

SOSIAL EKONOMI PERTANIAN

Perbedaan Pendapatan dan Efisiensi Pemasaran antara Petani Tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) Mitra PT. GMT dan Petani non Mitra di Kabupaten Jember

Income Difference and Marketing Efficiency between Early Planting Besuki Tobacco Na-Oogst (BESNOTA) farmers of GMT Ltd. and non-Partner Farmers in Jember

Dodi Rakhmat Rifandi, Sudarko, Ebban Bagus Kuntadi

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jember

Jln. Kalimantan 37, Jember 68121

E-mail : darko.faperta@unej.ac.id

ABSTRACT

Besuki Tobacco Na-Oogst is one type of plantation crops. Based on the planting system, Besuki cigar tobacco consists of traditional tobacco, early planting Besuki tobacco, and shade tobacco. Early Planting Besuki Tobacco Na-Oogst (BESNOTA) actually is a promising commodity for the farmers' income. The result of declining production, plus the unpredictable weather, and farmers are not able to increase the yield of Early Planting Besuki Tobacco Na-Oogst (BESNOTA) with desired qualities needed by the company, as well as the latest information that is hard to get by tobacco farmers, make exporting companies create partnership programs with tobacco farmers. The purpose of this partnership is certainly to increase tobacco production of Early Planting Besuki Tobacco Na-Oogst (BESNOTA). One of the tobacco production centers of Early Planting Besuki Tobacco Na-Oogst (BESNOTA) is in Wuluhan with Kesilir and Tanjungrejo as highest producer. However, in Wuluhan there are still many farmers who do not follow the partnership program undertaken by the company exporter, one of which is GMT Ltd. The aim of the partnership program of GMT Ltd. are to increase the number of tobacco production with the quality and quantity according to market demand.

This study aims to determine the differences of quality, production of each quality, earnings, and marketing efficiency of farmers of GMT Ltd. partner with non-partner farmers in Wuluhan, particularly in Kesilir and Tanjungrejo. Determination of the study area is done intentionally (purposive Method) in Jember. The method used in this research is descriptive, analytical and comparative. Sampling method in this study is the disproportionate random sampling and generates 30 respondents of farmers of GMT Ltd partner and 30 respondents of farmers from non-partner. This study uses primary and secondary data. Methods of data analysis uses descriptive analysis, revenue analysis, different test analysis, and marketing margins.

The results showed that (1) the difference of quality resulted exist in the average production of each quality and also on the specifications of each quality, in the dekblad quality, there are differences in the specification of color, the length, the integrity of the leaves, leaf position, disability / cleanliness of leaves. In tobacco leaf of omblad quality, there are differences in smoothness specification leaves, leaf integrity, and disability/cleanliness of leaves. On the tobacco leaf of filler quality, tobacco leaf quality differences is found in the specification of color and leaf maturity level when harvesting. (2) there is a significant difference in the production of tobacco leaf of omblad and dekblad quality on farmers in partnership with GMT Ltd and non partner, while the filler quality there is not significant difference between farmers in partnership with GMT Ltd and non partner. Income of farmers partners and non-partners has significant differences. (3) The efficiency of the most efficient marketing is the marketing channel of zero rate on all tobacco leaf quality of Early Planting Besuki Tobacco Na-Oogst (BESNOTA).

ABSTRAK

Tembakau Besuki Na-Oogst merupakan salah satu jenis tanaman perkebunan. Berdasarkan sistem penanamannya tembakau cerutu besuki terdiri dari tembakau tradisional, tembakau besuki tanam awal, dan tembakau bawah naungan. Tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) sebenarnya merupakan komoditi yang menjanjikan dalam hal pendapatan petani. Hasil produksi yang menurun, ditambah cuaca yang tidak menentu, dan juga petani yang tidak mampu meningkatkan hasil tembakau Besuki Na-oogst Tanam Awal (BESNOTA) dengan kualitas yang diinginkan oleh perusahaan, serta informasi terbaru yang susah didapatkan petani tembakau membuat perusahaan ekspor membuat program kemitraan dengan petani tembakau. Tujuan dari kemitraan ini tentunya untuk meningkatkan produksi tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA). Salah satu tempat sentra produksi tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) adalah di Kecamatan Wuluhan dengan Desa Kesilir dan Desa Tanjungrejo sebagai penghasil terunggunya. Akan tetapi di Kecamatan Wuluhan masih ada banyak petani yang tidak mengikuti program kemitraan yang dilakukan oleh perusahaan ekspor yang salah satunya adalah perusahaan PT.GMIT. Tujuan dari program kemitraan yang dilakukan perusahaan PT.GMIT ini adalah bersama-sama untuk meningkatkan jumlah produksi tembakau dengan kualitas dan kuantitas sesuai dengan permintaan pasar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan kualitas mutu, produksi tiap kualitas, pendapatan, dan efisiensi pemasaran dari petani mitra PT.GMIT dengan petani non mitra yang ada di Kecamatan Wuluhan, utamanya di Desa Kesilir dan Desa Tanjungrejo. Penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja (*Purposive Method*) di Kabupaten Jember. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, analitis dan komparatif. Metode pengambilan contoh dalam penelitian ini adalah dengan *disproportionate random sampling* dan menghasilkan 30 orang responden petani mitra PT.GMIT dan 30 responden petani non mitra. Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Metode analisis data menggunakan analisis deskriptif, analisis pendapatan, analisis uji beda, dan margin pemasaran.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) perbedaan kualitas yang dihasilkan ada pada rata-rata produksi tiap kualitasnya dan juga pada spesifikasi pada tiap kualitasnya, pada kualitas Dekblad perbedaan terdapat pada spesifikasi warna, ukuran panjang, keutuhan daun, posisi daun, kecacatan/kebersihan daun. Pada daun tembakau kualitas Omblad perbedaan terdapat pada spesifikasi kehalusan daun, keutuhan daun, dan kecacatan/kebersihan daun. Pada daun tembakau kualitas Filler perbedaan kualitas daun tembakau terdapat pada spesifikasi warna dan tingkat kemasakan daun saat pemanenan. (2) terdapat perbedaan produksi yang signifikan pada daun tembakau kualitas Dekblad dan Omblad pada petani yang bermitra dengan PT. GMT dan yang tidak bermitra, sedangkan pada kualitas Filler tidak berbeda signifikan antara petani yang bermitra dengan PT. GMT dan yang tidak bermitra. Pendapatan dari petani mitra dan non mitra terdapat perbedaan yang signifikan. (3) efisiensi pemasaran yang paling efisien adalah pada saluran pemasaran nol tingkat pada semua kualitas daun tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA).

How to cite: Rifandi D, R, Sudarko, Ebban Bagus K. 2014. Perbedaan Pendapatan dan Efisiensi Pemasaran antara Petani Tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) Mitra PT. GMT dan Petani non Mitra di Kabupaten Jember. *Berkala Ilmiah Pertanian*: xx-xx

PENDAHULUAN

Kegiatan budidaya perkebunan secara umum merupakan kegiatan yang hasilnya untuk diekspor atau bahan baku industri. Perkebunan telah mampu menunjukkan peran dan keuntungannya dalam perekonomian nasional. Selain sebagai komoditas ekspor, komoditas perkebunan berfungsi sebagai penyedia bahan baku industri dalam negeri. Sektor perkebunan penting untuk meningkatkan perekonomian nasional dan memecahkan berbagai masalah pembangunan nasional, seperti masalah lapangan kerja, pengentasan kemiskinan, penyedia pangan dan energy, pemerataan pembangunan, dan pelestarian lingkungan hidup (Suwanto dan Yuke, 2010).

Salah satu komoditas tanaman perkebunan yang di budidayakan di Indonesia adalah Tembakau (*Nicotiana tabacum L.*). Pada Umumnya daun tembakau dimanfaatkan untuk membuat rokok dan juga cerutu. Selain digunakan sebagai pembuat rokok dan cerutu, bisa juga digunakan sebagai bahan utama insektisida. Komoditi tembakau mempunyai arti yang cukup penting, tidak hanya sebagai sumber pendapatan bagi para petani, tetapi juga bagi negara, tanaman tembakau merupakan tanaman semusim, tetapi di dunia pertanian termasuk dalam golongan tanaman perkebunan dan tidak termasuk golongan tanaman pangan. Indonesia dikenal dua jenis tembakau: *Na-oogst* dan *Voor-oogst*. Jenis pertama yang dipakai sebagai bahan cerutu sedangkan jenis kedua dipakai sebagai bahan rokok. Terdapat 3 daerah di Indonesia yang produksi tembakaunya di akui oleh dunia, yaitu Deli Serdang, Klaten, dan Karisidenan Besuki dan Jember merupakan termasuk di dalamnya. Cerutu terdiri dari tiga bagian: isi (*filler*), pembalut (*binder*) dan pembungkus paling luar (*wrapper*).

Salah satu jenis tembakau besuki yang yang di budidayakan adalah tembakau BESNO adalah daun tanaman tembakau (*Nicotina tabacum Linn*) yang ditanam didaerah jember dan sekitarnya, ditanam tepat waktu dipanen pada musim penghujan, yang dikeringkan di los pengering dan difermentasikan dalam bentuk lembaran (Dinas Perindustrian dan Perdagangan, 1995). Berdasarkan sistem penanamannya tembakau cerutu besuki terdiri dari tembakau tradisional, tembakau besuki tanam awal, dan tembakau bawah naungan. Jember merupakan sentra penghasil tembakau jenis BESNO, Lahan yang luas dan subur di daerah Jember membuat tanaman ini bisa tumbuh baik di Jember. Salah satu sentra penanaman tembakau di Kabupaten Jember adalah di Kecamatan Wuluhan.

Perusahaan yang bergerak di bidang pertembakauan di Kabupaten Jember ada 22 perusahaan. Baik yang milik negara ataupun milik swasta. Salah satu perusahaan yang bergerak dibidang pertembakauan tersebut adalah PT.GMIT. Program PT.GMIT untuk meningkatkan produksi kualitas tembakau dan juga pendapatan adalah melalui program kemitraan yang dilakukan kepada petani tembakau, salah satu lokasi program kemitraan tersebut berada di Kecamatan Wuluhan. Petani tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) yang ada di Kecamatan Wuluhan terbagi menjadi 2 jenis, yaitu petani tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) yang melakukan mitra dengan perusahaan eksportir dan petani tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) non mitra. Banyak perusahaan yang bergerak di bidang pertembakauan di Kabupaten Jember. Perusahaan tersebut juga melakukan kegiatan kemitraan dan bersaing untuk mendapatkan hasil yang terbaik dari petani tembakau guna memenuhi permintaan pasar. Program kemitraan yang dilakukan oleh perusahaan seharusnya menguntungkan bagi petani. Akan tetapi ada beberapa yang tidak melakukan program kemitraan tersebut, Alasan petani tidak mengikuti program kemitraan karena petani menilai jika mengikuti program kemitraan nantinya akan rumit dan berbelit. Selain itu terkadang harga yang ditawarkan tengkulak lebih tinggi daripada harga yang ditawarkan oleh perusahaan yang membuat petani tidak mau melakukan kerja sama dengan perusahaan tembakau.

