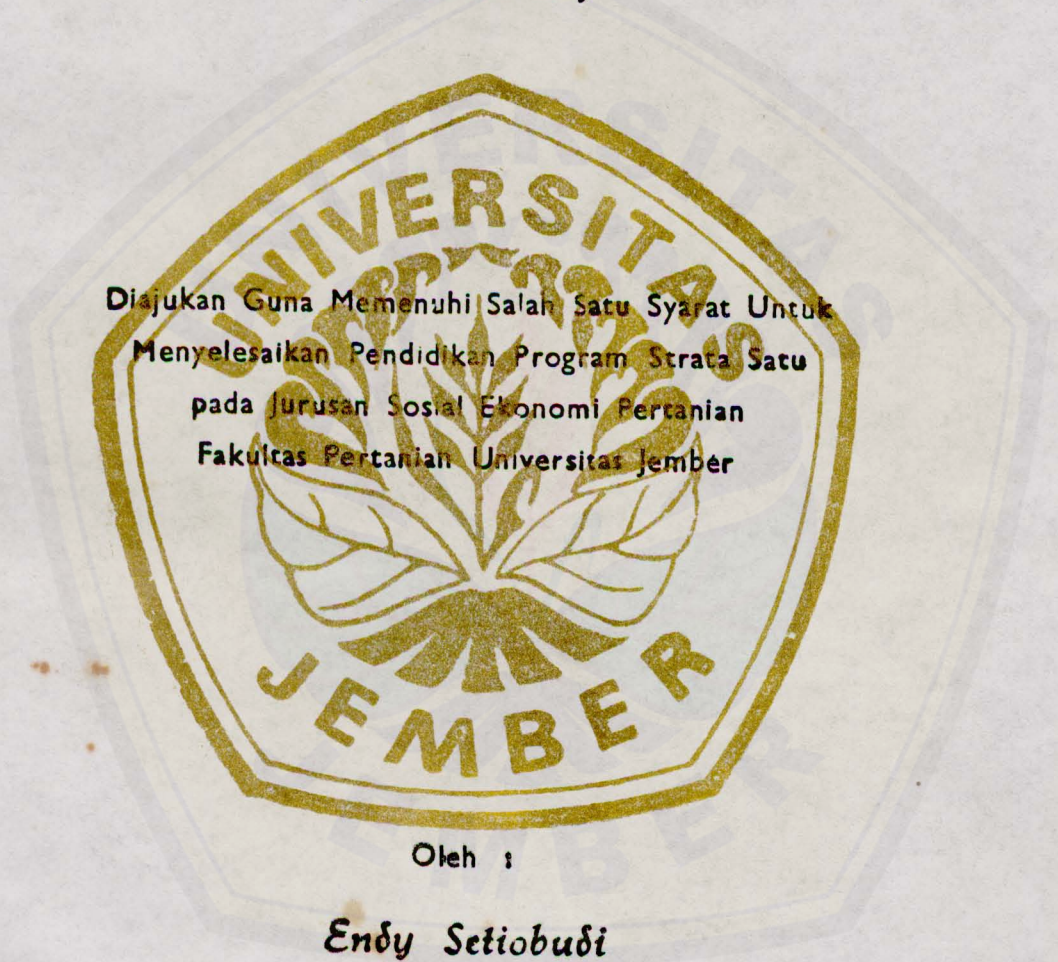


RESPON LUAS AREAL TANAM TEMBAKAU BAWAH NAUNGAN (TBN) TERHADAP HARGA DAN VOLUME EKSPOR

(Studi Kasus di Koperasi Agrobisnis Tarutama Nusantara, Kabupaten Jember)

KARYA TULIS ILMIAH (SKRIPSI)



Oleh :

Endy Setiobudi

NIM : 9515101206

JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS JEMBER

2001

Asal	Hadiah	Klas
Terima Tanggal	Pembelian	623.7
No. Induk :	AUG 2001	SET
	10236563	2

MOTTO :

“ Katakanlah : samakah orang-orang yang berpengetahuan dengan orang-orang yang tidak berpengetahuan ? sesungguhnya yang mendapat pelajaran hanyalah orang-orang yang mempunyai pikiran”. (Az Zumar ayat 9)

".... Allah mengangkat orang yang beriman diantara kamu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan, beberapa derajat..... (Al Mujaadalah ayat 11)

PERSEMBAHAN

Dengan tulus hati kupersembahkan karya tulis ini kepada :

- ♥ Kedua orang tuaku, Bapak **Kahar Santoso** dan Ibu **Sri Setyowati** tercinta atas segala doa, nasehat dan kasih sayangnya yang tiada batas.
- ♥ Kakak-kakakku yang telah memberikan doa, nasehat dan dorongan semangat
- ♥ Adik-adikku (Evi dan Nita) tersayang yang telah memberikan kesempatan, doa dan dorongan semangatnya
- ♥ sahabat-sahabatku (Aulia, Hendro, Indra) atas semua nasehat, dorongan semangat dan semua bantuannya.
- ♥ Teman-teman Sosek '95 yang telah memberikan informasi, bantuan serta doanya,
- ♥ Almamaterku tercinta

Dosen Pembimbing :

◆ **Ir. Yuli Hariyati, MS**
(Dosen Pembimbing Utama)

◆ **Ir. H. Imam Syafi'i, MS**
(Dosen Pembimbing Anggota)

Diterima Oleh : **Fakultas Pertanian Universitas Jember**

Sebagai : **Karya Ilmiah Tertulis (Skripsi)**

Dipertahankan pada :

Hari : **Senin**

Tanggal : **23 Juli 2001**

Tempat : **Fakultas Pertanian
Universitas Jember**

Tim Penguji

Ketua

Ir. Yuli Hariyati, MS
NIP. 131 471 996

Anggota I

Ir. H. Imam Syafi'i, MS
NIP. 130 809 311

Anggota II

Ir. M. Samsuohudi, MS
NIP. 130 206 221

Mengesahkan

Dekan



Ir. Arie Mudjiharjati, MS
NIP. 130 609 808

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan ridlo- Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya ilmiah tertulis ini dengan baik. Karya ilmiah yang berjudul “ Respon Luas Areal Tanam Tembakau Bawah Naungan (TBN) terhadap Harga dan Volume Ekspor ” ini diajukan sebagai syarat untuk menyelesaikan Pendidikan Sarjana Program Strata Satu Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Jember.

Dalam proses penulisan karya Ilmiah ini penulis banyak mendapatkan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Dekan Fakultas Pertanian Universitas Jember.
2. Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Jember.
3. Ir. Yuli Hariyati, MS dan Ir. H. Imam Syafi'i, MS selaku Dosen Pembimbing Utama (DPU) dan Dosen Pembimbing Anggota (DPA) yang banyak memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan karya ilmiah tertulis ini.
4. Ir. M. Samsoehudi, MS selaku anggota tim penguji yang telah banyak membantu dalam penyempurnaan penulisan karya ilmiah tertulis ini.
5. Pimpinan beserta staff Koperasi Agribisnis Tarutama Nusantara yang telah memberikan kesempatan dan bantuan selama pelaksanaan penelitian.
6. Ayah, Ibu dan saudara-saudaraku yang telah memberikan bantuan dan dukungan moril dan materiil selama pelaksanaan hingga akhir penulisan karya ilmiah tertulis ini.
7. Semua pihak yang turut membantu dalam penyelesaian karya ilmiah tertulis ini.

Penulis merasa masih banyak kekurangan dan kelemahan dari karya ilmiah tertulis ini, oleh karena itu penulis mengharapkan adanya kritik dan saran dari pembaca guna penyempurnaan penulisan ini. Semoga karya ilmiah tertulis ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Jember, Juli 2001

Penulis

DAFTAR ISI

ISI	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN MOTTO	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iii
HALAMAN DOSEN PEMBIMBING	iv
LEMBAR PENGESAHAN.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
RINGKASAN	xii
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Permasalahan	1
1.2 Identifikasi Masalah	8
1.3 Tujuan dan Kegunaan	8
1.3.1 Tujuan	8
1.3.2 Kegunaan.....	8
II. KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS	10
2.1 Tinjauan Pustaka	10
2.2 Kerangka Pemikiran	19
2.3 Hipotesis	26
III. METODOLOGI PENELITIAN	27
3.1 Penentuan Daerah Penelitian	27
3.2 Metode Penelitian	27
3.3 Metode Pengumpulan Data	27
3.4 Metode Analisis Data	28

3.5 Terminologi	31
IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN	33
4.1 Sejarah Singkat Koperasi Agrobisnis Tarutama Nusantara... ..	33
4.2 Struktur Organisasi	33
4.3 Keanggotaan Kopa TTN.....	39
4.4 Proses Produksi	39
4.4.1 Usahatani	39
4.4.2 Penanganan Pasca Panen	40
4.4.3 Pemasaran	41
4.4.4 Gambaran Umum TBN dan Eksportir Tembakau di Jember.....	42
V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	45
5.1 Proyeksi Volume Ekspor, Produksi dan Luas Areal Tanam Tembakau Bawah Naungan (TBN)	45
5.1.1 Proyeksi Volume Ekspor TBN.....	45
5.1.2 Proyeksi Luas Areal dan Produksi TBN.....	48
5.2 Pengaruh Volume Ekspor terhadap Luas Areal tanam TBN	52
5.3 Pengaruh Harga terhadap Luas Areal Tanam TBN	55
5.4 Mekanisme Pemasaran Hasil TBN di KOPA TTN.....	56
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	61
6.1 Kesimpulan	61
6.2 Saran	61
DAFTAR PUSTAKA	63
Lampiran	66

DAFTAR TABEL

No.	Judul	Halaman
1.	Sumbangan Komoditas Tembakau Besuki NO terhadap Produk Domestik Regional Bruto Subsektor Perkebunan Kabupaten Jember	3
2.	Sumbangan Subsektor Perkebunan terhadap Produk Domestik Regional Bruto Kabupaten Jember.....	4
3.	Perbandingan Produktifitas Tembakau Na-Oogst dan TBN Di Kabupaten Jember tahun 1994-1998	7
4.	Luas Areal dan Produksi Tanaman Perkebunan Rakyat TBN di Kabupaten Jember tahun 1994-1998	12
5.	Volume Ekspor dan Nilai Ekspor Tembakau di Kabupaten Jembet Tahun 1999.....	44
6.	Volume Ekspor dan Trend TBN Tahun 1991-1999	46
7.	Luas Areal dan Trend TBN KOPA TTN Musim Tanam Tahun 1990/1991-1998-1999	49
3.	Produksi dan Trend TBN KOPA TTN Musim Tanam Tahun 1990/1991-1998/1999	50
9.	Analisa Varian Regresi Linier	53
10.	Koefisien Regresi dan Uji t dari Pengaruh Volume Ekspor dan Harga terhadap Luas areal Tanam TBN	54

DAFTAR GAMBAR

No.	Judul	Halaman
1.	Elastisitas Produksi dan Daerah-Daerah Produksi.....	15
2.	Kurva Keseimbangan Pasar.....	17
3.	Saluran Pemasaran TBN di KOPA TTN.....	26
4.	Struktur Organisasi Koperasi Agrobisnis Tarutama Nusantara	34
5.	Trend Volume Ekspor TBN KOPA TTN tahun 1990-1999	45
6.	Trend Luas Areal TBN KOPA TTN Musim Tanam 1990-1999	48
7.	Trend Produksi TBN KOPA TTN Musim Tanam 1990-1999.....	51
8.	Saluran Pemasaran TBN KOPA TTN Kabupaten Jember	57

DAFTAR LAMPIRAN

No.	Judul	Halaman
1.	Data Areal Tanam dan Produksi TBN KOPA TTN	66
2.	Data Jumlah Ekspor TBN Kopa TTN	67
3.	Analisa Trend Seculer Volume Ekspor TBN di KOPA TTN	68
4.	Analisa Trend Seculer Produksi TBN di KOPA TTN	69
5.	Analisa Trend Seculer Luas Areal TBN di KOPA TTN	70
6.	Analisis Fungsi Cobb Douglass Pengaruh Harga dan Volume Ekspor Terhadap Luas Areal Tanam TBN	71
7.	Bagan Pemasaran Ekspor Tembakau di Beberapa Ekspertir Tembakau di Jember	72

RINGKASAN

ENDY SETIOBUDI (9515101206), adalah mahasiswa jurusan Sosial Ekonomi pertanian fakultas Pertanian Universitas Jember, dengan karya tertulis berjudul :” **Respon luas Areal Tanam Tembakau Bawah Naungan (TBN) terhadap Harga dan Volume Ekspor**“ (Studi kasus di Koperasi Agrobisnis Tarutama Nusantara Kabupaten Jember), dibawah bimbingan Ir. Yuli Hariyati, MS (DPU) dan Ir. H. Imam Syafi'i, MS (DPA).

Bagi sub sektor perkebunan tembakau termasuk komoditas yang mempunyai manfaat ekonomis dan sosial yang sangat besar. Usahatani tembakau sebagian besar diusahakan oleh petani kecil dan selebihnya oleh perusahaan swasta dan negara. Salah satu perusahaan swasta di Jember yang mengusahakan tembakau adalah Koperasi Agrobisnis Tarutama Nusantara (KOPA TTN) yang merupakan koperasi mempunyai usaha pokok tembakau bawah naungan (TBN). Beberapa hal yang mendasari pihak KOPA TTN mengusahakan TBN adalah bahwa TBN memiliki beberapa keunggulan dan kelebihan jika dibandingkan dengan pengusahaan tembakau Na-Oogst secara tradisional.

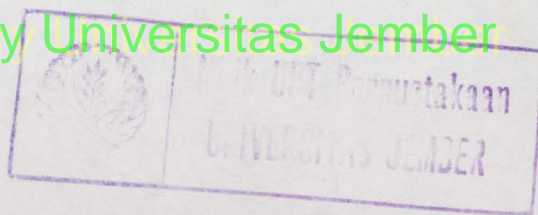
Tujuan penelitian adalah *pertama*, untuk mengetahui proyeksi volume ekspor, produksi dan luas areal tanam TBN di KOPA TTN, *kedua*, untuk mengetahui pengaruh volume ekspor terhadap luas areal tanam TBN, *ketiga*, untuk mengetahui pengaruh harga terhadap luas areal tanam TBN di KOPA TTN, *keempat*, untuk mengetahui mekanisme pemasaran hasil TBN di KOPA TTN.

Lokasi penelitian ditentukan berdasarkan pada metode sampling sengaja, yaitu di Koperasi Agribisnis Tarutama Nusantara (KOPA TTN) yang terletak di kecamatan Sukorambi, Kabupaten Jember.

Untuk menguji kebenaran hipotesis dalam penelitian ini digunakan analisis antara lain adalah trend dengan metode kuadrat terkecil (least square method), analisa fungsi Cobb Douglass untuk mengetahui pengaruh volume ekspor dan harga terhadap luas areal tanam TBN di KOPA TTN. Sedangkan untuk permasalahan mengenai mekanisme pemasaran TBN di KOPA TTN dikaji secara deskriptif.

Hasil penelitian menyimpulkan bahwa :

1. Ekspor, produksi dan luas areal Tembakau Bawah Naungan (TBN) cenderung meningkat. Peningkatan setiap musim tanamnya, untuk volume ekspor adalah 255,55 kanton, produksi 22.148,72, luas areal 15,74 ha.
2. Volume ekspor TBN berpengaruh nyata terhadap luas areal tanam Tembakau Bawah Naungan (TBN) di KOPA TTN.
3. Harga berpengaruh tidak nyata terhadap luas areal tanam Tembakau Bawah Naungan (TBN) di KOPA TTN.
4. Mekanisme pemasaran ekspor TBN yang dilakukan oleh KOPA TTN adalah sebagai berikut :
 - Proses negosiasi yang dilakukan dengan cara pembeli datang sendiri atau melalui surat terlebih dahulu, jika pembeli datang bisa langsung melihat kualitas TBN, sedangkan bila melalui surat bisa dikirim contoh atau master ke negara pembeli. Bila terjadi kecocokan master TBN, maka dilanjutkan dengan tawar menawar harga dan besarnya kuantitasnya.
 - Saluran pemasaran yang digunakan di dalam pemasaran TBN oleh KOPA TTN adalah dengan melalui dua saluran pemasaran yaitu saluran yang pertama hanya melalui lembaga Hellmering Kohne & Co Bremen (GMBH & Co Bremen) langsung ke industri cerutu/importir luar negeri, sedangkan saluran pemasaran yang kedua melalui lembaga Hellmering Kohne & Co Bremen (GMBH & Co Bremen) kemudian ke perantara GMBH selaku Dir. Makelar atau perantara lainnya (makelar/broker) lalu ke industri cerutu/importir luar negeri.
 - Lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran TBN KOPA TTN adalah
 - Hellmering Kohne & Co Bremen (GMBH & Co Bremen)
 - Perantara GMBH dan perantara- perantara lain yang berada di luar negeri.



I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Indonesia merupakan negara pertanian yang berarti bahwa pertanian memegang peranan penting dari keseluruhan perekonomian. Hal ini dapat ditunjukkan dari banyaknya penduduk atau tenaga kerja yang hidup atau bekerja pada sektor pertanian. Oleh karena itulah pembangunan di sektor pertanian merupakan syarat mutlak dalam pelaksanaan pembangunan ekonomi di Indonesia.

Kebijaksanaan perekonomian pertanian yang tertuang dalam Garis-Garis Besar Haluan Negara (GBHN 1998) menyebutkan bahwa pembangunan pertanian diarahkan untuk meningkatkan pendapatan, kesejahteraan, daya beli, taraf hidup, kapasitas dan kemandirian serta akses masyarakat pertanian dalam proses pembangunan melalui peningkatan kualitas, kuantitas produksi dan distribusi serta keanekaragaman hasil pertanian. Pemantapan swasembada pangan serta pengembangan sistem pertanian berkelanjutan yang berbudaya industri maju dan efisiensi ditingkatkan dengan memanfaatkan ilmu pengetahuan dan teknologi (Depdikbud, 1998).

Tugas-tugas dan tanggung jawab sektor pertanian dalam pembangunan nasional adalah meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani melalui peningkatan produksi pertanian. Peningkatan produksi pertanian ditujukan untuk: (i) memenuhi kebutuhan pangan masyarakat yang terus menerus meningkat menuju swasembada pangan dan pemenuhan gizi, (ii) meningkatkan pendapatan negara dari devisa ekspor hasil-hasil pertanian, dan (iii) memenuhi kebutuhan bahan baku industri dalam negeri yang terus berkembang.

Pembangunan pertanian masa depan merupakan proses kelanjutan, peningkatan, pendalaman, perluasan dan pembaharuan pembangunan yang telah dilaksanakan sebelumnya, walaupun kontribusi PDB (Produk Domestik Bruto) sektor pertanian terhadap PDB nasional semakin menurun dari 37,9% pada Pelita I menjadi 14,5% pada tahun 1995 sejalan dengan transformasi perekonomian ke arah industri, akan tetapi nilai

absolut terus meningkat dari Rp 24,9% Triliun pada pelita I menjadi Rp 55,9 Triliun pada tahun 1995. Dengan demikian sektor pertanian tetap memegang peranan penting/strategis dengan beberapa alasan :

- a. Merupakan sektor yang bertanggung jawab dalam menyediakan kebutuhan pangan nasional sehingga eksistensinya terus diperlukan.
- b. Sektor pertanian merupakan salah satu penyedia bahan baku bagi industri sehingga kelangsungan produksi sektor pertanian ikut menentukan kelangsungan kegiatan industri.
- c. Sektor pertanian turut memberikan kontribusi dalam meningkatkan devisa negara dari ekspor non migas dan,
- d. Sektor pertanian menyediakan kesempatan kerja bagi tenaga kerja di pedesaan (51% angkatan kerja bekerja di sektor pertanian) (Kanwil Deptan Jawa Timur, 1997).

Pembangunan pertanian sudah saatnya memperhatikan persolan pengembangan komoditas strategis yang dapat mengakses pada pertumbuhan industri pertanian terutama yang berlokasi di wilayah pedesaan. Mengingat jenis industri pertanian yang dapat dikembangkan di wilayah pedesaan mempunyai peluang yang relatif baik, maka harus diprioritaskan pertumbuhan industri pertanian spesifik yang mampu menangkap efek ganda (multiplier effect) tinggi bagi pedesaan.

Menurut Haryanto, (1994) Pembangunan perkebunan mempunyai arah penting dalam rangka memacu perkembangan industri dan ekspor hasil-hasil perkebunan, meningkatkan kesempatan kerja serta pendapatan petani sehingga pembangunan perkebunan ditekankan pada efisiensi sistem produksi pengelolaan dan pemasaran hasil pertanian.

