

**SISTEM DISTRIBUSI HASIL PERTANIAN KARET DI DESA MANDIANGIN BARAT**

**Asfida Parama Rani  
Anita Wahyu Novia Santi**

Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIE Indonesia) Kayu Tangi Banjarmasin  
Jln. H. Hasan Basry No. 9-11 Banjarmasin 70123 Telp. 0511-3304652 Faks. 0511-3305238

---

**Artikel info**

---

Article history:

First received in 12, March 2011  
and was under review for  
2 weeks

---

Keywords:

distribution system, distribution  
channel of rubber agriculture  
output

**Abstract**

---

This research to know the illustration of rubber agriculture output distribution in West Mandiangin village also the factors that become obstacles during the distribution. This research gave the illustration about the problem faced by rubber farmer related with the problem of distribution of their output. Within we know the factors that become obstacles during the distribution in that village, so the result of research will illustrate the distribution that happened in there too. Rubber agriculture output distribution channel in West Mandiangin village was one and two level distribution channel, in one level channel rubber farmers as the producer that sale their output to collector as the agent also distributor who distribute goods directly to industrial customer. While in two levels channel, rubber farmers as the producer that sale their output to collector or agent, then distribute it to industrial distributor or warehouse, after that to customer. It's better this village afford special place to transaction (kind of market) as the place for rubbers farmer who want to sale their product with collectors to make rubber agriculture output distribution have working smoothly in West Mandiangin village, need management and the existence of warehouse for transaction also place to keep and do the next production process, also need a place to keep output product, because beside can keep it from bad weather that influence the quality of product, also can decrease risky of stealing.

---

## PENDAHULUAN

Komoditi perkebunan mempunyai peranan yang penting dalam program pembangunan ekonomi Indonesia. Peranan ini semakin terasa dengan menurunnya sumbangan minyak dan gas (migas) terhadap devisa negara. Karet alam merupakan salah satu komoditi perkebunan yang penting bukan hanya dari segi ekonomi tetapi juga dari segi sosial, karena disamping sebagai sumber devisa negara tetapi juga sebagai sumber penghasilan bagi keluarga petani. Karet alam berasal dari tanaman karet (*Hevea brasiliensis* Muell. Arg.) yang diusahakan oleh perkebunan besar (negara dan swasta) dan perkebunan rakyat. Perusahaan perkebunan khususnya perkebunan negara dan swasta selalu dihadapkan pada kenaikan biaya produksi. Peningkatan ini disebabkan oleh kenaikan harga barang modal dan upah karyawan. Kecenderungan kenaikan biaya produksi ini memerlukan upaya peningkatan efisiensi penggunaan dana, baik dari jalur produksi maupun jalur pengolahan hasil panen dan pasca panen.

Indonesia mempunyai potensi yang sangat besar untuk menjadi produsen utama karet alam dunia. Selain iklim dan lingkungan yang memenuhi syarat bagi pertumbuhan dan perkembangan, Indonesia juga mempunyai tenaga kerja yang relatif banyak. Areal yang luas dan tenaga kerja yang banyak tidak memberikan hasil yang optimum apabila tidak ditunjang dengan kemauan dan kemampuan penerapan teknologi. Karet sebagai bahan baku industri memerlukan sistem jaminan mutu yang baik, biasanya penentuan mutu dilakukan berdasarkan uji produk akhir. Sistem ini mempunyai banyak kelemahan diantaranya adalah belum dapat menjamin hasil yang bebas kontaminasi dan konsisten. Sayangnya, produktivitas karet

Indonesia saat ini masih sangat rendah yaitu hanya 994 kg/ha/tahun. Angka tersebut jauh lebih rendah dibanding negara-negara penghasil karet lainnya, seperti negara Thailand yang mencapai 1.690 kg/ha/tahun, Malaysia sebesar 1.430 kg/ha/tahun dan India bisa mencapai 1.800 kg/ha/tahun. Memanfaatkan potensi dan mengatasi masalah dalam pengusahaan karet di Indonesia serta mengintip adanya kecenderungan meningkatnya konsumsi karet alam dunia dimasa-masa mendatang dan adanya gejala membaiknya harga karet, merupakan peluang dan tantangan Indonesia dalam meningkatkan produksi karet alamnya. Menghadapi persaingan antar negara produsen, produk ekspor karet harus ditingkatkan mutunya disesuaikan dengan permintaan konsumen. Persaingan pasar global tidak terbatas pada produk yang dihasilkan, tetapi terkait aspek proses, sumber daya manusia dan lingkungan.

