

ANALISIS PEMASARAN GARAM RAKYAT
(Studi Kasus Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen)

Ida Royani¹, Saiful Hurri², Syarifah Maihani²

¹Mahasiswa Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Almuslim

²Dosen Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Almuslim

Email:ida.royani.27041996@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan di Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen pada bulan September 2017. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran pemasaran, biaya, keuntungan, margin dan efisiensi pemasaran garam rakyat di Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen. Data yang dikumpulkan dianalisis dengan metode kombinasi kualitatif dan kuantitatif. Metode kualitatif digunakan untuk menganalisis saluran pemasaran, sedangkan metode kuantitatif digunakan untuk menganalisis biaya pemasaran, keuntungan pemasaran, margin pemasaran dan efisiensi pemasaran. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa proses pemasaran garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen dilakukan melalui 2 (dua) saluran pemasaran. Besarnya biaya pemasaran yang dikeluarkan pada sistem pemasaran saluran I adalah sebesar Rp.1.000,-/kg, dengan keuntungan lembaga pemasaran sebesar Rp. 2.500,-/kg, sedangkan biaya pemasaran yang dikeluarkan pada sistem pemasaran saluran II adalah sebesar Rp. Rp.1.500,-/kg, dengan keuntungan lembaga pemasaran sebesar Rp. 4.500,-/kg. Dari kedua saluran pemasaran tersebut yang paling efisien dalam memasarkan garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen adalah menggunakan saluran I yaitu produsen → pedagang pengecer → konsumen akhir. Hal ini dikarenakan nilai persentase margin pemasaran yang diperoleh lembaga pemasaran bernilai rendah yaitu 30%, dan nilai persentase bagian yang diterima pegaram Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen bernilai tinggi yaitu sebesar 70%.

Kata kunci : Analisis Pemasaran, Garam Rakyat

PENDAHULUAN

Kabupaten Bireuen memiliki potensi Kelautan dan Perikanan cukup luas, baik segi areal, produksi dan kelembagaan, Luas Daerah Kabupaten Bireuen mencapai 1.901,21 km², 17 Kecamatan dan terdiri dari 609 desa dan 75 kemukiman. Kecamatan Jangka merupakan salah satu kecamatan berada di pesisir pantai. Pembangunan subsektor kelautan (pesisir) khususnya usahatani garam rakyat di Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen merupakan integral dan menjadi bagian dari pembangunan ekonomi secara luas yang akan mendorong pembangunan sektor dalam lingkup nasional yang bertujuan untuk pemenuhan kebutuhan pangan dan gizi

serta menambah pendapatan (kesejahteraan) masyarakat.

Garam merupakan komoditi strategis sebagai bahan baku industri dan bahan pangan yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Kebutuhan garam nasional setiap tahun cukup besar, sebagai gambaran pada tahun 2010 dibutuhkan sekitar 2,985 juta ton, namun total produksi pasokan garam dalam negeri hanya sebesar 1,400 juta ton. Hanya setengah dari kebutuhan garam nasional yang mampu dihasilkan oleh pegaram. Untuk menutupi kekurangan ini, pemerintah mempunyai opsi mengimpor garam, tetapi hanya dilakukan di luar musim panen (Kementrian Perindustrian, 2010). Seharusnya kelebihan permintaan garam ini dapat dimanfaatkan oleh

pegaram untuk meningkatkan produktivitasnya. Namun untuk merealisasikannya petani menghadapi beberapa kendala diantaranya :

1. Masih lemahnya kelembagaan pegaram,
2. Terbatasnya infrastruktur dan fasilitas produksi,
3. Kecilnya permodalan yang dimiliki,
4. Regulasi yang tidak berpihak ke petani,
5. Sistem tataniaga yang kurang menguntungkan pegaram,

6. Mutu/kualitas garam yang masih belum sesuai dengan permintaan, dan
7. Ketidakpastian cuaca (Kementrian Kelautan dan Perikanan, 2010).

Di Daerah Kabupaten Bireuen, usaha garam rakyat juga sudah mulai dilakukan secara intensif, khususnya penduduk yang berada didaerah pesisir pantai karena kondisi tanah, iklim dan lingkungannya sangat mendukung. Hal ini terlihat dari data jumlah industri, produksi dan nilai produksi garam rakyat di Kabupaten Bireuen selama 5 tahun terakhir.