Seperti dimaklumi, usaha pengembangan perkebunan dilaksanakan melalui tiga bentuk usaha, yaitu usaha perkebunan rakyat, perkebunan besar negara dan perkebunan besar swasta. Dari areal seluas 14,07 juta Ha pada tahun 1996, seluas 81,1% merupakan areal perkebunan rakyat yang melibatkan lebih dari 12 juta petani dan selebihnya merupakan perkebunan besar milik negara dan swasta. Dengan banyaknya petani yang

terlibat serta besarnya areal perkebunan rakyat dan sesuai dengan kebijaksanaan pembangunan yang lebih memprioritaskan pada pembangunan ekonomi rakyat, maka pembangunan perkebunan rakyat ditempatkan sebagai tulang punggung pembangunan yang didukung oleh pengembangan perkebunan besar.

Salah satu komoditi pertanian yang memegang peranan penting dalam pembangunan ekonomi Indonesia adalah tembakau. Tembakau telah memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap perekonomian nasional, bahkan dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan.

Pertembakauan di Indonesia mempunyai arti ekonomi yang cukup besar terhadap pembangunan nasional karena sekitar 18% sampai dengan 21% devisa serta cukai tembakau diperoleh dari sektor ini. Di Jawa Timur tembakau merupakan salah satu pendapatan yang penting baik bagi daerah maupun bagi sebagian penduduknya, sehingga setiap masalah yang timbul di sektor pertembakuan ini akan menimbulkan akibat yang cukup berarti di bidang ekonomi.

Komoditas tembakau yang banyak diusahakan baik oleh usaha perkebunan rakyat maupun perkebunan besar milik pemerintah dan swasta di kabupaten Jember diharapkan mampu memberikan masukan yang cukup berarti baik meningkatkan pendapatan dan taraf kesejahteraan serta perekonomian wilayah kabupaten Jember khususnya subsektor perkebunan. Sumbangan komoditas tembakau Besuki NO terhadap Produk Domestik Regional Bruto subsektor perkebunan kabupaten Jember disajikan pada tabel 1.

Tabel 1. Sumbangan Komoditas Tembakau Besuki NO Terhadap Produk Domestik Regional Bruto Subsektor Perkebunan Kabupaten Jember tahun 2000.

Uraian	Rata-rata PDRB(Rp)	Sumbangan (%)
Tembakau Besuki NO	59.055.895.892,624	20,416
Perkebunan	289.268.890.571,429	

Sumber : Dinas Perkebunan Kabupaten Jember, diolah tahun 2000

Berdasarkan tabel 1 mengenai sumbangan tembakau besuki No terhadap PDRB subsektor perkebunan, maka dapat disajikan pula sumbangan subsektor perkebunan terhadap PDRB kabupaten Jember pada tabel 2.

Tabel 2. Sumbangan Subsektor Perkebunan Terhadap Produk Domestik Regional Bruto Kabupaten Jember tahun 2000.

Uraian	Rata-rata PDRB (Rp)	Sumbangan(%)
Perkebunan	289.268.890.571,429	12,691
Kabupaten Jember	2.392.511.266.857,140	

Sumber : Dinas perkebunan kabupaten Jember, diolah tahun 2000

Masalah pertembakauan merupakan masalah yang cukup kompleks, baik ditinjau dari aspek agronomi maupun aspek sosial ekonominya. Dari aspek agronomi, tanaman tembakau memerlukan perhatian yang lebih hati-hati mulai persiapan tanam sampai tanaman dipanen. Aspek sosial ekonomi yang paling menonjol adalah besarnya biaya yang dibutuhkan dalam pengusahaannya dan adanya fluktuasi harga yang tidak menentu. Fluktuasi harga yang terjadi kurang dapat menjamin konsistensi pendapatan para petani. (Mubyarto,1986).

Dalam proses pengembangannya tembakau Na Oogst (NO) diusahakan dengan 3 pola yaitu (Badan-Badan Pertembakuan) :

- a. Tembakau Besuki NO Tradisional (BESNO) yang ditanam bula Agustus dan September.
- b. Tembakau Besuki NO Tanam Awal (BESNOTA) yang ditanam lebih awal yaitu pada bulan Mei, juni, Juli
- c. Tembakau Bawah Naungan, yang ditanam dibawah waring dengan menerapkan teknologi tinggi dan padat modal.

Tembakau Bawah Naungan (TBN) merupakan salah satu teknologi yang diterapkan dalam budidaya tembakau, yakni dengan jalan memanipulasi faktor lingkungan sehingga terwujud mikroklimat yang dapat menunjang pertumbuhan dan

produktifitas tanaman tembakau. Naungan yang digunakan adalah jaring plastik (waring) berwarna putih dengan pola anyaman tertentu.

Koperasi Agrobisnis Tarutama Nusantara (KOPA TTN) merupakan koperasi yang mempunyai usaha pokok Tembakau Bawah Naungan yang memproduksi berdasarkan pesanan. Terdapat beberapa hal yang mendasari pihak KOPA TTN mengusahakan TTN adalah bahwa TBN memiliki beberapa keunggulan dan kelebihan jika dibandingkan dengan pengusaha tembakau Na-Oogst secara tradisional, dimana pengusaha secara tradisional ini tidak menerapkan teknologi yang ada pada pengusaha TBN. Hal-hal tersebut antara lain adalah (Anonim, 1995) :

1. TBN akan menghasilkan dekblad lebih tinggi dibandingkan dengan tembakau besuki Na-Oogst secara tradisional, dimana TBN mampu menghasilkan produksi tembakau dengan kualitas dekblad sekitar 1 ton/Ha, sedangkan non TBN hanya mampu menghasilkan tembakau dengan kualitas dekblad sekitar 0,125 ton/Ha atau 1:8 ;
2. Penggunaan tenaga kerja pada TBN lebih banyak 2,5 kali jika dibandingkan dengan non TBN, yaitu sekitar 15-20 orang/Ha;
3. TBN menerapkan teknologi inovatif dengan pemasangan waring/kelambu berdaya tembus matahari sekitar 70%, pemakai air curah (Sprinkle irrigation) dan teknologi dibidang pengeringan: dan
4. TBN sudah mempunyai pasar yang jelas/ekspor dengan harga yang sudah disepakati sebelum produksi dilaksanakan

Produksi yang dilaksanakan KOPA TTN didasarkan pada permintaan pasar dalam bentuk pesanan dari pihak importir luar negeri. Hal ini tentunya memberikan gambaran bahwa kegiatan produksi yang akan dilaksanakan sangat berhubungan dengan peramalan penjualan dan luas areal yang akan ditanami TBN dari hasil penjualan dan pesanan yang telah dilaksanakan pada tahun-tahun sebelumnya.

Sujadi Prawirosentono (1997), menyebutkan bahwa dalam rangka upaya merencanakan target volume penjualan pada tahun berikutnya pimpinan perusahaan harus mengetahui tingkat volume penjualan yang dicapai perusahaan saat ini dan pasar

potensial yang timbul dan ramalan penjualan yang diperoleh tersebut dapat digunakan oleh pimpinan perusahaan sebagai dasar perencanaan produksi sehingga pimpinan perusahaan dapat membuat persiapan-persiapan sebelum memasuki masa produksi sesuai dengan ramalan penjualan tersebut, misalnya membeli bahan baku, tenaga kerja, mesin dan sebagainya.

Akibat trend beralihnya model cerutu dari yang berukuran besar dan panjang menjadi cerutu yang ramping (*cigarillo*) adalah mengecilnya permintaan bahan baku cerutu tradisional. Turunnya permintaan tersebut adalah karena cerutu tradisional kini tidak lagi diproduksi, sementara *cigarillo* dari bahan baku yang lain yaitu TBN (tembakau bawah naungan). Tembakau ini memerlukan teknologi yang cukup tinggi dalam budidayanya disamping modal yang besar dan pasar yang berbeda dengan pasar tembakau cerutu tradisional (Soegijanto Padmo dan Adhie Djatmiko, 1991).

Menurut Soekartawi (1990) permintaan suatu komoditi pertanian adalah banyaknya komoditi pertanian yang dibutuhkan dan dibeli oleh konsumen. Karena itu besar kecilnya komoditi pertanian pada umumnya dipengaruhi oleh harga, harga substitusi atau harga komplementernya, selera dan keinginan, jumlah konsumen dan pendapatan konsumen yang bersangkutan.

Ada 2 bentuk pemasaran tembakau Besuki NO yaitu pemasaran dalam negeri dan pemasaran luar negeri. Pasar dalam negeri sampai saat ini masih diwarnai oleh sistem pedagang perantara. Mekanisme ini berubah apabila petani mampu menjual langsung kepada eksportir. Terlepas dari mekanisme penjualan tersebut, yang jelas petani sudah dapat mengetahui keuntungan atas kerugian usahatannya dalam satu musim. Berdasarkan hasil tersebut petani dapat menentukan sikap untuk tahun berikutnya. Pasar luar negeri sejauh ini lebih teratur sebab regulasi yang mengatur pemasaran tembakau diluar negeri cukup jelas. Pasar luar negeri merupakan pembentukan harga yang diterima oleh eksportir, waktu yang diperlukan 1 – 1,5 tahun sejak pembelian dari petani (PTP XXVII, 1992).

Adapun peningkatan nilai ekspor tembakau Indonesia terjadi karena berlakunya hukum ekonomi. Penurunan produksi ternyata berjalan lebih cepat dibandingkan penurunan konsumsi tembakau cerutu atau supply lebih kecil daripada demand. Akibatnya harga terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Bila keadaan ini tidak segera ditinjau maka dikuatirkan produsenlah yang akan menanggung akibatnya. Kekhawatiran ini dilatar belakangi oleh suatu anggapan bahwa harga yang terlalu tinggi akan mendorong konsumen mencari bahan pengganti yang berasal dari negara lain atau dari sistem budidaya lain

Dari segi produktifitas menunjukkan bahwa dari tahun 1994 sampai tahun 1997 menunjukkan bahwa produktifitas tembakau besuki Na-Oogst di kabupaten Jember mengalami fluktuasi dan lebih rendah dibandingkan dengan produktifitas TBN. Hal ini dapat ditunjukkan pada Tabel.3.

Tabel. 3 Perbandingan Produktifitas Tembakau Na-Oogst dan TBN di Kabupaten Jember Tahun 1994-1998

Tahun	Produktifitas (Ku/Ha)	
	Tembakau Besuki Na-Oogst	TBN
1994	10,96	14.75
1995	9,68	14,40
1996	9,17	14,40
1997	12,32	16.80
1998	11,89	16,12

Sumber : Dinas Perkebunan Kabupaten Jember Tahun 1999

Berdasarkan latar belakang tersebut, Tembakau Bawah Naungan (TBN) sangat menarik untuk dipelajari lebih mendalam mengenai proyeksi volume ekspor, produksi dan luas areal TBN pada masa yang akan datang dan juga menggali Pengaruh dari volume ekspor dan perubahan harga terhadap luas areal tanam serta sekaligus mengenai mekanisme pemasaran Tembakau Bawah Naungan (TBN).

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang ada, maka dapat disusun beberapa Identifikasi masalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah proyeksi volume ekspor, produksi dan luas areal tanam TBN di Koperasi Tarutama Nusantara pada masa yang akan datang.
2. Bagaimanakah pengaruh volume ekspor terhadap luas areal tanam TBN di Koperasi Tarutama Nusantara
3. Bagaimanakah pengaruh harga terhadap luas areal tanam TBN di Koperasi Tarutama Nusantara.
4. Bagaimanakah mekanisme pemasaran hasil TBN di Koperasi Tarutama Nusantara.

1.3 Tujuan dan Kegunaan

1.3.1 Tujuan

Tujuan dari penelitian yang akan dilaksanakan adalah :

1. Untuk mengetahui proyeksi volume ekspor, produksi dan luas areal tanam TBN di Koperasi Tarutama Nusantara.
2. Untuk mengetahui pengaruh volume ekspor terhadap luas areal tanam TBN di Koperasi Tarutama Nusantara.
3. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap luas areal tanam TBN di Koperasi Tarutama Nusantara.
4. Untuk mengetahui mekanisme pemasaran hasil TBN di Koperasi Tarutama Nusantara

1.3.2 Kegunaan

1. Sebagai bahan informasi dan pertimbangan bagi penentu kebijaksanaan serta para pengusaha TBN dalam menentukan langkah dan kebijaksanaan di bidang produksi dan pemasaran TBN pada masa kini dan mendatang.

2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi pihak-pihak terkait Khususnya Koperasi Tarutama Nusantara dan bagi peneliti selanjutnya untuk melakukan penelitian lebih lanjut.



II. KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan pustaka

Perkebunan merupakan salah satu sumber utama bagi penerimaan devisa negara. Tembakau merupakan salah satu jenis tanaman perkebunan rakyat yang memberikan sumbangan yang tidak kecil bagi perekonomian Indonesia. Bagi sub sektor perkebunan, tembakau termasuk komoditi yang mempunyai arti penting, selain manfaat ekonomi manfaat sosialnyapun sangat dirasakan.

Tanaman tembakau merupakan komoditi yang sampai saat ini dapat diandalkan dari segi harga dan pemasarannya. Beberapa tahun terakhir ini menunjukkan harga yang cukup menguntungkan dan kecenderungan pasar dunia memperlihatkan permintaan terutama pada tembakau berkualitas tinggi. Dari segi pendapatan pemerintah baik pusat maupun daerah industri tembakau merupakan penghasil devisa yang cukup besar. Pada kenyataannya permintaan tembakau berkualitas tinggi selalu meningkat sehingga mendorong timbulnya usaha-usaha intensifikasi dalam rangka meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi (Nanang Dwi Wahyono, 1994).

Tembakau bawah naungan merupakan salah satu inovasi yang saat ini mulai dikembangkan. Tembakau bawah naungan dalam pengusahaannya memerlukan perlakuan khusus dimana tembakau ditanam dikonstruksi naungan khusus sehingga dibutuhkan biaya dan mempunyai resiko yang besar jika dibandingkan dengan tanaman lainnya. Secara umum dengan adanya naungan (*waring*) dapat meningkatkan kualitas tanaman yang diusahakan. Keadaan ini menunjukkan bahwa teknik budidaya naungan dinyatakan sebagai bentuk teknologi tepat guna yang diharapkan dapat memberikan nilai tambah kualitas. Tujuan budidaya tembakau bawah naungan adalah untuk menghasilkan dekblad/wrapper (*pembungkus*) cerutu dengan prosentase yang tinggi yaitu 80% sedangkan tanaman tembakau *Na Oogst* biasa hanya menghasilkan 15%. Jika kondisi tanah dan iklim menguntungkan pada saat penanamannya (Yuanita Forsesa dkk, 1992).

Pengusahaan Tembakau Bawah Naungan (TBN) merupakan cara budidaya yang saat ini menguntungkan. TBN memiliki berbagai sifat perbedaan dibandingkan dengan tembakau Na Oogst biasa, antara lain (PTP XXVII, 1990) :

1. TBN sebagai tembakau musim kemarau (Mei-September/Juni-Oktober);
2. TBN ditanam dibawah naungan buatan untuk mewujudkan iklim mikro dari alam terbuka;
3. TBN dikeringkan dengan teknik khusus untuk memungkinkan sifat-sifat unggul yang sudah terbawa pada daun hijau dikembangkan lebih lanjut, guna menghasilkan sifat-sifat unggul yang tetap pada tembakau setelah dikeringkan; dan
4. Sifat-sifat unggul khusus TBN antara lain meliputi : ukuran daun yang luar biasa, panjang, lebar, tipis, urat daun halus, elastis, warna lebih ringan, serta tinggi dalam rendeman.

Penanaman tembakau di bawah naungan atau teknologi TBN akan dapat meningkatkan intensifikasi budidaya tembakau Besuki Na Oogst, dengan jalan memanipulasi faktor lingkungan sehingga terwujud iklim mikro yang dapat menunjang pertumbuhan dan produktifitas tanaman tembakau. Naungan yang digunakan adalah jaring plastik (waring) berwarna putih dengan pola anyaman tertentu, sehingga memungkinkan dihasilkan daun tembakau berkualitas pembalut seperti yang dikehendaki oleh pasaran tembakau dunia (Sholeh, 1990).

Tembakau kualitas adalah gabungan antara sifat-sifat fisik, organoleptik, ekonomis dan kimiawi yang menyebabkan tembakau itu sesuai atau tidak sesuai bila digunakan untuk tujuan tertentu. Dengan demikian kualitas menyangkut sejumlah unsur penunjang yang secara menyeluruh menentukan kesesuaiannya untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Beberapa unsur penunjang yang penting untuk tembakau cerutu adalah (PTPN XXVII,1994) :

1. bentuk dan ukuran daun untuk tembakau cerutu yang akan dipakai sebagai pembalut (dekblad) maupun daun pembungkus (omblad), bentuk dan ukuran daun merupakan unsur kualitas yang penting karena menentukan rendemen yaitu banyaknya irisan yang dapat dibuat dari tiap daun;

2. tulang daun, dalam proses pembuatan cerutu menghendaki daun yang tipis;
3. kepadatan struktur dan tekstur;
4. elastisitas, yaitu kemampuan daun yang dalam keadaan cukup lembab dapat direntangkan dalam batas waktu tertentu tanpa menjadi robek;
5. warna yang digunakan sebagai indikator untuk sifat kimiawi dan fisik yang menentukan kualitas;
6. Sifat-sifat pembakaran yang dipengaruhi kadar Na, Ca dan Mg;
7. Aroma dipengaruhi jumlah dan semacam senyawa organik dan unsur-unsur hara, tingkat kemasakan daun dengan cara pengeringan;
8. Rasa;
9. Kekuatan fisiologi yang ditentukan kadar nicotin; dan
10. Higroskopisitas yang ditentukan kadar air .

Luas areal dan produksi Tembakau bawah naungan (TBN) di kabupaten jember dari tahun 1994-1998 menunjukkan bahwa luas areal dan produksi mengalami fluktuasi. Hal ini dapat ditunjukkan pada tabel.4.

Tabel. 4. Luas Areal dan Produksi Tanaman Perkebunan Rakyat Tembakau Bawah Naungan (TBN) di Kabupaten Jember Tahun 1994-1998

Tahun	Luas areal (Ha)	Produksi (Ku)	rata-rata produksi (Ku/Ha)
1994	811,38	11.964	14,75
1995	880,00	12.690	14,40
1996	1.132,70	16.684	14,20
1997	1.437,00	25.140	16,80
1998	1.867,00	30.096	16,12

Sumber ; Dinas perkebunan Kabupaten Jember Tahun 1999

Usaha untuk mengadakan suatu estimasi tentang perkembangan produksi perlu dilakukan. Estimasi yang baik adalah yang didasarkan atas tingkah laku gejala yang sudah diamati berulang-ulang yang dapat dibentuk dalam rangkaian waktu selama

periode pengamatan yang dikehendaki. Formulasi yang digunakan untuk memecahkan permasalahan tersebut adalah $Y = a + bX$ dengan X sebagai variabel waktu pengamatan.

Suatu rangkaian waktu tidak lain adalah serangkaian pengamatan terhadap suatu peristiwa, kejadian, gejala atau variabel yang diambil dari waktu ke waktu, dicatat secara teliti menurut urutan waktu kejadian dan kemudian disusun sebagai data statistik. Dari suatu rangkaian waktu akan dapat diketahui peristiwa keadaan gejala atau variabel yang diamati itu berkembang mengikuti pola-pola perkembangan yang teratur.

Pengalaman membuktikan bahwa variasi gerakan rangkaian waktu mengambil pola-pola tertentu dan mengikuti gerakan tertentu. Fluktuasi terjadi karena pengaruh keadaan ekonomi, sosiologis, psikologis dan faktor lainnya. Sangat mungkin fluktuasi dipengaruhi oleh gabungan dari bermacam-macam kekuatan rangkaian waktu akan membantu peneliti untuk menganalisa faktor-faktor yang menjadi penyebabnya dan membuat ramalan mengetahui perkembangan variabel yang diteliti (Hadi, 1986).

Bagi komoditi tanaman semusim hasil produksi sangat berfluktuasi karena dipengaruhi oleh keadaan iklim. Apabila iklim baik maka akan menghasilkan produksi yang tinggi dengan kualitas yang baik sehingga harganya tinggi. Apabila iklim buruk maka produksi dan kualitasnya akan rendah karena berkurangnya areal tanaman untuk digantikan dengan tanaman lain yang lebih menguntungkan dan adanya ketidak pastian iklim termasuk didalamnya komoditas tembakau (Qosyim, 1991).

Rudi Wibowo (1990), menyatakan bahwa penelitian di dalam ruang lingkup ilmu ekonomi induktif pada dasarnya lebih banyak mencari dan menjelaskan hubungan-hubungan antara berbagai variabel yang sekiranya dapat dipergunakan sebagai cara untuk mengambil kesimpulan. Salah satu bentuk yang bisa dipakai adalah analisis regresi. Dalam analisis regresi selain mampu melihat arah dan kekuatan hubungan, sekaligus juga mampu melihat bagaimana hubungan sebab akibat antara variabel-variabel tersebut.

