

Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran Gula Aren

Siti Muta Septina

Agribisnis, Universitas Ma'soem, Indonesia

Mutiaseptinaaa15@gmail.com

Received : Nov' 2023 Revised : Nov' 2023 Accepted : Dec' 2023 Published : Dec' 2023

ABSTRACT

This study aims to determine the marketing channel of palm sugar, the amount of cost, margin, and profit of palm sugar marketing, and the most efficient marketing channel based on the percentage of cost of total production value. The sampling technique was carried out by the Census method, while for the sample of marketing institutions was taken by Snowball Sampling and obtained 5 collecting traders and 5 retailers. The data analysis was carried out descriptively.

The results showed that there were two sugar marketing channels in Cibungur Village, Rancakalong District, Sumedang Regency. In marketing channel one only involves one marketing institution, namely retailers, while marketing channel two involves two marketing institutions, namely collecting traders and retailers. Marketing efficiency at retailers in channel one amounted to 1.47%. Marketing efficiency at the collector traders in channel two amounted to 8.09%, while at the retailer traders amounted to 1.42%. Thus all traders have efficient channels because they have an efficiency value of less than 50%, and the most efficient channel is obtained at retailers in channel two with an efficiency value of 1.42%, this shows the smallest marketing costs (efficient).

Keywords: Cost; Efficiency; Marketing Channel; Palm Sugar; Profit Margin.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran pemasaran gula aren, besarnya biaya, margin, keuntungan pemasaran gula aren, dan saluran pemasaran yang paling efisien berdasarkan persentase biaya dari nilai total produksi. Teknik Pengambilan sampel dilakukan dengan metode sensus, sedangkan untuk sampel lembaga pemasaran diambil dengan cara *Snowball Sampling* dan diperoleh 5 orang pedagang pengumpul dan 5 orang pedagang pengecer. Adapun analisis data yang dilakukan secara deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat dua saluran pemasaran gula di Desa Cibungur Kecamatan Rancakalong Kabupaten Sumedang. Pada saluran pemasaran satu hanya melibatkan satu lembaga pemasaran yaitu pedagang pengecer, sedangkan saluran pemasaran dua melibatkan dua lembaga pemasaran yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Efisiensi pemasaran pada pedagang pengecer di saluran satu sebesar 1,47%. Efisiensi pemasaran pada pedagang pengumpul di saluran dua sebesar 8,09%, sedangkan di pedagang pengecer sebesar 1,42%. Dengan demikian seluruh pedagang memiliki saluran yang efisien karena memiliki nilai efisiensi kurang dari 50%, dan saluran yang paling efisien diperoleh pada pedagang pengecer di saluran dua dengan nilai efisiensi 1,42%, hal ini menunjukkan biaya pemasarannya yang paling kecil (efisien).

Kata Kunci : Biaya; Efisiensi; Gula Aren; Keuntungan Margin; Saluran Pemasaran.

PENDAHULUAN

Salah satu komoditas perkebunan yang memiliki banyak keunggulan adalah aren. Pohon aren terdapat di seluruh nusantara, terutama di daerah perbukitan yang lembab. Hampir semua pohon aren tumbuh liar. Hal yang sama berlaku untuk wilayah tersebut, Perbukitan lembab lainnya juga merupakan rumah bagi pohon-pohon aren liar. Potensi tersebut belum dimanfaatkan secara maksimal untuk budidaya tanaman aren, padahal pada prinsipnya pengembangan tanaman aren di Indonesia sangat menjanjikan. Selain dapat memenuhi kebutuhan produk yang dihasilkan, budidaya dan pemanfaatan fenugreek juga dapat meningkatkan pendapatan petani selain sebagai upaya pelestarian sumber daya dan lingkungan [1].

Selain mengolah gula aren, industri pengolahan tanaman aren juga memiliki satu tujuan yaitu menghasilkan keuntungan untuk menjaga kelangsungan usaha. Suatu usaha melakukan kegiatannya secara terus menerus untuk mempertahankan atau bahkan mengembangkan keberadaan usaha, sehingga kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan harus menghasilkan keuntungan[2].