Tabel 1. Jumlah Industri, Produksi dan Nilai Produksi Garam Rakyat di Kabupaten Bireuen, tahun 2012-2016

No	Tahun	Jumlah Tenaga Kerja (Orang)	Produksi (Ton / Tahun)	Nilai Produksi (Rp/Tahun)
1	2012	296	271.430	7.019.170.000
2	2013	312	286.102	7.398.585.000
3	2014	387	354.876	9.177.091.000
4	2015	413	378.718	9.793.640.000
5	2016	444	407.972	10.549.600.000

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Bireuen (2017)

Berdasarkan data di atas terlihat setiap tahunnya produksi garam rakyat di Kabupaten Bireuen selalu meningkat, dari 2012-2016 peningkatannya mencapai 136.542 Ton. Demikian pula halnya

produksi garam rakyat di Kecamatan Jangka juga menunjukkan adanya peningkatan sebagaimana yang terlihat pada tabel berikut:

Tabel 2. Jumlah Industri, Produksi dan Nilai Produksi Garam Rakyat di Kecamatan Jangka, tahun 2012-2016

No	Tahun	Jumlah Tenaga Kerja (Orang)	Produksi (Ton / Tahun)	Nilai Produksi (Rp/Tahun)
1	2012	76	169.907	4.757.383.000
2	2013	83	185.556	5.195.563.000
3	2014	98	219.090	6.134.520.000
4	2015	102	228.032	6.384.908.000
5	2016	107	239.172	6.745.200.000

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) Kecamatan Jangka (2017)

Namun demikian, walaupun menunjukkan adanya peningkatan jumlah produksi garam di Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen, permasalahan yang dihadapi oleh petani garam secara nasional juga dihadapi oleh petani garam yang ada di Gampong Tanoh Anoe

Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen. Hal ini terlihat dari keadaan petani garam di Gampong Tanoh Anoe sebagaimana kehidupan pada masyarakat pesisir umumnya. Mereka menggantungkan hidupnya dari pemanfaatan sumberdaya laut dan pantai yang membutuhkan

investasi besar dan sangat bergantung pada iklim yang ada. Iklim dan cuaca yang seringkali berubah, akan berakibat fatal bagi petani garam dimana mekanisme harga dan pasar garam yang cenderung tidak berpihak akan menjadikan usaha penggaraman ini dilingkupi dengan resiko yang besar yang nantinya akan mendatangkan kerugian bagi petani garam.

Permasalahan lainnya yang dihadapi petani garam di Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen yaitu dengan munculnya industri pengolahan garam dalam skala besar di daerah tersebut sehingga menyebabkan kalangan usaha kecil yang ingin mandiri semakin tersisih. Industri besar yang sarat modal terlalu sulit untuk disaingi baik dari aspek kemampuan para pekerja, mutu, harga maupun sistem promosi dan distribusinya. Akibatnya, petani garam rakyat di Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen bisa mengalami keterpurukan.

Petani garam Rakyat di Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen masih menggunakan teknologi yang cukup sederhana menjadikan produksi berkualitas rendah sehingga sangat peka terhadap guncangan pasar, terbatasnya infrastruktur dan fasilitas produksi serta regulasi yang tidak berpihak ke petani garam mengakibatkan lemahnya sistem tataniaga yang kurang menguntungkan petani garam. Sehingga menyebabkan petani garam, berada dalam posisi lemah dalam proses penetapan kualitas dan harga di setiap pedagang. Petani garam tidak mengetahui bagaimana harga patokan garam yang ditetapkan, pada umumnya harga ditingkat petani garam di tentukan oleh tengkulak (pedagang pengumpul).

Dipilihnya Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen sebagai wilayah penelitian, dikarenakan Kabupaten Jangka merupakan salah satu sentra usaha garam di wilayah Bireuen yang sudah dikenal oleh masyarakat luas, karena didukung dengan letaknya yang

strategis berbatasan langsung dengan laut. Sehingga peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut tentang “Analisis Pemasaran Garam Rakyat di Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen”

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada petani garam rakyat di Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*), dikarenakan Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen merupakan salah satu daerah yang memproduksi garam. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan September 2017.

Populasi adalah seluruh objek yang akan diteliti, sehingga dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah seluruh petani garam rakyat yang ada di Gampong Tanoh Anoe yaitu sebanyak 51 orang. Sedangkan sampel adalah bagian dari populasi yang menjadi objek penelitian, dengan ketentuan apabila populasi di bawah 100 orang maka akan diambil seluruhnya, jika lebih dari 100 maka diambil 10% (Sugiyono, 2006).

