	11.400,00
2. Biaya		
a. Transportasi (Rp/kg)	104,67	134,44
b. Penyusutan slab (Rp/kg)	1.077,00	1.193,33
c. Biaya tenaga kerja (Rp/kg)	188,46	89,62
d. Biaya lain (Rp/kg)	-	67,22
Total Biaya (Rp/kg)	1.370,13	1.484,61
3. Harga Jual (Rp/kg)	11.400,00	14.466,66
4. Keuntungan (Rp/kg)	1.116,87	1.582,05
5. Marjin (Rp/kg)	2.487,00	3.066,66

Sumber: Diolah dari data primer.

Biaya cukup besar yang dikeluarkan petani adalah biaya penyusutan atau penurunan bobot slab dari saat penimbangan pada saat pembelian dari petani dengan ketika penimbangan pada saat penjualan di pedagang tingkat kecamatan. Biaya penanggungan resiko berupa penyusutan bobot slab sebesar Rp. 1.077/kg. Penyusutan bobot slab ini terjadi pada saat pengangkutan slab lokasi pengolahan ditingkat petani sampai ke tempat penampungan sementara yang dimiliki pedagang tingkat desa. Cukup tingginya biaya penyusutan slab disebabkan proses pengolahan slab yang belum baik ditingkat petani karena masih banyak petani yang merendam slab sehingga kadar air slab relatif masih cukup tinggi sehingga tingkat penyusutannya juga lebih besar.

Harga jual pedagang tingkat desa sebesar Rp. 11.400/kg. Dari harga jual, harga beli dan biaya yang dikeluarkan maka keuntungan yang diperoleh sebesar Rp.1.116,87/kg dan marjin pemasaran sebesar Rp.2.487/kg. Harga beli pedagang tingkat kecamatan sebesar Rp. 11.400/kg.

Biaya transportasi yang dikeluarkan petani adalah biaya untuk pengangkutan slab dari tempat penampungan tingkat desa

dan pabrik. Biaya transportasi yang ditanggung pedagang tingkat kecamatan lebih rendah dibandingkan pedagang tingkat desa disebabkan pedagang tingkat desa menggunakan alat angkut truk yang memiliki kapasitas angkut yang cukup besar sehingga biaya perkilogram lebih rendah dibandingkan dengan alat angkut yang digunakan oleh pedagang desa yang hanya menggunakan mobil pick up.

Biaya penyusutan slab pada pedagang tingkat kecamatan sebesar 1.193,33/kg lebih besar dibandingkan dengan pedagang tingkat desa yang hanya Rp 1.077,-/kg, disebabkan waktu penyimpanan pada pedagang tingkat kecamatan relatif lebih lama dibandingkan dengan pedagang tingkat desa karena pedagang tingkat kecamatan menunggu perkembangan harga baru menjual ke pabrik. Penyebab lainnya jarak tempuh dan waktu angkut slab yang dilakukan pedagang tingkat kecamatan relatif lebih jauh dan lebih lama dibandingkan pedagang tingkat desa sehingga menyebabkan penyusutan slab lebih besar dibandingkan dengan pedagang tingkat desa.

Biaya tenaga kerja yang ditanggung pedagang tingkat kecamatan lebih rendah

dibandingkan dengan pedagang tingkat desa, hal ini disebabkan penggunaan tenaga kerja pada pedagang tingkat kecamatan lebih rendah dibandingkan tingkat desa. Jika pada pedagang tingkat kecamatan penggunaan tenaga kerja hanya untuk kegiatan penimbangan dan memasukan ke truck, sedangkan pada pedagang tingkat desa selain kegiatan penimbangan dan memasukan ke mobil, penggunaan tenaga kerja juga digunakan untuk mengangkut dari tempat pengolahan slab milik petani ke mobil pick up yang seringkali jaraknya cukup jauh.