Salah satu wilayah di Jawa Barat yang termasuk penghasil Gula Aren adalah Kabupaten Sumedang, khususnya di Kecamatan Rancakalong, Desa Cibungur. Pada tabel 1 terlihat bahwa Desa Cibungur Kecamatan Rancakalong merupakan sentra gula aren di Kabupaten Sumedang, karena memiliki perajin yang terbanyak yaitu 35 orang.

Tabel 1. Jumlah Perajin Gula Aren di Kabupaten Sumedang Tahun 2022

No	Kecamatan	Desa	Jumlah Perajin (orang)
1	Tanjungkerta	Cigentur	3
		Awilega	8
2	Jatigede	Cisampih	3
3	Cisitu	Cimarga	30
4	Cibugel	Tamansari	2
5	Ganeas	Dayeuhluhur	2
		Cikondang	3
6	Wado	Cikareo Utara	1
		Mulyajaya	2
7	Jatinunggal	Sarimekar	2
		Cipeundeuy	3
		Kirisik	2
		Cimanintin	4
		Tarikolot	2
8	Rancakalong	Cibungur	35
Jumlah			102

Sumber : Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Sumedang (2022)

Banyaknya produsen gula aren di Desa Cibungur Kecamatan Rancakalong kemungkinan tidak memiliki saluran pemasaran yang efektif. Istilah efisiensi pemasaran sering digunakan untuk menilai prestasi kerja (*performance*) dari proses pemasaran. Efisiensi pemasaran tercapai apabila dapat meningkatkan nilai tambah, menghasilkan keuntungan yang sesuai dengan biaya yang ditanggung oleh masing-masing lembaga pemasaran, dan rasio keuntungan pemasaran (biaya dan keuntungan) relatif konsisten dengan kepuasan konsumen akhir dan mendatangkan pendapatan yang menguntungkan bagi konsumen akhir. para petani [3].

Keberadaan agroindustri aren di Desa Cibungur Kecamatan Rancakalong tentunya harus didukung dengan sistem pemasaran yang baik, karena produksi yang baik tidak akan menguntungkan jika harga pasarnya rendah. Dengan kata lain, tingkat produksi yang tinggi tidak menjamin keuntungan yang tinggi tanpa adanya pemasaran yang baik dan efektif.

METODE

Jenis penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus pada produsen gula aren di desa Cibungur kecamatan Rancakalong kabupaten Sumedang. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari produsen gula aren dan lembaga pemasaran yang berperan aktif dalam mekanisme pemasaran gula aren dengan melakukan wawancara tatap muka. Data sekunder diperoleh dari dinas, instansi, lembaga dan penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian ini. Responden dalam penelitian ini berjumlah 33 orang, dilaksanakan secara sensus, perajin gula aren sebanyak 33 orang diambil seluruhnya sebagai responden. Rancangan Analisis data yang digunakan yaitu :

1. Saluran pemasaran

Untuk mengetahui saluran pemasaran gula aren dari perajin sampai ke konsumen akhir dijelaskan secara deskriptif.

2. Margin pemasaran

Untuk mengetahui margin pemasaran dianalisis dengan formulasi sebagai berikut :

$$MP = B + \pi \text{ atau } MP = HJ - HB \text{ Keterangan :}$$

MP = Margin Pemasaran (Rp/kg).

HJ = Harga Jual (Rp/kg).

B = Biaya Pemasaran (Rp/kg).

HB = Harga Beli (Rp/kg).

π = Keuntungan Pemasaran (Rp/kg)

3. Biaya dan keuntungan pemasaran

Karena dalam margin pemasaran terdapat dua komponen yaitu komponen biaya dan komponen keuntungan, maka untuk menghitung biaya dan keuntungan pemasaran digunakan rumus sebagai berikut [4]:

$$B = MP - \pi \quad \pi = MP - B$$

keterangan :

B = Biaya pemasaran (Rp/kg)

π = Keuntungan pemasaran (Rp/kg) MP = Marjin Pemasaran (Rp/kg).