Data yang dikumpulkan dianalisis dengan metode kombinasi kualitatif dan kuantitatif yang merupakan pendekatan dalam penelitian yang mengkombinasikan dan menghubungkan antara metode penelitian kuantitatif dengan kualitatif (Sugiyono 2006). Data yang dianalisis meliputi saluran pemasaran, biaya pemasaran, keuntungan pemasaran, margin pemasaran, dan efisiensi pemasaran.

Analisis biaya pemasaran dan margin pemasaran dalam saluran pemasaran digunakan alat analisis biaya dan margin pemasaran (*cost margin analysis*) yaitu dengan menghitung besarnya biaya, keuntungan, margin dan efisiensi pemasaran pada tiap perantara pada berbagai saluran pemasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Pemasaran Garam di Gampong Tanoh Anoe

Pemasaran meliputi keseluruhan sistem yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan usaha yang bertujuan merencanakan, menentukan harga, hingga mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang atau jasa yang akan memuaskan kebutuhan pembeli, baik aktual maupun yang potensial. Pemasaran produk barang, manajemen pemasaran akan dipecah atas empat kebijakan pemasaran yang lazim disebut sebagai bauran pemasaran (*marketing mix*) atau 4P dalam pemasaran yang terdiri dari empat komponen yaitu produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*) dan promosi (*promotion*).

Berdasarkan hasil wawancara langsung dengan petani garam Gampong

Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen diketahui bahwa wilayah pemasaran tidak hanya di Kabupaten Bireuen saja bahkan sampai ke wilayah Takengon, Banda Aceh, Bener Meriah, Aceh Utara, Langsa, bahkan sampai ke Sumatera Utara.

Adapun cara memasarkan garam yang dilakukan oleh pegaram di Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen adalah dengan melibatkan lembaga pemasaran, diantaranya melibatkan tengkulak (pedagang pengumpul), pedagang besar dan pedagang pengecer. Adapun rincian pemasaran garam yang dilakukan oleh 51 sampel pegaram yang menjadi subjek wawancara di Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 3. Data Pemasaran Garam Gampong Tanoh Anoe

No	Pemasaran	Jumlah Pegaram	Persentase (%)
1	Sampel yang memasarkan garam ke pedagang pengecer	12	23,53
2	Sampel yang memasarkan garam ke pedagang pengumpul (tengkulak)	39	76,47
Total Sampel		51	100%

Sumber: Data primer (diolah), Tahun 2017

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa sampel pegaram yang menjual hasil produksi garamnya untuk tengkulak (pedagang pengumpul) lebih besar yaitu dengan persentase 76,47% dari keseluruhan sampel.

Dari hasil wawancara juga diketahui bahwa pegaram yang memasarkan garamnya untuk pedagang pengecer, umumnya mereka memasarkan kepada pedagang pengecer yang berada disekitaran Bireuen. Sedangkan pegaram yang memasarkan garamnya ke luar daerah akan menggunakan jasa tengkulak (pedagang pengumpul).

2. Produksi Garam di Gampong Tanoh Anoe

Secara umum produksi diartikan sebagai suatu kegiatan atau proses yang menstransformasikan masukan (*input*) menjadi hasil keluaran (*output*). Dalam pengertian yang bersifat umum ini penggunaannya cukup luas, sehingga mencakup keluaran (*output*) yang berupa barang atau jasa. Jadi secara khusus produksi garam dapat diartikan sebagai proses pengolahan air laut (*input*) sehingga menjadi garam (*output*) yang siap untuk dipasarkan.

Adapun rincian jumlah produksi garam dari 51 sampel pegaram yang menjadi subjek wawancara di Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 4. Produksi Garam dari 12 Sampel Pegaram di Gampong Tanoh Anoe Menggunakan Saluran I

Uraian	Jumlah Dapur (Unit)	Jumlah Garam/Produksi (Sak)	Jumlah Garam/Bulan (Sak)	Jumlah Garam/Tahun (Sak)
12 Sampel	14	42	1.260	36.180
Rata-rata per petani	0,27	0,82	24,71	709,41
Rata-rata per dapur	1	0,70	21	603

Sumber : Data primer (diolah), Tahun 2017

Tabel 5. Produksi Garam dari 39 Sampel Pegaram di Gampong Tanoh Anoe Menggunakan Saluran II

Uraian	Jumlah Dapur (Unit)	Jumlah Garam/Produksi (Sak)	Jumlah Garam/Bulan (Sak)	Jumlah Garam/Tahun (Sak)
39 Sampel	46	138	4.140	124.200
Rata-rata per petani	0,90	2,71	81,18	2.435,29
Rata-rata per dapur	1	2,30	69	2.070

Sumber : Data primer (diolah), Tahun 2017

Tabel di atas menunjukkan bahwa rata-rata produksi garam yang dihasilkan dari pegaram yang menggunakan saluran II lebih besar dari saluran I.