Secara umum kegiatan produksi atas suatu barang tertentu merupakan fungsi produksi. Menurut Soekartawi (1993), fungsi produksi adalah hubungan fisik antara variabel yang dijelaskan (Y) dan variabel yang menjelaskan (X). Variabel yang

menjelaskan biasanya berupa output dan variabel yang menjelaskan biasanya berupa output dan variabel yang menjelaskan biasanya berupa input. Secara matematis hubungan ini dapat dijelaskan sebagai berikut :

$$Y = f(X_1, X_2, X_3, \dots, X_n)$$

Dimana :

Y = variabel yang dijelaskan (dependent variabel)

X = variabel yang menjelaskan (independent variabel)

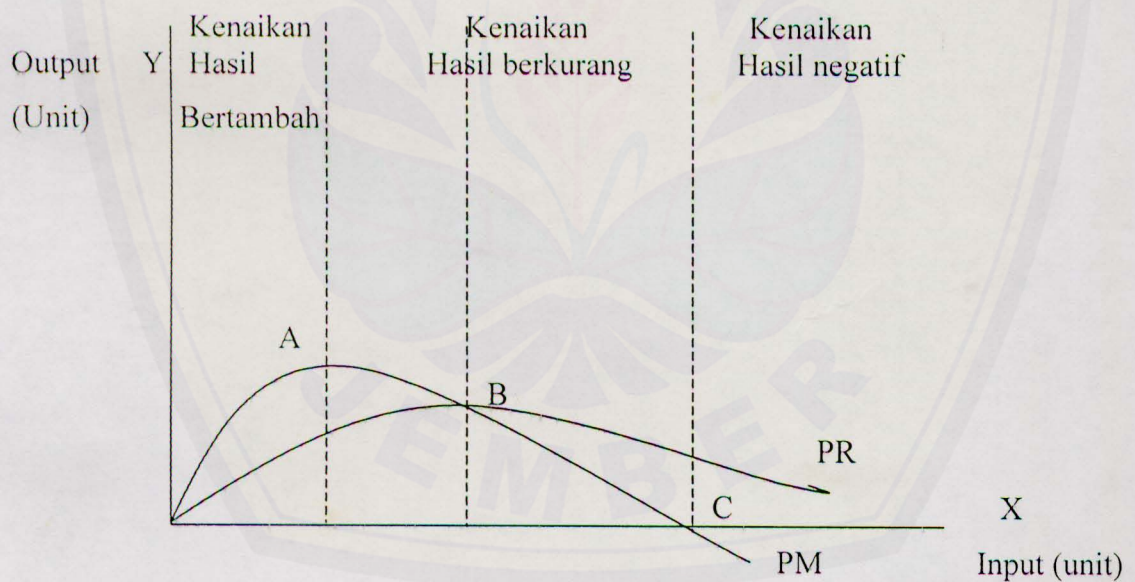
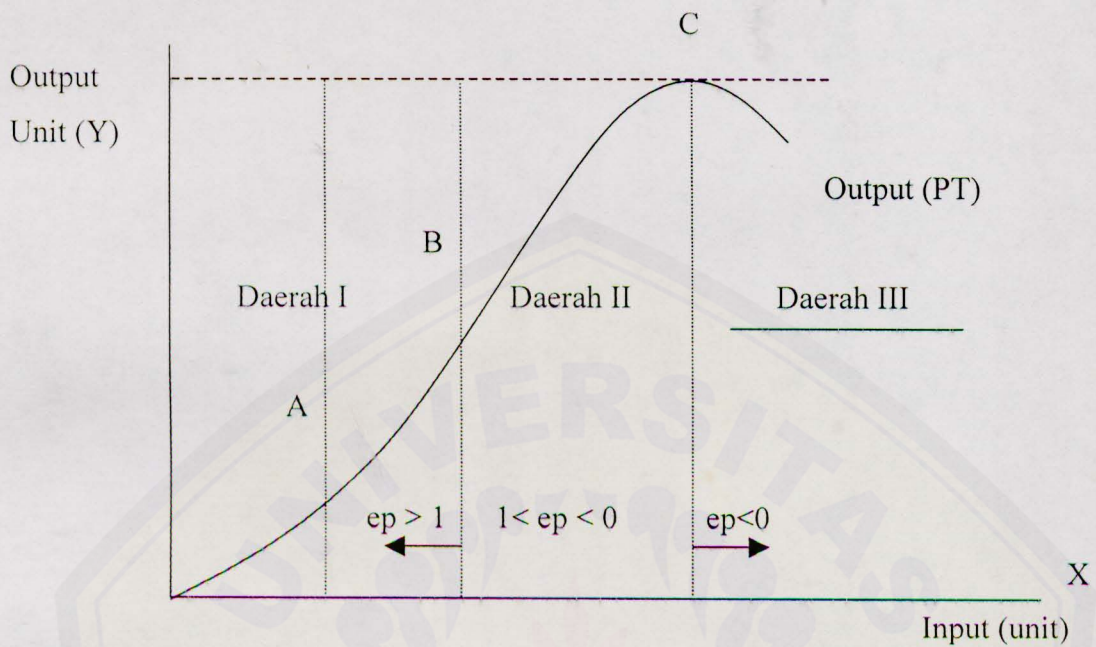
Dalam teori produksi dikenal hukum kenaikan hasil yang berkurang (**the law of deminishing returns**), artinya bahwa setiap penambahan satu satuan faktor produksi X mula-mula mengakibatkan kenaikan hasil yang bertambah, jika penambahan faktor produksi X terus ditambah maka kenaikan hasil akan mencapai titik optimum dan jika penambahan faktor produksi X masih terus ditambahkan maka akan menyebabkan kenaikan yang menurun atau berkurang, situasi ini dapat dilukiskan dengan gambar 1.

Perubahan dari produk yang dihasilkan yang disebabkan oleh perubahan pada faktor produksi yang dipakai, dapat dinyatakan dalam apa yang disebut **Elastisitas Produksi**. Yang disebut elastisitas produksi adalah persentase perubahan hasil produksi total dibagi dengan persentase perubahan faktor produksi yang dipakai.

Nilai elastisitas produksi menunjukkan fase produksi, yaitu besarnya kepekaan perubahan produksi yang dihasilkan sehubungan dengan perubahan penggunaan input produksi pada suatu proses produksi (Soekartawi, 1989).

Keadaan elastisitas produksi (ep) biasanya ditunjukkan oleh fase produksi I, II, dan III dan untuk lebih jelasnya adalah sebagai berikut :

- Fase produksi I ($ep \geq 1$), artinya setiap penambahan satu satuan input produksi akan memberikan tambahan produksi sebesar satu satuan.
- Fase produksi II ($0 < ep < 1$), yang berarti setiap penambahan input produksi tidak diimbangi secara proporsional oleh tambahan output yang diperoleh.
- Fase Produksi III ($ep < 0$), artinya setiap penambahan satu satuan input produksi justru akan terjadi pengurangan produksi total.



Gambar 1. Elastisitas Produksi dan Daerah-Daerah Produksi

Fungsi Cobb-Douglas adalah suatu fungsi atau persamaan yang melibatkan dua atau lebih variabel; variabel yang satu disebut variabel dependen, yang dijelaskan, (Y),

dan yang lain disebut variabel independen, yang menjelaskan (X). Penyelesaian hubungan antara Y dan X biasanya dengan cara regresi, yaitu variasi dari Y akan dipengaruhi oleh variasi dari X. Dengan demikian, kaidah-kaidah pada garis regresi juga berlaku dalam penyelesaian fungsi Cobb-Douglas. Secara matematik, fungsi Cobb Douglas dapat dituliskan seperti persamaan :

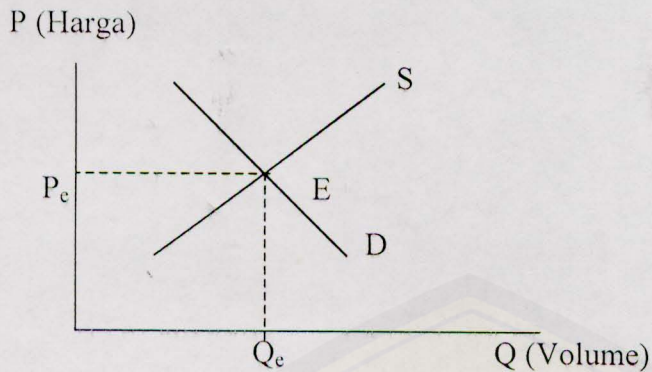
$$Y = a X_1^{b_1} X_2^{b_2} \dots X_i^{b_i} \dots X_n^{b_n} e^u$$

Dimana :

- Y = variabel yang dijelaskan
- X = variabel yang menjelaskan
- a, b = besaran yang diduga,
- u = kesalahan (disturbance term)
- e = Logaritma natural, $e = 2,718$

Harga adalah jumlah uang yang dibebankan untuk sebuah produk/jasa. Lebih luas lagi, harga adalah jumlah nilai konsumen pertukaran untuk mendapatkan manfaat dari memiliki/menggunakan produk/jasa. Harga biasanya ditetapkan oleh tawar menawar yang lebih tinggi daripada yang mereka harapkan dan pembeli akan menawarkan harga yang lebih rendah daripada yang akan mereka bayar. Melalui tawar menawar mereka akan sampai pada harga yang disepakati. Pembeli membayar harga yang berbeda untuk produk yang sama, bergantung pada kebutuhan dan keahlian tawar menawar mereka (Philip Kotler dan Gary Armstrong, 1997).

Transaksi pasar terjadi apabila kedua belah pihak di pasar telah mencapai suatu persetujuan mengenai tingkat harga dan volume dari transaksi tersebut. Sebelum ada persetujuan antara kedua belah pihak tersebut, tidak akan terjadi transaksi. Persetujuan ini tercapai apabila apa yang dikehendaki pembeli sama dengan apa yang dikehendaki penjual. Secara grafik, persetujuan ini tercapai apabila kurva permintaan berpotongan dengan kurva penawaran, sebab hanya pada posisi inilah apa yang dikehendaki pembeli persis sama dengan apa yang dikehendaki penjual (gambar 2.)



Gambar 2. Kurva Keseimbangan Pasar

Persetujuan tercapai pada posisi E dengan harga transaksi P_e dan volume transaksi Q_e . Transaksi terjadi pembeli membayar kepada penjual dengan harga P_e per unit barang dan penjual menyerahkan sebanyak Q_e unit. Posisi ini diberi nama posisi keseimbangan pasar atau equilibrium pasar. Disebut posisi keseimbangan karena pada harga tersebut, jumlah yang diinginkan dibeli konsumen persis sama dengan jumlah yang ingin dijual oleh produsen, tidak ada kelebihan atau kekurangan barang. Disebut posisi keseimbangan juga karena ciri yang lain, yaitu bahwa posisi ini tidak ada kecenderungan bagi tingkat harga maupun volume transaksi untuk berubah (kecuali, tentu saja, apabila kurva D dan S itu sendiri berubah posisinya, dan ini berarti bahwa posisi keseimbangan itu sendiri juga dirubah (Boediono, 1986)

Philip Kotler (1986) menyatakan bahwa pasar industri yang sering disebut pasar produsen terdiri dari perorangan dan organisasi yang memerlukan barang dan jasa untuk diproduksi menjadi barang dan jasa dalam bentuk lain; kemudian dijual, disewakan atau diserahkan pada pihak lain. Jenis-jenis pokok yang tergabung dalam pasar industri adalah pertanian, kehutanan, perikanan, pertambangan, manufaktur, konstruksi, asuransi dan jasa. Pasar industri mempunyai beberapa karakteristik tertentu yang sangat berlawanan dengan pasar konsumsi antara lain : jumlah lebih sedikit, permintaan turunan (derived demand), permintaan inelastis dan permintaan berfluktuasi.

Pemasaran adalah suatu sistem dari kegaitan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan pembeli yang ada maupun pembeli potensial (Basu Swasta dan Irawan, 1997).

Sebagian besar produsen bekerjasama dengan perantara pemasaran untuk membawa produk mereka ke pasar. Para perantara pemasaran membentuk suatu saluran pemasaran. Saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung yang terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu produk/jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi. Penggunaan perantara sebagian besar karena keunggulan efisiensi mereka dalam membuat barang-barang tersedia secara luas dan mudah diperoleh di pasar sasaran. Sebuah saluran pemasaran melaksanakan tugas memindahkan barang dari produsen ke konsumen. Hal itu mengatasi kesenjangan waktu, tempat dan kepemilikan yang memisahkan barang dan jasa dari orang-orang yang membutuhkan dan menginginkannya (Philip Kotler, 1998).

Menurut Amir M.S. (1996) melaksanakan perdagangan luar negeri pada hakekatnya berarti pula menyelenggarakan fungsi-fungsi marketing (pemasaran) pada tingkat internasional. Pelaksanaan pemasaran merupakan pelaksanaan dari kegiatan usaha dan niaga yang diarahkan kepada dan bersangkutan dengan mengalirnya barang-barang dan jasa-jasa dari pihak produsen sampai kepada konsumen/pemakai. Dalam melaksanakan pemasaran barang-barang ke luar negeri, produsen dapat menempuh beberapa cara yang digolongkan dalam 2 golongan :

1. Cara pemasaran langsung

Dengan pemasaran langsung dimaksudkan produsen menyelenggarakan sendiri pemasaran hasil produksinya itu ke luar negeri, dalam arti disamping sebagai produsen, ia juga bertindak sebagai eksportir pula.

2. Cara pemasaran tidak langsung

Selain itu dalam melaksanakan pemasaran ke luar negeri dapat ditempuh dengan menggunakan jasa atau perantara badan usaha lain yang khusus bergerak dalam perdagangan luar negeri baik ekspor dan impor.

Menurut Kabul Santoso (1991) ekspor tembakau Besuki NO dilakukan oleh 1 PTP dan 22 perusahaan swasta, tetapi pemasarannya dilakukan di bawah satu kebijaksanaan pemerintah, Alasannya adalah (1) sebelum ekspor dilakukan akan dibahas terlebih dahulu perkiraan volume jual dan perkiraan harga yang terjadi baik di pasar lelang, pasar Spanyol dan pasar lainnya, dalam keadaan ini penawaran ada kemungkinan terkontrol ; (2) dalam hal pemasaran pemerintah mengadakan campur tangan dengan membuat berbagai aturan, misalnya kebijaksanaan yang memisahkan jenis yang dikirim ke berbagai pasar tembakau Besuki NO.

2.2 Kerangka Pemikiran

Melihat peranan penting sektor pertanian, maka pelaksanaan pembangunan pertanian tersebut diarahkan untuk meningkatkan pendapatan, memperluas lapangan pekerjaan dan kesempatan berusaha dalam rangka menggerakkan struktur ekonomi pedesaan, meningkatkan sektor non migas dan memperluas pasar dalam negeri. Dengan demikian diperlukan perbuatan mendasar dalam kegiatan sektor pertanian agar menghasilkan produk atau komoditas dengan ciri (Anonim, 1997):

- a. Produktifitas tinggi dan berkesinambungan;
- b. Daya saing yang kuat terhadap produk sejenis di negara-negara pesaing; dan
- c. Menyesuaikan dengan permintaan pasar dan dapat diandalkan untuk perluasan pasar.

Keberadaan tembakau cerutu di dalam percaturan tembakau dunia sampai saat ini masih diperhitungkan, karena mempunyai sifat spesifik yang tidak dapat disubstitusikan dari negara lain. Dalam era globalisasi dan pasar bebas, dengan terjaminnya pasar, tembakau cerutu Indonesia masih mempunyai peluang pasar yang cukup kuat. Perdagangan tembakau dipasar internasional juga berdampak pada hubungan baik dengan berbagai negara.

Hal yang perlu diperhatikan oleh petani atau pengusaha tembakau khususnya TBN adalah bagaimana menerapkan suatu cara pengelolaan yang tepat, sistematis dan berkesinambungan dalam suatu cara pengelolaan yang tepat, sistematis dan

berkesinambungan dalam suatu rangkaian manajemen, yaitu manajemen produksi. Prawirosentono (1997), menyebutkan bahwa manajemen produksi merupakan rangkaian kegiatan yang ditetapkan sebagai suatu pengambilan keputusan yang berkaitan dengan proses produksi sehingga barang dan jasa yang berproduksi sesuai dengan spesifikasi, jumlah, mutu dan dalam waktu yang direncanakan dengan biaya yang minimum. Didalam menghadapi era globalisasi dan pasar bebas prospek TBN dapat diantisipasi, bahwa pada TBN yang merupakan komoditi ekspor perlu dikembangkan prinsip perdagangan internasional yang meliputi penguasaan pangsa pasar dan menutamakan kepuasan pembeli dengan menyajikan mutu yang terbaik dengan harga bersaing. TBN masih mempunyai prospek pangsa pasar karena mempunyai sifat spesifik (aroma, rasa) yang sulit disubstitusikan dari negara lain. Dengan demikian pangsa pasar TBN masih mempunyai prospek pasar internasional (PT Perkebunan XXVII, 1992).

Menurut Rudi Hartadi (1995), sebagai salah satu sub sektor perkebunan di Jawa Timur, tembakau bawah naungan mempunyai arti penting dalam perdagangan internasional. Tembakau bawah naungan bagi daerah Jawa Timur menduduki salah satu komoditi penting sebagai sumber penghidupan bagi masyarakat, khususnya petani. Pentingnya pengusahaan komoditi tersebut ditinjau dari segi sosial adalah menyerap tenaga kerja mulai saat pertanaman sampai dengan pemasaran dan ditinjau dari segi ekonomi komoditi ini merupakan sumber pendapatan yang tidak kecil artinya bagi pemerintah baik regional maupun nasional, karena dapat menghasilkan devisa, negara yang tidak kecil jumlahnya.

Prospek dan peranan tembakau dalam perekonomian sampai saat ini masih cukup penting baik dari aspek sumber devisa ekspor non migas, penyediaan lapangan pekerjaan, sumber pendapatan petani, negara maupun sektor jasa lainnya. Ekspor tembakau cerutu khususnya TBN cenderung masih diperlukan oleh industri cerutu dunia, karena tembakau cerutu Indonesia mempunyai sifat spesifik yang tidak dapat di tanam di negara lain. Oleh karena itu permintaan tembakau bawah Naungan setiap musim tanamnya selalu meningkat. Hal ini menyebabkan produksi dan luas areal TBN juga terus meningkat.

Areal produksi tembakau TBN selalu berubah setiap tahun. Perubahan areal produksi tersebut banyak ditentukan oleh keputusan produsen untuk menanam komoditi yang diinginkan, sedangkan keputusan produsen untuk menentukan berapa luas areal yang akan ditanami tembakau kemungkinan ditentukan oleh berbagai faktor yang mempengaruhinya, misalnya harga tahun lalu, produksi tahun lalu dan berbagai kebijaksanaan pemerintah dan eksportir.

Volume ekspor tembakau bawah naungan (TBN) yang meningkat akan mengakibatkan eksportir menambah pembelian pada petani produsen. Dengan kata lain telah mengakibatkan meningkatnya jumlah permintaan pasar dalam negeri. Petani sebagai produsen dengan dasar pertimbangan harga dan keuntungan yang diterima akan meningkatkan produksinya melalui penambahan areal tanaman. Jadi dari volume ekspor yang meningkat ternyata akan mengakibatkan jumlah produksi dan luas areal yang meningkat pula.

Pemasaran erat hubungannya dengan harga terutama dalam penentuan biaya pemasaran. Harga terjadi pada saat pertemuan antara pembeli dan penjual, karena harga merupakan titik pertemuan antara penawaran dan permintaan. Apabila penyaluran barang dari produsen ke konsumen dilakukan kurang efisien berarti merugikan salah satu pihak, sehingga perbedaan harga antara harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayarkan konsumen akan besar (Hanafiah,1982).

Harga merupakan salah satu gejala ekonomi yang sangat penting dan berhubungan dengan perilaku petani baik sebagai petani maupun sebagai konsumen. Mekanisme harga adalah proses yang berjalan atas dasar kekuatan tarik-menarik antara konsumen dan produsen yang bertemu di pasar. Sedangkan terjadinya harga adalah merupakan hasil netto dari kekuatan tarik menarik tersebut. Pada waktu tertentu, harga sesuatu barang mungkin naik karena gaya tarik menarik konsumen menjadi kuat, yaitu para konsumen meminta lebih banyak barang tersebut dan produsen akan meningkatkan volume penjualannya (Boediono,1982).