Dilihat dari latar belakang yang ada diatas maka peneliti mengambil beberapa permasalahan dari latar belakang yang ada diatas mengenai perbedaan yang terjadi antara petani yang bermitra dengan PT.GMIT dengan petani yang non mitra, dilihat dari produksi tiap hektar yang ditanam, mutu yang dihasilkan oleh kedua macam petani, dan juga pemasaran yang dilakukan oleh petani mitra dan non mitra apakah terdapat perbedaan.

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) mengetahui perbedaan mutu tembakau antara petani tembakau yang melakukan mitra dengan PT. GMTI dan yang tidak melakukan mitra dengan PT. GMTI, (2) mengetahui perbedaan produksi dan pendapatan antara petani tembakau yang bermitra dengan PT. GMTI dan yang tidak melakukan mitra dengan PT. GMTI, (3) mengetahui perbedaan efisiensi pemasaran yang dilakukan petani tembakau yang bermitra dengan PT. GMTI dan yang tidak bermitra dengan PT. GMTI.

BAHAN DAN METODE

Penentuan daerah penelitian dipilih secara sengaja (*purposive method*) oleh peneliti. Daerah yang diambil dalam penelitian yaitu di Kabupaten Jember karena tembakau Na-Oogst hanya di produksi oleh Kabupaten Jember dengan Kecamatan Wuluhan sebagai salah satu produsen terbaik dan tempat adanya kemitraan dengan PT.GMIT. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, analitis dan komparatif. Teknik pengambilan contoh yaitu dengan menggunakan *Disporportionate Stratified Random Sampling*. Teknik pengambilan contoh ini digunakan untuk menentukan jumlah sampel, bila populasi berstrata tetapi kurang proporsional (Sugiyono, 2014). Sehingga peneliti secara acak mengambil sampel sebanyak 60 responden dari 2 desa secara acak yang terdiri dari 15 reponden petani mitra PT. GMTI dari desa Kesilir dan 15 responden petani non mitra dari Desa Kesilir, dan 15 responden petani mitra PT. GMTI dari Desa Tanjungrejo dan 15 responden petani non mitra dari Desa Tanjungrejo.

Metode analisis data untuk menjawab permasalahan pertama mengenai perbedaan mutu tembakau antara petani tembakau yang bermitra dengan PT.GMIT dan petani yang tidak bermitra dengan PT.GMIT digunakan analisis deskriptif, yaitu dengan cara membandingkan hasil produksi antara petani tembakau yang bermitra dan non mitra kemudian dilihat mutu tembakaunya dari jumlah filler, wrapper, dan binder yang dihasilkan. Menurut standar yang dikeluarkan Dinas Perindustrian dan Perdagangan (1995) terdapat 15 indikator pada daun tembakau yang nantinya dari ciri-ciri daun yang dihasilkan oleh indikator tersebut akan digolongkan menjadi 4 mutu tembakau sebelum nantinya akan di ekspor. Indikator mutu tembakau tersebut antara lain warna, ketebalan daun, kehalusan daun, pegangan bodi, elastisitas, aroma, ukuran panjang, keutuhan daun, posisi daun, kemurnian, kecacatan/kebersihan daun, tingkat kekeringan daun, tingkat kemasakan daun, fermentasi, daya bakar.

Untuk menjawab permasalahan kedua mengenai produksi dan pendapatan digunakan alat analisis uji t, dengan formulasi sebagai berikut:

1. untuk menghitung pendapatan menggunakan formulasi (Soekartawi, 1995):

$$\pi = TR - TC$$

Di mana :

π : pendapatan bersih atau keuntungan (Rp)

TR : total penerimaan (Rp)

TC : total biaya (Rp)

kemudian untuk mengetahui perbedaan pendapatannya dianalisis dengan uji-t dengan formulasi (Hasan, 1999):

$$t \text{ hitung} = \frac{\bar{X1} - \bar{X2}}{\sqrt{\frac{(n1 + n2)S1^2 + (n1 - 1)S2^2}{n1 + n2 - 2} \left(\frac{1}{n1} + \frac{1}{n2}\right)}}$$

$$S = \sqrt{\frac{\sum x^2}{n-1} - \frac{(\sum x)^2}{n(n-1)}}$$

Keterangan :

X_1 = rata-rata pendapatan petani mitra PT. GMT

X_2 = rata-rata pendapatan petani non mitra

S_1 = standar deviasi pendapatan petani mitra PT. GMT

S_2 = standar deviasi pendapatan petani non mitra

n_1 = jumlah sampel petani mitra PT. GMT

n_2 = jumlah sampel petani non mitra

Sebelum dilakukan uji *Independent Sample T-test*, dilakukan uji Lavene's (uji homogenitas). Hal ini digunakan untuk menentukan penggunaan *Equal Variance Assumed* (diasumsikan jika varian sama) dan *Equal Variance Not Assumed* (diasumsikan jika varian berbeda) (Priyatno, 2012).

Kriteria pengambilan keputusan :

a. Jika signifikansi > 0,05 maka berarti kelompok data pendapatan petani mitra PT. GMT dengan pendapatan petani non mitra memiliki varian yang sama.

b. Jika signifikansi < 0,05 berarti kelompok data pendapatan petani mitra PT. GMT dengan pendapatan petani non mitra memiliki varian yang berbeda.

Langkah selanjutnya yang dilakukan setelah Uji Lavene's adalah pengujian *Independent Sample T-test* dimana pengujian dilakukan berdasarkan signifikansi :

Kriteria Pengambilan Keputusan :

a. Jika signifikansi > 0,05, berarti tidak ada perbedaan pendapatan petani mitra PT. GMT dengan pendapatan petani non mitra.

b. Jika signifikansi < 0,05, berarti ada perbedaan pendapatan petani mitra PT. GMT dengan pendapatan petani non mitra.

Untuk menghitung perbedaan produksi, digunakan analisis uji-t dengan formulasi:

$$t \text{ hitung} = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{\sqrt{\frac{(n_1 + n_2)S_1^2 + (n_1 - 1)S_2^2}{n_1 + n_2 - 2} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)}}$$

$$S = \sqrt{\frac{\sum x^2}{n-1} - \frac{(\sum x)^2}{n(n-1)}}$$

Keterangan:

X_1 = rata-rata produksi petani mitra PT. GMT

X_2 = rata-rata produksi petani non mitra

S_1 = standar deviasi produksi petani mitra PT. GMT

S_2 = standar deviasi produksi petani non mitra

n_1 = jumlah sampel petani mitra PT. GMT

n_2 = jumlah sampel petani non mitra

Sebelum melakukan uji *Independent Sample T-test*, dilakukan uji Lavene's (uji homogenitas). Hal ini digunakan untuk menentukan penggunaan *Equal Variance Assumed* (diasumsikan jika varian sama) dan *Equal Variance Not Assumed* (diasumsikan jika varian berbeda) (Priyatno, 2012).

Langkah selanjutnya yang dilakukan setelah Uji Lavene's adalah pengujian *Independent Sample T-test* dimana pengujian dilakukan berdasarkan signifikansi :

a. Jika signifikansi > 0,05 maka berarti kelompok data produksi petani mitra PT. GMT dengan produksi petani non mitra memiliki varian yang sama.

b. Jika signifikansi < 0,05 berarti kelompok data produksi petani mitra PT. GMT dengan produksi petani non mitra memiliki varian yang berbeda.

Kriteria Pengambilan Keputusan :

a. Jika signifikansi > 0,05, berarti tidak ada perbedaan produksi petani mitra PT. GMT dengan produksi petani non mitra.

b. Jika signifikansi < 0,05, berarti ada perbedaan produksi petani mitra PT. GMT dengan produksi petani non mitra.

Untuk menjawab permasalahan ketiga digunakan analisis marjin pemasaran dengan formulasi sebagai berikut (Sudiyono, 2002):

$$MP = Pr - Pf$$

Keterangan :

MP = Margin Pemasaran

Pr = Harga di tingkat petani atau produsen (rupiah)

Pf = Harga ditingkat konsumen (rupiah)

Penghitungan *share* keuntungan lembaga pemasaran ke-i adalah:

$$Ski = \frac{Ki}{Pr} \times 100\%$$

$$Ki = Pji - Pbi - \sum Bij$$

Keterangan:

Ski = *share* keuntungan lembaga ke-i (%)

Pr = harga yang dibayarkan konsumen akhir (Rp/kg)

Pji = harga jual lembaga ke-i (Rp/kg)

Pbi = harga beli lembaga ke-i (Rp/kg)

Bij = biaya pemasaran lembaga pemasaran ke-i dan berbagai jenis biaya ke-j

Perhitungan *share* biaya lembaga pemasaran ke-i adalah:

$$Sbi = \frac{bi}{Pr} \times 100\%$$

Keterangan:

bi = biaya pemasaran lembaga ke-i

Kriteria pengambilan keputusan:

- Efisien apabila $Ski > Sbi$

- Tidak efisien apabila $Ski < Sbi$

Perhitungan distribusi marjin

$$Ski = \frac{ki}{MP} \times 100\%$$

$$Ki = Pji - Pbi - \sum Bij$$

Keterangan:

Ski = *share* keuntungan lembaga pemasaran ke-i (%)

Pr = harga yang dibayarkan konsumen akhir (Rp/kg)

Pji = harga jual lembaga ke-i (Rp/kg)

Pbi = harga jual lembaga ke-i (Rp/kg)

Bij = biaya pemasaran lembaga pemasaran ke-i dari berbagai jenis biaya ke-j

Perhitungan *share* biaya lembaga pemasaran ke-i adalah:

$$Sbi = \frac{bi}{MP} \times 100\%$$

Keterangan:

bi = biaya pemasaran lembaga ke-i

Kriteria pengambilan keputusan:

a. Interpretasi Margin Pemasaran (MP)

Semakin kecil nilai MP maka saluran pemasaran semakin efisien

b. Interpretasi *share* keuntungan dan biaya

$Ski > Sbi$ = sistem pemasarannya dikatakan logis, maka dapat terus dilaksanakan

Ski < Sbi = sistem pemasarannya dikatakan tidak logis, maka justru merugikan jika terus dilaksanakan

HASIL

a. Perbedaan Mutu Tembakau antara Petani Mitra PT. GMIT dengan Petani non Mitra

Hasil dari analisis deskriptif pada petani tembakau mitra PT. GMIT dan non mitra dilihat dari produksi dan mutu kualitas daun yang dihasilkan.