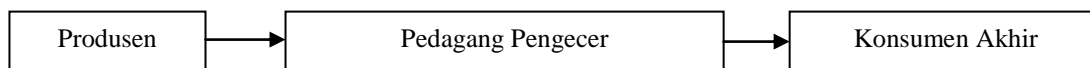
3. Analisis Pemasaran Garam di Gampong Tanoh Anoe Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran merupakan suatu jalur dari lembaga-lembaga penyalur yang mempunyai kegiatan menyalurkan barang dari produsen ke konsumen. Secara khusus saluran pemasaran garam merupakan suatu jalur dalam memasarkan garam dari produsen (pegaram) kemudian

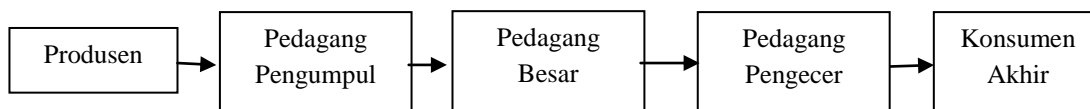
melalui perantara sampai akhirnya sampai pada masyarakat (konsumen). Dalam proses pemasaran tidak langsung akan dijumpai adanya rantai pemasaran yang panjang yang melibatkan terlalu besarnya keuntungan pemasaran (*marketing margin*) yang diambil oleh para pelaku pemasaran tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa saluran pemasaran tidak langsung yang dilakukan oleh pegaram Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen yaitu melalui 2 (dua) saluran pemasaran yaitu:

Saluran I:



Saluran II:



Gambar 2. Skema Saluran Pemasaran

Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa dari dua saluran di atas, sebanyak

39 pegaram dari 51 sampel pegaram Gampong Tanoh Anoe atau 76,47% dari

total keseluruhan sampel melakukan pemasaran garam melalui saluran II yaitu pegaram memasarkan ke pedagang pengumpul (tengkulak), lalu disalurkan ke pedagang besar, kemudian dipasarkan oleh pedagang pengecer untuk konsumen akhir. Sedangkan 12 sampel lainnya atau 23,53% dari total keseluruhan sampel melakukan pemasaran garam melalui saluran I yaitu pegaram memasarkan ke pedagang pengecer, kemudian pedagang pengecer memasarkan untuk konsumen akhir.

Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses perpindahan barang dari produsen ke konsumen akhir. Proses mengalirnya barang dari produsen ke konsumen memerlukan biaya, dengan adanya biaya pemasaran maka suatu produk akan lebih tinggi harganya. Semakin panjang rantai

pemasaran maka biaya yang dikeluarkan dalam pemasaran akan semakin meningkat. Besar kecilnya biaya pemasaran tergantung dari banyaknya kegiatan kelembagaan pemasaran dan jumlah fasilitas yang diperlukan dalam proses pemasaran tersebut. Besarnya biaya pemasaran akan mempengaruhi harga garam yang dipasarkan serta keuntungan yang diperoleh.

Adapun rincian biaya pemasaran garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen terbagi 2 (dua) yaitu biaya pemasaran pada saluran I dan biaya pemasaran pada saluran II.

1) Biaya Pemasaran Pada Saluran I

Untuk mengetahui besarnya biaya pemasaran garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen pada saluran I dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 6. Biaya Pemasaran Garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen Saluran I

Uraian	Rp/ Kg	Persentase (%)
Pegaram (Produsen)		
1. Harga Jual	7.000	70,00
2. Biaya Pemasaran		
a) Biaya Pekerja	200	2,00
b) Biaya transportasi	300	3,00
Pedagang Pengecer		
1. Harga Beli	7.000	70,00
2. Biaya Pemasaran		
a) Biaya Pengemasan	200	2,00
b) Biaya Pekerja	300	3,00
3. Harga Jual	10.000	100,00
Harga Beli Konsumen	10.000	100,00

Sumber: Data primer (diolah), Tahun 2017

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa biaya pemasaran garam rakyat Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen pada saluran I mengeluarkan 2 (dua) kali biaya pemasaran. Biaya pemasaran pertama

dikeluarkan oleh produsen karena pada saluran pertama ini pihak produsen turut melakukan kegiatan pemasaran untuk pedagang pengecer yang ada disekitar wilayah Kabupaten Bireuen. Adapun biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh

produsen pada saluran I ini yaitu untuk biaya pekerja dan transportasi sebesar Rp. 500,-/kg atau 5% dari total harga beli konsumen.

