

Prosiding Seminar Nasional Gelar Wicara
Volume 1, Oktober 2023
Universitas Mataram, 24 Agustus 2023

**EFISIENSI DISTRIBUSI PEMASARAN TEMBAKAU DI DESA SUNTALANGU
KABUPATEN LOMBOK TIMUR**

Zohdi Al Farizi¹, Dias Mardianti², Fariz Hakim Taufiqurrahman Zaini³, I Putu Deni Saputra⁴,
Washimatul Bestari⁵, Farin Eriya Sabina⁶, Amrina Rosyida⁷, Risa Hariani⁸

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram, ²Fakultas Pertanian Universitas Mataram, ³Fakultas Hukum Universitas Mataram, ⁴Fakultas Teknik Universitas Mataram, ⁵Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram. ⁶Fakultas Hukum Universitas Mataram, ⁷Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Mataram, ⁸Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Mataram

Alamat korespondensi: zohdialfarizi@gmail.com

Jalan Majapahit No. 62 Mataram, Nusa Tenggara Barat

ABSTRAK

Desa Suintalangu merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Suwela, Kabupaten Lombok Timur, Nusa Tenggara Barat. Desa Suintalangu memiliki potensi alam yang sangat mendukung masyarakatnya dalam peningkatan ekonomi salah satunya melalui sektor pertanian. Banyaknya potensi hasil pertanian yang ada di Desa Suintalangu tidak diimbangi dengan pemanfaatan serta pengolahan produk dengan nilai tambah sehingga pendapatan masyarakat hanya berpusat pada hasil penjualan setelah panen. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pola distribusi tembakau dan tingkat efisiensi pola distribusi tembakau. Metode dasar yang digunakan deskriptif-observatif. Penelitian ini dilaksanakan pada 20 Juni – 12 Agustus 2023. Analisis data yang digunakan margin pemasaran, farmer Share dan efisiensi pemasaran. Hasil penelitian ini menunjukkan ada 4 pola distribusi. Pola satu dari produsen, pengepul desa (tengkulak), pedagang besar, pedagang ecer dan konsumen akhir. Pola kedua dari produsen, pengepul desa (tengkulak), pedagang ecer dan konsumen akhir. Pola ketiga dari produsen, pengepul desa (tengkulak) dan konsumen akhir. Pola ke empat dari produsen ke konsumen akhir. Tingkat efisiensi pola distribusi berdasarkan pola I, II, III dan IV, menunjukkan hasil efisiensi yang signifikan. Hal ini dilihat berdasarkan persentase dari ke 4 pola di bawah 50%. Akan tetapi yang dianggap paling efisien yaitu pola III dengan nilai persentase sebesar 18%. Hal ini terjadi dikarenakan disetiap rantai pemasaran mengambil sedikit keuntungan dan rantai pemasaran yang pendek. Namun, penjualan dengan pola ketiga menunjukkan indikasi penjualan yang meningkat. Hal itu yang mengakibatkan pemilihan pola ketiga menjadi yang paling efisien dari pemasaran tembakau di desa Suintalangu. Dikarenakan pengambilan sedikit keuntungan dirantai pemasaran yang pendek dan terus berlanjut mengakibatkan penjualan di pola ketiga lancar dan berpengaruh pada keuntungan yang semakin meningkat.

Kata kunci: Distribusi, Efisiensi, Tembakau, Pemasaran

PENDAHULUAN

Desa Suintalangu merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Suwela, Kabupaten Lombok Timur, Nusa Tenggara Barat. Desa ini termasuk daerah dengan ketinggian tanah dan permukaan laut 400-500 mdpl. Desa Suintalangu terdiri dari 15 dusun, yaitu: Dusun Suintalangu, Dusun Suintalangu Lauk, Dusun Batu Bagus, Dusun Batu Basong 2, Dusun Kebun Ayu, Dusun Batu Basong 1, Dusun Bawak Yus, Dusun Kebun Datuk, Dusun Bru Pelonggo, Dusun Dasan Baru, Dusun Dasan Baru Timur, Dusun Dasan Modok, Dusun Modok Kencana, Dusun Lelonggek, dan Dusun Lelonggek 2. Desa Suintalangu memiliki potensi alam yang sangat mendukung masyarakatnya dalam peningkatan ekonomi salah satunya

melalui sektor pertanian.