1. Produksi Tembakau yang dihasilkan oleh petani mitra PT. GMIT dan petani non mitra

Tabel 1 merupakan tabel jumlah dan rata-rata produksi yang didapatkan dari kuisioner yang telah dibagikan kepada total jumlah respondennya sebanyak 60 orang yang terdiri dari 30 orang petani mitra PT.GMIT dan 30 orang petani non mitra yang ada di Desa Kesilir dan Desa Tanjungrejo dan pada tiap desa dibagi 15 orang petani mitra PT.GMIT dan 15 orang merupakan petani non mitra

Tabel 1. Jumlah Produksi dan Rata-Rata Produksi Petani Mitra PT. GMIT dan Petani non Mitra PT. GMIT di Kecamatan Wuluhan Kabupaten Ember

| No. | Jenis Petani | Jumlah Produksi (Kw/Ha) | | | Rata-rata Produksi (Kw/Ha) | | |
|-----|----------------------|-------------------------|--------|--------|----------------------------|-------|--------|
| | | Dekblad | Omlad | Filler | Dekblad | Omlad | Filler |
| 1 | Petani Mitra PT.GMIT | 254.48 | 83.49 | 63.8 | 8.48 | 2.78 | 2.13 |
| 2 | Petani non Mitra | 222.44 | 115.81 | 60.5 | 7.42 | 3.86 | 2.02 |

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2014

Tabel 1 dijelaskan bahwa jumlah produksi dan rata-rata produksi tembakau yang dihasilkan oleh petani mitra PT. GMIT dan petani non mitra untuk tembakau kualitas dekblad, omlad, dan filler. Jumlah tembakau kualitas dekblad yang dihasilkan oleh petani mitra sebesar 254.48 kw/ha dengan rata-rata produksi sebesar 8.48 kw/ha, sedangkan untuk petani non mitra menghasilkan 222.44 kw/ha dengan rata-rata produksinya 7.42 kw/ha. Jumlah tembakau kualitas omlad yang dihasilkan oleh petani mitra PT. GMIT adalah sebesar 83.49 kw/ha dengan rata-rata produksi sebesar 2.78 kw/ha, sedangkan untuk petani non mitra jumlah produksinya sebesar 115.81 kw/ha dengan rata-rata produksi sebesar 3.86. Jumlah tembakau kualitas filler yang dihasilkan oleh petani mitra PT. GMIT adalah sebesar 63.8 kw/ha dengan rata-rata produksinya adalah sebesar 2.13 kw/ha, sedangkan untuk petani non mitra menghasilkan tembakau sebesar 60.5 kw/ha dengan rata-rata produksinya sebesar 2.02 kw/ha.

2. Mutu yang dihasilkan pada tiap kualitas daun tembakau

Standar kualitas yang ditetapkan oleh PT.GMIT ataupun perusahaan eksportir lainnya sebenarnya sama untuk tiap kualitas daun tembakau yang dihasilkan. Untuk daun tembakau dengan kualitas Dekblad secara umum spesifikasi mutunya adalah warna harus cerah dan rata, bebas dari cacat fisik, tipis, elastis, urat daun halus, panjang dan lebar cukup, dan aroma netral. Harga daun tembakau kualitas Dekblad ini bisa mencapai harga Rp 9.000.000/kw. Harga yang mahal ini dikarenakan fungsi dari daun tembakau dengan kualitas Dekblad ini yang digunakan sebagai pembungkus luar dari cerutu. Tabel berikut ini akan membahas secara rinci perbedaan mutu yang dihasilkan oleh petani mitra PT.GMIT dengan petani non mitra menurut indikator yang dikeluarkan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur (1995).

Tabel 2. Spesifikasi Perbedaan Daun Tembakau Kualitas Dekblad Petani Mitra PT. GMIT dan Petani non Mitra PT. GMIT

| No. | Indikator | Keterangan | |
|-----|---------------------------|-----------------------|------------------|
| | | Mitra PT.GMIT | Non mitra |
| 1. | Warna | Kuning | Merah Tua |
| 2. | Ketebalan daun | Tipis | Tipis |
| 3. | Kehalusan daun | Halus | Halus |
| 4. | Pegangan body | Meras | Meras |
| 5. | Elastisitas | Elastis | Elastis |
| 6. | Aroma | Segar | Segar |
| 7. | Ukuran panjang | Panjang Melancip | Panjang Membulat |
| 8. | Keutuhan daun | Utuh | Pecah kecil |
| 9. | Posisi daun | Koseran, Kaki, Tengah | Koseran, Kaki |
| 10. | Kemurnian | Murni | Murni |
| 11. | Kecacatan/Kebersihan daun | Tidak Cacat | Agak Cacat |
| 12. | Tingkat kekeringan daun | Kering | Kering |
| 13. | Tingkat kemasakan daun | Masak | Masak |
| 14. | Fermentasi | Masak | Masak |
| 15. | Daya Bakar | Baik | Baik |

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2014

Tabel 2. dijelaskan bahwa perbedaan kualitas daun pada kualitas dekblad yang dihasilkan oleh petani mitra PT. GMIT dengan petani non mitra yang didapatkan dari penelitian yang ada di Desa Kesilir dan Desa Tanjungrejo Kecamatan Wuluhan adalah pada spesifikasi warna, ukuran panjang, keutuhan daun, posisi daun, dan kecacatan/ kebersihan daun. Indikator ini sesuai dengan ketentuan yang dikeluarkan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur Tahun 1995 tentang pedoman standar mutu tembakau Besuki Na-Oogst.

Tabel 3. Spesifikasi Perbedaan Daun Tembakau Kualitas Omlad Petani Mitra PT. GMIT dan Petani non Mitra PT. GMIT

| No. | Indikator | Keterangan | |
|-----|---------------------------|-----------------------|--------------------------|
| | | Mitra PT.GMIT | Non mitra |
| 1. | Warna | Merah muda, cerah | Merah muda, cerah |
| 2. | Ketebalan daun | Sedang | Sedang |
| 3. | Kehalusan daun | Sedang | Kasar |
| 4. | Pegangan body | Meras | Meras |
| 5. | Elastisitas | Elastis | Elastis |
| 6. | Aroma | Segar | Segar |
| 7. | Ukuran panjang | Panjang Melancip | Panjang Melancip |
| 8. | Keutuhan daun | Utuh, Pecah kecil | Pecah kecil, Pecah Besar |
| 9. | Posisi daun | Koseran, Kaki, Tengah | Koseran, Kaki, Tengah |
| 10. | Kemurnian | Murni | Murni |
| 11. | Kecacatan/Kebersihan daun | Tidak Cacat | Agak Cacat |
| 12. | Tingkat kekeringan daun | Kering | Kering |
| 13. | Tingkat kemasakan daun | Masak | Masak |
| 14. | Fermentasi | Masak | Masak |
| 15. | Daya bakar | Baik | Baik |

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2014

Tabel 3. dijelaskan lebih rinci mengenai perbedaan kualitas daun pada kualitas Omlad yang dihasilkan oleh petani mitra PT. GMIT dengan petani non mitra yang didapatkan dari penelitian yang ada di Desa Kesilir dan Desa Tanjungrejo Kecamatan Wuluhan adalah pada spesifikasi kehalusan daun, keutuhan daun, dan kecacatan/ kebersihan daun. , Indikator ini sesuai dengan ketentuan yang dikeluarkan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur Tahun 1995 tentang pedoman standar mutu tembakau Besuki Na-Oogst.

Tabel 4. Spesifikasi Perbedaan Daun Tembakau Kualitas Filler Petani Mitra PT. GMT dan Petani non Mitra PT. GMT

| No. | Indikator | Keterangan | |
|-----|---------------------------|----------------------|-----------------------------|
| | | Mitra PT.GMIT | Non mitra |
| 1. | Warna | Cerah, Kurang merata | Kurang cerah, kurang merata |
| 2. | Ketebalan daun | - | - |
| 3. | Kehalusan daun | - | - |
| 4. | Pegangan body | Meras | Meras |
| 5. | Elastisitas | - | - |
| 6. | Aroma | Segar | Segar |
| 7. | Ukuran panjang | Panjang Melancip | Panjang Melancip |
| 8. | Keutuhan daun | - | - |
| 9. | Posisi daun | - | - |
| 10. | Kemurnian | Murni | Murni |
| 11. | Kecacatan/Kebersihan daun | Cacat | Cacat |
| 12. | Tingkat kekeringan daun | Kering | Kering |
| 13. | Tingkat kemasakan daun | Masak | Lewat Masak |
| 14. | Fermentasi | Masak | Masak |
| 15. | Daya Bakar | Baik | Baik |

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2014

Tabel 4. dijelaskan lebih rinci mengenai perbedaan kualitas daun pada kualitas filler yang dihasilkan oleh petani mitra PT. GMT dengan petani non mitra yang didapatkan dari penelitian yang ada di Desa Kesilir dan Desa Tanjungrejo Kecamatan Wulhan adalah pada spesifikasi warna dan tingkat kemasakan daun. Indikator ini sesuai dengan ketentuan yang dikeluarkan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur Tahun 1995 tentang pedoman standar mutu tembakau Besuki Na-Oogst.

b. Perbedaan Produksi dan Pendapatan antara Petani Mitra PT. GMT dan non Mitra di Kecamatan Wulhan Kabupaten Jember

1. Perbedaan Produksi Tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) antara Petani Mitra PT. GMT dan Petani non Mitra.

Permasalahan sebelumnya telah dibahas mengenai perbedaan produksi mutu yang dihasilkan oleh petani mitra PT. GMT dengan petani non mitra ditiap mutu yang dihasilkan. Untuk menguji apakah produksi mutu tersebut berbeda signifikan, maka digunakan analisis uji-t pada tiap produksi mutunya.

Tabel 5. Hasil Uji Beda Rata-rata Produksi Tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) kualitas dekblad petani mitra PT. GMT dan Petani non Mitra di Kecamatan Wulhan

| Jenis Petani | F | Sig | t | Df | Sig (2tailed) |
|---------------|------|------|-------|----|---------------|
| Mitra PT. GMT | | | | | |
| Non Mitra | .240 | .626 | 2.627 | 58 | .011 |

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2014

Berdasarkan pada Tabel 5 dapat dilihat bahwa nilai signifikansi pada uji F diatas adalah $0,240 > 0,05$ dan Ho diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa kelompok data produksi tembakau untuk kualitas Dekblad pada petani yang bermitra maupun yang tidak bermitra memiliki varian yang sama. Jadi *Levene's Test for Equality of Variances* Menggunakan *Equal Variances Assumed*. Berdasarkan Tabel 5 diatas nilai dari Signifikansi (2-tailed) adalah $0,011 < 0,05$ dan Ho ditolak, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada produksi tembakau kualitas Dekblad untuk petani yang bermitra dengan PT.GMIT dengan petani yang non mitra.

