

Identifikasi Saluran Distribusi dan Keterbatasan Daya Saing Kelompok Tani Sayuran di Desa Argosari

(The Identification of Distribution Line and Rival Limitation in a Group of Farmers at Argosari Village)

Shindy Inma, Edy Wahyudi, Yuslinda Dwi Handini
Jurusan Ilmu Administrasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jember (UNEJ)
Jln. Kalimantan 37, Jember 68121
E-mail: edydata@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan identifikasi saluran distribusi sayuran hasil panen, serta untuk mengetahui penyebab kelompok tani sayuran di Desa Argosari mengalami keterbatasan daya saing. Penelitian dilakukan di Desa Argosari Kecamatan Senduro Kabupaten Lumajang dengan menggunakan metode deskriptif paradigma kualitatif melalui beberapa tahapan yaitu observasi pendahuluan, wawancara, dan dokumentasi yang berkaitan dengan pertanian sayuran di Desa Argosari. Penelitian ini menggunakan informan sebanyak 9 orang yang terdiri dari Kabag. Penyuluhan Dinas Pertanian Kab. Lumajang, petugas penyuluh lapangan (UPT. Balai Penyuluhan Pertanian) wilayah desa Argosari, Pedagang besar yang juga bertindak sebagai petani dan pemberi modal, pedagang besar yang juga bertindak sebagai petani, pedagang besar, petani. Hasil penelitian menemukan bahwa kegiatan distribusi langsung hanya akan terjadi jika ada konsumen yang mengunjungi Desa Argosari. Sedangkan kegiatan distribusi tak langsung terjadi melalui petani-pedagang ritel-konsumen atau petani-pedagang besar-pedagang ritel-konsumen. Keterbatasan daya saing kelompok tani sayuran di Desa Argosari disebabkan oleh kelembagaan kelompok tani yang kurang aktif, permodalan yang tidak merata, kualitas sumber daya manusia yang relatif kurang, dan sarana yang kurang memadai.

Kata Kunci: Saluran distribusi, keterbatasan daya saing, usaha tani kecil, persaingan pemasaran

Abstract

This study aims to identify and describe the identification of distribution channels vegetable crops, as well as to determine the cause of farmers' groups in the village Argosari vegetables have limited competitiveness. The study was conducted in the Village District Argosari Senduro Lumajang using descriptive method qualitative paradigm through several stages of preliminary observation, interviews, and documentation related to vegetable farming in the village Argosari. This study uses informants were 9 people consisting of the Head. Department of Agricultural Extension District. Lumajang, field extension workers (UPT. Institute of Agricultural Extension) Argosari village area, big traders who also acted as farmers and financiers, wholesalers who also act as farmers, wholesalers, farmers. The study found that the direct distribution activities would only occur if there are consumers who visit the village Argosari. While the distribution of activity occurs indirectly through farmer-retailer-consumer or farmer-wholesaler-retailer-consumer. Limitations competitiveness vegetable farmer groups in the village due to the institutional Argosari farmer groups who are less active, uneven capital, the quality of human resources is insufficient, and inadequate facilities.

Keywords: distribution channels, limited competitiveness, small farming, marketing competition

Pendahuluan

Salah satu prioritas dalam kegiatan pemasaran perusahaan adalah aspek penentuan saluran distribusi pemasaran produk. Karena organisasi atau perusahaan yang mampu menerapkan dan mengembangkan strategi saluran distribusi pemasaran yang tepat, dapat menghasilkan volume penjualan produk yang optimal, dapat mencapai suatu jangkauan yang lebih luas, barang atau jasa yang dihasilkan dapat terarah dengan baik secara langsung maupun tidak langsung. Saluran distribusi yang baik dan terarah dapat menjamin ketersediaan produk yang dibutuhkan oleh

konsumen. Tanpa adanya saluran distribusi, produsen akan mengalami kesulitan untuk memasarkan produknya dan konsumen juga harus bersusahpayah untuk memperoleh produk yang diinginkannya.

Desa Argosari merupakan sentral penghasil sayuran terbesar yang ada di Kabupaten Lumajang. Desa ini berada di Kecamatan Senduro. Selain lokasinya yang berada jauh dari pusat kota Lumajang, yaitu berada kurang lebih 4 kilometer di bawah lautan pasir Gunung Bromo, Desa Argosari ini sebenarnya juga termasuk salah satu kawasan wisata yang letaknya dekat dengan Ranu Pane. Penduduk setempat sangat menggantungkan pendapatan dari hasil

panen di lahan perkebunan yang sebagian besar memang milik pribadi penduduk yang tinggal di desa ini dan sisanya adalah milik PERHUTANI yang dipercayakan kepada penduduk setempat untuk dikelola sebagaimana mestinya.