Selanjutnya biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran kedua (pedagang pengecer) yaitu biaya untuk pengemasan dan menggaji pekerja yang memasarkan garam di tokonya tersebut sebesar Rp. 500,-/kg atau 5% dari total harga beli konsumen. Untuk lebih jelasnya tentang total biaya pemasaran yang dikeluarkan pada saluran I ini yaitu dengan menggunakan rumus berikut :

$$Bp = Bp1 + Bp2$$

$$Bp = \text{Rp. } 500,- + \text{Rp. } 500,-$$

$$Bp = \text{Rp. } 1.000,-/\text{kg}$$

Jadi total biaya pemasaran yang dikeluarkan untuk memasarkan garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen pada saluran I hingga garam tersalur sampai ke konsumen akhir yaitu sebesar Rp.1.000,-/kg. Dengan kata lain total biaya pemasaran pada saluran I ini adalah 10% dari total harga beli konsumen.

2) Biaya Pemasaran Pada Saluran II

Untuk mengetahui besarnya biaya pemasaran garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen pada saluran II dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 7. Biaya Pemasaran Garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen Saluran II

Uraian	Rp/ Kg	Persentase (%)
Pegaram (Produsen)		
1. Harga Jual	6.000	50,00
Tengkulak (Pedagang Pengumpul)		
1. Harga Beli	6.000	50,00
2. Biaya Pemasaran		
a) Biaya Pengemasan	200	1,67
b) Biaya Transportasi	200	1,67
c) Biaya Bongkar Muat	100	0,83
3. Harga Jual	7.500	62,50
Pedagang Besar		
1. Harga Beli	7.500	62,50
2. Biaya Pemasaran		
a) Biaya Transportasi	200	1,67
b) Biaya Bongkar Muat	100	0,83
c) Biaya Pekerja	200	1,67
3. Harga Jual	9.000	75,00
Pedagang Pengecer		
1. Harga Beli	9.000	75,00
2. Biaya Pemasaran		
a) Biaya Pengemasan	200	1,67
b) Biaya Pekerja	300	2,50
3. Harga Jual	12.000	100,00
Harga Beli Konsumen	12.000	100,00

Sumber: Data primer (diolah), Tahun 2017

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa biaya pemasaran garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen pada saluran II ini

mengeluarkan 3 (tiga) kali biaya pemasaran. Pada saluran kedua ini pihak produsen tidak termasuk dalam badan pemasaran dikarenakan para tengkulak

(pedagang pengumpul) mengambil langsung ketempat produksi garam. Jadi biaya pemasaran pertama dikeluarkan oleh tengkulak yaitu untuk biaya pengemasan, transportasi dan bongkar muat dengan total keseluruhan sebesar Rp. 500,-/kg atau 4,17% dari total harga beli konsumen.

Selanjutnya biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran kedua (pedagang besar) yaitu biaya untuk transportasi, bongkar muat dan menggaji pekerja dengan total keseluruhan sebesar Rp. 500,-/kg atau 4,17% dari total harga beli konsumen. Dan yang terakhir biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran ketiga (pedagang pengecer) yaitu biaya untuk pengemasan dan menggaji pekerja yang memasarkan garam di tokonya tersebut sebesar Rp. 500,-/kg atau 4,17% dari total harga beli konsumen. Untuk lebih jelasnya tentang total biaya pemasaran yang dikeluarkan pada saluran II ini yaitu dengan menggunakan rumus berikut :

$$Bp = Bp1 + Bp2 + Bp3$$

$$Bp = Rp. 500,- + Rp.500,- + Rp.500,-$$

$$Bp = Rp.1.500,-/kg$$

Tabel. 8. Margin Pemasaran Garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen Saluran I

Uraian	Rp/ Kg	Persentase (%)
Pegaram (Produsen)		
1. Harga Jual	7.000	70,00
Pedagang Pengecer		
1. Harga Beli	7.000	70,00
2. Harga Jual	10.000	100,00
3. Margin Pemasaran	3.000	30,00
Harga Beli Konsumen	10.000	100,00