Prospek perkaretan Indonesia dimasa mendatang cukup cerah dimana terdapat pertanaman karet yang luas, masih tersedianya lahan untuk pertanaman baru serta adanya kecenderungan terus meningkatnya permintaan dan harga karet di pasar dunia. Untuk memanfaatkan kemungkinan peluang pasar yang tersedia dilakukan upaya antara lain: peningkatan produksi lahan dengan teknologi *intercropping*, peningkatan mutu dengan sistem pengolahan yang lebih baik dan pengembangan produk baru guna membuka peluang pasar yang lebih luas. Untuk perencanaan pembinaan pengembangan sampai dengan tahun 2010 akan dilakukan kegiatan sebagai berikut:

(1) Peningkatan mutu tanaman (intensifikasi/rehabilitasi) seluas 800.000 ha dan (2) Peremajaan tanaman tua/rusak seluas 400.000 ha dan perluasan serta pengembangan tanaman baru seluas 200.000 ha.

Kalimantan adalah provinsi yang mempunyai perkebunan karet terbesar di Indonesia, salah satunya adalah daerah Kabupaten Banjar, Kecamatan Karang Intan tepatnya desa Mandiangin Barat yang terletak di provinsi Kalimantan Selatan, dimana sebagian besar mata pencaharian penduduknya adalah sebagai petani karet. Mereka mengandalkan hasil penjualan karet mereka untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari, walaupun terdapat berbagai macam kendala dalam pendistribusian hasil karet mereka. Pendapatan rata-rata yang mereka peroleh adalah dari Rp20.000 hingga Rp300.000/hari tergantung dari luas lahan yang mereka miliki. Potensi daerah ini masih belum banyak diketahui oleh masyarakat, terutama bagaimana para petani karet mendistribusikan hasil panen karet mereka.

Distribusi meliputi semua kegiatan yang berhubungan dengan usaha menyampaikan barang dari pengusaha kepada pembeli. Tujuannya adalah mengusahakan agar barang selalu tersedia dan dapat dibeli dengan mudah oleh mereka yang ingin membelinya dimanapun mereka berada. Guiltinan dan Paul (1990) menyatakan bahwa program penjualan dan distribusi meliputi semua kegiatan yang terjadi dalam mentransfer barang dan menyediakan bantuan serta informasi kepada pembeli akhir atau kepada distributor.

Saluran distribusi ini merupakan suatu struktur yang menggambarkan alternatif saluran yang dipilih, dan menggambarkan situasi pemasaran yang berbeda oleh berbagai macam perusahaan atau lembaga usaha (seperti produsen, pedagang besar, dan pengecer). Hal ini dapat dipertimbangkan sebagai fungsi yang harus dilakukan untuk memasarkan barang secara efektif. Sering pula terjadi persaingan di antara sistem distribusi dari produsen yang berbeda.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana gambaran distribusi hasil pertanian karet yang ada di desa Mandiangin Barat dan mengetahui faktor-faktor penghambat jalannya distribusi hasil pertanian karet di desa Mandiangin Barat.

## METODE PENELITIAN

### Lokasi dan Waktu

Penelitian ini dilakukan di Desa Mandiangin Barat, kecamatan Karang Intan, Kabupaten Banjar, Kalimantan Selatan. Waktu yang dibutuhkan untuk melakukan survey dan mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah empat bulan, yaitu dari bulan November 2010 hingga Februari 2011.