Menurut Basu Swasta (1996), harga suatu barang merupakan penentu bagi permintaan pasarnya. Harga tersebut akan memberikan hasil dan menciptakan sejumlah

pendapatan dan keuntungan bersih. Harga suatu barang juga dapat mempengaruhi program pemasaran terutama dalam hal penentuan biaya pemasaran dan keuntungan pada setiap pemasaran. Menurut G.Kartasapoetra (1986), bahwa dalam kegiatan pemasaran hasil-hasil pertanian didapatkan 3 subjek yang menentukan dalam pembentukan harga yaitu:

1. Produsen dengan dasar-dasar biaya produksi yang dikeluarkannya sehingga produk siap dipasarkan.
2. Konsumen dengan daya beli dasar-dasar kebutuhan dan kesukaannya.
3. Pemerintah dengan peraturan atau ketentuan harga sebagai pengendali tata harga pasar.

Dalam posisinya sebagai komoditi perdagangan menyebabkan TBN sangat peka terhadap pasar. Apabila permintaan pasar dalam negeri oleh eksportir pada tahun lalu meningkat maka pada tahun ini petani akan menambah produksinya dengan jalan menambah areal. Hal tersebut merupakan akibat kuatnya pengaruh faktor harga. Pada waktu tertentu harga TBN mungkin naik karena gaya tarik menarik konsumen lebih kuat yaitu para konsumen meminta lebih banyak TBN dan jelas produsen akan meningkatkan volume penjualannya.

Menurut Kabul Santoso (1991) harga adalah berpengaruh positif terhadap besar kecilnya areal pertanaman, sebab jika harga tahun lalu meningkat maka areal akan meningkat pula. Produksi adalah berpengaruh negatif, yaitu apabila tahun lalu produksinya besar sehingga harga akan turun atau persediaan eksportir menjadi relatif tinggi yang mengakibatkan harga di tingkat petani akan turun. Perkiraan kemungkinan harga turun tersebut akan menurunkan areal pertanaman, oleh karena itu dikatakan berpengaruh negatif.

Dalam hukum permintaan disebutkan bahwa apabila harga suatu produk naik maka permintaan pasar oleh konsumen akan berkurang. Sebaliknya jika harga turun maka jumlah yang diminta akan meningkat. Keadaan ini berlaku untuk barang-barang yang bersifat normal. Tembakau Besuki NO yang merupakan barang normal juga mengalami hal ini (Kabul Santoso, 1991).

Perubahan keseimbangan antara permintaan dan penawaran akan menentukan perubahan harga. Dilihat dari perubahan harga ini, maka pengaruh dari komoditi substitusi atau komoditi komplemennya adalah penting sekali. Dengan demikian maka besar kecilnya elastisitas harga terhadap besarnya permintaan dan penawaran juga akan terpengaruh oleh adanya perubahan harga komoditi substitusi atau harga komplemennya. Harga komoditi pertanian sering naik turun secara tidak beraturan (soekartawi, 1993).

Terjadinya ketidak seimbangan antara permintaan dan produksi yang ada dipasar menyebabkan fluktuasi. Jika permintaan sedikit dan produksi melimpah maka akan terjadi fluktuasi harga dan produksi, begitu juga sebaliknya. Hal sama juga terjadi pada komoditi tembakau bawah naungan (TBN), dimana harga dan produksi sering berfluktuasi.

Kegiatan ekspor harus dipandang sebagai salah satu kegiatan pokok, sebab hasil dari penerimaan ekspor tersebut menentukan untuk dapat membayar barang dan jasa dari luar negeri untuk kebutuhan sehari-hari maupun untuk pembangunan. Kebijakan pembangunan perdagangan diarahkan untuk meningkatkan efisiensi perdagangan luar negeri dalam rangka lebih memperlancar arus barang dan jasa sehingga tercipta perkembangan harga yang tinggi dan bersaing dalam rangka menunjang usaha meningkatkan produksi dan ekspor. Langkah-langkah untuk mendorong ekspor harus ditujukan untuk memperbesar penerimaan devisa. Sehubungan dengan itu perlu terus ditingkatkan penganekaragaman komoditi, nilai tambah, penerobosan dan perluasan pasar serta daya saing barang dan jasa produksi (Djojohadikusumo, 1987).

Faktor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran barang dan jasa adalah harga. Jumlah nilai ekspor tidak hanya tergantung pada volume ekspor, tetapi juga pada harga ekspor itu. Jika harga ekspor turun agar nilai tetap, jumlah volume ekspor harus lebih besar (Todaro, 1993).

Larsten (1991) menyatakan bahwa masalah perdagangan internasional yang utamanya sering dihadapi adalah masalah faktor harga. Perbedaan harga menyebabkan timbulnya kegiatan perdagangan internasional. Perbedaan harga menjadi dasar adanya

permintaan dan penawaran timbulnya perdagangan internasional, disebabkan perbedaan komposisi, proporsi faktor-faktor yang dimiliki oleh suatu negara

Menurut Soekartawi (1993), agar hasil pertanian dapat cepat sampai ke tangan konsumen perlu adanya sistem pemasaran yang baik dan efisien. Efisien dalam arti mampu menyediakan hasil pertanian dari tingkat produsen ke konsumen dengan biaya yang seminimal mungkin, tingkat harga dan keuntungan yang wajar dan adil serta penjualannya dapat dilakukan dengan tepat baik kualitas, tempat maupun waktu yang dikehendaki konsumen.

Aliran barang dari produsen ke konsumen dapat terjadi jika ada lembaga pemasaran, dimana masing-masing lembaga pemasaran sesuai dengan kemampuan pembiayaan yang dimiliki, akan melakukan fungsi pemasaran ini secara berbeda-beda, karena perbedaan kegiatan dan biaya pemasaran yang dikeluarkan, maka tidak semua kegiatan dalam fungsi pemasaran dilakukan oleh lembaga pemasaran. Karena perbedaan inilah biaya dan keuntungan pemasaran menjadi berbeda di tiap tingkat lembaga pemasaran.

Pada dasarnya pemasaran tembakau ada 2 macam yaitu pemasaran didalam negeri dan pemasaran luar negeri ekspor

1. Tembakau Voor-Oogst (selain tembakau Lumajang) diusahakan untuk memenuhi kebutuhan pabrik rokok dalam negeri. Pabrik rokok tersebut umumnya hanya menghendaki tembakau yang mutunya baik sesuai dengan selera dan jenis rokok yang diproduksinya. Sedangkan tembakau mutu rendah yang tidak diserap oleh pabrik rokok tersebut umumnya ditampung oleh para eksportir untuk keperluan ekspor.
2. Tembakau Na-Oogst diusahakan untuk memenuhi kebutuhan industri cerutu di luar negeri dan hanya sebagian kecil saja yang ada didalam negeri sehingga pengusahaannya harus berorientasi pada permintaan pabrik cerutu luar negeri.

Gambaran mengenai pemasaran ekspor tembakau adalah berdasarkan informasi, keadaan pasar tembakau cerutu Indonesia khususnya di Eropa; walaupun konsumsi cerutu menurun, namun bagi tembakau cerutu Indonesia daya serap pasar masih mantap,

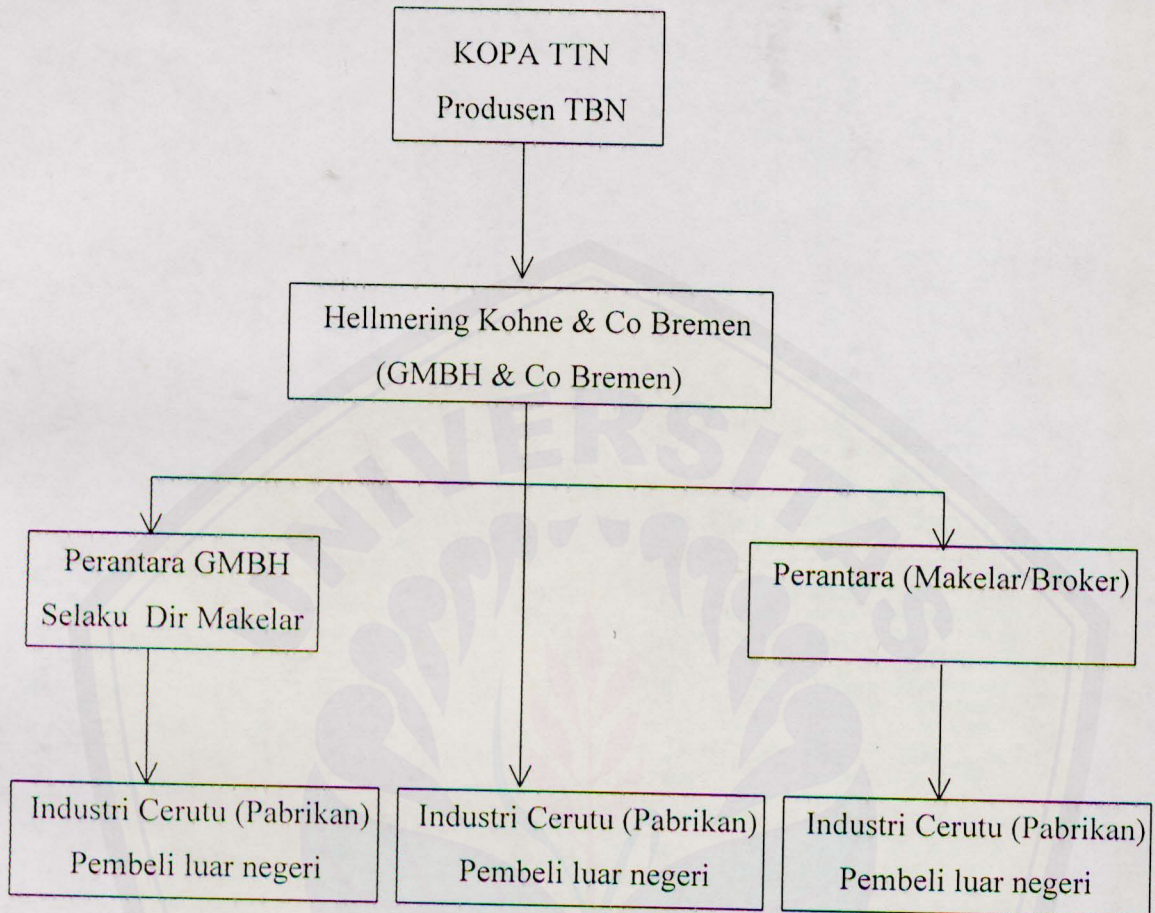
khususnya tembakau yang bermutu baik, karena adanya kecenderungan naiknya konsumsi cerutu bermutu tinggi dengan bahan tembakau alami (natuur), termasuk Tembakau Besuki No dan TBN (Surachmad, 2001).

Permintaan pasar tembakau, dipisahkan dalam tiga permintaan pasar yaitu :

(a) pasar lelang, (b) pasar Spanyol, (c) pasar luar pasar lelang dan pasar Spanyol. Pada umumnya melayani tiga kualitas, yaitu kualitas pembalut, pembungkus dan isi, tetapi tidak secara teratur setiap tahun (sehingga dapat diabaikan). Sehingga dalam pemasaran tembakau, kualitas memegang peranan penting. Kualitas tembakau yang akan dipasarkan, standarisasinya ditentukan sebelum barang dikirim dipasar lelang. Kualitas yang telah distandarisasi di Indonesia tersebut, dipasarkan lelang contohnya masih diuji lagi, oleh pedagang, disesuaikan dengan kebutuhan mereka (Kabul Santoso, 1991).

Eksportir yang masih mengikuti lelang hanya PTPN, sedangkan ekportir swasta dijual langsung dari Indonesia. Penjualan langsung dianggap lebih menguntungkan karena tidak lagi dibebani biaya jasa makelar, sewa gudang penampung, pengambilan contoh, biaya perawatan, serta resiko tembakaunya tidak laku bisa dihindari. Disamping itu, saat ini umumnya para eksportir sudah mengadakan kerjasama (joint) dengan pembeli luar negeri sehingga tidak memerlukan pemasaran lewat lelang (Suracmad, 2001)

Pemasaran merupakan faktor penting bagi suatu perusahaan baik perusahaan negara maupun perusahaan swasta. KOPA' TTN sebagai badan usaha swasta merupakan perusahaan perkebunan yang mengusahakan TBN. Di dalam aspek pemasaran TBN, fungsi saluran pemasaran amat penting khususnya dalam melihat mekanisme pada masing-masing lembaga pemasaran TBN. Saluran pemasaran TBN yang digunakan oleh KOPA TTN adalah sebagai berikut:



Gambar 3. Saluran pemasaran TBN di KOPA TTN

Sumber : KOPA TTN tahun 2000

2.3 Hipotesis

Berdasarkan latar belakang permasalahan serta kerangka pemikiran penelitian, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

1. Ekspor, produksi dan luas areal Tembakau Bawah Naungan (TBN) cenderung meningkat.
2. Volume ekspor berpengaruh terhadap luas areal tanam Tembakau Bawah Naungan (TBN).
3. Harga berpengaruh terhadap luas areal tanam Tembakau Bawah Naungan (TBN)..

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Penentuan Daerah Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Koperasi Tarutama Nusantara (KOPA TTN), Kecamatan Sukorambi, Kabupaten Jember yang didasarkan pada metode sampling sengaja (Purpose Sampling Method) dengan dasar pertimbangan bahwa KOPA TTN merupakan salah satu perusahaan yang memproduksi tembakau bawah naungan untuk diekspor sebagai bahan baku rokok (cerutu).

3.2 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif korelasional. Metode deskriptif berguna untuk melukiskan secara sistematis fakta atau karakteristik populasi tertentu dalam bidang tertentu secara cermat dan faktual. Sedangkan metode Korelasional merupakan kelanjutan dari metode deskriptif yang berfungsi untuk mencari hubungan-hubungan antara variabel-variabel yang diteliti (M. Nasir, 1988).

3.3 Metode Pengambilan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

1. Data primer adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan kantor KOPA TTN. Jadi jenis data yang diambil adalah data penunjang sebagai pelengkap dari data tertulis yang sudah ada yaitu data mengenai mekanisme pemasaran Tembakau Bawah Naungan (TBN)
2. Sedangkan data sekunder data yang diperoleh dari instansi terkait yaitu KOPA TTN, Dinas perkebunan. Jenis data yang diambil diantaranya berupa data luas areal tanam, produksi, harga dan volume ekspor serta data pemasaran dari Tembakau Bawah Naungan (TBN). Serta data yang digunakan dalam analisis ini data pada tahun 1990-1999.

3.4 Metode Analisis

Untuk menguji hipotesis yang pertama mengenai proyeksi volume ekspor, produksi dan luas areal TBN di KOPA TTN pada masa mendatang diuji dengan menggunakan garis trend. Menurut Agus Ahyari (1986), langkah-langkah untuk menentukan garis trend dengan menggunakan metode least square (metode kuadrat terkecil), dengan rumus sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

Untuk mencari nilai a dan b menggunakan rumus

$$a = \frac{\Sigma Y}{n}$$

$$b = \frac{\Sigma XY}{\Sigma X}$$

Syarat $\Sigma X = 0$

Dimana : Y = Ekspor, produksi, dan luas areal tanam TBN yang diramalkan untuk periode yang akan datang.

X = Unit waktu (musim tanam)

a = Konstanta

b = Slope (besarnya perubahan Y untuk satu perubahan X)

n = Jumlah data

Untuk menguji hipotesis yang kedua dan ketiga digunakan model fungsi Cobb Douglas dengan persamaan sebagai berikut (Soekartawi, 1990) :

$$Y = a X_1^{b_1} X_2^{b_2}$$

Dimana : Y = Luas areal (Ha)

X₁ = Volume ekspor (karton)

X₂ = harga (US\$)

a = konstanta

b_1 & b_2 = Koefisien regresi

Langkah untuk memudahkan pendugaan terhadap persamaan diatas maka persamaan tersebut diubah menjadi bentuk linier berganda dengan cara melogaritma persamaan tersebut.

Logaritma dari persamaan tersebut diatas adalah :

$$\text{Log } Y = \log a + b_1 \log X_1 + b_2 \log X_2$$

Cara untuk menguji pengaruh volume ekspor dan harga terhadap luas areal tembakau TBN dilakukan uji F dengan rumus sebagai berikut :

$$F = \frac{\text{kuadrat tengah regresi}}{\text{kuadrat tengah sisa}}$$

Kriteria pengambilan keputusan :

Jika $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$: H_0 ditolak

Jika $F_{\text{hitung}} \leq F_{\text{tabel}}$: H_0 diterima

Cara untuk melihat pengaruh variasi secara parsial digunakan uji t dengan rumus :

$$t_{\text{hitung}} = \left| \frac{b_i}{s_{b_i}} \right| \quad \text{dimana} \quad s_{b_i} = \sqrt{\frac{\text{Jumlah Kuadrat Sisa}}{\text{Kuadrat Tengah Sisa}}}$$

Keterangan : b_i = koefisien regresi

S_{b_i} = standart deviasi

Kriteria pengambilan keputusan :

$$t\text{-tabel} = t(\alpha, db)$$

$$(\alpha = 5\%; db = n - k - 1)$$

Keterangan :

n = jumlah sampel

k = jumlah variabel bebas

- $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka koefisien regresi dari faktor-faktor tertentu berpengaruh nyata terhadap luas areal.
- $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ maka koefisien regresi faktor-faktor tertentu berpengaruh tidak nyata terhadap luas areal.

Cara untuk menguji seberapa jauh variabel Y yang disebabkan oleh bervariasinya X_1 sampai X_2 , maka dihitung dengan nilai koefisien determinasi dengan rumus sebagai berikut :

$$R^2 = \frac{\text{Jumlah kuadrat regresi}}{\text{Jumlah kuadrat total}}$$

Untuk mekanisme pemasaran KOPA TTN dikaji secara deskriptif dengan melihat beberapa aspek antara lain :

1. Proses negosiasi yang dilakukan KOPA TTN didalam ekspor Tembakau Bawah Naungan (TBN).
2. Saluran pemasaran yang digunakan dalam pemasaran Tembakau Bawah Naungan (TBN).
3. Lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat di dalam pemasaran Tembakau Bawah Naungan (TBN).

3.5 Terminologi

1. Agroindustri tembakau adalah perusahaan pengolah daun tembakau mentah menjadi daun tembakau masak yang siap dipasarkan/ekspor untuk bahan baku rokok.
2. Budidaya Tembakau Bawah Naungan adalah teknik budidaya tembakau Na Oogst menggunakan perlakuan naungan (waring) sebagai penutup pada areal pertanaman.
3. Produksi adalah keseluruhan hasil TBN yang diperoleh dalam satu kali musim tanam, diukur dalam kg.
4. Volume ekspor adalah jumlah produk TBN yang diekspor ke luar negeri, yang dinyatakan dalam bentuk satuan karton, dimana 1 karton sebesar 60 kg.
5. Luas areal adalah keseluruhan luas lahan yang ditanami TBN pada tiap-tiap musim tanam diukur dalam hektar (Ha).
6. Harga TBN adalah Nilai hasil produksi TBN yang diperoleh dari hasil penjualan dan dinilai dengan US\$ (Dolar USA), mata uang sesuai dengan lokasi pasar ekspor TBN.
7. Periode data yang digunakan dalam penelitian ini adalah pada periode tahun 1990/1991 sampai dengan 1998/1999.
8. Trend adalah perkembangan produksi atau nilai tambah bruto komoditas tembakau bawah naungan (TBN) selama kurun waktu 9 tahun (1990-1999).
9. Permintaan TBN adalah jumlah permintaan TBN yang dibutuhkan oleh eksportir.
10. Pengukuran jumlah permintaan berdasarkan tingkat kualitas ditinjau dari TBN sebagai bahan pembuat cerutu adalah sebagai berikut :
 - a. Kualitas Dekblad (pembalut)
 - adalah kualitas tembakau untuk bahan pembalut luar cerutu.
 - diambil dari daun tembakau yang disebut koseran (Kos), dimana mempunyai bentuk daun yang ujungnya bulat dan untuk dekblad ini, kos yang dipilih adalah berwarna terang, elastis dan uratnya halus.
 - Selain kos, bagian daun tidak tembakau yang dapat digunakan sebagai dekblad adalah bagian kaki (KAK) yang mempunyai bentuk daun agak lebar dan ujungnya agak kuning.

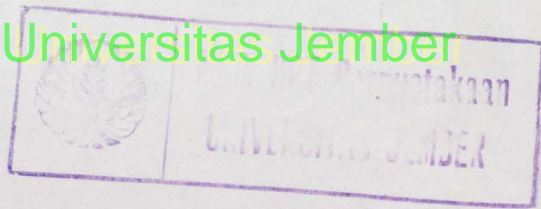
b. Kualitas Omblad (pembungkus)

- adalah kualitas tembakau untuk bahan pembalut dalam cerutu atau sebagai pembungkus
- diambil dari daun tembakau yang disebut TNG yang mempunyai ciri bentuk daun berdiameter lebih pendek dari KAK dan lebih runcing
- untuk pembungkus ini dipilih tembakau kering yang berwarna agak terang (agak kotor), uratnya halus sampai agak kasar.

c. Kulit filler (isi)

- adalah kualitas tembakau untuk bahan isi cerutu/ kunyah/ chewing
- untuk filler/ isi cerutu, biasanya hanya diambil dari bagian daun PUT yang mempunyai bentuk daun dengan diameter yang sempit dan ujungnya sangat runcing.