Tabel 3. Biaya, margin, keuntungan, lembaga pemasaran (pedagang desa dan kecamatan) pada saluran pemasaran slab I di Desa Seterio Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin.

No	Uraian	Lembaga Pemasaran Pedagang Kecamatan
1	Harga Beli	10.250
2	Biaya	
	-Transportasi	123
	-Penyusutan slab	61
	-Upah tenaga kerja	1.089
	-Biaya lain	128
	Total Biaya	1.400
3	Harga Jual	13.150
4	Keuntungan	1.500
5	Margin	2.900

Sumber: Diolah dari data primer.

Berdasarkan Tabel 3 harga beli slab rata-rata pedagang kecamatan sebagai lembaga yang terlibat pada kegiatan pemasaran adalah Rp. 10.250/kg. Biaya yang dikeluarkan terdiri dari biaya Transportasi Rp. 123/kg, Biaya transportasi yang dikeluarkan pedagang tingkat kecamatan terdiri dari biaya pengangkutan slab dari lokasi petani ke tempat penampungan sementara dan dari lokasi penampungan/penyimpanan sementara ke pabrik.

Biaya lain yang dikeluarkan petani adalah biaya penyusutan bobot slab sebesar 11 % atau dengan nilai Rp. 1.089/kg. Penyusutan bobot slab ini terjadi pada saat pengangkutan dari lokasi pengolahan ditingkat petani ke tempat

Harga jual pedagang tingkat kecamatan sebesar Rp. 14.466,66/kg. Dari harga jual, harga beli dan biaya yang dikeluarkan maka keuntungan yang diperoleh sebesar Rp.1.581,99/kg dan margin pemasaran sebesar Rp.3.066,6/kg.

b. Saluran II

Pada saluran II, lembaga pemasaran yang terlibat adalah pedagang tingkat kecamatan. Rincian harga beli, harga jual, biaya, keuntungan dan margin lembaga pemasaran pada saluran tataniaga II ditampilkan pada Tabel 3.

penampungan, pada saat penyimpanan di tempat penampungan sementara dan pada saat pengangkutan dari tempat penampungan/penyimpanan ke pabrik. Cukup tingginya biaya penyusutan slab disebabkan proses pengolahan slab yang belum baik ditingkat petani karena masih banyak petani yang merendam slab sehingga kadar air slab relatif masih cukup tinggi sehingga tingkat penyusutannya juga lebih besar. Biaya lain yang dikeluarkan petani adalah upah tenaga kerja untuk kegiatan penimbangan dan pengangkutan yang besarnya rata-rata Rp. 128/kg.

Keuntungan usaha yang diperoleh pedagang tingkat kecamatan pada saluran II ini sebesar Rp. 1.500/kg dengan margin

pemasaran pada kegiatan tataniaga slab pada saluran ini sebesar Rp. 2.900/kg.

4. Farmer Share

Farmer share menunjukkan besarnya bagian harga yang diperoleh petani sebagai produsen slab dibandingkan dengan harga yang dibayarkan oleh pabrik sebagai konsumen akhir slab yang akan digunakan sebagai bahan baku pembuatan SIR. Berdasarkan hasil penelitian harga rata-rata slab ditingkat petani pada saluran I sebesar Rp. 8.913/kg dan harga beli pabrik yang diasumsikan sebagai konsumen akhir slab adalah sebesar Rp 14.466,66/kg. Perbandingan harga slab di tingkat petani

dan tingkat pabrik dihasilkan margin pada saluran I adalah sebesar 62,91%. Nilai ini menunjukkan bagian harga yang diterima petani adalah sebesar 62,91% dari harga beli pabrik sebesar 14.466,66/kg.