### Prosedur Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah:

1. Observasi, yaitu mengadakan pengamatan langsung pada objek penelitian, dalam hal ini adalah Desa Mandiangin Barat. Observasi langsung di lapangan berfungsi untuk memperdalam dan mengetahui secara detail tentang sistem distribusi yang terjadi di daerah yang diteliti.
2. Wawancara, yaitu mengumpulkan data dengan mengadakan tanya jawab secara langsung pada penduduk Desa Mandiangin Barat yang bermata pencaharian sebagai petani karet.
3. Dokumentasi, yaitu mengumpulkan berkas dokumen yang sesuai dengan masalah yang diteliti.

### Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan adalah metode analisis deskriptif, yakni analisis membandingkan data yang ada di desa tersebut sehubungan kegiatan pemasaran khususnya pada kegiatan distribusi yang

kemudian dihubungkan dengan strategi distribusi, untuk dapat memberikan masukan bagi instansi terkait, dan memecahkan kendala-kendala yang ada dalam pendistribusian hasil pertanian karet di desa yang diteliti.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

#### Proses Distribusi

Petani karet dapat menjual hasil produksi karet mereka melalui para pembeli yang biasa disebut sebagai pengumpul. Para pengumpul ini datang ke desa Mandiangin Barat hanya 1 minggu sekali yaitu pada hari sabtu, dan hanya membeli getah karet dalam bentuk lumb. Selain pengumpul mingguan, ada juga para pengumpul yang dapat membeli getah lumb setiap hari, hanya saja harga beli yang ditawarkan sedikit murah. Petani karet biasanya menjual hasil produksi setiap 3 hari sekali atau setiap 1 minggu sekali. Tidak ada tempat transaksi khusus, petani dapat menunggu para pengumpul datang menghampiri mereka untuk menjual hasil produksinya, atau dengan langsung mendatangi pengumpul harian.

Harga beli tiap 1 kg lumb ditentukan oleh kualitas lumb yang dihasilkan. Apabila kualitas lumb dinyatakan bagus, maka 1 kg nya dapat di beli dengan harga Rp13.000,- sampai dengan Rp15.000,-. Namun jika lumb tersebut dinyatakan kurang bagus, maka harga beli tiap 1 kg adalah Rp8.000,- hingga Rp12.000,-. Jika getah lumb mengandung kadar air yang terlalu banyak, maka kualitas getah lumb tersebut dinyatakan kurang bagus, sebaliknya jika kadar air sedikit maka kualitas getah lumb dinyatakan bagus. Kisaran pendapatan petani karet setiap harinya dapat dilihat pada tabel 1.

Dari para petani, pengumpul kemudian membawanya ke gudang untuk diproses menjadi bahan baku setengah jadi untuk kemudian diekspor ke perusahaan industri. Namun ada juga sebagian pengumpul yang langsung menjualnya ke konsumen industri. Pengangkutan ke gudang distributor dilakukan oleh pengumpul dengan menggunakan mobil. Gudang ini selain sebagai distributor sekaligus sebagai tempat penyimpanan getah lumb tersebut.



Gambar 1. Kegiatan jual beli getah lumb ke para pengumpul



Gambar 2. Kegiatan jual beli getah lumb

Para pengumpul tidak mau menyimpan getah lumb yang telah mereka beli dari petani karet, alasannya adalah selain mereka tidak memiliki tempat penyimpanan yang memadai, juga mereka takut getah karet tersebut akan menyusut, penyusutan ini akan mempengaruhi harga jual getah lumb.