11. Pemasaran adalah suatu kegiatan ekonomi yang berfungsi membawa atau menyampaikan barang dari produsen atau petani ke konsumen (lembaga pemasaran) dan perusahaan (eksportir).
12. Mekanisme Pemasaran adalah Cara kerja antara keseluruhan bagian dari pemasaran TBN di KOPA TTN.
13. Saluran pemasaran adalah mata rantai pemasaran yang digunakan untuk menyampaikan komoditi atau produksi dengan menyelenggarakan kegiatan pembelian, penjualan pengangkutan serta fungsi-fungsi pemasaran dari produsen ke konsumen.
14. Lembaga pemasaran adalah lembaga-lembaga yang berperan aktif dalam rantai pemasaran tembakau bawah naungan (TBN).



IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1 Sejarah Singkat Koperasi Agrobisnis Tarutama Nusantara

Pembentukan Koperasi Tarutama Nusantara berawal dari adanya kesepakatan empat sekawan, yaitu HA. Ismail, H. Abdul Kahar Muzakir, Soeyitno CH dan Heru Tisdamarna pada tanggal 13 April 1990, untuk bekerja sama secara kooperatif dengan menerapkan landasan koperasi dalam bidang usaha Tembakau Bawah Naungan (TBN).

Kemudian pada tanggal 28 Juli 1990 dibentuklah Koperasi Agrobisnis "TARUTAMA NUSANTARA" yang berbadan hukum atau yang disingkat KOPA TTN dengan alamat Jl. Brawijaya no. 3 Jubung Jember. Pada awal berdirinya KOPA TTN beranggotakan 22 orang dan sampai 30 September 1999 menjadi 65 orang, terdiri dari masyarakat sekitarnya yang terkait dalam bidang agrobisnis dan menyetujui serta mentaati AD/ART KOPA TTN.

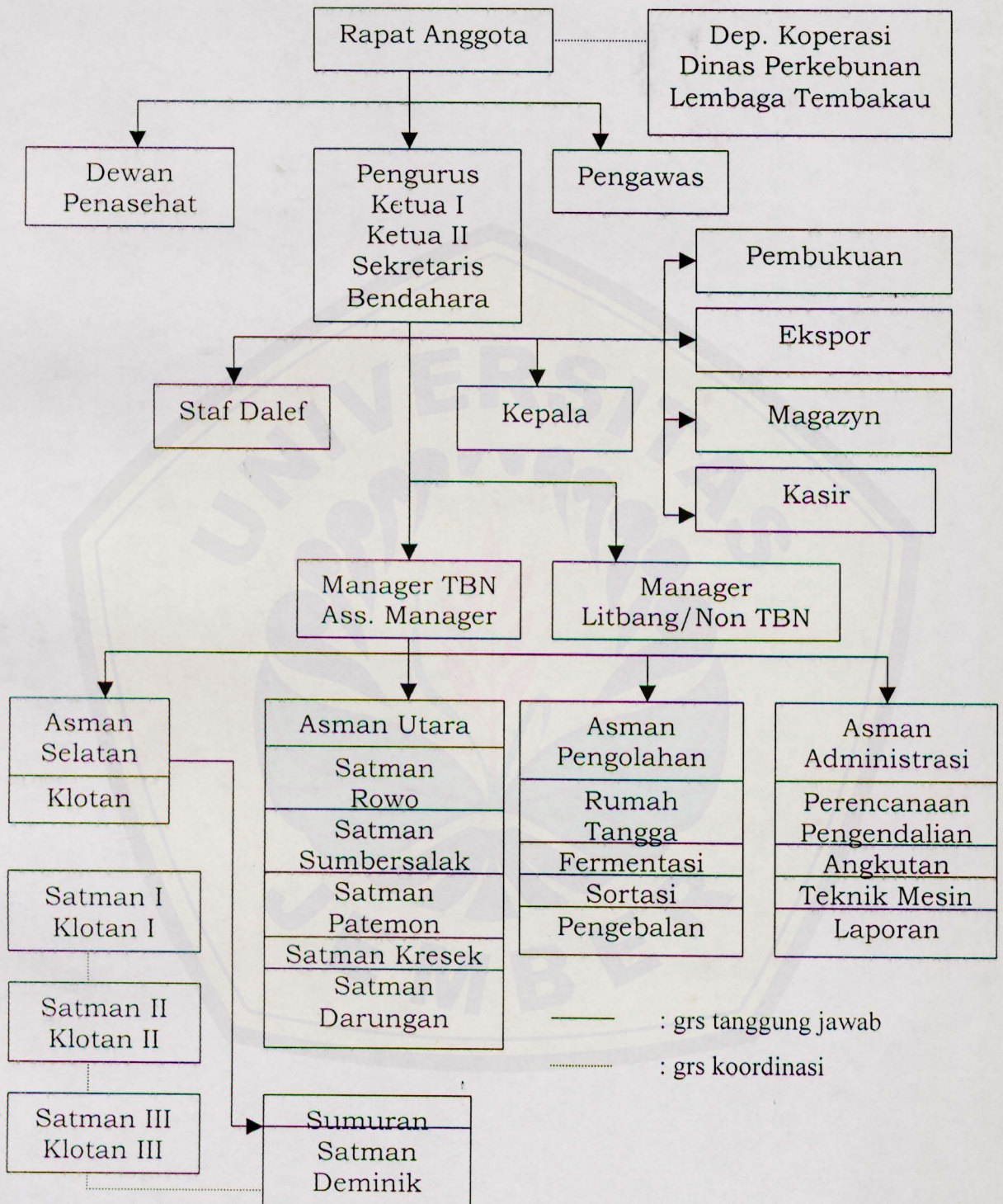
KOPA TTN mendapatkan pengakuan badan hukum No. 6913/BH/II/90 tanggal 24 Desember 1990 dan mendapat sertifikat dengan predikat klasifikasi A "Sangat Mantap" pada tahun 1994. Sedangkan pada kepengurusannya, duduk sebagai Ketua I adalah H. Abdul Kahar Muzakir.

Sejak awal berdirinya KOPA TTN merupakan binaan Departemen Koperasi, Dinas Perkebunan dan Lembaga Tembakau dan mendapat perhatian penuh dari Bupati KDH Tk. II Jember.

Bidang usaha TBN yang menjadi landasan koperasi KOPA TTN, sampai saat ini tetap menjadi usaha pokok koperasi agrobisnis tersebut dimana produksi yang dilaksanakan berdasarkan pesanan dan kesepakatan dengan pihak importir yang dituangkan dalam Letter of Commitment (L/C).

4.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi KOPA TTN merupakan suatu rangkaian koodinasi dari masing-masing komponen yang ada dan dapat digambarkan dalam gambar 4.



Gambar 4. Struktur Organisasi Koperasi Agrobisnis Tarutama Nusantara

Adapun tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian organisasi adalah sebagai berikut :

a. Rapat anggota

Merupakan alat kelengkapan organisasi yang memegang kekuasaan tertinggi dalam menentukan kebijaksanaan dan program kerja yang harus dilaksanakan pengurus/Badan Pengawas KOPA TTN.

Adapun tugas dari rapat Anggota ini adalah :

- Menetapkan anggaran dasar
- Menetapkan kebijaksanaan umum di bidang organisasi, manajemen dan usaha koperasi
- Pemilihan, pengangkatan, pemberhentian pengurus dan Badan Pengawas
- Menetapkan rencana kerja, rencana anggaran pendapat dan belanja koperasi serta pengesahan laporan keuangan
- Pengesahan pertanggungjawaban pengurus dalam pelaksanaan tugasnya
- Pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU)
- Penggabungan, peleburan, pembagian dan pembubaran koperasi

b. Departemen Koperasi

Merupakan instansi pemerintah dilingkungan Departemen yang ditunjuk dan ditetapkan oleh menteri untuk melaksanakan bimbingan dan pengawasan dalam mengamankan dan memperkuat kehidupan KOPA TTN. Departemen Koperasi disebut pejabat yang ditunjuk pemerintah.

c. Dewan Penasehat

Merupakan alat kelengkapan organisasi yang bertugas memberikan pertimbangan dan usulan-usulan serta nasehat kepada pengurus dalam usahanya melaksanakan kebijaksanaan KOPA TTN.

d. Pengurus

Merupakan orang-orang yang dipilih dan diangkat oleh anggota dalam rapat anggota untuk memangku jabatan kepengurusan dalam menangani organisasi dan usaha kerja

KOPA TTN dalam jangka waktu tertentu. Adapun tugas pengurus antara lain adalah :Memimpin organisasi dan usaha koperasi

- Melakukan segala perbuatan hukum untuk dan atas nama koperasi serta mewakilinya dihadapan dan di luar pengadilan
- Menyusun pembagian kerja/tugas diantara pengurus secara tertulis
- Bertanggung jawab kepada rapat anggota
- Menyelenggarakan pembinaan terhadap anggota guna meningkatkan kemampuan usahanya, memimpin dan mengawasi serta mengendalikan karyawan untuk tujuan keberhasilan koperasi

e. Badan Pengawas

Merupakan orang yang dipilih dan diangkat oleh anggota KOPA TTN yang ditetapkan dalam rapat anggota sebagai wakil anggota untuk melakukan pemeriksaan dan pengawasan terhadap tata kehidupan KOPA TTN.

Adapun Tugas Badan Pengawasan antara lain :

- Mengawasi pelaksanaan kebijaksanaan pengurus
- Memeriksa dan meneliti kebenaran buku-buku dan catatan-catatan yang berhubungan dengan kegiatan organisasi dan usaha koperasi sekurang-kurangnya 3 bulan sekali dengan membuat berita acara pemeriksaan
- Melaporkan hasil pemeriksaannya kepada pejabat melalui pengurus koperasi
- Memeriksa dan meneliti neraca akhir tahun dan perhitungan hasil usaha
- Membuat laporan tahunan secara tertulis

f. Staf Dalef

Merupakan alat kelengkapan organisasi yang yang menjabat sebagai staf yang mempunyai tugas dan wewenang dalam pengendalian dan efisiensi serta memeriksa dan membuat schedul kerja dan bertanggung jawab kepada pengurus.

g. Kepala Kantor

Merupakan alat kelengkapan organisasi yang bertugas dan mempunyai wewenang untuk memelihara kantor serta bertanggung jawab terhadap keberadaannya dimana mempunyai tugas antara lain :

- Melakukan kegiatan operasional tata usaha yang meliputi surat menyurat, kebutuhan alat-alat kantor dan perlengkapannya
- Menyimpan dan mengarsip dokumen perusahaan

h. Bidang Sumber Daya Manusia

Merupakan alat kelengkapan organisasi yang bertugas melaksanakan kegiatan KOPA TTN di bidang ketenagakerjaan, kesejahteraan sosial dan berupaya meningkatkan produktifitas sumber daya manusia

i. Bidang Pembukuan

Merupakan alat kelengkapan organisasi yang mempunyai tugas antara lain :

- Menyusun dan membuat laporan keuangan secara periodik
- Membukukan keluar masuknya uang ke dalam buku harian dan buku kontrol perusahaan

j. Bidang Ekspor

Merupakan staf yang mempunyai tugas :

- Membuat surat-surat perlengkapan keperluan ekspor secara menyeluruh
- Bertanggung jawab atas kelancaran pengiriman barang sampai ke tangan pemesan atau pembeli

k. Magazyn

Karyawan yang bertugas dan bertanggung jawab terhadap jumlah barang di gudang dan administrasi pencatatan pengeluaran dan penerimaan barang.

l. Kasir

Merupakan karyawan yang mempunyai tugas :

- Bertanggung jawab terhadap keluar masuknya uang KOPA TTN, memberikan nomor bon, baik kredit maupun debit sebagai bukti transaksi dan mencatatnya

ke dalam buku kas harian dan

- Membayar gaji para pekerja

m. Manager

Merupakan orang yang mempunyai tugas antara lain :

- Menjalankan pekerjaan yang diberikan oleh pengurus
- Memimpin, memerintah serta mengontrol bagian-bagian yang ada dibawahnya dan
- Bertanggung jawab kepada pengurus atas kelancaran segala proses kegiatan operasional KOPA TTN

Dalam melaksanakan tugasnya manager dibantu oleh seorang wakil manager.

n. Asman Non Tembakau dan Industri Kios

Merupakan karyawan yang bertugas mengawasi dan menjaga pelaksanaan produksi selain tembakau agar tercapai kualitas maupun kuantitas sesuai yang telah direncanakan.

o. Asman (Asisten Manager) dan PJG (Penanggung Jawab Gudang)

- Asman bertugas mengawasi dan mengontrol semua satman/mandor
- PJG mengawasi dan mengontrol semua aktifitas mandor dan para petugas pelaksana kegiatan di gudang pengelolaan tembakau

p. Satman (Satuan Manager/Mandor)

Merupakan karyawan yang mempunyai tugas :

- Mengawasi dan memberikan perintah kepada pekerja (Buruh)
- Memimpin dan mengawasi pekerja selama melakukan sortasi fermentasi sampai pada pengebalan dan
- Bertanggung jawab atas kelancaran proses produksi

q. Klotan

Merupakan kelompok tani yang bekerja sama dengan pihak KOPA TTN untuk menanam tembakau yang diinginkan, sedangkan inti merupakan lahan tanaman tembakau yang dikelola sendiri KOPA TTN.

4.3 Keanggotaan KOPA TTN

KOPA TTN dalam menghimpun anggota untuk melaksanakan usaha TBN mempunyai persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi, yaitu :

- a. Harus menjadi anggota koperasi
- b. Bersedia menyediakan tanah dan gudang pengering serta bersedia menanam TBN berjangka 3 (tiga) tahun dengan sistem glebakan dibawah pengelolaan manajemen KOPA TTN
- c. Bersedia menyediakan seluruh modal usaha dan
- d. Seluruh hasil produksi tembakau kering dari anggota koperasi akan dibeli oleh KOPA TTN dengan harga yang sudah disepakati bersama

4.4 Proses Produksi

4.4.1 Usaha Tani

Keseluruhan proses produksi yang dilakukan diawali dengan penyediaan lahan yang akan digunakan untuk menanam TBN, dimana pemilihan lokasi yang dilakukan berdasarkan beberapa kriteria yaitu :

1. Lahan sebelumnya tidak ditanami tebu.
2. Areal yang akan dijadikan lahan tersebut memiliki sistem irigasi yang bagus sehingga kebutuhan air dapat terpenuhi dengan baik dan
3. Lahan yang dipilih diprioritaskan pada lahan yang tersedia pada umumnya dimiliki tidak hanya oleh satu orang tetapi beberapa orang, artinya bahwa dalam suatu blok areal pertanaman TBN dibutuhkan lahan dengan luas sekitar 3 Ha sehingga KOPA TTN harus menggabungkan lahan untuk menjadikan satu blok dengan pertimbangan efisiensi biaya penggunaan waring.

Proses selanjutnya adalah persiapan lahan yang akan ditanam dengan membuat bedengan dan proses-proses persiapan lahan lainnya dan dilanjutkan dengan kegiatan budidaya yang diawali dengan pemilihan bibit yang akan digunakan, penanaman, pemeliharaan menggunakan sarana produksi lainnya, seperti pupuk dan obat-obatan

sampai pada panen. Dalam penanaman tembakau bawah naungan dilakukan secara serempak/ tidak bertahap diseluruh areal yang akan ditanami.

4.4.2 Penanganan Pasca Panen

1. Bahan Baku

Daun hijau tembakau setelah dipetik dari sawah diikat dengan tali goni/stg (satu tali goni @ 30 lembar daun) yang selanjutnya dilakukan curing/pengeringan yaitu proses pengeringan yang berlangsung sejak daun tembakau dipetik dari tanaman sampai turun rompos dari gudang pengering, dengan tujuan agar tembakau warna hijau segar menjadi tembakau warna coklat kering, dimana hasil akhir pengeringan tersebut adalah kualitas dekblad, omblad dan chewing/filler merupakan bahan baku bagi KOPA TTN.

2. Proses Pengolahan TBN

Pengolahan TBN merupakan kelanjutan pengeringan yang dilaksanakan di gudang pengolah, mulai dari pekerjaan saring rompos, fermentasi, bir-biran, sortasi sampai pengepakan yang siap dijual/ekspor. Kelima tahapan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

a. Tahap Saring Rompos

Serangkaian pekerjaan pengecekan meliputi :

- Berat tembakau TBN dari gudang pengering
- Kondisi tembakau untuk persiapan fermentasi dan
- Mengklasifikasikan mutu tembakau romposan dan memisahkan tembakau-tembakau mutu rendah.

b. Fermentasi

Fermentasi merupakan tahapan pengolahan tembakau untuk meratakan kondisi tembakau yang pada umumnya masih variabel melalui proses pemupukan (stapel) sesuai kualitasnya dengan urutan tahapan stapelan berdasarkan berat, luas dasar, tekanan yang

telah di tentukan untuk masing-masing stapelan tersebut (stapel A, B, C dan seterusnya). Fermentasi tembakau bertujuan untuk meningkatkan kualitas seperti meningkatkan daya bakar, aroma, mengurangi nyegrak/iritasi pada tenggorokan dan lain sebagainya.

3. Tahap Sortasi

Sortasi adalah kegiatan menggolongkan daun tembakau setelah di fermentasi sesuai kualitas yang ditetapkan. Dasar pertimbangan dilakukan sortasi adalah karena setiap unting daun yang tidak sesuai dengan kualitas yang ditetapkan. Adapun kegiatan sortasi secara rinci meliputi : prasortasi I/II, blok sirtasi (sortasi mutu), detail sortasi, Nazien dan grading/pemartaian

4. Tahap Pengepakan

Pengepakan tembakau sebagai komoditi ekspor dikemas dalam bentuk boks dari kertas karton yang dilengkapi dengan sarana yang diperlukan, terkecuali ada permintaan lain bahwa kemasan tersebut pembungkusnya dari tikar purun dan lain sebagainya. Kemasan yang mempunyai berat 60 kg dengan ukuran boks : 75 x 75 x 50 cm, dan apabila berat kemasan 200kg ukuran boks yang digunakan dengan ukuran : 100 x 65 x 70 cm.

5. Tahap Fumigasi

Merupakan tahap dilakukan untuk mencegah serangan hama selama dalam penyimpanan maupun pengiriman ke tujuan pasar. Fumigasi dilakukan dengan tablet jenis racun (phostoxin) dan setelah selesai dalam proses peracunan (\pm 5 hari) tembakau tersebut merupakan komoditi yang siap diekspor.

4.4.3 Pemasaran

Koperasi Tarutama Nusantara merupakan produsen dan sekaligus eksportir tembakau bawah naungan (TBN). Jumlah produksi yang siap dipasarkan adalah Ready for Sale yang terdiri dari 3 kualitas, yaitu dekblad, omblad dan chewing. Produksi yang dihasilkan ini dipasarkan/ekspor menurut pesanan dan kesepakatan yang telah ditandatangani ke Swiss, Jerman dan Amerika Serikat. Konsumen atau pembeli dari TBN adalah para industri cerutu diluar negeri dan pedagang tembakau luar negeri.

4.4.4 Gambaran Umum TBN dan Eksportir Tembakau di Jember

Tembakau Bawah Naungan (TBN) merupakan tembakau bahan cerutu, pengusahaannya dimulai tahun 1984 di Jember oleh PTP-XXVII, kemudian diikuti oleh PT. Tempurejo, Koperasi Tarutama Nusantara, PT. Restu Bumi Persada dan PT Puspa Nusa Jawa. Pengusahaan TBN ini dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan dekblad /pembalut serta sebagai substitusi "Shade Grown Tobacco" dari Connecticut, Brasil, Republik Dominica dan sebagainya serta tembakau Deli yang akhir-akhir ini produksinya merosot dan harganya naik tajam.

Penanaman TBN ini didasarkan pada Letter of intend (pesanan dari pembeli luar negeri), sehingga jumlah areal dan produksinya terkontrol sesuai dengan kebutuhan daya serap pasar dan pemasarannya relatif lancar dan cukup mantap.

Untuk dapat menjadi ekportir tembakau, diperlukan keahlian dan sarana agar dapat menghasilkan tembakau bermutu baik, karena perdagangan tembakau adalah perdagangan taste (cita rasa).