Salah satu potensi dari sektor pertanian adalah tersedianya tembakau dengan kualitas yang baik yang selalu ditanam oleh masyarakat Desa Sentalangu. Hal ini karena tanaman tembakau tersebut selalu ditanam oleh masyarakat di setiap musim kemarau. Akan tetapi, dari potensi yang dimiliki tersebut masyarakat Desa Sentalangu tidak mengolah hasil panennya melainkan langsung menjualnya. Pada umumnya, pasar tembakau di Desa Sentalangu dikuasai oleh tengkulak. Tengkulak membeli bahan baku tembakau dari petani tembakau dengan harga yang relative murah. Sehingga dalam pemasarannya, petani hanya bertindak sebagai produsen. Sehingga perlu ada kreasi dan inovasi yang kreatif memanfaatkan potensi pertanian yang ada di Desa Sentalangu tersebut.

Saluran distribusi pemasaran pertanian merupakan kegiatan dari produsen hingga ke konsumen. Perkembangan barang-barang pedesaan dari produsen ke konsumen dikenal sebagai saluran pemasaran (Kai et al., 2016). Saluran pemasaran yang panjang akan mempengaruhi naiknya harga di tingkat konsumen, tetapi produk yang di distribusikan tersebar secara luas. Sebaliknya saluran pemasaran yang pendek dapat menekan harga di tingkat konsumen, namun penyebaran produk tidak luas. Sistem pemasaran yang efisien berarti mampu mengalirkan produk dengan biaya seminimal mungkin, tingkat harga dan keuntungan yang wajar dan adil serta penjualannya dapat dilakukan dengan tepat. Saluran pemasaran tembakau di Desa Sentalangu masih menggunakan tengkulak yang berperan sebagai distributor produk. Dikarenakan permasalahan saluran pemasaran yang kurang baik untuk pelaku usaha tembakau di Desa Sentalangu sehingga diperlukan suatu ranah baru dalam pemasaran serta dalam mem-branding produk tembakau terbaik dari desa Sentalangu. Sehingga memunculkan tujuan penelitian mengenai pola efisiensi distribusi pemasaran tembakau rajangan di Desa Sentalangu, Kecamatan Suwela, Kabupaten Lombok Timur.

METODE

Pada penelitian ini, jenis metode yang di gunakan bersifat deskriptif dengan observatif. Metode deskriptif yakni suatu metode yang dilakukan dengan tujuan utama untuk membuat gambaran atau deskripsi tentang suatu keadaan secara objektif. Observasi ini dilakukan melalui langkah-langkah pengumpulan data, klasifikasi, pengolahan/analisis data, membuat kesimpulan dan laporan. Metode deskriptif observasional adalah metode dengan menggambarkan suatu keadaan atau masalah yang digali melalui pengamatan yang terjadi dilapangan. Kami melakukan penelitian di Desa Sentalangu dan bertemu langsung dengan para pelaku usaha tembakau dengan tujuan mencari informasi guna mendeskripsikan, gambaran atau lukisan secara simetris, factual dan akurat mengenai fakta-fakta serta hubungan antar fenomena yang di selidiki.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pola Distribusi Tembakau

Penelitian dilapangan menunjukkan pola distribusi tembakau pada desa Sentalangu terdiri dari 3 pola distribusi yaitu : Produsen (petani tembakau), Pengepul Desa, Pedagang Ecer, Konsumen Akhir. Berdasarkan hasil penelitian yang didapat, maka pola distribusi yang terjadi dilapangan sebagai berikut :

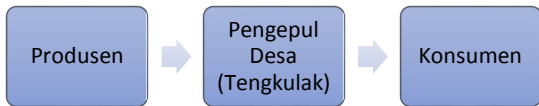
Pola I



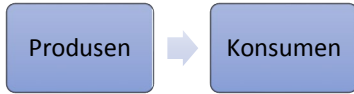
Pola II



Pola III



Pola IV



Gambar 1.1 Pola Distribusi Tembakau

Pada pola I dimana produsen menjual hasil panen tersebut kepada pengepul desa (tengkulak) lalu ke pedagang besar selanjutnya ke pedagang ecer dan berakhir di konsumen. Pada pola II terdapat produsen yang menjual hasil panen kepada pengepul desa (tengkulak) lalu ke pedagang ecer dan menjual langsung ke konsumen. Pada pola III dimana Produsen menjual hasil ke pengepul desa (tengkulak) dan berakhir di konsumen. Pada pola IV dimana produsen menjual hasil panen langsung ke konsumen. Pada pola I sampai IV merupakan saluran pemasaran kentang yang terdapat pada desa Suntalangu. Pola ini ikut aktif dalam mendistribusikan hasil produksi hingga ke konsumen. Adapun, Produsen yang langsung menjual hasil panen ke konsumen namun, hal itu kurang efektif karena tidak setiap saat ada konsumen yang membeli tembakau.