4. Efisiensi pemasaran

Untuk mengetahui tingkat efisiensi pemasaran gula aren pada masing-masing lembaga pemasaran, digunakan rumus sebagai berikut [2].

$$Eps = \frac{Bp}{HE} \times 100\%$$

HE

Keterangan :

Eps : Efisiensi Pemasaran

Bp : Biaya Pemasaran

HE : Harga Eceran

Kriteria :

- Apabila nilai Eps < 50% maka saluran pemasaran gula aren adalah efisien
- Apabila nilai Eps > 50% maka saluran pemasaran gula aren adalah tidak efisien.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Jumlah responden yang diwawancarai dalam penelitian ini adalah 33 orang yang meliputi 23 orang perajin gula aren, 5 orang pengepul dan 5 orang pengecer. Seluruh perajin, pengepul dan pengecer gula aren tersebut berlokasi di Desa Cibungur, Kecamatan Rancakalong, Kabupaten Rancakalong.

Umur Responden

Berdasarkan hasil penelitian terhadap 33 responden diperoleh data distribusi karakteristik responden berdasarkan umur.

Tabel 2. kelompok Umur Responden

No	Kelompok Umur (Tahun)	Perajin	Pengumpul	pengecer	Jumlah	
					Orang	%
1	< 15	-	-	-	-	-
2	15 – 64	19	4	4	27	81,82%
3	> 64	4	1	1	6	18,18%
	Jumlah	23	5	5	33	100,00%

Berdasarkan tabel 2, dapat dilihat bahwa kelompok umur responden berumur antara 15 sampai 64 tahun sebanyak 27 orang atau dengan 81,82 persen sedangkan responden dengan umur lebih dari 64 sebanyak 6 orang atau dengan persentase 18,18 persen, Hal ini menunjukkan bahwa usia responden sangat jelas ditentukan antara usia 15 hingga 64 tahun, karena sebagian besar responden yang berusaha gula aren berada pada usia tersebut, sehingga usia tersebut menjadi acuan usia untuk penelitian selanjutnya.

Pendidikan Responden

Tingkat pendidikan mempengaruhi aktivitas seseorang dalam pengelolaan usahanya. Selain itu, pendidikan juga berperan penting dalam penguasaan teknologi dan keterampilan manajerial untuk meningkatkan bisnis seseorang. Tingkat pendidikan diukur dalam penelitian ini berdasarkan tingkat pendidikan formal yang dicapai responden.

Tabel 3. Pendidikan Responden

No	Pendidikan	Perajin	Pengumpul	pengecer	Jumlah	
					Orang	%
1	SD	20	3	1	24	72.73%
2	SMP	3	2	1	6	18.18%
3	SMA	-		3	3	9.09%
4	D1/D2/D3/S1	-				0.00%
	Jumlah	23	5	5	33	100.00%

Berdasarkan tabel 3, menunjukkan bahwa tingkat pendidikan perajin berbeda-beda yaitu lulusan SD 20 orang, lulusan SMP 3 orang, sedangkan pedagang pengumpul memiliki 3 lulusan SD dan 2 lulusan SMP, sedangkan pedagang pengecer memiliki lulusan SD 1 orang dan 1 orang lulusan SMP dan 3 orang lulusan SMA. Secara keseluruhan responden sudah mengetahui tentang pentingnya wajib belajar.

Pengalaman Berusaha

Pengalaman dan pengetahuan seseorang biasanya mempengaruhi proses pengambilan keputusan. Responden percaya bahwa pengalaman bisnis mereka sangat berguna dalam menjalankan bisnis mereka untuk menghasilkan pendapatan bisnis yang lebih baik.

Tabel 4. Pengalaman Berusaha Responden

No	Pengalaman berusaha	Perajin	Pengumpul	pengecer	Jumlah	
					Orang	%
1	1-20	13	4	4	21	63,64%
2	21-40	10	1	1	12	36,36%
	Jumlah	23	5	5	33	100,00%

Berdasarkan data pada tabel 4 menunjukkan bahwa sebagian besar responden berpengalaman berusaha gula aren 1 sampai 20 tahun yakni sebanyak 21 orang atau 63,64 persen, maka bisa dikatakan bahwa responden sudah berpengalaman dalam berusaha gula aren.