Meskipun sejak akhir tahun 1987, pelaksana ekspor tembakau tidak lagi sebagai eksportir terdaftar, namun jumlah eksportir tembakau beberapa tahun terakhir ini jumlahnya menurun. Beberapa masalah yang menyebabkan berkurangnya eksportir antara lain adanya persaingan antar pengusaha, meningkatnya biaya produksi dilain pihak harga jual ekspor cenderung menurun (kecuali kualitas baik), terjadinya penggabungan beberapa industri (konstelasi) sehingga bargaining position eksportir lemah, adanya persaingan dari negara produsen tembakau lainnya, perilaku konsumen

yang menghendaki tembakau mutu baik dilain pihak upaya peningkatan kualitas yang dilakukan belum membuahkan hasil seperti yang diharapkan.

Pada tahun 80-an eksportir tembakau sekitar 45, tetapi yang aktif sampai sekarang tinggal 30 eksportir. Dari 30 eksportir tersebut yang berdomisili di Jawa Timur kurang lebih 28 eksportir termasuk 24 eksportir berada di Jember yaitu:

- | | |
|---------------------------------|-------------------------------------|
| 1. PTPN X* | 13. PT. Banyumukti * |
| 2. PT. Ledokombo* | 14. PT Pontang Agung* |
| 3. PT. Tempurejo* | 15. PT Votob |
| 4. PT. Mayangsari* | 16. PT Detabak Internasional* |
| 5. Koperasi Tarutama Nusantara* | 17. Fa. Firmansyah |
| 6. PT. Restu Bumi* | 18. PT. Puspa Nusa Jawa* |
| 7. PT. GMT* | 19. PT. Bunga Citra Abadi |
| 8. PT. Mangli Djaya Raya* | 20. PT Abdi Guna Karya |
| 9. PT. Indonesia Dwi Sembilan* | 21. PT. Ometraco Indonesia Indah |
| 10. UD. Hari Basuki* | 22. PT. Adi Sampurna |
| 11. UD. Kemungningsari* | 23. PT. Pandu Sata Utama |
| 12. UD. Trisnoadi* | 24. PT. Bobindo Industri Nusantara* |

Sumber: Lembaga Tembakau Cabang Jatim II Jember tahun 2001

Dari eksportir tembakau tersebut yang aktif mengekspor tembakau cerutu dan berdomisili di Jember 17 ekportir (bertanda *). Sedangkan eksportir yang aktif mengekspor tembakau bawah naungan (TBN) ada 5 eksportir, yaitu :

1. PTPN X
2. PT. Tempurejo
3. Koperasi Tarutama Nusantara
4. PT. Restu Bumi Persada Putra
5. PT. Ledokombo.

Sebagian besar eksportir cerutu tersebut bekerjasama (Joint) dengan pembeli luar negeri, baik dalam hal pembelian di dalam negeri maupun dalam penjualan/eksportnya.

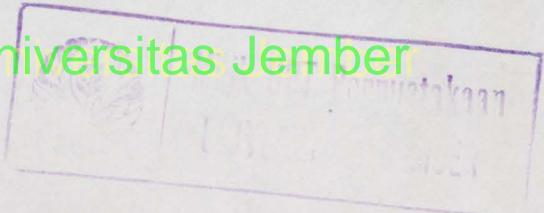
Selama ini dirasakan sulit bagi eksportir kecil dan pedagang baru dalam memasok tembakau ke negara tertentu atau pembeli tertentu. Hal tersebut disebabkan karena dalam perdagangan tembakau nama baik serta kepercayaan/trade mark dari eksportir tembakau sangat menentukan dan dijadikan jaminan oleh pembeli.

Gambaran pemasaran ekspor tembakau di kabupaten Jember dapat dilihat dari nilai ekspor yang ditunjukkan Tabel 5.

Tabel 5. Volume Ekspor dan Nilai Ekspor Tembakau di Kabupaten Jember Tahun 1999

Tembakau	Volume ekspor (Ton)	Nilai Ekspor (US\$)	Harga (US\$/Ton)
Na-Oogst	11.753,043	41.225.478,043	3.507,642
VO	8.114,517	7.963.181,510	981,350
Bobin	163,854	2.635.336,710	16.083,444
Cerutu	161,212	550.298,700	3.413,509

Sumber : Dinas Perkebunan Daerah Tingkat II Jember Tahun 1999

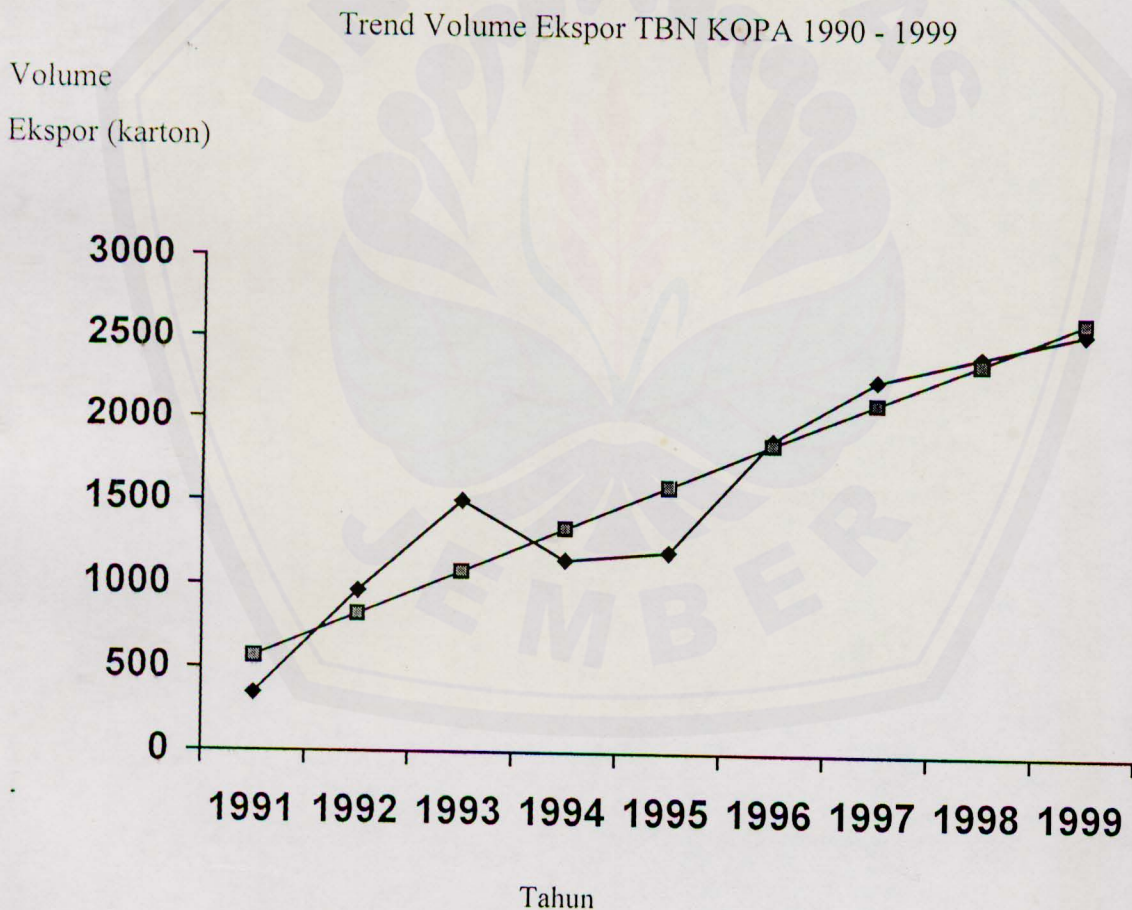


V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1 Proyeksi Volume Ekspor, Produksi dan Luas Areal Tanam Tembakau Bawah Naungan (TBN)

5.1.1 Proyeksi Volume Ekspor TBN

Volume ekspor TBN pada Kopa TTN selama kurun waktu tahun 1991 – 1999 mengalami trend yang meningkat. Proyeksi volume ekspor TBN dari hasil uji trend didapatkan nilai koefisien regresi 255,55, dan persamaan garis trendnya adalah $y = 1591,22 + 255,55 x$. Secara grafis & trendnya seperti tampak pada gambar 5.



Gambar 5. Trend Volume Ekspor TBN KOPA 1990 – 1999

Dari grafik trend permintaan TBN cenderung meningkat selama kurun waktu 1990 – 1999. Berdasarkan nilai koefisien regresi sebesar 255,55, artinya volume Ekspor TBN setiap musim tanam/tahunnya meningkat sebesar 255,55 karton. Data volume ekspor dan trend selengkapnya dapat dilihat pada tabel 6 sebagai berikut :

Tabel 6. Volume Ekspor dan Trend TBN Tahun 1991 – 1999

Tahun	Volume Ekspor (karton)	Trend (karton)
1991	346	569,02
1992	964	824,57
1993	1500	1080,12
1994	1150	1335,67
1995	1200	1591,22
1996	1875	1846,77
1997	2250	2102,32
1998	2400	2357,87
1999	2546	2613,42

Sumber : KOPA TTN Tahun 1999

Dari gambar 5. dan tabel 6. serta persamaan garis trend linier tersebut di atas ditunjukkan bahwa volume ekspor TBN KOPA TTN mengalami peningkatan sebesar 255,55 karton pertahun. Peningkatan ini disebabkan adanya permintaan dari eksportir yang cenderung meningkat. Dimana permintaan eksportir terhadap TBN KOPA TTN yang meningkat disebabkan dari kualitas TBN dari KOPA TTN menunjukkan kualitas ekspor yang sesuai dengan keinginan importir luar negeri.

Dalam beberapa tahun volume ekspor mengalami fluktuasi. Pada tahun 1994 volume ekspor TBN mengalami penurunan dimana penurunan ini disebabkan oleh produk TBN yang telah siap akan diekspor dan dipesan oleh pembeli, beberapa produk TBN yang diekspor itu ada yang ditolak oleh pembeli pada saat melakukan inspeksi karena tidak sesuai dengan standar mutu atau kualitas produk yang telah dipesan

sebelumnya. Sebab lain yang menjadikan beberapa produk tembakau TBN mulai menurun ekspornya dikarenakan berkurangnya permintaan tembakau di pasar dunia dikarenakan akibat adanya kampanye anti merokok, peraturan pemerintah di beberapa negara yang melarang merokok ditempat umum/tertentu, keharusan pemasangan peringatan diatas label pembungkus bahwa merokok merugikan kesehatan dan pembatasan ataupun larangan pembuatan iklan atau reklame.

Pada beberapa tahun menunjukkan volume ekspor mengalami peningkatan, ini dikarenakan situasi beberapa tahun terakhir pola konsumsi tembakau cerutu dunia menunjukkan corak yang berlainan yaitu perubahan selera penghisap cerutu yang menghendaki rasa yang lebih ringan, netral dan bukan rasa berat. Akibat beralihnya mode cerutu dari yang berukuran besar dan panjang menjadi cerutu yang ramping (Cigarillo), dimana cigarillo berasal dari bahan baku TBN, maka dengan beralihnya selera konsumen tersebut akan menyebabkan permintaan akan produk TBN akan meningkat.

Dari trend volume ekspor seperti terlihat di atas maka dapat diketahui proyeksi volume ekspor TBN lima tahun ke depan, adapun proyeksi lima tahun selanjutnya adalah sebagai berikut :

$$\text{Tahun 2000} = 1591,22 + 255,55 (5) = 2868,90 \text{ karton}$$

$$\text{Tahun 2001} = 1591,22 + 255,55 (6) = 3124,52 \text{ karton}$$

$$\text{Tahun 2002} = 1591,22 + 255,55 (7) = 3388,07 \text{ karton}$$

$$\text{Tahun 2003} = 1591,22 + 255,55 (8) = 3635,62 \text{ karton}$$

$$\text{Tahun 2004} = 1591,22 + 255,55 (9) = 3891,17 \text{ karton}$$

Apabila memperhatikan proyeksi volume ekspor KOPA TTN sampai tahun 2004 menunjukkan bahwa KOPA TTN sangat prospektif dimasa yang akan datang dan merupakan usaha yang menjanjikan dalam kegiatan pertanian.

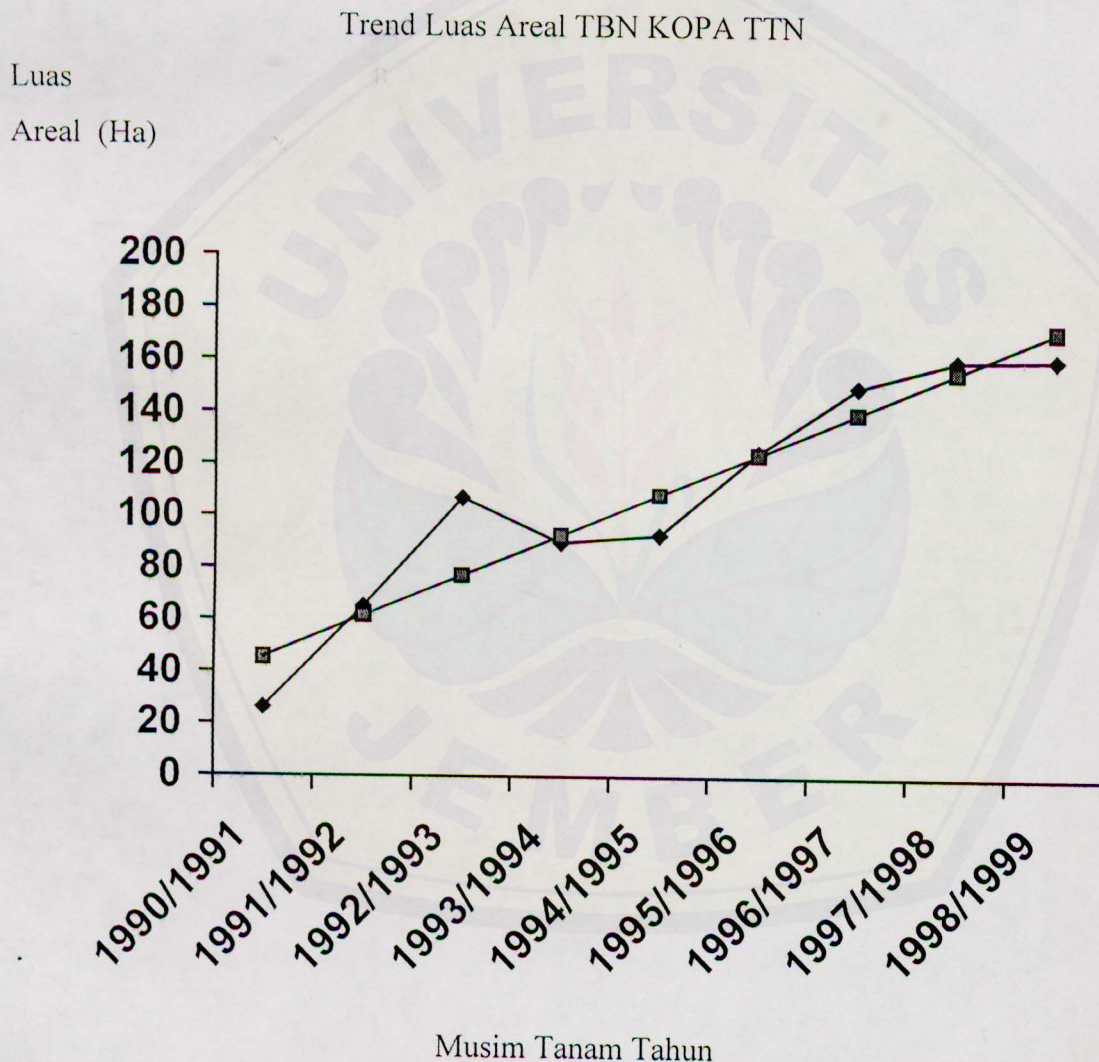
Beberapa hal yang dapat dijadikan alasan terhadap meningkatnya trend dan proyeksi volume ekspor diantaranya, adalah :

1. Permintaan eksportir akan TBN yang berkualitas.
2. Jumlah produksi TBN yang meningkat dan disertai dengan kualitas yang baik.

3. Harga jual produk yang semakin meningkat.

5.1.2 Proyeksi Luas Areal dan Produksi TBN

Proyeksi luas areal tembakau TBN dari hasil uji trend, didapat nilai koefisien regresi sebesar 15,74. Dan persamaan garis trendnya adalah $y = 108,51 + 15,74 x$. Secara grafis trendnya seperti tampak pada gambar 6.



Gambar 6. Trend Luas Areal TBN KOPA TTN Periode Tahun 1990/1991 – 1998/1999

Dari grafik trend luas areal TBN ditunjukkan bahwa luas areal cenderung meningkat selama musim tanam 1991 – 1999. Nilai koefisien regresi sebesar 15,74 ini menunjukkan bahwa luas areal TBN setiap musim tanam meningkat sebesar 15,74 Ha. Data luas areal dan trend tampak pada tabel 7.

Tabel 7. Luas Areal dan Trend TBN KOPA TTN Musim Tanam 1990/1991 – 1998/1999

Tahun	Luas Areal (Ha)	Trend (Ha)
1990/1991	26	45,55
1991/1992	65	61,29
1992/1993	107	77,03
1993/1994	90	92,77
1994/1995	93	108,51
1995/1996	125	124,25
1996/1997	150	139,99
1997/1998	160	155,73
1998/1999	160,6	171,47

Sumber : KOPA TTN Tahun 1999

Jika dilihat pada tabel di atas, ternyata areal tanaman TBN KOPA TTN meningkat terus antara musim tanam 1990/1991 sampai dengan 1998/1999. Meningkatnya areal tanaman tembakau TBN tersebut bisa berarti karena ada harapan keuntungan yang meningkat pada usaha tani tembakau TBN, bisa juga karena diversifikasi yang dilakukan KOPA TTN sebagai tanaman alternatif. Bagi perusahaan swasta biasanya apabila ada kecenderungan menguntungkan, mereka akan mengusahakannya lebih intensif sebagai usaha mengejar keuntungan.

Dari trend luas areal seperti di atas maka dapat diketahui proyeksi luas areal TBN lima tahun ke depan, adapun proyeksi lima tahun selanjutnya adalah :

$$\text{Musim Tanam 1999/2000} = 108,51 + 15,74 (5) = 187,21 \text{ Ha}$$

$$\text{Musim Tanam 2000/2001} = 108,51 + 15,74 (6) = 202,95 \text{ Ha}$$

$$\text{Musim Tanam 2001/2002} = 108,51 + 15,74 (7) = 218,69 \text{ Ha}$$

Musim Tanam 2002/2003 = $108,51 + 15,74 (8) = 234,43$ Ha

Musim Tanam 2003/2004 = $108,51 + 15,74 (9) = 250,17$ Ha

Produksi dan trend TBN pada KOPA TTN selama kurun waktu 1990/1991 sampai dengan 1998/1999 mengalami trend yang meningkat, dimana jumlah produksi yang dihasilkan dan trend hasil perhitungan tercantum dalam tabel 8.

Tabel 8. Produksi dan Trend TBN KOPA TTN Musim Tanam 1990/1991 – 1998/1999

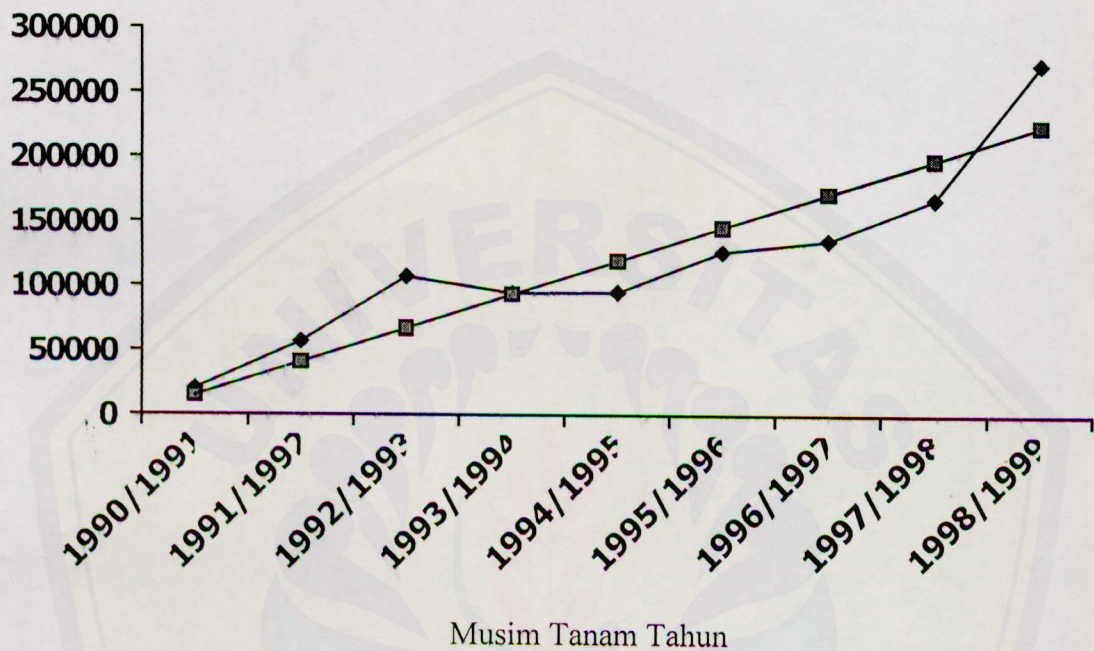
Tahun	Produksi (Kg)	Trend (Kg)
1990/1991	20.000	14.706,12
1991/1992	57.000	40.854,84
1992/1993	107.000	67.003,56
1993/1994	94.000	93.152,28
1994/1995	95.000	119.301
1995/1996	126.027	145.449,72
1996/1997	135.000	171.598,44
1997/1998	167.336	197.747,16
1998/1999	272.354	223.895,88

Sumber : KOPA TTN Tahun 1999

Dari tabel 8 dapat terlihat bahwa terdapat kecenderungan meningkatnya produksi yang dihasilkan. Proyeksi produksi TBN dari hasil uji trend, didapat nilai koefisien regresi sebesar 631,39. Persamaan garis trendnya adalah $y = 119.301 + 26148,27 X$. Secara grafis trendnya seperti tampak pada gambar 7.