Sumber: Data primer (diolah), Tahun 2017

Dari tabel di atas diketahui bahwa biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer untuk membeli garam dari produsen yaitu sebesar Rp. 7.000,-/kg. Adapun harga jual pedagang pengecer untuk konsumen akhir yaitu Rp. 10.000,-/kg, maka besarnya margin pemasaran

Jadi total biaya pemasaran yang dikeluarkan untuk memasarkan garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen pada saluran II hingga garam tersalur sampai ke konsumen akhir yaitu sebesar Rp.1.500,-/kg. Dengan kata lain total biaya pemasaran pada saluran II ini adalah 12,50% dari total harga beli konsumen.

a) Margin Pemasaran

Margin pemasaran yaitu selisih harga jual dengan harga beli dan merupakan salah satu indikator yang digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi suatu sistem pemasaran. Adapun rincian margin pemasaran garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen dari masing-masing saluran dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Margin Pemasaran Pada Saluran I

Untuk mengetahui besarnya margin pemasaran dari tiap lembaga pemasaran garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen pada saluran I dapat dilihat pada Tabel berikut.

pada saluran I ini diperoleh dengan menggunakan rumus berikut.

$$Mp = Pr - Pf$$

$$Mp = Rp.10.000 - Rp. 7.000,-$$

$$Mp = Rp. 3.000,-/kg$$

Jadi total margin pemasaran (perbedaan harga beli dari produsen

dengan harga jual untuk konsumen) pada sistem pemasaran saluran I dalam memasarkan garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen hingga tersalur sampai pada konsumen akhir yaitu sebesar Rp. 3.000,-/kg. Dengan kata lain total margin pemasaran pada saluran I ini adalah 30% dari total harga beli konsumen.

2) Margin Pemasaran Pada Saluran II

Untuk mengetahui besarnya margin pemasaran dari tiap lembaga pemasaran garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen pada saluran II dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel. 9. Marjin Pemasaran Garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen Saluran II

Uraian	Rp/ Kg	Persentase (%)
Pegaram (Produsen)		
1. Harga Jual	6.000	50,00
Tengkulak (Pedagang Pengumpul)		
1. Harga Beli	6.000	50,00
3. Harga Jual	7.500	62,50
4. Marjin Pemasaran	1.500	12,50
Pedagang Besar		
1. Harga Beli	7.500	62,50
3. Harga Jual	9.000	75,00
4. Marjin Pemasaran	1.500	12,50
Pedagang Pengecer		
1. Harga Beli	9.000	75,00
3. Harga Jual	12.000	100,00
4. Marjin Pemasaran	3.000	25,00
Harga Beli Konsumen	12.000	100,00

Sumber: Data primer (diolah), Tahun 2017

Dari tabel di atas diketahui bahwa biaya yang dikeluarkan oleh tengkulak (pedagang pengumpul) untuk membeli garam dari produsen yaitu sebesar Rp. 6.000,-/kg. Pedagang pengumpul menjual untuk pedagang besar seharga Rp. 7.500,-/kg. Pedagang besar menjual untuk pedagang pengecer seharga Rp. 9.000,-/kg. Adapun harga jual pedagang pengecer untuk konsumen akhir yaitu Rp. 12.000,-/kg, maka besarnya margin pemasaran pada saluran II ini diperoleh dengan menggunakan rumus berikut.

$$Mp = Pr - Pf$$

$$Mp = Rp. 12.000 - Rp. 6.000,-$$

$$Mp = Rp. 6.000,-/kg$$

Jadi total margin pemasaran (perbedaan harga beli dari produsen dengan harga jual untuk konsumen) pada sistem pemasaran saluran II dalam memasarkan garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen hingga tersalur sampai pada konsumen akhir yaitu sebesar Rp. 6.000,-/kg. Dengan kata lain total margin pemasaran pada saluran II ini adalah 50% dari total harga beli konsumen.

b) Keuntungan Lembaga Pemasaran

Keuntungan lembaga pemasaran adalah balas jasa yang diterima oleh masing-masing lembaga pemasaran yang turut serta memasarkan garam Gampong

Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen mulai dari tingkat produsen sampai tingkat konsumen. Adapun rincian keuntungan lembaga pemasaran garam dari masing-masing saluran dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Keuntungan Lembaga Pemasaran Pada Saluran I

Untuk mengetahui besarnya keuntungan dari tiap lembaga pemasaran garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen pada saluran I dapat dilihat pada Tabel berikut

Tabel. 10. Keuntungan Lembaga Pemasaran Garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen Saluran I