Jumlah Tanggungan

Inilah salah satu kekuatan pendorong yang membentuk seseorang yang berasal dari keluarga. Pada dasarnya seseorang berusaha menghidupi dirinya sendiri dan keluarganya. Keluarga tanggungan dalam hal ini adalah anggota keluarga atau anak dari ayah dan ibu yang tinggal serumah dan menjadi tanggungan responden.

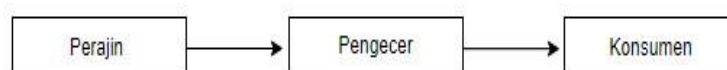
Tabel 5. Jumlah Tanggungan Keluarga Responden

No	Tanggungan Keluarga	Perajin	Pengumpul	pengecer	Jumlah	
					Orang	%
1	1-3	17	4	4	25	75.76%
2	4-7	6	1	1	8	24.24%
	Jumlah	23	5	5	33	100.00%

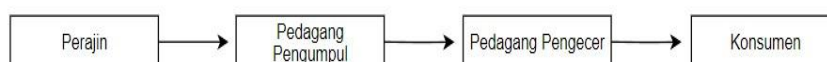
Berdasarkan tabel 5, memperlihatkan bahwa responden dengan tanggungan 1 sampai 3 keluarga berjumlah 25 orang atau 75,76% dari total responden, serta responden dengan tanggungan dari keluarga 4 sampai 7 sampai 8 orang atau 24,24% dari total jumlah responden. Jumlah tanggungan keluarga ini berhubungan sangat erat dengan jumlah kebutuhan keluarga, dimana semakin banyak tanggungan keluarga maka akan semakin banyak pula kebutuhan keluarga, hal tersebut dapat memacu responden untuk bekerja lebih giat guna memenuhi kebutuhan keluarga.

Saluran Pemasaran

Pemasaran Gula aren dari Desa Cibungur Kecamatan Rancakalong Kabupaten Sumedang melalui dua saluran pemasaran, diantaranya perajin sebagai produsen gula aren, pedagang pengumpul, dan pengecer. Saluran pemasaran terbagi atas 2 saluran, Adapun pola saluran gula aren dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 1. Saluran Pemasaran Satu Gula aren



Gambar 2. Saluran Pemasaran Dua Gula aren

Analisis Biaya, Margin, dan Keuntungan Pemasaran

Margin pemasaran adalah selisih antara harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima produsen, biaya pemasaran gula aren adalah biaya yang dikeluarkan selama pendistribusian dari produsen ke konsumen akhir dan keuntungan gula aren adalah selisih antara margin dan biaya pemasaran tersebut.

lebih jelasnya tentang biaya, margin, dan manfaat pemasaran dapat dilihat pada tabel 6

Tabel 6. Rata-rata Marjin, Biaya, dan Keuntungan Pemasaran Gula Aren pada Saluran Satu dan Dua di Desa Cibungur

Saluran Satu di Pedagang Pengecer		
No.	Uraian	Rp/kg
1.	Harga Beli	22.667
2.	Harga Jual	25.000
3.	Margin	2.333
4.	Biaya	367,78
5.	Keuntungan	1.965,22
Saluran Dua di Pedagang Pengumpul		
No.	Uraian	Rp/kg
1.	Harga Beli	19.200
2.	Harga Jual	22.800
3.	Margin	3.600
4.	Biaya	2.063,50
5.	Keuntungan	1.536,50
Saluran Dua di Pedagang Pengecer		
No.	Uraian	Rp/kg
1.	Harga Beli	23.000
2.	Harga Jual	25.500
3.	Margin	2.500
4.	Biaya	361,43
5.	Keuntungan	2.138,57

Tabel 6 menunjukkan pada saluran satu harga beli gula aren Rp.22.667/kg dan harga jual Rp.25.000/kg, sehingga marjin pemasaran gula aren adalah Rp.2.333/kg. Biaya pemasaran gula aren adalah Rp.367,78/kg. Jadi marjin dikurangi biaya, maka keuntungan pemasaran adalah Rp.1.965,22/kg. Pada saluran dua di pengumpul harga beli gula aren Rp.19.200/kg dan harga jual Rp.22.800/kg, sehingga marjin pemasaran gula aren adalah Rp.3.600/kg. Biaya pemasaran gula aren adalah Rp.2.063,50/kg. Jadi marjin dikurangi biaya, maka keuntungan pemasaran adalah Rp.1.536,50/kg. Pada saluran dua di pengecer harga beli gula aren Rp.23.000/kg dan harga jual Rp.25.500/kg, sehingga marjin pemasaran gula aren adalah Rp.2.500/kg. Biaya pemasaran gula aren adalah Rp.361,43/kg. Jadi marjin dikurangi biaya, maka keuntungan pemasaran adalah Rp.2.138,57/kg.