Tabel 6. Hasil Uji Beda Rata-rata Produksi Tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) kualitas Omblad petani mitra PT. GMT dan Petani non Mitra di Kecamatan Wulhan

| Jenis Petani | F | Sig | t | Df | Sig (2tailed) |
|---------------|------|------|--------|----|---------------|
| Mitra PT. GMT | | | | | |
| Non Mitra | .365 | .548 | -2.279 | 58 | .026 |

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2014

Berdasarkan pada Tabel 6 dapat dilihat bahwa nilai signifikansi pada uji F diatas adalah $0,365 > 0,05$ dan Ho diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa kelompok data produksi tembakau untuk mutu sedang pada petani yang bermitra maupun yang tidak bermitra memiliki varian yang sama. Jadi *Levene's Test for Equality of Variances* Menggunakan *Equal Variances Assumed*. Berdasarkan Tabel 5.6 diatas nilai dari Signifikansi (2-tailed) adalah $0,026 < 0,05$ dan Ho ditolak, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada produksi tembakau kualitas Omblad untuk petani yang bermitra dengan PT.GMIT dengan petani yang non mitra.

Tabel 7. Hasil Uji Beda Rata-rata Produksi Tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) kualitas Filler petani mitra PT. GMT dan Petani non Mitra di Kecamatan Wulhan

| Jenis Petani | F | Sig | t | Df | Sig (2tailed) |
|---------------|------|------|------|----|---------------|
| Mitra PT. GMT | | | | | |
| Non Mitra | .436 | .512 | .297 | 58 | .767 |

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2014

Berdasarkan pada Tabel 7 dapat dilihat bahwa nilai signifikansi pada uji F diatas adalah $0,436 > 0,05$ dan Ho diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa kelompok data produksi tembakau untuk mutu filler pada petani yang bermitra maupun yang tidak bermitra memiliki varian yang sama. Jadi *Levene's Test for Equality of Variances* Menggunakan *Equal Variances Assumed*. Berdasarkan Tabel 5.7 diatas nilai dari Signifikansi (2-tailed) adalah $0,767 > 0,05$ dan Ho diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat perbedaan yang signifikan pada produksi tembakau kualitas filler untuk petani yang bermitra dengan PT.GMIT dengan petani yang non mitra.

2. Perbedaan Pendapatan antara Petani yang Bermitra dengan PT. GMT dan non Mitra di Kecamatan Wulhan Kabupaten Jember

Tujuan utama dalam suatu kegiatan usahatani adalah untuk memperoleh pendapatan atau keuntungan yang tinggi. Pendapatan yang diperoleh petani dalam kegiatan usahatannya ini didapatkan dari hasil pengurangan penerimaan dengan biaya. Berdasarkan rata-rata pendapatan yang didapatkan oleh petani mitra PT. GMT dan petani non mitra, maka dilakukan analisis uji-t untuk mengetahui pendapatan dari petani mitra PT. GMT dan non mitra ini apakah berbeda secara signifikan. Tabel 8 ini merupakan rata-rata penerimaan, rata-rata biaya, dan rata-rata pendapatan.

Tabel 8. Rata-rata Total Biaya, Penerimaan, dan Pendapatan Petani Tembakau Mitra PT. GMT dan Petani non Mitra pada Luasan 1 Ha di Kecamatan Wulhan

| No | Jenis Petani | N (jumlah petani) | Rata-Rata Penerimaan (Rp/ha) | Rata-rata Biaya (Rp/ha) | Rata-rata Pendapatan (Rp/ha) |
|----|----------------------|-------------------|------------------------------|-------------------------|------------------------------|
| 1. | Petani mitra PT.GMIT | 30 | 81140553.52 | 28789885 | 52350668.52 |
| 2. | Petani non mitra | 30 | 72227702.99 | 28265275.64 | 43962427.35 |
| | Jumlah | 60 | 153368256.51 | 57055160.64 | 96313095.87 |

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2014

Pendapatan usahatani petani mitra PT. GMIT dan non mitra ini dianalisis dengan menggunakan uji beda rata-rata atau uji-t untuk mengetahui perbedaan diantara keduanya. Hasil uji beda rata-rata antara pendapatan petani mitra PT. GMIT dan petani non mitra di Kecamatan Wuluhan:

Tabel 9. Hasil Uji Beda Rata-rata Pendapatan Tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) petani mitra PT. GMIT dan Petani non Mitra di Kecamatan Wuluhan

| Jenis Petani | F | Sig | t | Df | Sig (2tailed) |
|----------------|------|------|-------|----|---------------|
| Mitra PT. GMIT | | | | | |
| Non Mitra | .216 | .644 | 2.663 | 58 | .010 |

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2014

Berdasarkan Tabel 9 dapat dilihat bahwa nilai signifikansi dari uji-F adalah $0,216 > 0,05$ dan H_0 diterima, sehingga dari hasil hitung menggunakan analisis uji-t tersebut bahwa kelompok data pendapatan petani tembakau yang bermitra dengan PT.GMIT dan petani non mitra tersebut tergolong data yang memiliki varian yang sama, jadi *Levene's Test for Equality of Variances* menggunakan data yang *Equal Variances Assumed*. Pada uji-t menunjukkan bahwa nilai dari signifikansi (2-tailed) adalah $0,010 < 0,05$ dan H_0 ditolak yang berarti bahwa pendapatan yang diterima oleh petani mitra PT.GMIT berbeda secara signifikan dibanding dengan petani yang non mitra.

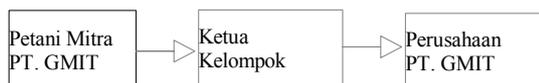
c. Saluran Pemasaran dan Marjin Pemasaran Tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) antara Petani Mitra PT. GMIT dan Petani non Mitra di Kecamatan Wuluhan.

Hasil dari analisis marjin pemasaran kepada petani tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) mitra PT. GMIT dan petani non mitra di Kecamatan Wuluhan menghasilkan.

1. Saluran Pemasaran Tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) Petani Mitra PT. GMIT dan Petani non Mitra.

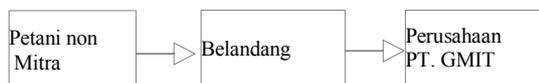
Saluran Pemasaran pada petani mitra PT. GMIT terdapat satu saluran, yaitu saluran nol tingkat.

Gambar 1. Saluran Pemasaran Petani Mitra PT. GMIT



Saluran pemasaran pada Gambar 1 merupakan saluran pemasaran nol tingkat yang dilakukan oleh petani mitra PT. GMIT yang ada di Desa Kesilir dan Desa Tanjung rejo Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember. Responden yang diambil sebanyak 15 orang dari Desa Kesilir dan 15 orang dari Desa Tanjungrejo.

Gambar 2. Saluran Pemasaran Petani non Mitra



Saluran pemasaran pada Gambar 2 merupakan saluran pemasaran satu tingkat yang dilakukan oleh petani mitra PT. GMIT yang ada di Desa Kesilir dan Desa Tanjung rejo Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember. Responden yang diambil sebanyak 15 orang dari Desa Kesilir dan 15 orang dari Desa Tanjungrejo.

2. Marjin Pemasaran Petani Mitra PT. GMIT dengan Petani non Mitra.

Marjin pemasaran merupakan selisih harga antara yang diterima petani tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) sebagai produsen tembakau dengan perusahaan eksportir atau PT.GMIT sebagai

konsumen akhir dari tembakau. Analisis marjin pemasaran yang dilakukan pada komoditi tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) ini dibedakan menjadi 3 menurut mutu yang dihasilkan yaitu mutu Dekblad, Omlad, dan juga Filler karena harga yang pada tiap mutu yang dihasilkan berbeda, sehingga keuntungan yang didapatkan oleh lembaga pemasaran juga berbeda pada setiap mutunya.

Tabel 10. Analisis Marjin Pemasaran pada Saluran Pemasaran Nol Tingkat pada Petani Mitra PT. GMIT pada Tembakau Kualitas Dekblad

| No | Jenis Lembaga | Harga Rp/Kw | Share (%) | | DM (%) | | π/C |
|----|-----------------------|-------------|-----------|------|--------|-------|---------|
| | | | Ski | Sbi | Ski | Sbi | |
| 1 | Petani | | | | | | |
| | a. Harga Jual | 8000000.00 | 88.89 | | | | |
| 2 | Ketua Kelompok | | | | | | |
| | a. Harga Beli | 8000000.00 | | | | | |
| | b. Biaya Transportasi | 29285.71 | | 0.33 | | 2.93 | |
| | c. Biaya Sortasi | 100000.00 | | 1.11 | | 10.00 | |
| | d. Jumlah biaya | 129285.70 | | 1.44 | | 12.93 | |
| | e. Harga Jual | 9000000.00 | | | | | |
| | f. Keuntungan | 870714.30 | 9.67 | | 87.07 | | 6.73 |
| 3 | Perusahaan | | | | | | |
| | a. Harga Beli | 9000000.00 | | | | | |
| | MP | 1000000 | | | | | |
| | Total | | 98.56 | 1.44 | 87.07 | 12.93 | |
| | | | | 100 | | 100 | |

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2014.

Berdasarkan Tabel 10 yang merupakan hasil analisis marjin pemasaran didapatkan nilai dari *share* keuntungan sebesar (98,56%), sedangkan *share* biaya sebesar (1,44%) itu artinya bahwa *share* keuntungan lebih besar daripada *share* biaya berarti saluran pemasaran nol tingkat pada petani mitra PT.GMIT dengan tembakau kualitas *Dekblad* adalah menguntungkan dan memiliki marjin pemasaran sebesar Rp 1.000.000. Nilai *share* keuntungan petani lebih besar yaitu sebesar (88,89%) dibandingkan dengan keuntungan yang didapatkan oleh belandang yaitu sebesar (9,67%), dengan persentase tersebut dapat dilihat bahwa petani tembakau selaku produsen tidak dirugikan. Biaya transportasi yang dikeluarkan oleh ketua kelompok adalah sebesar Rp 29.285,71/kw ini dengan rincian biaya saat pengambilan tembakau dari gudang pengering adalah sebesar Rp 15.000 tiap kuintalnya, dan Rp 14.285,71 tiap kuintal untuk pengiriman ke perusahaan eksportir atau jika dipersentasekan adalah sebesar (0,33%), sedangkan untuk biaya sortasi mengeluarkan biaya sebesar Rp 100.000/kw atau (1,11%). Sortasi ini merupakan sortasi awal yang dilakukan oleh ketua kelompok, biasanya dilakukan di halaman rumah dari ketua kelompok, akan tetapi saat masuk ke gudang perusahaan ekportir nantinya akan di sortasi ulang lagi sortasi yang telah dilakukan oleh ketua kelompok tersebut. Distribusi marjin pada saluran pemasaran nol tingkat ini hanya dimiliki oleh ketua kelompok, sehingga dapat dikatakan bahwa pembagian keuntungannya adalah merata. Keuntungan yang didapatkan oleh ketua kelompok dapat dilihat dari *share* marjin yaitu sebesar (9,67%) dan distribusi marjin sebesar (87,07%). Setiap penambahan biaya sebesar Rp 1,00 yang dikeluarkan oleh belandang akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp 6,73 untuk tiap kuintal tembakau yang didistribusikan kepada perusahaan eksportir.