Uraian	Rp/ Kg	Persentase (%)
Pegaram (Produsen)		
1. Harga Jual	7.000	70,00
Pedagang Pengecer		
1. Harga Beli	7.000	70,00
2. Biaya Pemasaran		
a) Biaya Pengemasan	200	2,00
b) Biaya Pekerja	300	3,00
3. Harga Jual	10.000	100,00
4. Marjin Pemasaran	3.000	30,00
5. Keuntungan Pemasaran	2.500	25,00
Harga Beli Konsumen	10.000	100,00

Sumber: Data primer (diolah), Tahun 2017

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa pada saluran I ini yang menjadi lembaga pemasaran hanya pedagang pengecer selaku perantara antara produsen dengan konsumen akhir. Pedagang pengecer membutuhkan biaya untuk membeli garam dari produsen Rp. 7.000,-/kg dan biaya pemasaran Rp. 500,-/kg. Dengan harga jual Rp. 10.000,-/kg untuk konsumen akhir, maka pedagang pengecer tersebut mendapatkan keuntungan pemasaran sebesar Rp.2.500,-/kg.

Adapun total keuntungan lembaga pemasaran pada saluran I ini diperoleh dengan menggunakan rumus berikut.

$$K_p = K_{p1} + K_{p2} + K_{p3} + \dots + K_{pn}$$

$$K_p = \text{Rp.}2.500,-/\text{kg}$$

Jadi total keuntungan pemasaran garam pada sistem pemasaran saluran I dalam memasarkan garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen hingga tersalur sampai pada konsumen akhir yaitu sebesar Rp. 2.500,-/kg. Dengan kata lain total

keuntungan pemasaran pada saluran I ini adalah 25% dari total harga beli konsumen.

2) Keuntungan Lembaga Pemasaran Pada Saluran II

Berdasarkan tabel 11 terlihat bahwa pada saluran II ini yang menjadi lembaga pemasaran yaitu pedagang pengumpul (tengkulak), pedagang besar dan pedagang pengecer. Mereka menjadi perantara antara produsen dengan konsumen akhir. Pedagang pengumpul (tengkulak) membutuhkan biaya untuk membeli garam dari produsen Rp. 6.000,-/kg, dan biaya pemasaran Rp. 500,-/kg. Dengan harga jual Rp. 7.500,-/kg untuk pedagang besar, maka pedagang pengumpul tersebut mendapatkan keuntungan pemasaran sebesar Rp.1.000,-/kg atau 8,33% dari total harga beli konsumen. Untuk mengetahui besarnya keuntungan dari tiap lembaga pemasaran garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan

Jangka Kabupaten Bireuen pada saluran II dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel. 11. Keuntungan Lembaga Pemasaran Garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen Saluran II

Uraian	Rp/ Kg	Persentase (%)
Pegaram (Produsen)		
1. Harga Jual	6.000	50,00
Tengkulak (Pedagang Pengumpul)		
1. Harga Beli	6.000	50,00
2. Biaya Pemasaran		
a) Biaya Pengemasan	200	1,67
b) Biaya Transportasi	200	1,67
c) Biaya Bongkar Muat	100	0,83
3. Harga Jual	7.500	62,50
4. Marjin Pemasaran	1.500	12,50
5. Keuntungan Pemasaran	1.000	8,33
Pedagang Besar		
1. Harga Beli	7.500	62,50
2. Biaya Pemasaran		
a) Biaya Transportasi	200	1,67
b) Biaya Bongkar Muat	100	0,83
c) Biaya Pekerja	200	1,67
3. Harga Jual	9.000	75,00
4. Marjin Pemasaran	1.500	12,50
5. Keuntungan Pemasaran	1.000	8,33
Pedagang Pengecer		
1. Harga Beli	9.000	75,00
2. Biaya Pemasaran		
a) Biaya Pengemasan	200	1,67
b) Biaya Pekerja	300	2,50
3. Harga Jual	12.000	100,00
4. Marjin Pemasaran	3.000	25,00
5. Keuntungan Pemasaran	2.500	20,83
Harga Beli Konsumen	12.000	100,00

Sumber: Data primer (diolah), Tahun 2017

Selanjutnya pedagang besar membutuhkan biaya untuk membeli garam dari pedagang pengumpul (tengkulak) Rp. 7.500,-/kg, dan biaya pemasaran Rp. 500,-/kg. Dengan harga jual Rp. 9.000,-/kg untuk pedagang pengecer, maka pedagang besar tersebut mendapatkan keuntungan pemasaran

sebesar Rp.1.000,-/kg atau 8,33% dari total harga beli konsumen.