Tabel 1 Margin Pemasaran Komoditas Tembakau di Desa Suntalangu

Analisis Margin Pemasaran	Pola I (Harga) Rp/Kg	Pola II (Harga) Rp/Kg	Pola III (Harga) Rp/Kg	Pola IV (Harga) Rp/Kg
Produsen	Rp.50.000	Rp.50.000	Rp.50.000	Rp.50.000
Pengepul Desa (Tengkulak)	Rp.50.000	Rp.50.000	Rp.50.000	-
Pedagang Besar	Rp.75.000	-		
Pedagang Ecer	Rp.100.000	Rp.75.000	-	-
Konsumen Akhir	Rp.150.000	Rp.150.000	Rp.100.000	Rp.50.000
Margin pemasaran	Rp.100.000	Rp.100.000	Rp.50.000	0

Keterangan:

1 bal = 15 kg atau 20 tumpi

Tabel 1. menunjukan bahwa margin tertinggi terdapat pada pola I dan II. Pola I dan II lebih panjang distribusi pemasaran dan lebih banyak pula keuntungan yang diperoleh. Sedangkan, margin terendah terdapat pada pola IV dikarenakan distribusi pemasaran yang pendek sehingga keuntungan yang diperoleh tidak ada. Dalam proses pemasaran tentunya ada keuntungan yang harus dicapai berikut, tabel perhitungan analisis keuntungan.

Tabel 2 Analisis Keuntungan Pemasaran Tembakau di Desa Suntalangu

Analisis Keuntungan	Pendapatan(Rp/UT)	Total Biaya (Rp/UT)	Total Nilai Keuntungan (Rp/UT)
Pola I	Rp.10.000.000	Rp.3.900.000	Rp.5.100.000
Pola II	Rp.10.000.000	Rp.3.198.000	Rp.6.802.000
Pola III	Rp.10.000.000	Rp.2.750.280	Rp.7.249.720
Pola VI	Rp.10.000.000	Rp.2.145.200	Rp.7.854.800

Sumber: Data Primer, 2023

Tabel 2. Menunjukkan bahwa jika rata-rata luas perkebunan 20.000 meter persegi menunjukkan

bahwa total keuntungan pada pola I sebesar Rp.5.100.000 , pola II sebesar Rp.6.802.000,- , pola III sebesar Rp.7.249.720,- dan pola IV sebesar Rp.7.854.800,-. Total nilai keuntungan di dapat dengan cara nilai keuntungan di kurang dengan total biaya.

Tabel 3 Farmer Share Pemasaran di Desa Suntalangu

Analisis Farmer Share	Harga Ditingkat Petani (Rp/Kg)	Harga ditingkat Konsumen	Persentase (%)
Pola I	Rp.50.000	Rp.150.000.	33%
Pola II	Rp.50.000	Rp.150.000	33%
Pola III	Rp.50.000	Rp.100.000	50%
Pola IV	Rp.50.000	Rp.50.000	100%

Sumber: Data Primer, 2023

Tabel 3 menunjukkan bahwa farmer share pada pola I sebesar 33%, pola II sebesar 33 %, pola III sebesar 50% dan pola IV sebesar 100 %. Perhitungan yang digunakan yaitu harga ditingkat petani di bagi harga di tingkat konsumen dikali 100% (harga ditingkat petani/harga ditingkat konsumen x 100%)

Tabel 4 Distribusi Margin Pemasaran di Desa Suntalangu

Analisis Distribusi Margin	Total Biaya Pemasaran	Nilai Keuntungan (Rp/UT)	Persentase (%)
Pola I	Rp.2.500.000	Rp.5.100.000	2,04
Pola II	Rp.2.000.000	Rp.6.802.000	3,40
Pola III	Rp.1.800.000	Rp.7.249.720	4,03
Pola IV	Rp.1.100.000	Rp.7.854.800	7,13

Sumber: Data Primer, 2023

Tabel 4. menunjukkan bahwa distribusi margin pemasaran pada pola I sebesar 2,04%, pola II sebesar 3,40%, pola III sebesar 4,03% dan pada pola IV sebesar 7,13%. Perhitungan yang digunakan yaitu nilai keuntungan dibagi dengan total biaya pemasaran dikali dengan 100%.