Tabel 11. Analisis Marjin Pemasaran pada Saluran Pemasaran Nol Tingkat pada Petani Mitra PT. GMT pada Tembakau Kualitas Omlad

| No | Jenis Lembaga | Harga Rp/Kw | Share (%) | | DM (%) | | π/C |
|----|-----------------------|-------------|-----------|-------|--------|-------|---------|
| | | | Ski | Sbi | Ski | Sbi | |
| 1 | Petani | | | | | | |
| | a. Harga Jual | 2980769 | 66.24 | | | | |
| 2 | Ketua Kelompok | | | | | | |
| | a. Harga Beli | 2980769 | | | | | |
| | b. Biaya Transportasi | 29285.71 | 0.65 | 1.93 | | | |
| | c. Biaya Sortasi | 100000.00 | 2.22 | 6.58 | | | |
| | d. Jumlah biaya | 129285.71 | 2.87 | 8.51 | | | |
| | e. Harga Jual | 4500000 | | | | | |
| | f. Keuntungan | 1389945.10 | 30.89 | 87.07 | | 10.75 | |
| 3 | Perusahaan | | | | | | |
| | a. Harga Beli | 4500000 | | | | | |
| | MP | 1519230.8 | | | | | |
| | Total | | 97.13 | 2.87 | 91.49 | 8.51 | |
| | | | 100 | 100 | | | |

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2014.

Tabel 11 yang merupakan hasil analisis marjin pemasaran didapatkan nilai dari *share* keuntungan sebesar (97,13%), sedangkan *share* biaya sebesar (2,87%) itu artinya bahwa *share* keuntungan lebih besar daripada *share* biaya berarti saluran pemasaran nol tingkat pada petani mitra PT.GMIT dengan mutu tembakau kualitas *Omlad* adalah menguntungkan. *Share* keuntungan petani lebih besar yaitu sebesar (66,24%) dibandingkan dengan keuntungan yang didapatkan oleh ketua kelompok yaitu sebesar (30,89%) dengan persentase tersebut dapat dilihat bahwa petani tembakau selaku produsen tidak dirugikan. Keuntungan yang didapatkan oleh ketua kelompok dapat dilihat dari *share* marjin yaitu sebesar (30,89%) dan distribusi marjin sebesar (91,49%). Setiap penambahan biaya sebesar Rp 1,00 yang dikeluarkan oleh ketua kelompok akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp 10,75 untuk tiap kuintal tembakau yang didistribusikan kepada perusahaan eksportir.

Tabel 12. Analisis Marjin Pemasaran pada Saluran Pemasaran Nol Tingkat pada Petani Mitra PT. GMT pada Tembakau Kualitas Filler

| No | Jenis Lembaga | Harga Rp/Kw | Share (%) | | DM (%) | | π/C |
|----|-----------------------|-------------|-----------|-------|--------|-------|---------|
| | | | Ski | Sbi | Ski | Sbi | |
| 1 | Petani | | | | | | |
| | a. Harga Jual | 1807692 | 90.39 | | | | |
| 2 | Ketua Kelompok | | | | | | |
| | a. Harga Beli | 1807692 | | | | | |
| | b. Biaya Transportasi | 29285.71 | 1.46 | 15.23 | | | |
| | c. Biaya Sortasi | 100000.00 | 5 | 52 | | | |
| | d. Jumlah biaya | 129285.71 | 6.46 | 67.23 | | | |
| | e. Harga Jual | 2000000 | | | | | |
| | f. Keuntungan | 63021.98 | 3.15 | 32.77 | | 0.49 | |
| 3 | Perusahaan | | | | | | |
| | a. Harga Beli | 2000000 | | | | | |
| | MP | 192307.69 | | | | | |
| | Total | | 93.54 | 6.46 | 32.77 | 67.23 | |
| | | | 100 | 100 | | | |

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2014.

Berdasarkan Tabel 12 yang merupakan hasil analisis marjin pemasaran didapatkan nilai dari *share* keuntungan sebesar (93,54%), sedangkan *share* biaya sebesar (6,46%) itu artinya bahwa *share* keuntungan lebih besar daripada *share* biaya berarti saluran pemasaran satu tingkat pada petani mitra PT.GMIT dengan mutu tembakau filler adalah menguntungkan. Nilai *share* keuntungan petani lebih besar yaitu sebesar (90,39%) dibandingkan dengan keuntungan yang didapatkan oleh ketua kelompok yaitu sebesar (3,15%) dengan persentase tersebut dapat

dilihat bahwa petani tembakau selaku produsen tidak dirugikan. Keuntungan yang didapatkan oleh ketua kelompok dapat dilihat dari *share* marjin yaitu sebesar (3,15%) dan distribusi marjin sebesar (32,77%). Setiap penambahan biaya sebesar Rp 1,00 yang dikeluarkan oleh ketua kelompok akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp 0,49 untuk tiap kuintal tembakau yang didistribusikan kepada perusahaan eksportir.

Analisis marjin pemasaran yang ada pada petani tembakau mitra PT. GMT yang telah dianalisis diatas akan dibandingkan dengan nilai marjin pemasaran yang didapatkan oleh petani non mitra dibawah ini.

Tabel 13. Analisis Marjin Pemasaran pada Saluran Pemasaran Satu Tingkat pada Petani non Mitra pada Tembakau Kualitas Dekblad

| No | Jenis Lembaga | Harga Rp/Kw | Share (%) | | DM (%) | | π/C |
|----|-----------------------|-------------|-----------|-------|--------|-------|---------|
| | | | Ski | Sbi | Ski | Sbi | |
| 1 | Petani | | | | | | |
| | a. Harga Jual | 7916666.67 | 87.96 | | | | |
| 2 | Ketua Kelompok | | | | | | |
| | a. Harga Beli | 7916666.67 | | | | | |
| | b. Biaya Transportasi | 29285.71 | 0.33 | 2.7 | | | |
| | c. Biaya Sortasi | 100000.00 | 1.11 | 9.23 | | | |
| | d. Jumlah biaya | 129285.71 | 1.44 | 11.93 | | | |
| | e. Harga Jual | 9000000 | | | | | |
| | f. Keuntungan | 954047.62 | 10.6 | 88.07 | | 7.38 | |
| 3 | Perusahaan | | | | | | |
| | a. Harga Beli | 9000000 | | | | | |
| | MP | 1083333.33 | | | | | |
| | Total | | 98.56 | 1.44 | 88.07 | 11.93 | |
| | | | 100 | 100 | | | |

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2014.

Berdasarkan Tabel 13 yang merupakan hasil analisis marjin pemasaran didapatkan nilai dari *share* keuntungan sebesar (98,56%), sedangkan *share* biaya sebesar (1,44%) itu artinya bahwa *share* keuntungan lebih besar daripada *share* biaya berarti saluran pemasaran satu tingkat pada petani non mitra dengan kualitas tembakau *Dekblad* adalah menguntungkan. Nilai *share* keuntungan petani lebih besar yaitu sebesar (87,96%) dibandingkan dengan keuntungan yang didapatkan oleh belandang yaitu sebesar (10,60%) dengan persentase tersebut dapat dilihat bahwa petani tembakau selaku produsen tidak dirugikan. Nilai marjin pemasarannya sebesar Rp 1083333,33.

Tabel 14. Analisis Marjin Pemasaran pada Saluran Pemasaran Satu Tingkat pada Petani non Mitra pada Tembakau Kualitas Omlad

| No | Jenis Lembaga | Harga Rp/Kw | Share (%) | | DM (%) | | π/C |
|----|-----------------------|-------------|-----------|-------|--------|------|---------|
| | | | Ski | Sbi | Ski | Sbi | |
| 1 | Petani | | | | | | |
| | a. Harga Jual | 2965517.2 | 65.9 | | | | |
| 2 | Ketua Kelompok | | | | | | |
| | a. Harga Beli | 2965517.2 | | | | | |
| | b. Biaya Transportasi | 29285.71 | 3.51 | 10.27 | | | |
| | c. Biaya Sortasi | 100000.00 | 2.22 | 6.52 | | | |
| | d. Jumlah biaya | 129285.71 | 5.73 | 16.8 | | | |
| | e. Harga Jual | 4500000 | | | | | |
| | f. Keuntungan | 1276625.62 | 28.37 | 83.2 | | 4.95 | |
| 3 | Perusahaan | | | | | | |
| | a. Harga Beli | 4500000 | | | | | |
| | MP | 1534482.76 | | | | | |
| | Total | | 94.27 | 5.73 | 83.2 | 16.8 | |
| | | | 100 | 100 | | | |

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2014.

Berdasarkan Tabel 5.14 yang merupakan hasil analisis marjin pemasaran didapatkan nilai dari *share* keuntungan sebesar (94,27%), sedangkan *share* biaya sebesar (5,73%), nilai marjin pemasarannya

sebesar Rp 1534482,76. Keuntungan yang didapatkan oleh belandang dapat dilihat dari *share* marjin yaitu sebesar (28,37%) dan distribusi marjin sebesar (83,20%). Setiap penambahan biaya sebesar Rp 1,00 yang dikeluarkan oleh belandang akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp 4,95 untuk tiap kuintal tembakau yang didistribusikan kepada perusahaan eksportir.