Harga jual petani pada saluran II sebesar Rp. 10.250/kg dan harga beli pabrik pada saluran II sebesar Rp. 13.150/kg, sehingga *farmer share* pada saluran II adalah 77,94%, yang artinya bagian harga slab yang diterima petani pada saluran II ini adalah sebesar 77,94 % dari harga slab yang dibeli pabrik sebagai konsumen slab yang akan digunakan pembuatan bahan baku SIR. Nilai *farmer share* pada masing-masing saluran ditampilkan pada Tabel 4.

Tabel 4. *Farmer share* saluran I dan II pada kegiatan tataniaga slab di Desa Seterio Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin.

No	Saluran	<i>Farmer Share</i> (%)
1	Saluran I	62,91
2	Saluran II	77,94

Nilai *farmer share* pada saluran II lebih besar disebabkan oleh beberapa hal, antara lain: 1) Rantai tataniaga pada saluran ini lebih pendek dibandingkan dengan saluran I, sehingga biaya tataniaga yang dikeluarkan lebih rendah dibandingkan dengan saluran I, 2) Harga jual petani pada saluran II Lebih tinggi dibandingkan dengan petani pada saluran I, karena dengan jumlah produksi yang lebih besar maka petani pada saluran II memiliki posisi tawar yang lebih baik dibandingkan dengan petani pada saluran I. Posisi tawar yang lebih baik disebabkan petani pada saluran II memiliki tingkat kesejahteraan yang lebih baik sehingga petani pada saluran II dapat menunda penjualan karet jika mereka beranggapan harga karet tidak sesuai dengan harapan mereka. 3) Hubungan sebagai langganan antara petani saluran II dan pedagang kecamatan menyebabkan mereka memiliki jaminan

mendapatkan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan petani pada saluran I.

5. Efisiensi Pemasaran

Menurut Soekartawi (1989), efisiensi pemasaran akan terjadi jika biaya pemasaran dapat ditekan sehingga ada keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga pemasaran dan persentase perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dan produsen tidak terlalu tinggi. Perbedaan harga dapat dilihat dari nilai *farmer share*, yaitu: semakin tinggi nilai *farmer share* menunjukkan bahwa perbedaan harga ditingkat petani sebagai produsen dan pabrik sebagai konsumen tidak terlalu tinggi.

Perhitungan *farmer share* yang dilakukan berdasarkan data di lapangan untuk masing-masing saluran dapat dilihat pada tabel 5 berikut.

Tabel 5. Efisiensi saluran I dan II pada kegiatan tataniaga slab di Desa Seterio Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin.

No	Saluran	Farmer's share	Efisiensi Pemasaran
1	Saluran I	62,91	Kurang efisien dibanding saluran II
2	Saluran II	77,94	Lebih efisien dibanding saluran I

Sumber diolah dari data primer

Kegiatan pemasaran pada saluran II lebih efisien karena lebih pendeknya rantai tataniaga yang disebabkan lebih sedikit jumlah lembaga pemasaran yang terlibat pada kegiatan tataniaga karet dibandingkan saluran pemasaran I. Jumlah lembaga pemasaran yang lebih sedikit menyebabkan margin pemasaran juga lebih rendah sehingga perbedaan harga antara ditingkat konsumen dan produsen tidak terlalu jauh.

Belum efisiennya saluran pemasaran I menunjukkan bahwa banyaknya lembaga pemasaran yang terlibat pada kegiatan pemasaran akan mempengaruhi efisiensi pemasaran slab. Untuk mengurangi banyaknya lembaga pemasaran yang terlibat pada kegiatan pemasaran sekaligus memperpendek rantai tataniaga maka perlu diperkuat kelembagaan ditingkat petani baik berupa koperasi, kelompok tani maupun lembaga pelelangan yang akan memperkuat posisi tawar dalam penentuan

harga sekaligus mendorong efisiensi pemasaran slab.

c. Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Kualitas Karet Rendah

Kegiatan pengolahan karet yang dilakukan petani karet di Desa Seterio Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin umumnya masih belum baik. Mengingat desa ini bukan salah satu wilayah Program Pengembangan Karet Rakyat (PPKR), sehingga pembinaan yang dilakukan tidak intensif seperti halnya desa lain yang pernah jadi lokasi proyek PPKR. Minimnya pembinaan yang dilakukan pemerintah terhadap petani dalam hal pengolahan karet merupakan salah satu penyebabnya. Sistem pengolahan karet yang belum baik terlihat dari beberapa kegiatan pengolahan yang tidak baik, seperti ditampilkan pada Tabel 6 berikut.

