

ANALISIS SALURAN DAN MARGIN PEMASARAN GARAM RAKYAT DI DESA LABUHAN KURIS KECAMATAN LAPE KABUPATEN SUMBAWA

Siti Nurwahidah^{1*}, Syahdi Mastar², Restika Sari³

Fakultas Pertanian Universitas Samawa, Sumbawa Besar

nurwahidahsiti@yahoo.co.id^{1*} · mastarsyahdi2011@gmail.com² · resti.agribisnis17@gmail.com³

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah Menganalisis saluran dan margin pemasaran Garam Rakyat di Desa Labuhan Kuris Kecamatan Lape serta struktur dan fungsi pasar dari lembaga pemasaran garam. Penelitian ini telah dilaksanakan pada bulan Februari 2021 di Desa Labuhan Kuris Kecamatan Lape. Penelitian ini dilakukan dengan metode deskriptif dengan jumlah responden sebanyak 7 pegaram dan 8 responden dari lembaga pemasaran garam. Teknik pengambilan sampel yaitu *purposive sampling*. Data dikumpulkan dengan observasi lapangan dan melalui wawancara. Adapun tehnik analisis data yang di gunakan yaitu analisis data deskriptif kualitatif dan analisis data deskriptif kuantitatif. Berdasarkan penelusuran dilapangan memperlihatkan bahwa pada proses penyaluran garam terdapat 3 pola saluran pemasaran yaitu sebagai berikut: 1) Pegaram – Koperasi – Pedagang Pengecer – Konsumen akhir 2).Pegaram – koperasi – konsumen akhir 3).Pegaram – konsumen akhir. Pada saluran I margin pemasaran antara pegaram dengan Koperasi sebesar Rp. 2.500/kg, koperasi ke pedagang pengecer sebesar Rp. 4.000/kg, total margin pada saluran I sebesar Rp. 6.500, saluran II sebesar Rp. 4.500 dan Saluran III tidak memiliki margin. Struktur pasar yang dihadapi oleh pegaram yaitu pasar tidak sempurna yaitu pasar Monopsoni. Pegaram melakukan fungsi pasar berupa fungsi pertukaran (penjualan), fungsi fisik (pengangkutan, penyimpanan) dan fungsi fasilitas (penanggung risiko, pembiayaan, informasi pasar). Koperasi melakukan fungsi pertukaran (pembelian ,penjualan), fungsi fisik (pengolahan, pengangkutan, penyimpanan) dan fungsi fasilitas (penanggung risiko, pembiayaan, informasi pasar). Pedagang pengecer melakukan fungsi pertukaran (penjualan dan pembelian), fungsi fisik (penyimpanan) dan fungsi fasilitas (penanggung risiko, pembiayaan, informasi pasar).

Kata Kunci: Margin, Saluran, Pemasaran

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Wilayah penghasil garam di Kabupaten Sumbawa meliputi Desa Bajo Kecamatan Utan, Desa Labuhan Kuris Kecamatan Lape, Sepayung dan Labuhan Bontong, dari empat Kecamatan di Kabupaten Sumbawa yang melakukan budidaya garam, pola petambak garam yang digunakan dalam masyarakat di desa masih menggunakan cara tradisional, dimana masih tergantung pada kondisi alam yaitu tergantung pada panjang pendeknya musim kemarau. Hasil garam yang diproduksi terutama di Desa Labuhan Kuris dapat memenuhi baik itu kebutuhan rumah tangga maupun Industri. Jumlah produksi garam Kabupaten Sumbawa per bulan November tahun 2020 yaitu sebesar 5,567 ton (Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Sumbawa, 2020).