Tabel 15. Analisis Marjin Pemasaran pada Saluran Pemasaran Satu Tingkat pada Petani non Mitra pada Tembakau Kualitas Filler

| No | Jenis Lembaga | Harga Rp/Kw | Share (%) | | DM (%) | | π/C |
|----|-----------------------|-------------|-----------|------|--------|-------|---------|
| | | | Ski | Sbi | Ski | Sbi | |
| 1 | Petani | | | | | | |
| | a. Harga Jual | 1116666.67 | 55.84 | | | | |
| 2 | Ketua Kelompok | | | | | | |
| | a. Harga Beli | 1116666.67 | | | | | |
| | b. Biaya Transportasi | 29285.71 | | 1.46 | | 3.32 | |
| | c. Biaya Sortasi | 100000.00 | | 5 | | 11.32 | |
| | d. Jumlah biaya | 129285.71 | | 6.46 | | 14.64 | |
| | e. Harga Jual | 2000000 | | | | | |
| | f. Keuntungan | 754047.62 | 37.7 | | 85.36 | | 5.83 |
| 3 | Perusahaan | | | | | | |
| | a. Harga Beli | 2000000 | | | | | |
| | MP | 883333.33 | | | | | |
| | Total | | 93.54 | 6.46 | 85.36 | 14.64 | |
| | | | | 100 | | 100 | |

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2014

Berdasarkan Tabel 15 yang merupakan hasil analisis marjin pemasaran didapatkan nilai dari *share* keuntungan sebesar (93,54%), sedangkan *share* biaya sebesar (6,46%) itu artinya bahwa *share* keuntungan lebih besar daripada *share* biaya berarti saluran pemasaran satu tingkat pada petani non mitra dengan mutu tembakau filler adalah menguntungkan. Nilai *share* keuntungan petani lebih besar yaitu sebesar (55,84%) dibandingkan dengan keuntungan yang didapatkan oleh belandang yaitu sebesar (37,70%) dengan persentase tersebut dapat dilihat bahwa petani tembakau selaku produsen tidak dirugikan. Nilai marjin pemasaran yang didapatkan sebesar Rp 883333,33. Keuntungan yang didapatkan oleh belandang dapat dilihat dari *share* marjin yaitu sebesar (37,70%) dan distribusi marjin sebesar (85,36%). Setiap penambahan biaya sebesar Rp 1,00 yang dikeluarkan oleh belandang akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp 5,83 untuk tiap kuintal tembakau yang didistribusikan kepada perusahaan eksportir.

PEMBAHASAN

a. Perbedaan Mutu Tembakau antara Petani Mitra PT. GMIT dengan Petani non Mitra

1. Produksi Tembakau yang dihasilkan petani mitra PT. GMIT dan non mitra

Tabel 1 dijelaskan mengenai jumlah hasil produksi dan juga rata-rata produksi petani baik itu petani mitra PT. GMIT maupun petani non mitra yang ada di Desa Kesilir dan Desa Tanjungrejo Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember. Hasil yang diperoleh dari penelitian tersebut adalah tembakau untuk yang kualitas Dekblad jumlahnya lebih besar yang dihasilkan oleh petani yang melakukan mitra dengan PT.GMIT dengan jumlah produksi tembakau sebesar 254,48 kw/ha dengan rata-rata produksinya adalah sebesar 8,48 kw/ha. Sedangkan untuk petani yang non mitra hanya menghasilkan tembakau sebesar 222,44 kw/ha dengan rata-rata produksi sebesar 7,42 kw/ha. Pada tembakau kualitas Omblad jumlah produksi petani mitra PT.GMIT sebesar 83,49 kw/ha dengan rata-rata produksi sebesar 2,78 kw/ha, ini dibawah produksi yang dihasilkan oleh petani yang non mitra yaitu dengan jumlah produksi sebesar 115,81 kw/ha dengan rata-rata produksi

sebesar 3,86 kw/ha. Sedangkan untuk tembakau dengan mutu *Filler* pada petani yang melakukan kemitraan dengan PT.GMIT menghasilkan tembakau dengan jumlah produksi sebesar 63,8 kw/ha dengan rata-rata produksi 2,13 kw/ha. Sedangkan pada petani non mitra menghasilkan tembakau jenis *Filler* lebih kecil daripada petani yang bermitra dengan PT.GMIT yaitu dengan jumlah produksi sebesar 60,5 kw/ha, dengan rata-rata produksinya yaitu sebesar 2,02 kw/ha. Walaupun perbedaan jumlah hasil produksinya tidak terlalu jauh, akan tetapi produksi yang dihasilkan oleh petani tembakau yang bermitra lebih tinggi pada mutu tembakau Dekblad dan juga pada atau *Filler*; sedangkan pada petani yang tidak melakukan mitra hasil produksi yang lebih tinggi terdapat pada mutu sedang atau Omblad.

2. Mutu yang dihasilkan dari tiap kualitas tembakau

A. Tembakau Kualitas Dekblad

Berdasarkan Tabel 2 dapat diketahui bahwa bahwa perbedaan kualitas daun Dekblad antara petani mitra PT.GMIT dengan petani non mitra adalah pada spesifikasi warna, ukuran panjang, keutuhan daun, posisi daun, kecacatan/kebersihan daun. Warna daun tembakau untuk petani mitra memiliki warna kuning, untuk spesifikasi warna ini menurut hasil lapang terdapat 3 hal yang mempengaruhi warna yaitu cuaca, umur petikan dan juga penggunaan pupuk. Pada spesifikasi ukuran panjang untuk petani mitra PT.GMIT memiliki spesifikasi panjang melancip hal ini dapat terjadi karena kecukupan air pada saat *on farm*, kecukupan pupuk, dan juga jarak tanam antar tanaman tembakau. Kecukupan pupuk ini sendiri nantinya akan berhubungan pada modal dan ketersediaan pupuk yang dimiliki oleh petani. Disini merupakan keunggulan dari petani mitra karena perusahaan PT.GMIT selaku perusahaan yang melakukan mitra memberikan bantuan modal dan ketersediaan pupuk bagi petani yang membutuhkan karena harga pupuk di kios pertanian yang lebih mahal dan juga stok yang terbatas. Pada spesifikasi keutuhan daun pada petani mitra PT.GMIT memiliki daun yang utuh, keutuhan daun sendiri dapat dipengaruhi oleh hama dan penanganan yang baik dan benar pada saat *on farm* dan *off farm* akan tetapi yang paling banyak menurunkan jumlah kualitas adalah pada saat *off farm*, pada petani mitra karena sering mendapatkan informasi saat penyuluhan oleh karena itu petani mitra lebih hati-hati saat memperlakukan daunnya terutama pada proses pasca panen. Pada spesifikasi posisi daun petani mitra PT.GMIT memiliki posisi daun pada daun koseran, daun kaki, dan daun tengah posisi daun ini dapat dipengaruhi karena perlakuan petani pada saat *on farm* terhadap tanaman, karena petani mitra PT.GMIT ini rutin mengikuti penyuluhan yang dilakukan oleh PT.GMIT sehingga hasil produktivitas tanaman terutama pada kualitas Dekblad ini bisa tinggi. Pada spesifikasi kecacatan/kebersihan daun untuk petani mitra PT.GMIT tidak ada cacat pada daun, karena petani sering mendapat informasi dari perusahaan PT.GMIT agar selalu berhati-hati memperlakukan daun tembakaunya agar tidak turun kualitasnya.

B. Tembakau Kualitas Omblad

Berdasarkan Tabel 3 dapat diketahui bahwa perbedaan kualitas daun Dekblad antara petani mitra PT.GMIT dengan petani non mitra adalah pada spesifikasi kehalusan daun, keutuhan daun, dan kecacatan/kebersihan daun. Pada Spesifikasi kehalusan daun, daun yang dihasilkan oleh petani mitra PT.GMIT memiliki daun yang sedang, untuk mendapatkan daun dengan kriteria ini petani mitra biasanya mengatur jarak tanam dan juga penggunaan pupuk yang tidak berlebihan, sedangkan pada petani non mitra memiliki daun yang kasar, untuk petani non mitra karena penggunaan pupuk petani non mitra tersebut berlebihan maka dihasilkan permukaan daun kualitas Omblad yang kasar, akan tetapi tingkat kekasaran yang dihasilkan disini masih diatas dari tingkat kekasaran yang dihasilkan pada daun tembakau pada kualitas Filler. Pada spesifikasi keutuhan daun petani mitra PT.GMIT menghasilkan daun yang utuh dan pecah kecil, untuk mendapatkan daun kualitas omblad yang bagus adalah saat daun yang ditanam tidak terserang hama, tentu saja dengan memberikan obat-obatan yang telah dianjurkan oleh

penyuluh PT.GMIT, dan juga memberitahukan pada tenaga kerjanya agar berhati-hati saat bekerja, informasi seperti ini selalu diberikan oleh penyuluh PT.GMIT kepada petani mitranya, agar nantinya petani dan perusahaan tidak merugi. Sedangkan pada petani non mitra mendapatkan pecah besar seperti ini karena perlakuan saat tanam dan pasca panennya kurang tepat dan kurang hati-hati, karena mereka tidak mengetahui info oleh karena itu petani non mitra membiarkan hal tersebut tetap dilakukan dan apabila tetap tidak dievaluasi tembakau yang awalnya memiliki kualitas Dekblad maupun Omblad bisa turun menjadi kualitas Filler. Pada spesifikasi kecacatan/kebersihan daun petani mitra PT.GMIT menghasilkan daun dengan tidak ada cacat, yang dilakukan oleh petani mitra adalah berhati-hati terutama saat di gudang pengering agar tembakau tidak sampai cacat dan menurunkan kualitas dari daunnya tersebut. Sedangkan pada petani non mitra menghasilkan daun dengan agak cacat, yang dilakukan oleh petani non mitra adalah kurang berhati-hati dalam memperlakukan daun tembakau terutama saat di gudang pengering sehingga membuat daun tembakau sampai cacat dan menurunkan kualitas dari daunnya tersebut.

C. Tembakau Kualitas Filler

Berdasarkan Tabel 4 dapat diketahui bahwa perbedaan kualitas daun Dekblad antara petani mitra PT.GMIT dengan petani non mitra adalah pada spesifikasi warna dan tingkat kematangan daun saat pemanenan. Pada Spesifikasi warna untuk petani mitra PT.GMIT memiliki spesifikasi warna cerah akan tetapi kurang merata, warna cerah yang didapatkan tersebut didapatkan karena umur petikan mereka di awal, atau masih muda sehingga warna petikannya cerah, untuk kerataannya tersebut karena pada daun bawah kurang terkena sinar matahari sehingga warna yang didapatkan menjadi kurang merata. Sedangkan pada petani non mitra memiliki spesifikasi warna kurang cerah dan kurang merata, warna kurang cerah yang didapatkan tersebut didapatkan karena umur petikan mereka terlewat atau pada waktu petik usia tembakau terlalu tua sehingga didapatkan warna yang kurang cerah, untuk kerataannya tersebut karena pada daun bawah kurang terkena sinar matahari sehingga warna yang didapatkan menjadi kurang merata. Pada spesifikasi tingkat kematangan daun, petani mitra PT.GMIT menghasilkan tingkat kematangan daun yang masak, ini didapatkan disaat daun berada di gudang pengering kematangan yang masak ini didapatkan karena ukuran api yang digunakan sesuai dengan informasi yang diberikan oleh tenaga penyuluh dari PT.GMIT. Sedangkan pada petani non mitra menghasilkan tingkat kematangan daun yang lewat masak, ini didapatkan disaat daun berada di gudang pengering kematangan yang lewat masak ini disebabkan karena ukuran api yang digunakan terlalu besar sehingga membuat tembakau lebih cepat masak.

b. Perbedaan Produksi dan Pendapatan antara Petani Mitra PT. GMIT dan non Mitra di Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember

1. Perbedaan Produksi Tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) antara Petani Mitra PT. GMIT dan Petani non Mitra.