Tabel 1. Kisaran Pendapatan Petani Karet Menurut Luas Lahan/Hari

| No | Jumlah Petani Karet Okulasi | Jumlah Petani Karet Lokal | Luas lahan ½-1 Ha               | Luas lahan 1-2Ha                 |
|----|-----------------------------|---------------------------|---------------------------------|----------------------------------|
| 1  | 75                          | -                         | Rp 80.000,- s/d<br>Rp 150.000,- | Rp 150.000,- s/d<br>Rp 300.000,- |
| 2  | -                           | 225                       | Rp 20.000,- s/d<br>Rp 80.000,-  | Rp 40.000,- s/d<br>Rp 150.000,-  |

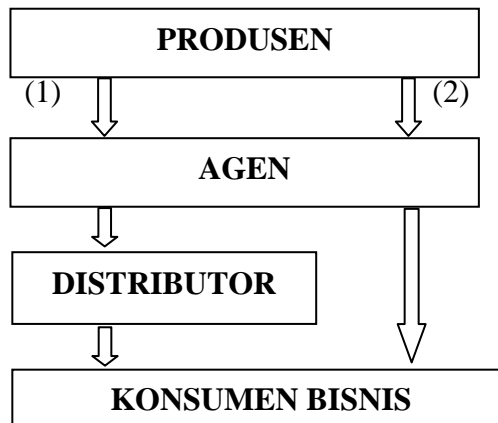
Sumber: data diolah, 2011

Harga jual dari pengumpul ke distributor pun berbeda, dan lebih mahal. Jalur pendistribusian hasil pertanian karet ini dapat di lihat pada gambar 3.

Dari gambar 3 tersebut dapat dijelaskan, ada dua macam sistem pendistribusian hasil pertanian karet di desa Mandiangin Barat. Pada jalur (1) petani karet berperan sebagai produsen yang menghasilkan produknya berupa getah karet atau lumb, yang kemudian dibeli oleh para agen atau pengumpul untuk kemudian didistribusikan ke distributor dalam hal ini gudang, dan selanjutnya diekspor atau dijual kepada konsumen bisnis. Jalur (2) menggambarkan petani karet sebagai produsen getah karet yang menjual hasil produksinya ke agen atau pengumpul untuk kemudian dijual langsung ke konsumen bisnis.

Lumb merupakan produk barang industri yang tidak dapat disimpan lama (mudah susut), kecuali jika telah diolah menjadi bahan baku setengah jadi, sehingga diperlukan saluran distribusi yang tepat dan efektif. Jalur (1) dapat dikatakan saluran distribusi dua tingkat, yaitu saluran distribusi yang menggunakan dua perantara penjualan, dimana penggunaan saluran ini mempertimbangkan bahwa unit penjualannya terlalu kecil untuk dijual secara langsung. Selain itu, faktor penyimpanan pada saluran perlu dipertimbangkan pula karena sangat penting

peranannya (Tjiptono, 2008). Jalur (2) disebut juga saluran distribusi satu tingkat yaitu saluran distribusi yang menggunakan satu perantara penjualan, pemilihan saluran ini dikarenakan produsen tidak memiliki departemen pemasaran (Tjiptono, 2008).



Gambar 3. Jalur distribusi desa Mandiangin Barat

Berdasarkan tujuh fungsi pokok saluran pemasaran yang terdapat dalam kotler (1990), beberapa fungsi pokok yang diterapkan oleh pengumpul atau agen di desa Mandiangin Barat, antara lain:

1. Mengumpulkan informasi penting untuk perencanaan dan melancarkan pertukaran. Informasi ini berupa berbagai hal terkait dengan produk, dari mulai jenis, harga, hingga kualitas produk.

2. Mencari dan berkomunikasi dengan calon penjual.
3. Melakukan pengangkutan dan penyimpanan barang. Pengangkutan dilakukan oleh pengumpul menggunakan mobil.
4. Memperoleh dan menyebarkan dana untuk menutup biaya pekerjaan saluran pemasaran. Dana diperoleh pengumpul dari laba penjualan dan biaya yang harus ditutup meliputi biaya sewa mobil dan biaya-biaya variable lainnya.
5. Menerima adanya resiko dalam hubungan dengan pelaksanaan saluran pemasaran. Produk yang telah di beli oleh para pengumpul bisa saja menyusut sebelum didistribusikan ke gudang distributor, sehingga pengumpul harus menanggung resiko apabila produk menyusut.