Penduduk setempat menanam berbagai macam sayuran seperti bawang daun, sawi, kentang, kubis, dan wortel. Sekitar tahun 2000, terdapat pasar sayuran yang berada di Desa Glagah Arum Kecamatan Senduro. Pasar ini merupakan pasar terdekat di bawah Desa Argosari yang digunakan sebagai tempat penjualan sayuran hasil panen oleh para petani kecil sehingga mereka bisa menjual sendiri sayurannya ke pedagang besar yang ada di pasar ini dan tidak menggantungkan diri pada pedagang besar atau tengkulak yang biasa membeli hasil panen mereka. Dengan begitu, mereka bisa menegosiasika harga terlebih dahulu sebelum akhirnya mereka memilih kepada pedagang yang mana mereka akan menjual sayurannya. Seiring berjalannya waktu, pedagang yang ada di pasar ini semakin menyusut. Mereka lebih memilih mengambil sayuran tersebut langsung dari desa Argosari. Hal ini dikarenakan para pedagang menginginkan profit yang lebih banyak daripada ketika mereka hanya menunggu petani yang ingin menjual sayuran kepada mereka di pasar. Saat ini sudah sedikit sekali pedagang yang masih bertahan di sana sehingga sebaian besar petani sudah mulai enggan menjual sendiri hasil panen sayuran dari lahan mereka secara langsung kepada pedagang yang ada di pasar Glagah Arum. Hal inilah yang menjadikan kehidupan masyarakat di Desa Argosari tidak berkembang dan mengalami keterbatasan daya saing dalam upayanya menjual hasil panen sayuran dari lahan mereka.

Kondisi pasar yang tidak stabil mengakibatkan kondisi permintaan ikut menjadi tidak stabil. Sayuran hanya akan didistribusikan ketika ada yang memesan. Harga ditentukan oleh harga pasar yang berlaku saat itu. Jika menggunakan beberapa rantai distribusi, pihak pedagang besar memperoleh keuntungan yang lebih sedikit daripada keuntungan yang didapatkan oleh tengkulak. Ini dikarenakan tengkulak harus mengambil sayuran langsung dari lahan petani sedangkan pedagang besar hanya menunggu setoran dari tengkulak. Misalnya, tengkulak membeli dari petani seharga Rp3.800/kg, maka beliau akan membelinya dengan harga Rp4.000,-/kg dan dijualnya kembali seharga Rp4.100,-/kg. Jika sayuran tersebut sedang langka di pasaran dan permintaan konsumen banyak, maka harga pasar akan naik. Namun, pada saat sayuran yang sejenis sedang banyak dan permintaan konsumen turun dan bisa dipastikan harga pasar untuk sayur tersebut akan ikut menurun drastis. Petani yang ada di Desa Argosari ini tergabung dalam beberapa kelompok tani yang dibentuk di masing-masing dusun. Kelembagaan disetiap kelompok tani dikoordinir oleh seorang ketua kelompok yang bertanggung jawab penuh atas apa yang terjadi di wilayah tersebut.

Metode Penelitian

Berdasarkan dengan judul, tujuan, dan masalah penelitian, maka tipe penelitian yang digunakan adalah deskriptif dengan paradigma kualitatif. Menurut Moleong (2001:11) mengemukakan bahwa penelitian deskriptif adalah data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar,

dan bukan angka-angka. Semua dikumpulkan berkemungkinan menjadi kunci terhadap apa yang sudah diteliti.

Penelitian ini dilakukan pada kelompok tani yang berada di Desa Argosari Kecamatan Senduro Kabupaten Lumajang dengan cara dokumentasi dan wawancara dengan pihak-pihak yang bersangkutan. Analisis yang digunakan adalah domain dan taksonomi dengan metode penarikan kesimpulan secara induktif.

Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan, ditemukan beberapa hal yang akan diuraikan secara singkat dalam matriks analisis taksonomi berikut:

Bidang (a)	Bentuk (b)	Deskripsi (c)	Hasil (d)
Identifikasi saluran distribusi sayuran hasil panen Desa Argosari	Saluran distribusi langsung	Saluran distribusi yang digunakan oleh pihak produsen menuju konsumen	Penjualan dari produsen ke konsumen akan terjadi secara langsung apabila konsumen tersebut sedang mengunjungi desa Argosari
	Saluran distribusi tak langsung	Saluran distribusi yang digunakan untuk menjangkau konsumen yang jauh dari Desa Argosari	Untuk menjangkau konsumen yang jauh dari desa, petani bekerja sama dengan pedagang pengepul (pedagang besar) dan tengkulak (pedagang ritel)
	Persaingan pemasaran sayuran hasil panen di Desa Argosari	Persaingan antar pedagang besar dalam upaya memperoleh pasokan sayuran hasil panen	Agar tetap mendapatkan pasokan sayuran untuk dijual kembali, beberapa pedagang besar memilih untuk mengikat petani dengan cara memberikan pinjaman modal berupa bibit, pupuk, dan obat-obatan dan turut serta menjadi petani
Keterbatasan daya saing kelompok tani	Analisis daya saing Porter	Faktor-faktor yang memberikan pengaruh	1. Kondisi faktor sumber daya alam yang melimpah tidak didukung dengan kualitas sumber daya manusianya yang

di Desa Argosari	dalam hal daya saing menurut Porter	relatif kurang
		<ol style="list-style-type: none"> 2. Kondisi permintaan sayuran tergantung dari pesanan pedagang yang ada di pasar-pasar sasaran yang tentunya juga bergantung pada permintaan konsumen 3. Tidak ada industri terkait yang memanfaatkan potensi alam desa Argosari ini. Hasil panen didistribusikan sesuai pesanan pembeli dalam keadaan mentah 4. Struktur pasar yang terjadi adalah pasar persaingan sempurna mengingat produk yang diperjualbelikan adalah sayuran. Para pedagang besar sudah memiliki pelanggan tetap dengan harga yang selalu mengikuti harga pasar. Strategi yang digunakan oleh para pedagang besar agar usahanya bisa terus berkembang adalah ikut terjun langsung sebagai petani sehingga bisa memiliki hasil panen dari lahan pribadi, memberikan pinjaman modal pada petani yang membutuhkan dan memperluas jaringan pasar

Pembahasan

Penduduk desa Argosari mayoritas bekerja sebagai petani, baik itu sebagai pemilik sekaligus penggarap lahan atau hanya sebagai buruh tani. Berdasarkan data yang

diperoleh dari UPT- Balai Penyuluhan Pertanian Kec. Senduro, terdapat 3321 penduduk yang terdiri dari laki-laki 1594 jiwa dan perempuan 1727 jiwa 890. Sedangkan kepala keluarga yang berprofesi sebagai petani berjumlah 890 jiwa. Secara umum, para petani desa Argosari yang memiliki modal cukup dulunya akan membawa sendiri hasil panennya ke pasar yang dituju atau menjualnya secara langsung kepada konsumen. Namun belakangan ini, sudah tidak ada lagi proses distribusi secara langsung dari produsen (petani) ke konsumen. Berdasarkan hasil pengamatan di lapangan, penjualan secara langsung hanya akan terjadi apabila ada konsumen yang mengunjungi desa Argosari dan tertarik untuk membeli sayuran yang telah dipanen tersebut dengan jumlah yang tidak terlalu banyak karena untuk dikonsumsi sendiri.

Untuk sebagian petani yang sudah terikat perjanjian dengan pedagang besar (pengepul) yang meminjamkan modal berupa benih, pupuk, dan obat, mereka harus menjual hasil panennya kepada pedagang besar tersebut. Hal ini dilakukan untuk mengembalikan modal yang telah dipinjam dan harga jual ditetapkan pula oleh pemberi modal. Sedangkan petani yang tidak terikat dengan pedagang besar karena tidak meminjam modal, mereka bebas memilih kepada siapa sayuran hasil panennya akan dijual. Sebagian dari mereka ada yang memilih untuk menjual panennya pada pedagang ritel (tengkulak) karena jumlahnya yang tidak terlalu banyak dan harga yang ditentukan telah disesuaikan dengan harga pasar sesuai dengan kualitas sayuran tersebut.