Tabel 6. Sistem pengolahan karet di Desa Seterio Kecamatan Banyuasin III

No	Kegiatan Pengolahan Slab	Jumlah Petani			
		Melakukan		Tidak Melakukan	
		Jumlah	%	Jumlah	%
1	Direndam sampai waktu penjualan	25	100	0	0
2	Tidak menggunakan bahan pembeku anjuran (biorub)	25	100	0	0
	Menambahkan kotoran (batu, tanah, sagu, tatal)	4	16	21	84

Sumber : Diolah dari data primer

Berdasarkan Tabel diatas terlihat bahwa sebagian besar petani karet di Desa Seterio Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin telah banyak melakukan pengolahan karet yang tidak sesuai dengan

anjuran dan dapat menurunkan mutu slab yang mereka hasilkan.

Kegiatan perendaman slab dilakukan pada bak-bak yang digunakan untuk pembekuan slab yang dilakukan petani

dapat menyebabkan kadar air pada slab sangat tinggi atau kadar karet kering sangat rendah, sehingga tingkat penyusutan bobot slab pada kegiatan pemasaran menjadi cukup tinggi, yaitu rata-rata 12,5% pada saluran pemasaran I dan 11% pada saluran II. Tingginya penyusutan bobot slab pada saluran I disebabkan rantai tataniaga yang relatif panjang menyebabkan penyusutan slabnya cukup tinggi. Kegiatan lain yang dapat menurunkan mutu slab adalah penggunaan bahan pembeku yang tidak sesuai dengan bahan anjuran (*biorub*), yaitu: menggunakan sagu, asam semut, gadung dan sebagainya, sehingga karet yang dihasilkan memiliki kualitas yang rendah, seperti: kadar kering karet rendah, dan menimbulkan pencemaran lingkungan.

Menurut Dinas Perkebunan dan Kehutanan Banyuasin bahan baku yang dianjurkan sebagai pembeku karet adalah biorub yaitu asap cair terbuat dari limbah padat kelapa sawit yang dapat menggumpalkan karet, menghilangkan bau tidak sedap pada karet, mengawetkan karet

dan dan dapat meningkatkan kualitas karet.

Alasan utama petani melakukan slab dengan cara yang tidak sesuai dengan anjuran disebabkan beberapa faktor internal dan eksternal. Dari sisi internal petani yaitu: cara pengolahan yang dilakukan petani saat ini sudah menjadi kebiasaan petani sehingga sulit untuk diubah, sedangkan dari sisi eksternal petani, yaitu: tidak ada respon positif berupa perbaikan harga terhadap upaya petani melakukan perbaikan mutu slab, cara penimbangan yang dilakukan pedagang seringkali merugikan petani karena dilakukan dengan cara yang tidak jujur dan masih terbatasnya akses petani terhadap informasi harga yang sesungguhnya sehingga harga karet yang berlaku di tingkat petani masih lebih rendah dari harga yang sebenarnya di pasaran. Faktor-faktor yang menyebabkan petani melakukan pengolahan karet tidak sesuai anjuran sehingga kualitas karet rendah ditampilkan pada tabel berikut

Tabel 7. Faktor-Faktor yang menyebabkan petani menghasilkan karet dengan kualitas rendah