#### **Kendala-kendala dalam Pendistribusian Hasil Pertanian Karet**

Pada proses produksi, banyak kendala-kendala yang dihadapi oleh petani-petani karet, namun mereka sendiri kurang menyadari hal tersebut dikarenakan sudah menjadi kebiasaan. Contohnya saja adalah tidak adanya tempat penyimpanan khusus untuk proses pembekuan maupun penyimpanan. Mereka terbiasa melakukan proses pembekuan langsung di perkebunan, mencetaknya di dalam lumpang dan membiarkannya hingga menjadi lumb. Jika terjadi hujan, maka air akan masuk ke dalam lumpang. Sehingga akan mempengaruhi kualitas lumb tersebut. Karena lumb akan mengandung banyak kadar air, dan jika kadar air terlalu banyak maka harga jual lumb pun akan semakin murah. Cuaca yang buruk (jika terjadi hujan) juga akan menghambat jalannya proses produksi, karena petani karet tidak dapat pergi ke perkebunan untuk melakukan proses produksi.

Lumb yang telah dikeluarkan dari cetakan akan disimpan ke dalam wadah besar, biasanya wadah besar ini mereka letakkan di serambi-serambi rumah dan di sekitar perkebunan. padahal ini akan menimbulkan resiko pencurian terhadap hasil produksi mereka. Tidak sedikit yang mengalami hal tersebut, namun hal itu tidak membuat para petani karet jera. Seharusnya mereka membuat tempat penyimpanan khusus untuk hasil produksi mereka agar terhindar dari hujan dan terhindar dari resiko pencurian.

Jarak yang cukup jauh dari Ibu kota juga menjadi penghambat jalannya pendistribusian, dimana petani karet tidak bisa menjual langsung ke gudang distributor. Gudang ini terletak di tengah-tengah ibu kota, sehingga untuk menjual hasil produksinya harus menunggu para pengumpul datang ke desa Mandiangin Barat. Ada beberapa pengumpul yang terdapat di desa tersebut. Ada yang datang setiap hari dan ada pula yang datang setiap satu minggu sekali. Harga beli yang ditawarkan oleh tiap-tiap pengumpul berbeda-beda, pengumpul mingguan menawarkan harga beli sedikit lebih mahal daripada pengumpul harian, sehingga petani karet lebih suka menjual kepada pengumpul mingguan, walaupun harus menunggu sedikit lebih lama.

Tidak adanya tempat khusus untuk melakukan transaksi membuat para pengumpul kesulitan bertemu dengan petani karet yang ingin menjual hasil produksi. Pengumpul seringkali mendatangi rumah-rumah petani karet, atau petani karet sendiri yang mendatangi pengumpul tersebut. Transaksi jual beli antara pengumpul dengan petani ini dilakukan di tiap-tiap halaman rumah petani karet.

Teknologi yang digunakan dalam pengolahan getah karet yang masih kurang, sehingga menyebabkan pengolahan getah

tersebut kurang maksimal. Selain dalam bentuk lumb, getah karet juga dapat diolah menjadi beberapa bentuk, yaitu dalam bentuk batangan dan lembaran. walaupun memerlukan waktu yang sedikit lebih lama dari pengolahan lumb, tetapi jika telah diolah menjadi bentuk batangan dan lembaran, maka harga jualnya juga semakin tinggi.

## PENUTUP

### Simpulan

Sistem distribusi hasil pertanian karet yang ada di desa Mandiangin Barat adalah saluran distribusi yang menggunakan satu perantara penjualan (saluran distribusi satu tingkat), dimana petani karet sebagai produsen yang menjual hasil karetnya kepengumpul sebagai agen sekaligus distributor yang langsung menyalurkan barang ke konsumen industri dan saluran distribusi yang menggunakan dua perantara penjualan (saluran distribusi dua tingkat), dimana petani karet sebagai produsen menjual hasil pertaniannya ke pengumpul atau agen, kemudian agen mendistribusikannya ke distributor industri atau gudang, setelah itu barulah dari distributor ke konsumen industri.