Desa Labuhan Kuris Kecamatan Lape Kabupaten Sumbawa memiliki luas wilayah sebesar 1.780 hektar dan memiliki 1 kelompok pegaram yang masi aktif memproduksi. Produksi garam di Desa Labuhan Kuris bukan berarti berjalan mulus tanpa hambatan dan kendala, pegaram berada pada posisi lemah dalam proses penetapan harga disetiap lembaga atau ketidakstabilan harga garam, rendahnya nilai jual garam lokal jika dibandingkan dengan garam import, banyaknya kelompok-kelompok garam yang ada di Desa Labuhan Kuris yang sudah tidak aktif memproduksi, serta sedikitnya lembaga-lembaga pemasar yang dapat menampung hasil produksi garam dari pegaram. Desa Labuhan Kuris hanya memiliki satu lembaga penggerak ekonomi yang dapat menampung hasil dari produksi garam yaitu koperasi Industri Laut Biru, sebagian dari pegaram melakukan kerjasama dengan memberikan hasil produksi dengan kualitas yang baik. Koperasi ini dibentuk sebagai suatu usaha bersama antar anggota koperasi dengan asas kekeluargaan untuk mewujudkan masyarakat yang sejahtera. Aktivitas koperasi tidak terlepas dari kegiatan menampung dan mengolah garam dari pegaram, sehingga garam yang diproduksi di Desa Labuhan Kuris Kecamatan Lape merupakan satu-satunya penghasil garam yang telah mencapai standar kualitas dan kelayakan, dan telah ber-SNI (Standar Nasional Indonesia) di Kabupaten Sumbawa, itu memberikan dampak pada proses pemasaran garam yang ada di Desa Labuhan

Kuris, untuk itu perlu diketahui kegiatan pemasaran terhadap pegaram rakyat maka diperlukan analisis saluran dan margin pemasaran garam untuk mengetahui alur-alur yang dilalui oleh pegaram dalam mendistribusikan hasil produksi hingga sampai ke tangan konsumen, kemudian melalui pengukuran margin pemasaran untuk melihat selisih harga pada setiap lembaga pemasaran.

Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis saluran dan margin pemasaran, struktur pasar serta fungsi pasar.

2. METODE PENELITIAN

Lokasi Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Labuhan Kuris Kecamatan Lape Kabupaten Sumbawa. Lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (Purposive) dengan pertimbangan bahwa Desa Labuhan Kuris merupakan salah satu penghasil garam dan telah ber-SNI di Kabupaten Sumbawa. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Februari - Maret 2021.

Jenis Sumber Data

Data primer adalah data yang diperoleh dari pengamat langsung (observasi) dan wawancara langsung dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuisisioner) yang telah disiapkan sebelumnya. Kuisisioner tersebut diajukan kepada beberapa responden yang terlibat sebagai pelaku pemasaran, yaitu pegaram dan lembaga pemasaran yang berada pada lingkup pembahasan, adapun data yang termasuk data sekunder dalam penelitian ini adalah data dari Kantor Desa Labuhan Kuris dan Data Produksi Garam di Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Sumbawa.

Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini, peneliti melakukan dua jenis proses analisis data, yaitu analisis data deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif.

Deskriptif Kualitatif

Analisis ini digunakan untuk mengidentifikasi saluran pemasaran yang ada, untuk mengetahui proses penyampaian produk dari tangan produsen ke konsumen serta mengidentifikasi struktur dan fungsi pasar garam

Deskriptif Kuantitatif

Analisis ini digunakan untuk menghitung margin tiap lembaga pemasaran yang terlibat dalam pembelian garam rakyat Desa Labuhan Kuris

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Saluran Pemasaran

Penelusuran dilapangan memperlihatkan bahwa pada proses penyaluran garam didapatkan 3 pola saluran pemasaran garam rakyat Desa Labuhan Kuris Kecamatan Lape.