No	Faktor- faktor	Persepsi Petani			
		Ya	%	Tidak	%
1	Cara pengolahan yang dilakukan petani (direndam dan menggunakan bahan campuran) sudah biasa dilakukan	25	100	0	0
2	Tidak ada respon positif terhadap upaya Perbaikan mutu slab (tidak ada perbedaan harga yang signifikan antara slab mutu baik dan mutu kurang baik)	18	72	7	28
3	Kegiatan penimbangan yang tidak jujur oleh pedagang	20	80	5	20
4	Kesulitan mendapatkan informasi harga yang Benar dan sesuai dengan mutu slab.	25	100	0	0

Diolah dari data primer

1. Pengolahan Karet tidak sesuai anjuran sudah menjadi kebiasaan

Faktor utama yang menyebabkan petani masih melakukan pengolahan karet yang tidak sesuai anjuran, yaitu: direndam

dan menggunakan bahan pembeku yang tidak sesuai anjuran (asam semut, sagu, gadung) serta menambahkan kotoran yang dapat menurunkan mutu karet disebabkan adanya kebiasaan pengolahan karet yang sudah berlangsung lama, khususnya pada

kegiatan perendaman dan penggunaan bahan pembeku yang saat ini digunakan petani.

Kegiatan perendaman yang dilakukan petani bertujuan untuk menambah bobot slab sehingga mereka beranggapan jika dilakukan perendaman maka dapat meningkatkan pendapatan usaha karet mereka. Penggunaan bahan pembeku seperti: asam semut, gadung, dan sagu yang dilakukan petani karena mereka beranggapan penggunaan bahan tersebut sudah biasa mereka lakukan, sedangkan penggunaan diorub masih relatif baru sehingga petani belum terbiasa menggunakannya dan sampai saat ini belum terlalu tersedia pasar sehingga petani masih kesulitan untuk mendapatkannya.

Jumlah petani yang melakukan penambahan kotoran pada slab meskipun jumlahnya relatif sudah sedikit, tetapi masih ada petani yang melakukannya. Hal ini disebabkan sebagian petani yang melakukan penambahan kotoran berpendapat bahwa upaya tersebut dilakukan untuk menambah bobot slab dengan tujuan akhir untuk mendapatkan pendapatan yang lebih besar dari sesungguhnya.

2. Tidak ada respon positif terhadap perbaikan mutu karet

Banyaknya petani yang melakukan pengolahan slab tidak sesuai dengan anjuran dipicu karena tidak adanya kondisi yang mendukung upaya mereka untuk memperbaiki mutu slab, yaitu: tidak adanya respon positif terhadap upaya tersebut, hal ini terlihat dari tidak adanya perbedaan harga yang signifikan antara slab yang berkualitas dan tidak berkualitas. Kondisi ini menyebabkan petani beranggapan upaya mereka untuk memperbaiki slab akan sia-sia dan tidak berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan mereka.

Tidak adanya perbedaan harga yang signifikan antara slab yang mutunya baik dan kurang baik disebabkan penentuan

harga masih didominasi oleh pedagang, sehingga kadangkala petani harus menerima harga yang ditetapkan para pedagang karena posisi tawar yang masih rendah, apalagi dalam beberapa kasus para petani seringkali tergantung dengan para pedagang karena mereka seringkali meminjam uang untuk kebutuhan hidup mereka. Posisi tawar yang masih rendah juga disebabkan belum berkembangnya kelembagaan seperti koperasi dan kelompok tani atau lembaga pelelangan yang dapat memperkuat posisi tawar petani.

3. Kegiatan penimbangan yang tidak jujur oleh pedagang

Kondisi mutu slab yang masih rendah dengan kadar karet kering yang juga rendah menyebabkan para pedagang seringkali menanggung resiko yang cukup tinggi. Untuk mengatasi permasalahan tersebut para pedagang seringkali berbuat curang dengan cara “mempermainkan” timbangan dengan tujuan meminimalisir kerugian dalam kegiatan tataniaga tersebut. Kecurangan kegiatan penimbangan dilakukan terutama pada saat produksi slab melimpah, terutama pada saat di luar musim penghujan. Kondisi ini justru menyebabkan para petani merespon dengan cara berupaya untuk meningkatkan bobot slab termasuk dengan cara menambahkan bahan kotoran dan merendam karet sebelum di jual.