Kendala-kendala yang dihadapi dalam distribusi hasil pertanian karet desa Mandiangin Barat adalah kurangnya tempat penyimpanan yang memadai untuk melakukan proses produksi dan penyimpanan hasil produksinya, cuaca atau iklim yang buruk yang dapat mempengaruhi kualitas karet tersebut, jarak yang jauh dari Ibukota untuk menjual hasil pertanian karet, para pengumpul yang hanya datang pada waktu-waktu tertentu, penggunaan teknologi yang kurang memadai, serta tidak tersedianya tempat khusus untuk melakukan transaksi jual beli antara pengumpul dan para petani karet.

### Saran-saran

Perlunya tempat penyimpanan sebagai proses produksi sekaligus tempat penyimpanan hasil produksi, karena selain dapat melindungi dari cuaca atau iklim yang buruk yang dapat mempengaruhi kualitas produk juga dapat mengurangi resiko pencurian hasil produksi.

Sebaiknya desa menyediakan tempat transaksi khusus (semacam pasar) sebagai tempat berkumpulnya para petani karet yang ingin menjual hasil produksinya dengan para pengumpul guna kelancaran jalannya pendistribusian hasil pertanian karet di desa Mandiangin Barat.

Perlunya pengelolaan dan pengadaan gudang yang mempunyai teknologi pengelolaan yang lebih baik untuk transaksi jual beli sekaligus tempat penyimpanan dan melakukan proses produksi lanjutan agar kualitas karet lebih baik.

Sebaiknya penduduk desa Mandiangin Barat membentuk perkumpulan atau asosiasi kelompok petani karet agar kendala-kendala yang mereka hadapi dapat dipecahkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Firdaus, Marianus, 2008. *Pengaruh Biaya Distribusi Terhadap Hasil Penjualan Produk PT Seasional Suplies Indonesia*, <http://dspace.widyatama.ac.id/bitstream/handle/10364/780/cover.pdf?sequence=3>  
[http://www.deptan.go.id/pusdatin/statistik/metodologi/bab2\\_final.pdf](http://www.deptan.go.id/pusdatin/statistik/metodologi/bab2_final.pdf)  
[http://www.deptan.go.id/pusdatin/statistik/metodologi/bab2\\_final.pdf](http://www.deptan.go.id/pusdatin/statistik/metodologi/bab2_final.pdf)  
<http://iirc.ipb.ac.id/jspui/bitstream/123456789/3659/4/F06eoc.pdf>  
 Hasan, Ali, 2008. *Marketing*. Azza Grafika, Yogyakarta.

- Kotler, Philip, 1997. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Bahasa Indonesia. Jilid 2. Penerbit PT Pabelan Surakarta. Surakarta.
- Kotler, Philip, 2005. *Manajemen Pemasaran*, Edisi Kesebelas, Jilid 1, Erlangga, Jakarta.
- Octarina, Evie, 2008. *Kajian Sistem Distribusi Roti Unyil (Studi kasus Venus Bakery)*. [http://www.pdf-searchengine.net/download/Skripsi Kajian Sistem Distribusi Roti Unyil \(Studi Kasus Venus\).html](http://www.pdf-searchengine.net/download/Skripsi_Kajian_Sistem_Distribusi_Roti_Unyil_(Studi_Kasus_Venus).html)
- Rahmadhini, Accorda, 2005. *Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada PT Juta Jelita Medan*. <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/10988/1/990502001.pdf>
- Stanton, W., J., 1991. *Prinsip Pemasaran*. Edisi ketujuh, Jilid 2. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Swastha, Basu, 1996. *Azas-azas Marketing*. Edisi Ketiga. Penerbit Liberty. Yogyakarta.
- Stanton, William J., 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. CV Alfabeta, Bandung.
- Tjiptono, Fandy, 2008. *Pemasaran Strategik*. Penerbit C.V Andi Offset. Yogyakarta.