Trend Produksi TBN KOPA TTN

Produksi (Kg)



Gambar 7. Trend Produksi TBN KOPA TTN periode tahun 1990/1991 – 1998/1999

Dari grafik dan persamaan garis trend linier tersebut, TBN cenderung meningkat selama kurun waktu musim tanam 1991 – 1999. Berdasarkan nilai koefisien regresi sebesar 26.148,72 menunjukkan bahwa jumlah produksi TBN mengalami peningkatan sebesar 26.148,72 kg setiap musim tanam. Peningkatan produksi TBN yang terjadi ini disebabkan oleh meningkatnya permintaan dari eksportir/importir, meningkatnya areal tanaman, itu berarti teknologi yang digunakan untuk budidaya sudah lebih baik, keadaan cuaca (hujan) dan iklim yang sesuai bagi pertumbuhan tembakau, cara perawatan mulai dari penanaman sampai penanganan pasca panen yang baik, cara perawatan tanaman TBN yang lebih intensif mengakibatkan produk TBN tersebut sulit terserang hama. Hal ini juga menunjukkan bahwa produksi TBN dengan kualitas ekspor memberikan kecenderungan meningkat.

Dari trend produksi di atas, maka akan dapat diketahui proyeksi produksi TBN di KOPA TTN lima tahun yang akan datang. Adapun proyeksi tersebut adalah sebagai berikut :

Tahun 1999/2000	= 119.301 + 26.148,72 (5) = 250.044,46 kg
Tahun 2000/2001	= 119.301 + 26.148,72 (6) = 276.193,32 kg
Tahun 2001/2002	= 119.301 + 26.148,72 (7) = 302.342,64 kg
Tahun 2002/2003	= 119.301 + 26.148,72 (8) = 328.490,36 kg
Tahun 2003/2004	= 119.301 + 26.148,72 (9) = 354.639,48 kg

Proyeksi produksi meningkat dengan asumsi :

- Setiap tahun KOPA TTN ada peningkatan luas lahan sehingga dapat diasumsikan produksi setiap tahunnya akan meningkat juga.
- Dengan tidak ada penambahan luas lahan TBN akan tetapi dengan penggunaan bibit yang baik mulai dari penanaman sampai dengan penanganan pasca panen dan keadaan lingkungan yang mendukung pada setiap tahunnya maka dapat diasumsikan bahwa produksi meningkat.

Produksi dan luas areal terdapat hubungan yang linier, itu terlihat pada masing-masing grafik trend luas areal dan produksi yang sama-sama mengalami peningkatan. Kalau pada setiap musim tanamnya luas areal meningkat sebesar 15,74 Ha, maka produksi akan juga meningkat sebesar 26.148, 74 kg.

Apabila kita memperhatikan proyeksi produksi dan luas areal sampai tahun 2000/2001 menunjukkan bahwa TBN KOPA TTN di masa mendatang sangat prospektif dan menjanjikan dalam usaha. Sehingga diperlukan beberapa langkah lanjutan yang harus dilakukan oleh KOPA TTN adalah perluasan lahan, peningkatan kinerja, ketersediaan bahan baku, dan pengawasan kualitas yang lebih ketat.

5.2 Pengaruh Volume Ekspor Terhadap Luas Areal Tanam TBN

Untuk melihat besarnya pengaruh volume ekspor terhadap luas areal tanam TBN digunakan pendekatan dengan analisa model fungsi Cobb Douglas. Analisa ini

juga membahas mengenai pengaruh harga terhadap luas areal. Jadi pembahasan dilakukan masing-masing sub bab secara sendiri.

Dalam menguji faktor yang diduga berpengaruh terhadap luas areal dalam hal ini meliputi variabel volume ekspor (X1) dan harga (X2) maka didapatkan persamaan fungsi produksi sebagai berikut :

$$Y = 0,0417 X_1^{0,9746} X_2^{0,1049}$$

Untuk menguji model regresi, apakah ada hubungan antara variabel volume ekspor (X1) dan harga (X2) terhadap variabel luas areal (Y), digunakan uji F. Untuk mengetahui F-hitung dan F-tabel lebih lanjut ditunjukkan dalam tabel 8. Dari tabel 8 didapatkan nilai F -hitung = 548,335 dan nilai F-tabel 5,14 berarti F-hitung lebih besar dari F-tabel, dengan pengambilan keputusan Ho ditolak dan H1 diterima. Berdasarkan hal tersebut, berarti bahwa terdapat hubungan antara variabel volume ekspor (X1) dan harga (X2) terhadap luas areal TBN (Y), artinya luas areal TBN dipengaruhi oleh faktor Volume ekspor dan harga.

Tabel 9. Analisa Varian Regresi Linier

Sumber Keragaman	Jumlah Kuadrat	DF	F hitung	F tabel (0,05)
Regresi	0,5008	2	548,335 *	5,14
Residual	0,0027	6		
Total	0,5035	8		

Ket : *) berbeda nyata pada taraf kepercayaan 95 %

Untuk mengetahui besar pengaruh masing variabel bebas terhadap luas areal TBN dilakukan pengujian terhadap koefisien regresi dengan menggunakan uji t seperti disajikan pada tabel 10.

Tabel 10. Koefisien Regresi & Uji t dari Pengaruh Volume Ekspor dan harga Terhadap Luas Areal TBN

Variabel Bebas	Koefisien Regresi	t hitung	t tabel (0,05)
X1 (volume ekspor)	0,9746	27,021 *	2,450
X2 (harga)	0,1049	2,354	2,450
Konstanta	0,0417		
Adjusted R ²	0,9927		

Ket : *) berpengaruh nyata pada taraf kepercayaan 95 %

Nilai koefisien determinasi berganda adjusted R² didapat sebesar 0,9927 berarti sekitar 99,27 persen variasi dari luas areal disebabkan oleh volume ekspor dan harga, sedangkan sisa 0,73 persen disebabkan oleh variabel di luar model.

Selanjutnya untuk mengetahui pengaruh variabel volume ekspor (X1) terhadap luas areal (Y) digunakan uji t. Dari hasil pendugaan ini akan menghasilkan koefisien regresi sekaligus juga menunjukkan besaran elastisitas. Dari hasil analisa uji t didapatkan variabel volume ekspor (X1) mempunyai koefisien regresi/elastisitas dengan angka positif sebesar 0,9746. Ini berarti bahwa pada setiap penambahan 1 persen volume ekspor akan dapat meningkatkan luas areal TBN sebesar 0,9746 persen dengan asumsi variabel lainnya konstan. Tanda positif pada nilai elastisitas/ koefisien regresi variabel volume ekspor menunjukkan bahwa adanya hubungan positif antara volume ekspor dengan luas areal TBN. Kemudian apabila mencermati nilai t-hitung yang diperoleh menunjukkan bahwa untuk variabel volume ekspor memiliki t-hitung lebih besar dari t-tabel dengan tingkat signifikan 95%. Berarti Ho ditolak sehingga dapat dinyatakan bahwa volume ekspor berpengaruh nyata terhadap luas areal TBN.

Volume ekspor yang meningkat ini dikarenakan permintaan pasar TBN dari importir/pembeli luar negeri semakin meningkat. Sehingga ini tentu akan mengakibatkan permintaan akan TBN di dalam negeri akan meningkat. Peningkatan permintaan TBN akan membuat produsen TBN dalam hal ini KOPA TTN jelas akan memenuhi permintaan pasar luar negeri. Maka dengan memperhitungkan harga dan besarnya keuntungan maka KOPA TTN akan menyesuaikan jumlah produksi TBN

sesuai dengan permintaan pasar luar negeri. Penyesuaian peningkatan produksi TBN ini dengan jalan dengan menambah luas areal tanam TBN.

5.3 Pengaruh Harga Terhadap Luas Areal Tembakau Bawah Naungan (TBN) KOPA TTN

Dalam pembahasan pengaruh harga terhadap luas areal TBN didapatkan persamaan fungsi produksi sebagai berikut :

$$Y = 0,0417 X_1^{0,9746} X_2^{0,1049}$$

Untuk menguji apakah ada hubungan antara variabel X2 (harga) dengan Y (luas areal) digunakan uji F, seperti disajikan pada tabel 9. Berdasarkan tabel 9 dapat diketahui bahwa F hitung 548,335. Nilai ini lebih besar daripada nilai F tabel yaitu sebesar 5,14 pada tingkat kepercayaan 95 %. Ini berarti terdapat hubungan antara harga (X2) terhadap luas areal tanam TBN.

Sedangkan nilai koefisien determinasi berganda (Adjusted R2) didapat sebesar 0,9927 berarti sekitar 99,27 persen variasi luas areal disebabkan oleh variasi volume ekspor dan harga TBN dan sisanya 0,73 persen disebabkan oleh variabel diluar model.

Dari hasil analisa uji t pada tabel 10 didapatkan variabel harga mempunyai koefisien regresi/ elastisitas sebesar 0,1049, ini berarti bahwa pada setiap penambahan 1 persen harga akan dapat meningkatkan luas areal TBN sebesar 0,1049 persen dengan asumsi variabel lainnya konstan. Tanda positif pada nilai elastisitas/ koefisien regresi harga menunjukkan adanya hubungan positif antara harga dengan tingkat luas areal tanam TBN. Kemudian dengan melihat t-hitung yang diperoleh menunjukkan bahwa untuk variabel harga memiliki t-hitung lebih kecil dari t-tabel dengan tingkat signifikansi 95% berarti Ho diterima sehingga dapat dinyatakan bahwa harga berpengaruh tidak nyata terhadap luas areal tanam TBN di KOPA TTN

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa harga TBN berpengaruh tidak nyata kepada luas areal produksi dengan koefisien regresi sebesar 0,1049. Hal ini dapat berarti bahwa pada setiap penambahan 1 persen akan dapat meningkatkan luas areal TBN sebesar 0,1049 persen. Jadi tinggi rendahnya areal tanam TBN dipengaruhi oleh harga.

Harga dimaksudkan bahwa harga menurut kualitas yang diharapkan mempunyai pengaruh positif terhadap besar kecilnya areal pertanaman. Sebab jika harga meningkat maka luas areal TBN akan meningkat pula, karena produsen mempunyai harapan bahwa keuntungan yang diterima akan meningkat pula. Dengan demikian dapat dikatakan dengan pertimbangan harga yang meningkat maka petani/produsen TBN akan meningkatkan produksinya melalui penambahan luas areal tanaman, ini dikarenakan dengan begitu produsen dapat meningkatkan keuntungan yang diperolehnya.

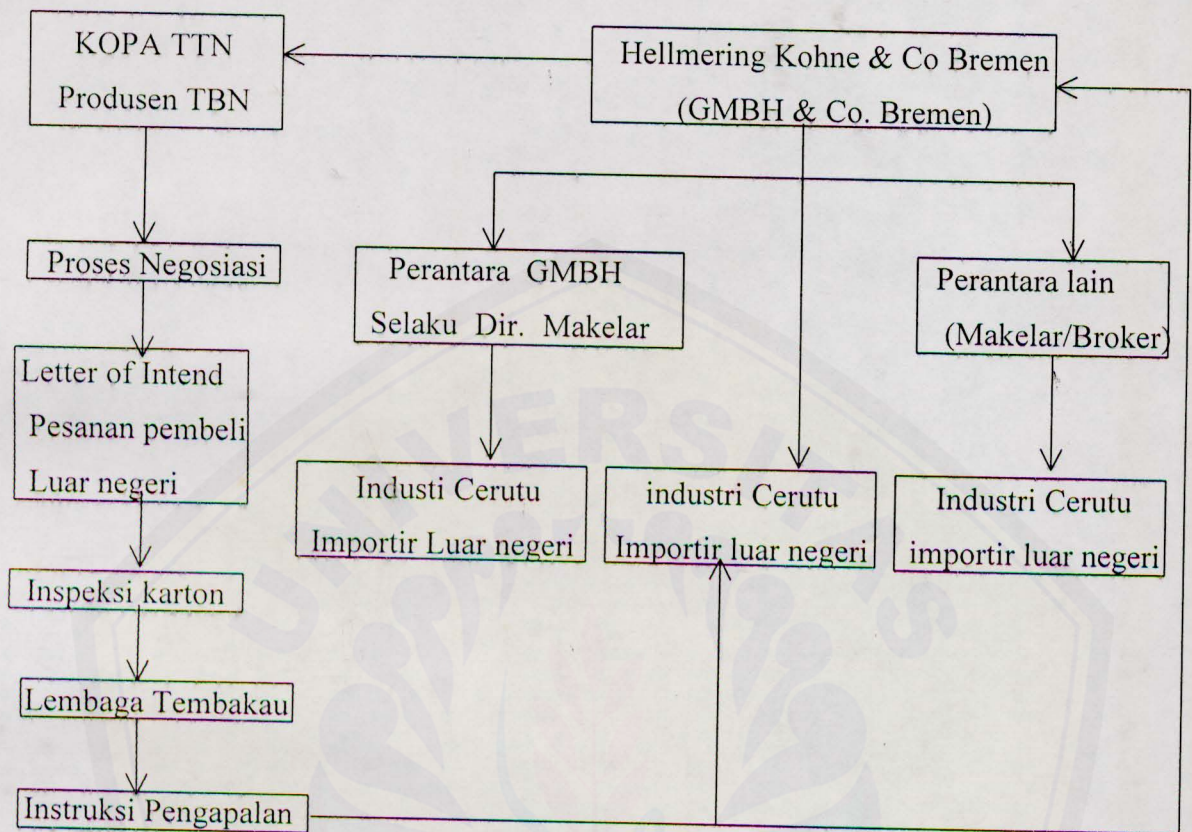
5.4 Mekanisme Pemasaran Hasil TBN di KOPA TTN

Aspek dari mekanisme produksi pertanian selain aspek permintaan dan penawaran adalah aspek pemasaran. Pemasaran atau marketing pada prinsipnya adalah aliran barang dari produsen ke konsumen. Aliran barang ini dapat terjadi karena adanya peranan lembaga pemasaran. Peranan lembaga pemasaran ini sangat tergantung dari sistem pasar yang berlaku dan karakteristik aliran barang yang dipasarkan. Oleh karena itu dikenal dengan saluran pemasaran. Fungsi saluran pemasaran ini amat penting, khususnya agar barang dapat dipasarkan.

Segala usaha yang menimbulkan perpindahan dalam hal milik daripada barang-barang serta pemeliharaan daripada penyebarannya disebut pemasaran. Tembakau Bawah Naungan merupakan usaha pokok Koperasi Tarutama Nusantara. Pemasaran TBN oleh KOPA TTN melalui beberapa mekanisme pemasaran. Adapun mekanisme pemasaran TBN dapat diketahui antara lain :

1. Proses negosiasi yang dilakukan KOPA TTN dalam ekspor TBN.
2. Saluran pemasaran yang digunakan dalam ekspor TBN.
3. Lembaga-lembaga pemasaran yang terkait.

KOPA TTN didalam pemasaran TBN melalui beberapa mekanisme pemasaran yang digunakan untuk menyampaikan produk TBN sampai ke konsumen. mekanisme pemasaran yang digunakan oleh KOPA TTN Jember untuk memasarkan TBN sampai produk itu dikapalkan dapat dilihat pada gambar 8.



Gambar 8. Bagan pemasaran KOPA TTN Kabupaten Jember

Dari gambar 8 dapat dijabarkan proses pemasaran yang telah dilakukan oleh KOPA TTN dalam pemasaran ekspor TBN. Didalam pemasaran TBN tersebut KOPA TTN merupakan produsen dari TBN dan juga sekaligus juga sebagai eksportir TBN. Dalam mekanisme pemasaran (gambar 8) dapat dijelaskan prosedur secara ringkas mengenai mekanisme pemasaran sebagai berikut :

1. Produsen dan sekaligus eksportir dalam hal ini KOPA TTN, melakukan kegiatan-kegiatan penawaran, cara yang lebih praktis dan murah yaitu dengan jalan menghubungi para importir luar negeri dan industriawan yang bergerak dalam hal tembakau dengan memanfaatkan nama-nama mereka yang dapat diperoleh dari konsulat-konsulat perdagangan asing yang ada di Indonesia.

Didalam pelaksanaan tersebut, KOPA TTN dapat mencari importir luar negeri yang dapat memasarkan TBN ke luar negeri, kemudian KOPA TTN menemukan importir luar negeri yaitu Hellmering Kohne & Co Bremen (GMBH & Co Bremen) yang disingkat dengan nama HKC. Lembaga atau importir luar negeri ini sampai sekarang menjalin kerjasama dengan KOPA TTN dalam rangka pemasaran TBN dan modal usaha. HKC ini yang akan memasarkan TBN KOPA TTN dengan mencari calon pembeli dari luar negeri dengan bertindak sebagai pedagang (importir) maupun sebagai perantara. Bila ada industri cerutu/importir yang akan memesan maka akan melalui HKC. Jika sebagai perantara maka HKC akan mempertemukan pembeli dan eksportir/KOPA TTN, sedangkan bila ia sebagai pedagang maka ia akan membeli TBN tersebut untuk industri cerutu milik HKC sendiri dan juga akan menjual TBN KOPA TTN ke industri lain dengan melewati perantara lainnya yang ada diluar negeri.

2. Setelah HKC memperoleh pembeli/importir luar negeri yang akan memesan TBN, maka sebagai perantara HKC akan mempertemukan pembeli dengan KOPA TTN untuk melakukan negosiasi, selain itu bila HKC sebagai pedagang ia juga akan melakukan sendiri negosiasi tersebut. Di dalam melaksanakan kegiatan ekspor TBN KOPA TTN terlebih dahulu akan melakukan proses negosiasi, adapun proses negosiasi yang dilakukan KOPA TTN adalah :
 - a. Pembeli datang sendiri atau melalui surat terlebih dahulu. Bila pembeli datang sendiri bisa melihat langsung mengenai kualitas TBN yang diinginkan.
 - b. Selanjutnya KOPA TTN mengirimkan contoh atau master kualitas TBN ke negara pembeli.
 - c. Bila terjadi kecocokan atas master/contoh yang dibawa maka dilanjutkan dengan tawar menawar harga, apabila sudah sepakat dilanjutkan dengan mengadakan perjanjian mengenai cara pengiriman dan cara pembayaran yang diinginkan serta kesepakatan antara eksportir dan pembeli.

3. Setelah proses negosiasi dilakukan maka akan terjadi kesepakatan, maka akan ada letter of intend (pesanan dari pembeli luar negeri), yang kemudian akan terjadi kontrak dalam letter of intend tersebut.
4. KOPA TTN demi bonafiditas dan reputasinya segera memenuhi pesanan importir luar negeri tersebut, dengan memproduksi TBN, dengan melakukan kegiatan proses produksi, dari usaha tani sampai penanganan pasca panen. Setelah dilakukan proses pasca panen maka telah terjadi inspeksi karton.
5. Sebelum karton TBN dikirim ke importir luar negeri, TBN terlebih dahulu harus melalui pemeriksaan dari lembaga tembakau. Adapun tugas lembaga tembakau ini adalah : (i) Menyelenggarakan pengujian tembakau sebelum keluar dari pabean Indonesia, (ii) melakukan pengawasan fumigasi dalam rangka pemberantasan hama tembakau. Setelah melalui Lembaga Tembakau, apabila dinyatakan bersih maka TBN siap untuk di kirim ke luar negeri.
6. Setelah semua karton TBN siap diekspor dan surat-menyurat sudah siap maka dilakukan pengiriman yang dilakukan dengan menggunakan kapal (pengapalan).
7. Selanjutnya TBN akan dikirim ke industri cerutu dan importir yang melakukan pemesanan TBN tersebut.