4. Kurangnya informasi harga

Faktor lainnya yang menyebabkan kualitas karet yang masih rendah adalah masih terbatasnya informasi harga yang diperoleh para petani karena terbatasnya sumber-sumber informasi dan rendahnya kemampuan petani untuk mengakses informasi harga termasuk menggunakan media internet. Kondisi ini dimanfaatkan para pedagang dengan menetapkan harga yang jauh dari harga pasar yang sesungguhnya sehingga seringkali merugikan para petani.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut maka pemerintah perlu mempermudah petani mendapatkan informasi tentang perkembangan harga dengan cara menyediakan sarana penyedia informasi ditingkat petani serta memberikan pelatihan kepada para petani untuk mendapatkan informasi harga melalui penggunaan media internet.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah:

1. Tataniaga slab di Desa Seterio Kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin terdiri dari dua saluran, yaitu:

(a) Saluran I: petani–pedagang tingkat desa- Pedagang tingkat kecamatan–pabrik

(b) Saluran II: Petani–Pedagang tingkat kecamatan–Pabrik.

Saluran yang paling efisien adalah saluran II.

2. Faktor-faktor yang menyebabkan petani menghasilkan slab dengan kualitas rendah adalah: kebiasaan pengolahan karet yang kurang baik (direndam, menggunakan bahan pembeku yang tidak sesuai anjuran dan menambahkan bahan kotoran pada karet), tidak adanya respon positif dari pedagang terhadap upaya perbaikan mutu karet oleh petani, kegiatan penimbangan yang tidak jujur (tidak fair) oleh pedagang dan kurangnya informasi harga sebenarnya yang berlaku di pasaran.

B. Saran

Saran pada penelitian ini adalah:

1. Untuk meningkatkan efisiensi pemasaran perlu diupayakan saluran pemasaran yang lebih pendek.
2. Petani sebaiknya melakukan perbaikan cara pengolahan karet mengikuti anjuran
3. Pemerintah sebaiknya mendorong petani melakukan perbaikan pada

sistem pengolahan slab oleh para petani dengan cara melakukan kegiatan penyuluhan kepada para petani dalam hal pengelolaan slab yang benar dan memberikan sosialisasi tentang pentingnya mengolah karet yang benar.

4. Pemerintah menyediakan layanan informasi harga dan memperkuat pengawasan terhadap kegiatan pemasaran slab.

DAFTAR PUSTAKA

- Dinas Perkebunan Provinsi Sumatera Selatan. 2016. Laporan Tahunan Dinas Perkebunan Provinsi Sumatera Selatan. Palembang.
- Dinas Perkebunan Provinsi Sumatera Selatan. 2016. Petunjuk Teknis Praktis Budidaya Tanaman Karet. Palembang.
- Irawan, B. 2007. Flukturasi Harga, Transmisi Harga, dan Marji Pemasaran Sayuran dan Buah. *Jurnal Analisis Kebijakan Pertanian*, Volume 5 No.4, hal: 358-373, Desember 2007.
- Junaidi U dan Kuswanhadi. 2003. *Sapta Bina Usaha Tani Karet Rakyat-Penyadapan Tanaman Karet*. Alai Penelitian Sembawa. Sembawa.
- Kotler, P. 1998. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Bahasan Indonesia Jilid 2. Prenhalindo, Jakarta.
- Nancy, C. LF Syarifa dan M. Supriadi. 2004. *Karakteristik Usahatani Klaret Rakyat di Kabupaten Musi Banyuasin Sumatera Selatan*. *Warta Perkaretan* Vol 23/2004. Pusat Penelitian Karet Sembawa.