Tabel 5. Analisis Efisiensi Pemasaran Tembakau di Desa Suntalangu

Analisis Efisiensi	Total Biaya Pemasaran	Total Nilai Produk	Persentase (%)
Pola I	Rp.2.500.000	Rp.150.000.	16,66
Pola II	Rp.2.000.000	Rp.150.000	13,33
Pola III	Rp.1.800.000	Rp.100.000	18
Pola IV	Rp.1.100.000	Rp.50.000	22

Sumber: Data Primer, 2023

Tabel 5. hasil analisis efisiensi pemasaran tembakau berdasarkan pola I, II, III dan IV, menunjukkan hasil efisiensi yang signifikan. Hal ini dilihat berdasarkan persentase dari ke 4 pola di bawah 50%. Akan tetapi yang dianggap paling efisien yaitu pola III dengan nilai persentase sebesar 18%. Hal ini terjadi karena disetiap rantai pemasaran mengambil sedikit keuntungan dan rantai pemasaran yang pendek. Meskipun demikian, penjualan dengan pola ketiga menunjukkan indikasi penjualan yang meningkat. Hal itu yang mengakibatkan pemilihan pola ketiga menjadi yang paling efisien dari pemasaran tembakau di desa Suntalangu. Dikarenakan pengambilan sedikit keuntungan dirantai pemasaran yang pendek dan terus berlanjut mengakibatkan penjualan di pola ketiga lancar dan berpengaruh pada keuntungan yang semakin meningkat.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di peroleh distribusi tembakau di desa Suntalangu. Maka dapat disimpulkan bahwa : Dalam proses distribusi tembakau yang terdapat di desa Suntalangu terdapat 4 pola distribusi, Pada pola I terdapat atas produsen, pengepul desa (tengkulak), pedagang besar, pedagang ecer, konsumen. Pola II terdapat atas produsen, pengepul desa (tengkulak), pedagang ecer, konsumen. Pola III terdapat atas produsen, pengepul desa (tengkulak), konsumen. Pola IV terdapat atas produsen dan konsumen, Pola III dianggap pola paling efisien dengan persentase sebesar 18%. Hal ini terjadi dikarenakan disetiap rantai pemasaran mengambil sedikit keuntungan dan rantai pemasaran yang pendek. Namun, penjualan dengan pola ketiga menunjukkan indikasi penjualan yang meningkat. Hal itu yang mengakibatkan pemilihan pola ketiga menjadi yang paling efisien dari pemasaran tembakau di desa Suntalangu. Dikarenakan pengambilan sedikit keuntungan dirantai

pemasaran yang pendek dan terus berlanjut mengakibatkan penjualan di pola ketiga lancar dan berpengaruh pada keuntungan yang semakin meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Ayomi, N. M. S. (2023). Analisis Margin Pemasaran, Farmer Share, Dan Saluran Distribusi Komoditi Tomat, Kentang, Dan Kubis Di Kabupaten Magelang. *Pertanian Argros*, 25(1), 558–563. <http://e-journal.janabadra.ac.id/index.php/JA/article/view/2432>
- Fahrudin,Najib,MI.Nazira,A.Suryani,A.Putri,W.Izzati,N.Purwanti,DH.Insyran,H. Gunawan,R.Dari,SW.Maftuh,M.2023.Mewujudkan Pendayagunaan Jagung Guna Meningkatkan Usaha Masyarakat Desa Sentalangu. Source: <https://proceeding.unram.ac.id/index.php/wicara/article/view/296> Diakses pada 18 Agustus 2023
- Kusnandar,AZ.Ambarsari,A.Ferhat,A.2023. Distribusi Kentang (*Solanum tuberosum* L.) di Kabupaten Wonosobo. Source: <https://jurnal.instiperjogja.ac.id/index.php/JOM/article/view/634> Diakses pada 11 Agustus 2023
- Neby,BA.2023.Analisis SCP (Structure, Conduct, Performance) Tembakau Voor-Oogst Kasturi di Kabupaten Jember. Source: <http://ejurnal.ujj.ac.id/index.php/kub/article/view/2281> Diakses pada 11 Agustus 2023
- Pelangi,DR.Dewi,SAN.Sandi,SPH.Hidayaty,DE.2023. Pemanfaatan Media Sosial Instagram Sebagai Media Pemasaran KR Vape Karawang. Source: <https://jurnal.penerbitdaarulhuda.my.id/index.php/NJPC/article/view/230> Diakses pada 11 Agustus 2023