A. Uji Beda pada Tembakau Kualitas Dekblad

Berdasarkan pada Tabel 5 dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada produksi tembakau kualitas Dekblad untuk petani yang bermitra dengan PT.GMIT dengan petani yang non mitra. Rata-rata produksi tembakau dengan kualitas Dekblad pada petani yang bermitra lebih tinggi daripada petani tembakau yang tidak bermitra. Produksi tembakau kualitas Dekblad petani yang bermitra dengan PT.GMIT adalah sebesar 8,48 kw/ha, sedangkan produksi tembakau kualitas Dekblad petani yang non mitra adalah sebesar 7,42 kw/ha. Artinya dari hasil perhitungan uji beda untuk tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) pada tembakau mutu Dekblad terdapat perbedaan produksi

yang signifikan antara petani tembakau yang bermitra dengan PT.GMIT dan petani non mitra. Pendampingan yang dilakukan oleh penyuluh dari perusahaan PT.GMIT kepada petani mitranya dapat memberikan dampak pada produksi tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) untuk kualitas Dekblad yang lebih tinggi daripada petani non mitra, artinya program kemitraan yang dilakukan PT.GMIT berhasil. Sehingga dari perbandingan jumlah produksi tembakau kualitas Dekblad diatas antara petani mitra PT.GMIT dan petani non mitra, seharusnya petani yang non mitra mengikuti juga program kemitraan untuk menambah wawasan atau paling tidak petani melakukan GTP (*Good Tobacco Practice*) agar yang produksi tembakau terutama pada kualitas Dekblad bisa meningkat, dan pendapatan yang diperoleh juga semakin tinggi. Selain itu juga mengawasi dan memberi tahu para tenaga kerjanya agar lebih hati-hati saat bekerja dengan daun tembakau terutama pada saat selesai panen.

B. Uji Beda pada Tembakau Kualitas Omblad

Berdasarkan pada Tabel 6 dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada produksi tembakau kualitas Omblad untuk petani yang bermitra dengan PT.GMIT dengan petani yang non mitra. Rata-rata produksi tembakau dengan kualitas Omblad pada petani yang bermitra lebih rendah dibandingkan dengan petani tembakau yang tidak bermitra. Produksi tembakau dengan kualitas Omblad petani yang bermitra adalah sebesar 2,78 kw/ha, sedangkan produksi tembakau dengan kualitas Omblad petani yang non mitra adalah sebesar 3,86 kw/ha. Artinya dari hasil perhitungan uji beda untuk tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) pada tembakau kualitas Omblad diatas terdapat perbedaan produksi yang signifikan antara petani tembakau yang bermitra dengan PT.GMIT dan petani non mitra. Produksi tembakau kualitas Omblad pada petani yang tinggi ini akibat dari perlakuan pascapanen yang dilakukan tenaga kerja petani non mitra sehingga merusak kualitas dari daun tembakau tersebut, yang asalnya memproduksi tembakau kualitas Dekblad akibat dari perlakuan pasca panen yang tidak benar sehingga kualitasnya menurun. Selain itu bisa juga akibat dari sikap petani yang tidak sesuai dengan anjuran GTP (*Good Tobacco Practice*) sehingga produksi yang dihasilkan menjadi tidak maksimal. Akibatnya pendapatan yang didapatkan oleh petani tembakau menjadi turun. Karena harga antara daun tembakau dengan kualitas Dekblad dengan daun tembakau dengan kualitas Omblad sangat jauh, pada daun tembakau kualitas Dekblad harga daun tiap kuintalnya bisa mencapai harga Rp 9.000.000 pada perusahaan eksportir, sedangkan pada daun tembakau kualitas Omblad daun tembakau mencapai harga Rp 4.500.000 pada perusahaan eksportir, sehingga penurunan kualitas daun tembakau yang awalnya menghasilkan kualitas Dekblad menjadi kualitas Omblad jelas sangat merugikan petani tembakau.

C. Uji Beda pada Tembakau Kualitas Filler

Berdasarkan pada Tabel 7 dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat perbedaan yang signifikan pada produksi tembakau kualitas filler untuk petani yang bermitra dengan PT.GMIT dengan petani yang non mitra. Meskipun rata-rata produksi tembakau dengan mutu filler pada petani yang bermitra lebih tinggi daripada petani tembakau yang tidak bermitra. Produksi tembakau dengan mutu filler petani yang bermitra adalah sebesar 2,13 kw/ha, sedangkan produksi tembakau dengan mutu filler petani yang non mitra adalah sebesar 2,02 kw/ha. Meskipun hasil dari petani yang bermitra lebih tinggi daripada yang tidak bermitra akan tetapi setelah di uji dengan uji-t hasilnya tidak signifikan. Artinya dari hasil perhitungan uji beda untuk tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) pada tembakau mutu filler tidak terdapat perbedaan produksi yang signifikan antara petani tembakau yang bermitra dengan PT.GMIT dan petani non mitra. Pada tembakau dengan kualitas filler ini tidak ada perbedaan yang signifikan, karena petani sudah menghasilkan tembakau dengan kualitas Dekblad dan Omblad yang tinggi, sehingga apabila filler juga ikut tinggi produksinya akan merugikan petani, karena

harga filler yang rendah dan tidak banyak di butuhkan oleh perusahaan eksportir.

2. Perbedaan Pendapatan antara Petani yang Bermitra dengan PT. GMIT dan non Mitra di Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember

Berdasarkan Tabel 9 dapat disimpulkan bahwa pendapatan yang diterima oleh petani mitra PT.GMIT berbeda secara signifikan dibanding dengan petani yang non mitra. Hal ini dapat dilihat dari rata-rata pendapatan yang dihasilkan oleh petani yang bermitra dengan PT.GMIT adalah sebesar Rp 81.140.553,52/ha, sedangkan untuk rata-rata pendapatan yang dihasilkan dari petani non mitra adalah Rp 72.227.702,99/ha sehingga dari pendapatan tersebut dapat dilihat bahwa program kemitraan yang dilakukan oleh PT.GMIT kepada masyarakat di Wuluhan utamanya di Desa Kesilir dan juga Desa Tanjungrejo berhasil. Keadaan di Desa Kesilir maupun di Desa Tanjungrejo petani yang bermitra dengan PT.GMIT dan yang non mitra dapat dilihat hasilnya dari segi rata-rata produksi mutu dan juga rata-rata pendapatan, bahwa petani tembakau yang melakukan mitra dengan PT.GMIT hasilnya maupun pendapatannya lebih baik daripada petani yang tidak melakukan mitra. Hal ini dapat terjadi karena pada petani yang melakukan mitra dengan PT.GMIT mendapatkan bimbingan dan juga arahan dari perusahaan tempat petani tembakau tersebut bermitra, baik itu melalui PPL dari perusahaan yang saat musim tanam selalu mengontrol para petani dan memperingatkan petani agar selalu berpedoman pada GTP (*Good Tobacco Practice*) maupun melalui pertemuan malam yang diadakan perusahaan di tempat petani yang ditunjuk dan mendapatkan wawasan ilmu yang lebih banyak. Sedangkan pada petani yang tidak melakukan mitra hanya bergantung pada pengalaman dan juga informasi yang setengah-setengah dari petani lain, sehingga hasil produksinya tidak akan bisa maksimal dan itu juga akan mempengaruhi pendapatan yang didapatkan oleh petani yang non mitra.

c. Saluran Pemasaran dan Marjin Pemasaran Tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) antara Petani Mitra PT. GMIT dan Petani non Mitra di Kecamatan Wuluhan.

1. Saluran Pemasaran Tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) Petani Mitra PT. GMIT dan Petani non Mitra.

Setiap proses pemasaran selalu memiliki pola-pola tersendiri. Setiap komoditi, daerah, dan lembaga mempunyai caranya sendiri dalam memasarkan produknya. Hasil dari penelitian yang telah dilakukan melalui metode kuisioner yang telah dilakukan di Kecamatan Wuluhan, tepatnya di dua desa, yaitu Desa Kesilir dan Desa Tanjungrejo pada petani tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) menghasilkan bahwa di Desa Kesilir dan Desa Tanjungrejo terdapat dua macam saluran pemasaran. Saluran pemasaran yang ada di Desa Kesilir maupun Desa Tanjungrejo adalah saluran pemasaran nol tingkat dan saluran pemasaran satu tingkat.

Saluran nol tingkat yang sesuai dengan Gambar 1 yang dilakukan oleh petani mitra PT. GMIT, petani menjual tembakaunya kepada ketua kelompok, jadi disini fungsi ketua kelompok adalah perantara penjualan dengan cara membeli tembakau yang dijual oleh petani tembakau dan juga mengkoordinir tembakau yang dihasilkan oleh petani mitra untuk kemudian dijual pada PT.GMIT. Kebanyakan petani yang bermitra menjual tembakaunya kepada ketua kelompok yang ditunjuk dari PT.GMIT, dari 30 orang petani mitra, sebanyak 30 orang menjual tembakaunya kepada ketua kelompoknya dari PT.GMIT atau jika di presentasikan sebanyak 100% petani mitra PT.GMIT di Desa Kesilir atau di Desa Tanjungrejo menjual tembakaunya kepada ketua kelompok dari PT.GMIT. Alasan petani tembakau tersebut menjual langsung kepada ketua kelompok tersebut, karena sudah lama para petani tersebut menjual kepada ketua kelompok dari PT.GMIT itu, selain itu harga yang diberikan oleh ketua kelompok dari PT.GMIT itu dirasa *fair*

oleh petani karena memang di sortasi terlebih dahulu sebelum diberikan harganya, jadi walaupun terkadang harganya sedikit dibawah harga pasaran akan tetapi petani percaya akan belandang dari PT.GMIT tersebut.

Saluran satu tingkat yang sesuai dengan Gambar 2 yang dilakukan oleh petani non mitra, Hasil penelitian yang telah dilakukan pada 30 orang petani tembakau non mitra yang ada di Desa Kesilir dan Desa Tanjungrejo menghasilkan bahwa pemasaran yang mereka lakukan hanya pemasaran satu tingkat. Artinya bahwa hanya ada satu saluran pemasaran yang dilakukan oleh petani tembakau non mitra di Desa Kesilir dan Desa Tanjungrejo. Saluran yang mereka lakukan menggunakan perantara berupa belandang. Alasan petani non mitra tersebut untuk tetap menjual kepada belandang adalah tidak berbelit, sudah dari turun temurun menjual kepada belandang, tidak tahu cara untuk mengirim langsung ke perusahaan, tidak mempunyai modal, dan lain-lain. Jadi dapat disimpulkan bahwa saluran pemasaran yang ada di Desa Kesilir dan Desa Tanjungrejo hanya terdapat satu saluran, yaitu saluran pemasaran satu tingkat yang terdiri atas petani – belandang – perusahaan eksportir. Alasan dari petani untuk selalu menjual kepada belandang adalah karena mudah dan tidak berbelit, selain itu juga lebih cepat mendapatkan uang untuk membayar jaminan dan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Harga yang digunakan oleh belandang biasanya menggunakan harga tafsiran. Bukan harga yang semestinya dilihat dari mutu yang dihasilkan oleh petani non mitra tersebut. Petani juga mau tidak mau harus menjual kepada belandang secepat mungkin karena biasanya belandang memainkan harga jika semakin lama tembakau tidak segera dijual kepada belandang, dan jika harga pada saat panen semakin lama semakin menurun maka petani yang merasakan kerugian. Berbeda halnya dengan yang belandang dari PT.GMIT yang tidak terpengaruh waktu penjualan, harga yang dikeluarkan oleh belandang dari PT.GMIT tetap stabil setiap harinya, harga yang ditetapkan tergantung dari mutu yang dihasilkan oleh petani tembakau tersebut. Selain itu terdapat juga faktor kebiasaan turun temurun petani tersebut selalu menjual tembakaunya kepada belandang yang akhirnya menimbulkan rasa kepercayaan kepada belandang.