Bagi sebagian petani yang masih menggunakan jasa perantara, saat ini distribusi biasa dilakukan melalui 2 (dua) jalur alternatif sebagai berikut:

- a. Petani – Pedagang Besar – Pedagang Ritel – Konsumen
- b. Petani – Pedagang Ritel – Konsumen

Berdasarkan fakta-fakta yang terjadi di lapangan, ditemukan beberapa faktor yang menyebabkan kelompok tani di desa Argosari mengalami keterbatasan daya saing, antara lain:

1. Kelembagaan kelompok tani yang kurang aktif
2. Permodalan yang tidak merata
3. Kualitas sumber daya manusia yang relatif kurang
4. Sarana yang kurang memadai

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Penelitian tentang identifikasi saluran distribusi dan keterbatasan daya saing kelompok tani sayuran di desa Argosari mempunyai beberapa kesimpulan yang dapat digunakan sebagai acuan dan bahan pertimbangan untuk kegiatan akademik maupun kegiatan di lapangan sesuai dengan pembahasan dalam penelitian ini dan instansi terkait. Adapun beberapa kesimpulannya adalah sebagai berikut:

- a. Saluran distribusi yang digunakan oleh para pelaku usaha di desa Argosari

Para pelaku usaha (petani dan pedagang) di desa Argosari bisa menggunakan dua jenis saluran distribusi yang ada, yaitu saluran distribusi langsung dan tidak langsung. Saluran distribusi langsung yang terjadi ketika ada ada

konsumen yang mengunjungi desa Argosari dan tertarik untuk membeli sayuran yang telah dipanen tersebut dengan jumlah yang tidak terlalu banyak karena untuk dikonsumsi sendiri. Sedangkan distribusi tidak langsung terjadi dalam dua alternatif, yaitu Petani – Pedagang Besar – Pedagang Ritel – Konsumen dan Petani – Pedagang Ritel – Konsumen

b. Kelembagaan kelompok tani

Kelembagaan kelompok tani yang terbilang lemah mengakibatkan permodalan tidak berjalan dengan maksimal sehingga kehidupan perekonomian para petani kecil juga tidak berkembang.

c. Adanya peran dominan pedagang besar dalam hal permodalan didukung oleh kebiasaan masyarakat desa Argosari yang juga mengandalkan para pedagang besar untuk memberikan modal berupa bibit, pupuk, obat-obatan, dan fasilitas lainnya. Jika diikuti dalam prosesnya, maka kegiatan ini masuk dalam kegiatan bisnis yang dilakukan oleh pedagang besar karena mereka harus selalu menjaga kualitas sayuran dari lahan petani yang diberinya modal agar pada saat panen nanti, pedagang besar menerima setoran sayuran yang memang harus dijual kepadanya sebagai syarat untuk mengembalikan modal yang pernah dipinjam oleh petani tersebut. Setelah sayuran disetorkan, sayuran tersebut akan dijual kembali ke pasar-pasar sasaran dengan harga jual diatas harga belinya dari petani. Dengan demikian, keuntungan maksimal akan didapatkan oleh para pedagang besar dan keuntungan yang didapat oleh petani akan digunakan kembali untuk mengelola lahannya serta digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya sampai panen selanjutnya. Bagi petani yang masih kekurangan modal, mereka akan meminjam modal lagi kepada pedagang besar yang sama karena kegiatan seperti ini merupakan kegiatan kontinuitas atau kegiatan yang dilakukan dalam jangka panjang selama petani tersebut membutuhkan modal.

d. Keterbatasan daya saing kelompok tani desa Argosari

Ada 4 (empat) penyebab keterbatasan daya saing kelompok tani desa Argosari, yaitu:

- 1) Kelembagaan kelompok tani yang kurang aktif
- 2) Permodalan yang tidak merata
- 3) Sumber daya manusia yang relatif kurang
- 4) Sarana dan prasarana kurang memadai

Saran

Adapun saran dari peneliti antara lain:

- a. Adanya pasar tradisional terdekat akan mengurangi biaya angkut sekaligus memudahkan pemasaran khususnya dalam hal pendistribusian sayuran dari desa Argosari, terutama sayuran dari hasil panen lahan para petani kecil. Untuk itu, hendaknya mengaktifkan kembali pasar sayur terdekat yang pernah ada di dusun Glagah Arum desa Kandang Tepus atau membuka pasar baru di wilayah desa Argosari seperti yang ada di Desa Ranu Pane.
- b. Mengaktifkan kelompok tani sebagai sarana berwirausaha di masing-masing dusun akan mempermudah proses pengembangan perekonomian masyarakat setempat.
- c. Pendekatan harus dilakukan terus-menerus, karena untuk mengubah kebiasaan yang sudah turun-temurun

memerlukan waktu yang lama dan tentunya tidak semua warga mau melakukan perubahan itu merki tujuannya untuk kebaikan mereka.