Pola saluran pemasaran garam rakyat yang terbentuk adalah sebagai berikut:

1. Pegaram – Koperasi – Pedagang Pengecer – Konsumen akhir
2. Pegaram – koperasi – konsumen
3. Pegaram – konsumen akhir

Saluran Pemasaran Garam pada Saluran I, II, III

Saluran pemasaran I terdiri dari Pegaram, Koperasi, Pedagang Pengecer dan Konsumen. Pola saluran ini digunakan oleh 4 orang pegaram. Pegaram menjual hasil panennya langsung kepada Koperasi Industri Laut Biru dengan menggunakan sepeda motor untuk dibawa ke gudang koperasi yang berada dilahan integrasi sebelum diolah, dengan biaya angkut yaitu Rp. 2000/karung atau sama dengan Rp. 80/kg.

Garam terbagi menjadi KW 1 dan KW 2, masing-masing KW memiliki harga yang berbeda-beda, KW 1 dengan harga jual Rp.1.500/kg, KW 2 dengan harga jual Rp.1.000/kg.

Kualitas garam yang dijual pada koperasi yaitu garam dengan KW 1 yang memiliki tingkat kualitas kebersihan garam diatas 95/NACI. Garam dijemur terlebih dahulu sebelum dilakukan proses pengolahan dan pengemasan. Garam yang diproduksi pada koperasi yaitu garam Kristal Beryodium yang dikemas dan diberikan label yaitu ”’*Cap Lato Let*”.

Modal yang diperlukan mulai dari pembelian bahan baku, biaya penjemuran, biaya penyusutan, biaya pengolahan yaitu penambahan zat senyawa kalium Iodat atau pencampuran iodium pada garam, biaya angkut atau biaya buruh serta biaya pengemasan/packing dalam 1 kilogram garam yaitu sebesar Rp. 2000/kg dan Koperasi menjual garam yang telah diolah sebesar Rp. 6.000/kg dan 1 pack garam diberi harga Rp. 30.000 isi 10 bungkus atau sama dengan 5kg garam.

Saluran I, konsumen memesan garam pada koperasi, dan koperasi segera mengantar pesanan milik pelanggan, tak jarang koperasi juga menawarkan langsung garam kepada pengecer yang ada di kecamatan Lape maupun di kota Sumbawa dengan menggunakan Kaisar atau menyewa Pick Up atau Bemo. Koperasi menjual garam yang telah diolah dengan harga Rp. 6.000/kg kepada pengecer, selanjutnya pengecer menjual dengan harga Rp. 10.000/kg kepada konsumen. Saluran II konsumen secara langsung membeli garam pada koperasi dengan harga Rp. 8000/kg dan satu pack nya seharga Rp. 35.000/pck.

Saluran III terdiri dari Pegaram dan konsumen akhir, pada saluran III ini garam yang di jual bukan lagi garam dengan KW 1 tetapi garam dengan KW 2 dengan tingkat kualitas kebersihan garam diatas 90/NACI. Pola saluran ini digunakan oleh semua pegaram, dikarenakan garam yang tidak memenuhi standar atau termasuk KW 1 tidak dapat diterima oleh koperasi. Pola saluran ini, konsumen datang langsung untuk membeli garam yang ada di petani, untuk garam KW 2 ini pegaram menyimpannya di gudang yang mereka miliki, jika ada konsumen yang ingin membeli garam baru diarahkan menuju gudang atau tempat penyimpanan yang mereka miliki, biasanya pegaram juga memasarkan atau mengantarkan garamnya langsung kepada pembeli. Pegaram menjualnya dalam bentuk karungan dengan harga Rp. 25.000/karung kecil dengan volume 25kg atau Rp.1.000/kg dan garam dengan karung besar seharga Rp. 45.000/Kg.