Dari gambar 8 tersebut terdapat beberapa lembaga pemasaran yang terlibat didalamnya. Lembaga pemasaran umumnya dari luar negeri yang ingin memasarkan Tembakau Bawah Naungan (TBN). Lembaga tersebut antara lain

1. Hellmering Kohne & Co Bremen (GMBH & Co Bremen)

Hellmering Kohne & Co Bremen (GMBH & Co Bremen) yang disingkat dengan nama HKC merupakan pedagang tembakau Jerman yang berkedudukan di Jerman. Didalam Pelaksanaan pemasaran tembakau TBN ini, HKC mempunyai beberapa fungsi, yaitu (i) sebagai pedagang/industri cerutu, HKC mempunyai suatu pabrik atau industri cerutu sehingga akan menampung TBN di industri cerutunya, selain itu ia sebagai pedagang dimana ia akan menjual lagi tembakau tersebut dalam bentuk setengah jadi ke industri cerutu yang lain baik itu langsung ke industri cerutu, maupun melalui perantara-perantara yang ada diluar negeri, (ii) sebagai perantara, berfungsi sebagai makelar biasa

yaitu mempertemukan pembeli dan produsen dalam pemasaran tembakau TBN. Selain itu HKC berperan dalam hal pemasaran TBN, mencarikan calon pembeli dan membantu dalam hal negosiasi

2. Perantara GmbH(Gesellschaft Mit Beschränkter Haftung)

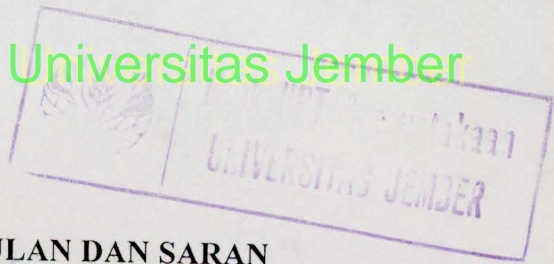
Lembaga pemasaran yang digunakan sebelum ke konsumen adalah perantara, yaitu Perantara GmbH. Perantara GmbH ini didirikan tanggal 31 Agustus 1965, berdasarkan keputusan kuasa Menteri Perdagangan Luar Negeri dan Menteri Perkebunan, yang disampaikan kepada Badan Pengawasan dan Pemasaran Tembakau di Luar Negeri, Bremen.

Perantara GmbH juga berfungsi sebagai makelar biasa, artinya menerima tawaran tembakau baik langsung dari ekportir maupun dari pedagang.

Tugas lain Perantara GmbH adalah : mengadakan promosi, mengumpulkan dan menyebarkan informasi pertembakauan dan mendidik kader-kader pertembakauan. selain itu fungsi perantara adalah membantu dalam kegiatan negosiasi, yaitu mencarikan pembeli untuk produsen, membantu mengadakan inspeksi terhadap produk TBN yang sudah dipesan oleh pembeli.

Selain perantara GmbH ada perantara- perantara lain yang juga berfungsi dan berperan sama dengan perantara GmbH. Adapun perantara-perantara tersebut berkedudukan di luar negeri. Sedangkan pembeli berasal dari para industri cerutu yang ada diluar negeri. Di KOPA TTN yang menjadi pembeli adalah industri-industri cerutu yang berada diluar negeri, antara lain seperti :

- BSB (Burger Sohne AG Burg) yang merupakan industri cerutu luar negeri yang bahan bakunya adalah TBN yang berkedudukan di Swiss
- HKC (Hellmering Kohne & Co) merupakan industri cerutu, pengguna TBN yang berkedudukan di Bremen, Jerman.
- sedangkan yang lainnya adalah UDP dan SMC yang juga industri cerutu pengguna tembakau bawah naungan.



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai respon luas areal Tembakau Bawah Naungan (TBN) terhadap harga dan volume ekspor pada KOPA TTN dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Ekspor, produksi dan luas areal Tembakau Bawah Naungan (TBN) cenderung meningkat. Peningkatan setiap musim tanamnya, untuk volume ekspor adalah 255,55 karton, produksi 22.148,72 kg dan luas areal 15,74 Ha.
2. Volume ekspor TBN berpengaruh nyata terhadap luas areal tanam Tembakau Bawah Naungan (TBN).
3. Harga berpengaruh tidak nyata terhadap luas areal tanam Tembakau Bawah Naungan (TBN).
4. Mekanisme pemasaran ekspor TBN yang dilakukan oleh KOPA TTN adalah sebagai berikut :
 - proses negosiasi yang dilakukan dengan cara pembeli datang sendiri atau melalui surat terlebih dahulu, jika pembeli datang bisa langsung melihat kualitas TBN, sedangkan bila melalui surat bisa dikirim contoh atau master ke negara pembeli. Bila terjadi kecocokan master TBN, maka dilanjutkan dengan tawar menawar baik harga dan besarnya kuantitasnya.
 - Saluran pemasaran yang digunakan didalam pemasaran ekspor TBN oleh KOPA TTN adalah dengan melalui dua saluran pemasaran yaitu saluran yang pertama hanya melalui lembaga Hellmering Kohne & Co Bremen (GMBH & Co Bremen) langsung ke industri cerutu/importir luar negeri, sedangkan saluran pemasaran yang kedua melalui lembaga lembaga Hellmering Kohne & Co Bremen (GMBH & Co Bremen) kemudian ke perantara GMBH selaku Dir. Makelar atau perantara lainnya (makelar/broker) lalu ke industri cerutu/importir luar negeri.

- Lembaga pemasaran yang terlibat didalam pemasaran TBN KOPA TTN adalah:
 - Hellmering Kohne & Co Bremen (GMBH & Co Bremen)
 - Perantara GMBH dan juga perantara-perantara lain yang berada di luar negeri.

6.2 Saran

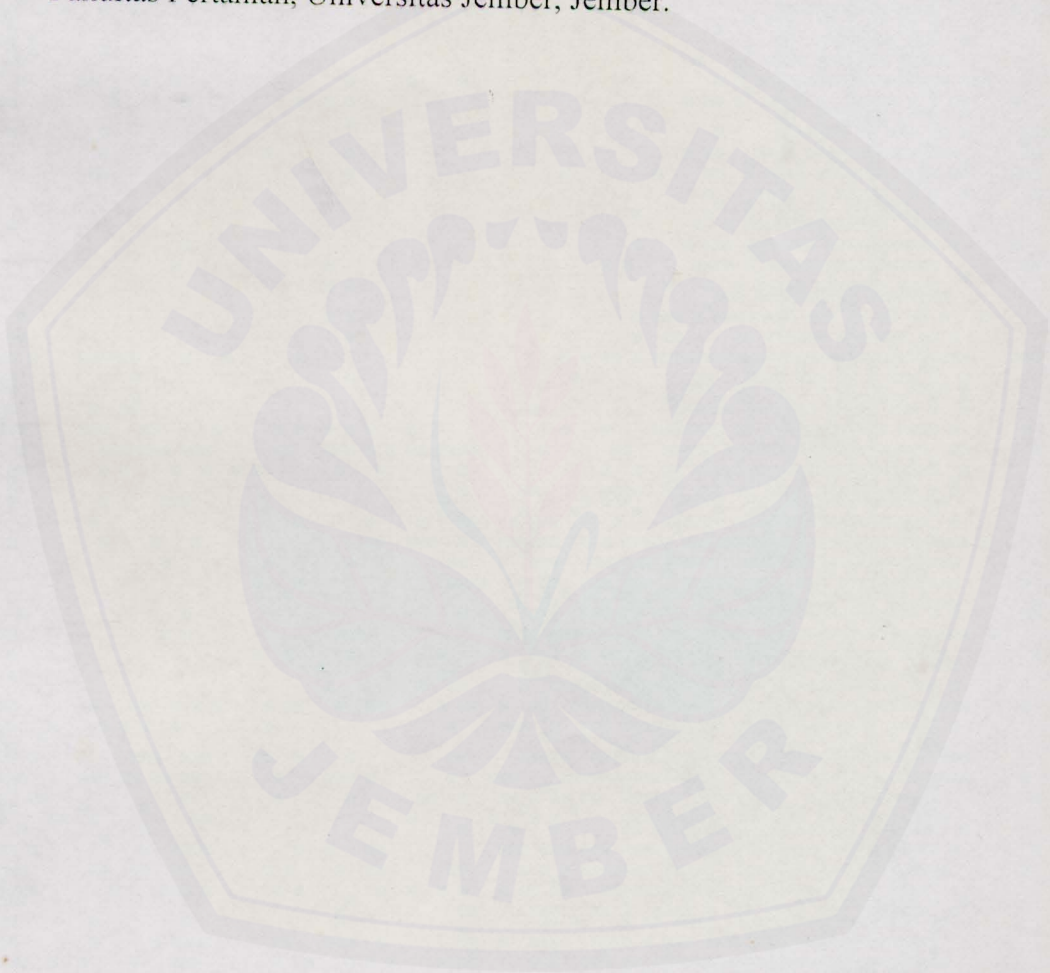
1. Penanaman Tembakau Bawah Naungan yang didasarkan pada "letter of intend" (pesanan dari pembeli luar negeri), maka perlu estimasi dan pengendalian yang cermat terhadap luas areal dan produksi TBN, sehingga luas areal dan produksi dapat terkontrol sesuai dengan kebutuhan/pesanan dari pembeli luar negeri.
2. Didalam pelaksanaan kerjasama (joint) dengan pembeli luar negeri adalah pelaksanaan yang dapat menjamin stabilitas harga, mengetahui kualitas dan bentuk daun yang diminta pedagang dan industri cerutu, selain itu juga membantu dalam hal pemasaran hasil TBN. Oleh karena itu dalam pelaksanaan kerjasama, perlu diperhatikan pula kepentingan berkesinambungan komoditi, dengan memperhitungkan faktor (1) proyeksi volume ekspor dan harga di masa yang akan datang, (2) Bentuk daun dan kualitas yang dibutuhkan importir luar negeri (3) kemungkinan perluasan pasar di negara-negara lain yang lebih intensif.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 1995, **Bidang Usaha TBN**, Koperasi Tarutama Nusantara, Jember.
- Anonim, 1997, **Keragaan Peluang dan Prospek Agribisnis dalam Pertanian Jawa Timur** (disampaikan pada Seminar Agribisnis) Universitas Jember, Jember.
- Agus Ahyari, 1981, **Manajemen Produksi**, BPFE, Universitas Gajahmada, Yogyakarta.
- Amir M.S, 1996, **Seluk Beluk dan Teknik Perdagangan Luar Negeri**, PT Pustaka Binaman Presindo, Jakarta.
- Basu Swasta dan Irawan, 1997, **Manajemen Pemasaran Modern**, Liberty, Yogyakarta
- Boediono, 1986, **Ekonomi Mikro**, BPFE, Yogyakarta.
- Depdikbud, 1998, **Garis-garis Besar Haluan Negara**, Dirjen Pendidikan Tinggi, Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Jakarta.
- Dinas Perkebunan, 1998, **Perkebunan dalam Angka**, Kabupaten Jember, Jember.
- _____ , 2000, **Perkebunan dalam Angka**, Kabupaten Jember, Jember
- Djojohadikusumo, 1987, **Pembangunan Pertanian Indonesia**, Pustaka Sinar Harapan, Jakarta.
- Hadi S, 1986, **Metode Riset**, Rajawali, Jakarta.
- Hanafiah, 1982, **Tataniaga Hasil Perikanan**, Universitas Indonesia, Jakarta.
- Idha Haryanto, 1994, **Studi Keunggulan Komperatif Komoditi perkebunan di Jawa Timur**, Fakultas Pertanian, Universitas Jember.
- Kabul Santoso, 1991, **Tembakau dalam Analisis Ekonomi**, Badan Penerbit Universitas Jember, jember.
- Kartasapoetra. G, 1986, **Marketing Produk Pertanian dan Industri**, PT Bina Aksara, Jakarta.
- Larsten, 1991, **Ekonomi Internasional**, Bumi aksara, Jakarta.
- M. Nasir, 1988, **Metode Penelitian**, Ghalia Indonesia, Jakarta.

- Moch Sholeh, Supriyadi Tirtosuprobo dan Suwarso, 1990, **Alternatif Pola Pengusahaan Tembakau Besuki NO**, Proseding Diskusi II Tembakau Besuki NO, Balai penelitian Tembakau dan Tanaman Serat, Malang.
- Mubyarto, 1986, **Pengantar Ekonomi Pertanian**, LP3ES, Jakarta.
- Nanang Dwi Wahyono, 1994, **Pengaruh Komposisi Media terhadap Pertumbuhan Bibit Tembakau dalam Polibag**, Laporan Penelitian, Lembaga Penelitian, Universitas Jember, Jember.
- Philip Kotler, 1998, **Manajemen Pemasaran**, PT Prenhallindo, Jakarta.
- Philip Kotler dan Gary Amstrong, 1997, **Prinsip-prinsip Pemasaran**, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- PTP XXVII, 1990, **Pengusahaan TBN PTP XXVII dan Konektion Amerika Serikat**, PT Perkebunan XXVII (Persero), Jember.
- PTPXXVII, 1992, **Rencana Jangka Panjang Pengusahaan Cerutu Besuki**, dalam Anonim (ED), Prosiding diskusi III Tembakau Besuki NO, Balai Penelitian Tembakau dan Tanaman Serat, Malang.
- Rudi Hartadi, 1995, **Hubungan Akrifitas Anggota Kelompok Tani Peserta TBN**, Laporan penelitian, Lembaga Penelitian, Universitas Jember, Jember.
- Qosyim A, 1991, **Perkembangan Subsektor Perkebunan dalam Menyumbang Besarnya PDRB di Kabupaten Jember**, Laporan Penelitian Jember, Universitas Jember, Jember
- Rudi Wibowo, 1990, **Pengantar Ekonometrika**, Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Jember, Jember.
- Soekartawi, 1990, **Teori Ekonomi Produksi**, Rajawali Pres, Jakarta.
- Soekartawi, 1993, **Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian Teori dan Aplikasi**, Rajawali Press, Jakarta.
- Sujadi Prawirosenteno, 1997, **Manajemen Produksi dan Operasi**, Bumi Aksara, Jakarta.
- Sugianto Padmo dan Adhie Djatmiko, 1991, **Tembakau dalam Kajian Sosial Ekonomi** Aditya Media, Yogyakarta.

- Surachmad, 2001, **Sekilas Tentang Tembakau Ekspor**, Balai Pengujian dan Sertifikasi Mutu Barang, Lembaga Tembakau Cabang Jawa Timur II, Jember.
- Todaro Michael. P, 1993, **Ekonomi Pembangunan**, (terjemahan Aminudin dan Mursid), BPFE, Yogyakarta.
- Yuanita Forsesa dkk, 1992, **Tehnik TBN Suatu Alternatif Peningkatan Usaha Tani Besuki Na-Oogst**, dalam FES Volume I nomor I, Jurusan Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian, Universitas Jember, Jember.



Lampiran 1. Areal Tanam dan Produksi TBN KOPA TTN Jember

Musim Tanam Tahun	Luas Areal (Ha)	Jumlah Produksi (Kg)
1990/1991	26	20.000
1991/1992	65	57.000
1992/1993	107	107.000
1993/1994	90	94.000
1994/1995	93	95.000
1995/1996	125	126.027
1996/1997	150	135.000
1997/1998	160	167.336
1998/1999	160,6	272.354
Jumlah	976,6	1.073.717

Lampiran 2. Volume Ekspor dan Nilai Ekspor TBN

No.	Tahun	Ekpor TBN (Karton)	Nilai Devisa (US\$)	Nilai Devisa (US\$)/Karton
1.	1991	346	350.000	1011,56
2.	1992	964	1.250.000	1296,68
3.	1993	1500	1.600.000	1066,67
4.	1994	1150	1.650.000	1434,78
5.	1995	1200	1.750.000	1458,33
6.	1996	1875	909.438	485,03
7.	1997	2250	1.018.335	452,62
8.	1998	2400	1.342.389	599,62
9.	1999	2546	1.158.406	454,99

Lampiran .3 Analisa Trend Seculer Ekspor TBN KOPA TTN

No	Tahun	Ekspor (y)	x	x ²	xy	y ¹
1.	1991	346	- 4	16	- 1384	569,02
2.	1992	964	- 3	9	- 2892	824,57
3.	1993	1500	- 2	4	- 3000	1080,12
4.	1994	1150	- 1	1	- 11.500	1335,67
5.	1995	1200	0	0	0	1591,22
6.	1996	1875	1	1	1875	1846,77
7.	1997	2250	2	4	4500	2102,32
8.	1998	2400	3	9	7200	2357,87
9.	1999	2546	4	16	10.184	2613,42
	Jumlah	14.231	0	60	15.333	

$$a = \frac{\sum y}{N} = \frac{14231}{9} = 1591,22$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{15.337}{60} = 255,55$$

Jadi persamaan garis trend :

$$y^1 = 1591,22 + 255,55 x$$

Lampiran. 4 Analisa Trend Seculer Produksi TBN KOPA TTN

No	Musim Tanam	Jumlah Produksi (y)	x	x ²	xy	y ¹
1.	1990/1991	20.000	- 4	16	- 80.000	14.706,12
2.	1991/1992	57.000	- 3	9	- 171.000	40.854,84
3.	1992/1993	107.000	- 2	4	- 214.000	67.003,56
4.	1993/1994	94.000	- 1	1	- 94.000	93.152,28
5.	1994/1995	95.000	0	0	0	119.301
6.	1995/1996	126.027	1	1	126.026	145.449,72
7.	1996/1997	135.000	2	4	270.000	171.598,44
8.	1997/1998	167.336	3	9	582.000	197.747,16
9.	1998/1999	272.354	4	16	1.089.416	223.895,88
	Jumlah	1.073.717	0	60	1.508.493	

$$a = \frac{\sum y}{N} = \frac{1.073.717}{9} = 119.301$$

$$B = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{1.508.493}{60} = 26.148,72$$

Jadi persamaan garis trend :

$$y^1 = 119.301 + 26.148,72 x$$

Lampiran .5 Analisa Trend Seculer Luas Areal TBN KOPA TTN

No	Musim Tanam	Luas Areal (y)	x	x ²	xy	y ¹
1.	1990/1991	26	- 4	16	- 104	45,55
2.	1991/1992	65	- 3	9	- 195	61,29
3.	1992/1993	107	- 2	4	- 214	77,03
4.	1993/1994	90	- 1	1	- 90	92,77
5.	1994/1995	93	0	0	0	108,51
6.	1995/1996	125	1	1	125	124,25
7.	1996/1997	150	2	4	300	139,99
8.	1997/1998	160	3	9	480	155,73
9.	1998/1999	160,6	4	16	642,4	171,47
	Jumlah	976,6	0	60	944,4	

$$a = \frac{\sum y}{N} = \frac{976,6}{9} = 108,51$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{944,4}{60} = 15,74$$

Jadi persamaan garis trend :

$$y^1 = 108,51 + 15,74 x$$

Lampiran 6. Analisa Fungsi Cobb Douglass Pengaruh harga dan volume ekspor terhadap luas areal Tanam TBN

----- REGRESSION ANALYSIS -----

HEADER DATA FOR: C:ENDY LABEL:logaritma data TBN KOPA TTN
 NUMBER OF CASES: 9 NUMBER OF VARIABLES: 3

 Analisa Fungsi Cobb Douglass

INDEX	NAME	MEAN	STD.DEV.
1	logeks	3.1389	.2711
2	logharga	2.9160	.2194
DEP. VAR.:	logareal	1.9848	.2509

 DEPENDENT VARIABLE: logareal

VAR.	REGRESSION COEFFICIENT	STD. ERROR	T (DF=6)	PROB.	ARTIAL ^2
logeks	.9746	.0361	27.021	.00000	.9918
logharga	.1049	.0446	2.354	.05678	.4800
CONSTANT	-1.3801				

STD. ERROR OF EST. = .0214

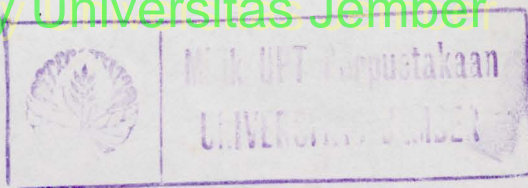
ADJUSTED R SQUARED = .9927

R SQUARED = .9946

MULTIPLE R = .9973

ANALYSIS OF VARIANCE TABLE

SOURCE	SUM OF SQUARES	D.F.	MEAN SQUARE	F RATIO	PROB.
REGRESSION	.5008	2	.2504	548.335	1.611E-07
RESIDUAL	.0027	6	4.56632E-04		
TOTAL	.5035	8			



Lampiran 7. Bagan Pemasaran Ekspor Tembakau di Beberapa Eksportir Tembakau di Kabupaten Jember

FLOW SELLING TOBACCO OF JAVA - BESUKI INDONESIA