2. Marjin Pemasaran Petani Mitra PT. GMIT dengan Petani non Mitra.

Perbandingan efisiensi pemasaran juga dilihat dari marjin pemasaran, *share* keuntungan, dan *share* biaya antara saluran nol tingkat dan satu tingkat yang dilakukan oleh petani mitra PT.GMIT dengan petani non mitra pada tiap kualitas yang dihasilkan oleh petani tembakau. Pada saluran pemasaran nol tingkat yang dilakukan oleh petani mitra PT.GMIT pada tembakau kualitas Dekblad memiliki marjin pemasaran sebesar Rp 1.000.000 dengan *share* keuntungan yang diterima oleh petani adalah sebesar 88,89% dan *share* keuntungan yang diterima belandang adalah sebesar (9,67%), dengan *share* biaya yang dikeluarkan oleh belandang adalah sebesar (1,44%). Pada saluran pemasaran satu tingkat yang dilakukan oleh petani non mitra untuk kualitas tembakau Dekblad memiliki marjin pemasaran sebesar Rp 1.083.333,33 dengan *share* keuntungan yang diterima petani adalah (87,96%) dari harga beli perusahaan eksportir dan *share* keuntungan yang diterima belandang sebesar (10,60%), dengan *share* biaya yang dikeluarkan adalah sebesar (1,44%). Artinya dari perbandingan marjin pemasaran, *share* keuntungan, dan *share* biaya yang dikeluarkan pada saluran pemasaran yang dilakukan oleh petani mitra PT.GMIT dan petani non mitra pada kualitas tembakau Dekblad dapat disimpulkan bahwa saluran pemasaran nol tingkat yang dilakukan oleh petani mitra PT.GMIT lebih efisien daripada saluran pemasaran satu tingkat yang dilakukan petani non mitra untuk kualitas Dekblad, hal ini dapat diketahui dari nilai marjin pemasaran yang lebih kecil, *share* keuntungannya lebih besar sedangkan *share* biayanya merupakan yang lebih kecil. Sehingga hal tersebut membuat saluran pemasaran satu tingkat yang dilakukan oleh petani mitra PT.GMIT merupakan yang paling efisien pada tembakau kualitas Dekblad.

Perbandingan efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran nol tingkat dan satu tingkat yang dilakukan oleh petani mitra PT.GMIT dan petani non mitra untuk tembakau kualitas Omblad dilihat dari marjin pemasaran, *share* keuntungan dan juga *share* biaya. Pada saluran pemasaran satu tingkat yang dilakukan oleh petani mitra PT.GMIT memiliki marjin pemasaran sebesar Rp 1.519.230,8 dengan *share* keuntungan yang diterima petani adalah sebesar (66,24%) dari total harga beli eksportir dan *share* keuntungan yang diterima belandang adalah sebesar (30,89%) dari total penjualan yang didapatkan dari eksportir, dengan *share* biaya sebesar (2,87%). Pada saluran pemasaran satu tingkat yang dilakukan oleh petani non mitra untuk tembakau kualitas Omblad memiliki marjin pemasaran sebesar Rp 1.534.482,76 dengan *share* keuntungan yang diterima petani sebesar (65,90%) dari total harga beli dari perusahaan eksportir dan *share* keuntungan yang diterima oleh belandang sebesar (28,37%) dari total penjualan yang didapatkan dari perusahaan eksportir dengan *share* biaya sebesar (5,73%). Dilihat dari persentase diatas dapat disimpulkan bahwa pemasaran yang paling efisien pada tembakau kualitas Omblad adalah pada saluran pemasaran nol tingkat yang dilakukan oleh petani mitra PT.GMIT karena memiliki marjin pemasaran yang lebih kecil, *share* keuntungan yang besar dan *share* biaya yang lebih kecil dibandingkan dengan saluran pemasaran yang dilakukan oleh petani non mitra.

Perbandingan efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran nol tingkat dan satu tingkat yang dilakukan oleh petani mitra PT.GMIT dan petani non mitra untuk tembakau kualitas Filler dilihat dari marjin pemasaran, *share* keuntungan dan juga *share* biaya. Pada saluran pemasaran nol tingkat yang dilakukan oleh petani mitra PT.GMIT memiliki marjin pemasaran sebesar Rp 192.307,69 dengan *share* keuntungan yang diterima petani adalah sebesar (90,39%) dari total harga beli eksportir dan *share* keuntungan yang diterima belandang adalah sebesar (3,15%) dari total penjualan yang didapatkan dari eksportir, dengan *share* biaya sebesar (6,46%). Pada saluran pemasaran satu tingkat yang dilakukan oleh petani non mitra untuk tembakau kualitas Filler memiliki marjin pemasaran sebesar Rp 883.333,33 dengan *share* keuntungan yang diterima petani sebesar (55,84%) dari total harga beli dari perusahaan eksportir dan *share* keuntungan yang diterima oleh belandang sebesar (37,70%) dari total penjualan yang didapatkan dari perusahaan eksportir dengan *share* biaya sebesar (6,46%). Dilihat dari persentase diatas dapat disimpulkan bahwa pemasaran yang paling efisien pada tembakau kualitas Filler adalah pada saluran pemasaran nol tingkat yang dilakukan oleh petani mitra PT.GMIT karena memiliki marjin pemasaran yang lebih kecil, *share* keuntungan yang lebih besar dan *share* biaya yang lebih kecil dibandingkan dengan saluran pemasaran yang dilakukan petani non mitra. Jadi dari saluran pemasaran yang ada, baik itu yang dilakukan oleh petani mitra PT.GMIT dan petani non mitra yang paling efisien adalah pada saluran pemasaran nol tingkat yang dilakukan oleh petani mitra PT. GMIT pada semua mutu yang dihasilkan, dilihat dari besarnya marjin, persentase, *share* keuntungan dan juga *share* biaya yang dikeluarkan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Perbedaan mutu kualitas tembakau Na-Oogst Tanam Awal antara petani mitra PT.GMIT dengan petani non mitra adalah dari sisi jumlah rata-rata produksi tiap kualitas. Untuk spesifikasi pada daun tembakau kualitas Dekblad perbedaan terdapat pada spesifikasi warna, ukuran panjang, keutuhan daun, posisi daun, kecacatan/kebersihan daun. Pada daun tembakau kualitas Omblad perbedaan terdapat pada spesifikasi kehalusan daun, keutuhan daun, dan kecacatan/kebersihan daun. Pada daun tembakau kualitas Filler perbedaan kualitas daun tembakau terdapat pada spesifikasi warna dan tingkat kemasakan daun saat pemanenan.
2. Terdapat perbedaan yang signifikan pada produksi tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) tembakau kualitas Dekblad dan

Omblad, sedangkan pada kualitas Filler tidak terdapat perbedaan yang signifikan. Terdapat perbedaan yang signifikan antara pendapatan yang diterima oleh petani mitra PT.GMIT dengan petani non mitra.

3. Efisiensi pemasaran yang dilakukan oleh petani tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) dilihat dari saluran pemasaran dan marjin pemasarannya yang paling efisien adalah pada saluran pemasaran nol tingkat yang dilakukan oleh petani mitra PT. GMIT pada semua kualitas tembakau.

Saran

1. Untuk petani baik yang mitra dan non mitra dalam meningkatkan produksi kualitas tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) sebaiknya mengikuti cara menanam yang benar sesuai dengan GTP (*Good Tobacco Practice*).
2. Sebaiknya petani mengikuti program kemitraan dari perusahaan eksportir, baik itu dari perusahaan PT. GMIT ataupun dari perusahaan eksportir lainnya. Hal ini bertujuan agar petani mendapatkan kepastian harga dan juga informasi-informasi terbaru seputar tembakau sehingga wawasan petani tentang tembakau bisa bertambah, selain itu agar petani lebih baik lagi dalam menghasilkan tembakau terutama pada kualitas Dekblad dan Omblad.
2. Untuk Pemerintah dan PT. GMIT selaku perusahaan mitra untuk bekerja sama dan berperan aktif dan secara bersama-sama berusaha untuk lebih meningkatkan kualitas dan produktivitas tembakau yang ada di Kabupaten Jember dengan cara memberikan penyuluhan rutin, menyediakan teknologi dan informasi baru, memberikan informasi tentang kebutuhan pasar tembakau, dan memberikan kepastian pasar kepada petani tembakau di Kabupaten Jember sehingga produksi dan pendapatan petani tembakau dapat meningkat.
3. Untuk perusahaan eksportir sebaiknya memberikan kemudahan kepada petani tembakau untuk menjual langsung ke perusahaan, baik itu dari sisi pelayanan yang baik dan cepat, atau juga bisa berupa fasilitas untuk mengirim tembakau tersebut ke gudang perusahaan, sehingga program kemitraan yang dirancang tersebut dapat membuat pendapatan petani menjadi meningkat.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Dr. Ir. Sugeng Raharto M.S. yang telah memberikan saran dan bimbingan dalam penyelesaian karya ilmiah tertulis ini, PT. GMIT dan petani tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BESNOTA) di Desa Kesilir dan Desa Tanjungrejo.

DAFTAR PUSTAKA

- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur. 1995. *Pedoman Standar Mutu Tembakau Besuki NO*.
- Hasan, M. I. 1999. *Pokok-pokok Materi Statistik 2 (Statistik Interensif)*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Priyatno, Duwi. 2012. *Belajar Cepat Olah Data Statistik dengan SPSS*. Yogyakarta. CV Andi Offset.
- Sudiyono, A. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif – Kualitatif dan R&D*. CV. Alfabeta: Bandung.
- Suwarto dan Yuke O. 2010. *Budidaya 12 Tanaman Perkebunan Unggulan*. Penebar Swadaya: Jakarta.
- Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Universitas Indonesia: Jakarta.