Efisiensi Pemasaran

Efisiensi merupakan suatu ukuran keberhasilan yang dinilai dari jumlah biaya yang dikeluarkan untuk mencapai hasil dari kegiatan pemasaran yang dilakukan. Ada dua faktor yang menentukan efisiensi saluran pemasaran yaitu keuntungan pemasaran dan harga jual. Untuk menentukan efisiensi masing-masing saluran pemasaran, perlu dilihat tingkat besarnya biaya yang dikeluarkan lembaga pemasaran pada setiap model saluran pemasaran gula aren di Desa Cibungur Kecamatan Rancakalong dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Efisiensi Pemasaran

Saluran Satu				
No	Pedagang	Biaya Pemasaran (Rp/kg)	Harga Jual (Rp/kg)	Efisiensi Pemasaran
1	Pengecer	367,78	25.000,00	1,47%
Saluran Dua				
No	Pedagang	Biaya Pemasaran (Rp/kg)	Harga Jual (Rp/kg)	Efisiensi Pemasaran
1	Pengumpul	2.063,50	25.500,00	8,09%
2	Pengecer	361,43	25.500,00	1,42%

Pada Tabel 7 terlihat bahwa semua saluran pemasaran mempunyai saluran pemasaran yang efisien karena tingkat efisiensi kurang dari 50%. Hal ini sesuai dengan pandangan Soekartawi (2002), bahwa apabila nilai efisiensi pemasaran kurang dari 50% maka dikatakan efisien, dan bila lebih besar dari 50% maka dikatakan tidak efisien. Meskipun saluran yang paling efisien diperoleh dari pengecer saluran kedua dengan nilai efisiensi sebesar 1,42%, namun hal ini menunjukkan biaya pemasaran yang paling rendah (efisien). Semakin rendah nilai persentasenya, maka semakin efisien saluran pemasaran tersebut.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Saluran Pemasaran Gula Aren di Desa Cibungur Kecamatan Rancakalong Kabupaten Sumedang memiliki 2 Saluran.
2. Besarnya margin pemasaran gula aren pada saluran satu adalah Rp 2.333/kg, Biaya pemasaran Rp 367,78/kg, dan keuntungan pemasaran adalah Rp.1.965,22/kg. Pada saluran dua di pedagang pengumpul margin pemasaran gula aren adalah Rp.3.600/kg. Biaya pemasaran gula aren adalah Rp.2.063,50/kg, dan keuntungan pemasaran adalah Rp.1.536,50/kg. Pada saluran dua di pedagang pengecer margin pemasaran gula aren adalah Rp.2.500/kg. Biaya pemasaran gula aren adalah Rp.361,43/kg, dan keuntungan pemasaran adalah Rp.2.138,57/kg.

3. Saluran yang paling efisien diperoleh pada pedagang pengecer di saluran dua dengan nilai efisiensi 1,42%, hal ini menunjukkan biaya pemasarannya yang paling kecil (efisien).

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Anwar, "Nilai Manfaat Tanaman Aren (*Arenga pinnata*) di Desa Taulan Kecamatan Cendana Kabupaten Enrekang," Universitas Muhammadiyah Makassar, 2018.
- [2] Arham, "Analisis Saluran dan Efisiensi Pemasaran Gula Aren di Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng," 2017.
- [3] Ratna Winandi Asmarantaka, *Pemasaran Agribisnis*. bogor: IPB Press, 2014.
- [4] Arham, "Analisis Pendapatan Usaha Gula Aren Di Desa Umpungeng Kecamatan Lalabata Kabupaten Soppeng," *Skripsi*, hal. 1-88, 2017.