Margin Pemasaran

Margin pemasaran garam pada saluran I di Desa Labuhan Kuris yaitu pegaram merupakan produsen garam yang memasarkan garam dengan KW 1 pada koperasi Industri Laut Biru yang berada di Desa Labuhan Kuris dengan harga Rp. 1.500/Kg dengan biaya angkut Rp. 2000/karung atau sama dengan Rp. 80/kg nya dan koperasi mengelolah garam dari pegaram menjadi garam beryodium dan telah dikemas dengan biaya Rp. 2.000/kg dan dijual dengan harga Rp. 6.000/kg pada pedagang pengecer. Pedagang pengecer menjual garam pada konsumen dengan harga Rp. 10.000/kg. Pada saluran I margin pemasaran antara pegaram dengan Koperasi sebesar Rp. 2.500/kg, sedangkan margin antara koperasi ke pedagang pengecer sebesar Rp. 4.000/kg. Jadi total margin pemasaran garam pada saluran I sebesar Rp. 6.500.

Margin pemasaran garam pada saluran II di Desa Labuhan Kuris yaitu pegaram merupakan produsen garam yang memasarkan garam dengan KW 1 pada koperasi Industri Laut Biru yang berada di Desa Labuhan Kuris dengan harga Rp. 1.500/Kg, koperasi mengelolah garam dari pegaram menjadi garam beryodium dan telah dikemas dengan biaya Rp. 2000/kg yang dijual dengan harga Rp. 8.000/kg pada konsumen, jadi total margin pemasaran garam pada saluran II sebesar Rp. 4.500.

Saluran III, pegaram merupakan produsen garam yang memasarkan garam secara langsung pada konsumen dengan harga jual sebesar Rp. 1.000/kg.

Fungsi Pemasaran

Pegaram

Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pegaram berupa kegiatan penjualan ke pedagang pengumpul atau Koperasi Industry Laut Biru dan menjualnya pada konsumen secara langsung.

Fungsi fisik yang dilakukan oleh pegaram yaitu kegiatan penyimpanan, pengangkutan. garam diangkut menggunakan sepeda motor untuk dibawa ke gudang koperasi yang berada dekat dengan tambak garam dan menyimpan sisa garam yang belum terjual digudang

miliknya. Fungsi fasilitas yang dilakukan meliputi kegiatan penanggungan risiko, pembiayaan, dan informasi pasar.

Fungsi pembiayaan yang dilakukan adalah pembiayaan atas biaya produksi, biaya panen dan biaya pasca panen, sedangkan fungsi informasi pasar yaitu memperoleh informasi mengenai harga garam dari sesama pegaram.

Koperasi

Fungsi pertukaran berupa aktivitas pembelian dan penjualan, garam dibeli dari petani kemudian setelah diolah garam dijual ke pedagang atau ke konsumen lainnya. Fungsi fisik yang dilakukan yaitu penyimpanan, olah/pengemasan dan pengangkutan. Koperasi melakukan kegiatan pengolahan dan pengemasan garam menjadi garam beryodium dan melakukan packaging dan pelabelan sehingga menjadi garam yang memiliki nilai jual lebih. Fungsi pengangkutan yang dilakukan oleh koperasi adalah mengangkut garam dari gudang koperasi ke tempat pengolahan garam, sedangkan untuk fungsi fasilitas yang dilakukan berupa penanggungan risiko, sortasi, pembiayaan dan informasi pasar. Fungsi sortasi yang dilakukan yaitu memilah garam dengan standar yang telah disepakati yaitu koperasi hanya mengambil garam dengan KW 1 yang dihasilkan oleh pegaram.

Pengecer

Fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pedagang pengecer yaitu fungsi pertukaran berupa aktivitas pembelian dan penjualan. Fungsi fisik yang dilakukan yaitu penyimpanan, sedangkan untuk fungsi fasilitas yang dilakukan berupa penanggungan risiko, pembiayaan dan informasi pasar. Pedagang pengecer akan melakukan pencarian informasi mengenai perkembangan harga jual garam konsumsi ditingkat konsumen.