- d. Perbaikan fasilitas umum yang terkait dengan pertanian, seperti perbaikan jalan umum dan jalan usaha tani beserta drainasenya dan perbaikan balai penyuluhan akan memotivasi masyarakat untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang saat ini dinilai masih kurang.

Ucapan Terima Kasih

Penulis S.I. mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan memberi dukungan penuh sehingga jurnal ini bisa terselesaikan tepat waktu. Semoga jurnal ini bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Daftar Pustaka

Buku

- Alma, Buchari. 2005. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Bowersox, Donald J. 2000. *Manajemen Logistik 1*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Desjardins, Hartman. 2011. *Etika Bisnis: Pengambilan Keputusan untuk Integritas Pribadi & Tanggung jawab Sosial*. Jakarta: Erlangga.
- Gitosudarmo, Indriyo. 2000. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: BPF.
- Hafsah, Mohammad Jafar. 2000. *Kemitraan Usaha : Konsep dan Strategi*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Indriantoro, Nur dan Supomo. 2002. *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen*. Yogyakarta: BPF.
- Kadarsan, Halimah W. 1992. *Keuangan Pertanian dan Pembiayaan Perusahaan Agribisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Keraf, Sonny. 2006. *Etika Bisnis: Tuntutan dan Relevansinya*. Yogyakarta: Kanisius.
- Kotler, Philip. 1997. *Dasar-dasar Pemasaran, jilid 2*. Jakarta: Prenhallindo.
- Kotler, Philip dan Armstrong. 2001. *Prinsip-prinsip Pemasaran, jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Susanto A.B dan. 2000. *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Limakrisna, Nandan. 2007. *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran untuk Memenangkan Persaingan Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Moleong, L.J. 2001. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Moleong, L.J. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Nangnoi, Ronald. 1988. *Menentukan Strategi Pemasaran dalam Menghadapi Persaingan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Poerwanto. 2006. *New Business Administration*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Porter, Michael E. 1990. *Strategi Bersaing Bisnis*. Jakarta: Erlangga.

- Sa'id, E. Gumbira, dkk. 2004. *Manajemen Operasi Analisis dan Studi Kasus*. Jakarta: Bumi Aksara. (4 Oktober 2012)
- Soekartawi. 1984. *Ilmu Usaha Tani*. Jakarta: Universitas Indonesia (UI-Press).
- Soekartawi. 1995. *Analisis Usaha Tani*. Jakarta: Universitas Indonesia (UI-Press).
- Soekartawi, dkk. 1993. *Risiko dan Ketidakpastian dalam Agribisnis : Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Soemodihardjo, Idha Haryanto. 1995. *Studi Pengembangan Kemitraan Usaha Agribisnis jagung Manis*. Jember: Lembaga Penelitian Universitas Jember.
- Soetrisno, dkk. 2003. *Pengantar Ilmu Pengetahuan: Agraris, Agribisnis dan Industri, Edisi Revisi*. Jember: Bayumedia Publishing.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Swastha, Basu dan Irawan. 1979. *Saluran Pemasaran*. Yogyakarta: BPFE.
- Swastha, Basu dan Irawan. 2000. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Tjiptono, F. 2002. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andy offset.
- Tohir, Kasian A. 1991. *Seuntai Pengetahuan Usaha Tani Indonesia*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Universitas Jember. 2012. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: Jember University Press.

Skripsi

- Elok F, Wulan. 2011. *Implementasi Saluran Distribusi Produk Keripik Pisang Di Kecamatan Senduro Kabupaten Lumajang*. Skripsi. Jurusan Administrasi Bisnis. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Universitas Jember.
- Fatih, Achmad. 2008. *Pelaksanaan Saluran Distribusi yang Efektif dalam Upaya Peningkatan Volume Penjualan pada Perusahaan Keripik Tempe Abadi Malang*. Skripsi. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Islam Negeri Malang.

Internet

- Sultan, Abdul Latif. 2010. *Marketing Strategies and Distribution Channels for Marble Industry*. Ahmedabad: The Indian Institute of Planning & Management.
<http://www.scribd.com/mobile/doc/27283698/html>
5
(4 Oktober 2012)
- Javee, Steve dan Oliver Masakure. 2005. *Strategic Use of Private Standards to Enhance International Competitiveness: Vegetable Export from Kenya and Elsewhere*. United Kingdom:
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0306919205000333>