Struktur Pasar

Struktur pasar garam rakyat antara pegaram dan Koperasi Industri Laut Biru di Desa Labuhan Kuris yaitu mengarah pada pasar persaingan tidak sempurna yaitu pasar Monopsoni dengan ciri-ciri sebagai berikut: 1). Banyaknya produsen merupakan salah satu pembentuk dari struktur pasar, di Desa Labuhan Kuris hanya terdapat satu pembeli atau pedagang pengumpul yaitu Koperasi Industri Laut Biru sedangkan penjual (pegaram) berjumlah

banyak. 2) Kondisi jumlah pegaram yang lebih banyak tersebut memberikan konsekuensi yaitu pegaram akan bertindak sebagai penerima harga (*price taker*), walaupun harga yang diberikan cenderung murah, namun pegaram tetap akan menerimanya karena sulit untuk mendapatkan pembeli lain. Harga yang diterima oleh pegaram tersebut sudah ditentukan oleh pengumpul yaitu koperasi yang mempunyai kekuatan dalam menentukan harga beli garam, dengan kata lain pegaram tidak dapat melakukan tawar-menawar harga terhadap garam yang dijualnya.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai dapat disimpulkan bahwa saluran pemasaran garam rakyat di Desa Labuhan Kuris Kecamatan Lape Kabupaten Sumbawa ada 3 yaitu 1) Pegaram – Koperasi – Pedagang Pengecer – Konsumen Akhir 2) Pegaram – Koperasi – Konsumen Akhir 3) Pegaram – Konsumen Akhir. Total margin pada saluran I sebesar Rp. 6.500. Total margin pemasaran garam pada saluran II sebesar Rp. 4.500. Saluran III tidak memiliki margin. Struktur Pasar dari garam rakyat Desa Labuhan Kuris termasuk dalam pasar tidak sempurna yaitu pasar Monopsoni.

Fungsi Pemasaran pada lembaga pemasaran garam rakyat. Pegaram melakukan fungsi pertukaran (penjualan), fungsi fisik (pengangkutan dan penyimpanan) dan fungsi fasilitas (penanggung risiko, pembiayaan, informasi pasar). Koperasi melakukan fungsi pertukaran (pembelian dan penjualan), fungsi fisik (pengolahan, pengangkutan, penyimpanan) dan fungsi fasilitas (penanggung risiko, pembiayaan, informasi pasar). Pedagang pengecer melakukan fungsi pertukaran (penjualan dan pembelian), fungsi fisik (penyimpanan) dan fungsi fasilitas penanggung risiko, pembiayaan, informasi pasar

Saran

Berdasarkan kesimpulan maka saran yang dapat diberikan yaitu, bagi Pegaram, dengan adanya saluran-saluran pemasaran dalam memasarkan garam, pegaram dituntut untuk mempelajari secara aktif informasi pasar sehingga dapat dipilih saluran pemasaran yang lebih menguntungkan.

5.DAFTAR PUSTAKA

- Burhanuddin, (2001). Prosiding Forum Pasar Garam Indonesia. Pusat Riset Wilayah Laut dan Sumberdaya Non-Hayati.
- Dinas Kelautan dan Perikanan. (2020). Dinas Kelautan dan Perikanan. Data Garam Rakyat Kabupaten
- Kotler, (2002). Manajemen Pemasaran. Edisi Millennium, Jilid 2.PT.Prenhallindo. Jakarta
- Kotler, (2000). Prinsip-Prinsip Pemasaran Manajemen, Jakarta : Prenhalindo
- Purnamasari, 2010. “Analisis Pemasaran Jerus di Kabupaten Bangli”. Universitas Sebelas Maret. Surakarta
- Rizkiyanti, A, 2010. Analisis struktur pasar industry karet dan barang karet priode tahun 2009. Metode ekonomi
- Sudaryono, (2016). Manajemen Pemasaran Teori Dan Implementasi. Yogyakarta
- Sukirno, S. 2010. Ekonomi pembangunan. Proses, masalah, dan dasar kebijakan. Jakarta ; kencana.