Kemudian yang terakhir pedagang pengecer membutuhkan biaya untuk membeli garam dari pedagang besar Rp. 9.000,-/kg, dan biaya pemasaran Rp. 500,-/kg. Dengan harga jual Rp. 12.000,-/kg untuk konsumen akhir, maka

pedagang pengecer tersebut mendapatkan keuntungan pemasaran sebesar Rp.2.500,-/kg atau 20,83% dari total harga beli konsumen.

Adapun total keuntungan lembaga pemasaran pada saluran II ini diperoleh dengan menggunakan rumus berikut.

$$Kp = Kp1 + Kp2 + Kp3 + \dots + Kpn$$

$$Kp = Rp.1.000,- + Rp.1.000,- + Rp.2.500,-$$

$$Kp = Rp.4.500,-/kg$$

Jadi total keuntungan pemasaran garam pada sistem pemasaran saluran II dalam memasarkan garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen hingga tersalur sampai pada konsumen akhir yaitu sebesar Rp. 4.500,-/kg. Dengan kata lain total keuntungan pemasaran pada saluran II ini adalah 37,50% dari total harga beli konsumen.

c) Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran secara ekonomi dapat diketahui dari besarnya bagian yang diterima produsen (*farmer's share*) dan persentase margin pemasaran, yang dinyatakan dalam persen (%). Besar kecilnya *farmer's share* dipengaruhi oleh besar kecilnya margin pemasaran. Semakin rendah margin pemasaran dan semakin besar bagian yang diterima produsen maka sistem pemasaran tersebut dapat dikatakan efisien.

1) Efisiensi Pemasaran Pada Saluran I

Pemasaran garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen pada saluran I dianggap efisien secara ekonomis apabila saluran pemasaran mempunyai nilai persentase margin pemasaran rendah dan mempunyai nilai persentase tinggi yang diterima produsen.

- a. Persentase margin pemasaran garam pada saluran I

$$Mp = \left(\frac{Pr - Pf}{Pr} \right) \times 100\%$$

$$Mp = \left(\frac{Rp.10.000 - Rp.7.000}{Rp.10.000} \right) \times 100\%$$

$$Mp = 30\%$$

Pemasaran garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen yang dilakukan oleh pedagang pengecer selaku lembaga pemasaran pada saluran I diperoleh nilai persentase 30%. Dari nilai persentase tersebut dapat dipahami bahwa selisih harga beli dari produsen dengan harga jual kepada konsumen akhir adalah 30% yaitu pedagang pengecer membeli garam dari pegaram Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen dengan harga Rp. 7.000,-/kg, dan dijual dengan harga Rp. 10.000,-/kg, maka besarnya selisih harga jual dengan harga beli (margin) adalah Rp. 3.000,-/kg.

- b. Presentase bagian yang diterima oleh pengusaha pada saluran I

$$F = \left(1 - \frac{Mp}{Pr} \right) \times 100\%$$

$$F = \left(1 - \frac{Rp.3.000}{Rp.10.000} \right) \times 100\%$$

$$F = 70\%$$

Dari nilai persentase tersebut dapat dipahami bahwa besarnya bagian yang diterima oleh pegaram Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen selaku produsen garam adalah 70% dari harga jual pedagang pengecer kepada konsumen akhir. Ini bermakna bahwa dengan harga jual pedagang pengecer kepada konsumen sebesar Rp. 10.000,-/kg, maka besarnya bagian yang diterima pemilik usaha adalah Rp. 7.000,-/kg.

2) Efisiensi Pemasaran Pada Saluran II

Seperti halnya pemasaran pada saluran I, pemasaran garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen pada saluran II juga dianggap efisien secara ekonomis apabila

saluran pemasaran mempunyai nilai persentase margin pemasaran rendah dan mempunyai nilai persentase tinggi yang diterima produsen.

- a. Persentase margin pemasaran garam pada saluran II

$$Mp = \left(\frac{Pr - Pf}{Pr} \right) \times 100\%$$

$$Mp = \left(\frac{Rp.12.000 - Rp.6.000}{Rp.12.000} \right) \times 100\%$$

$$Mp = 50\%$$

Pemasaran garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen yang dilakukan oleh pedagang pengumpul dan pengecer selaku lembaga pemasaran pada saluran II diperoleh nilai persentase 50%. Dari nilai persentase tersebut dapat dipahami bahwa selisih harga beli dari produsen dengan harga jual kepada konsumen akhir adalah 50% yaitu pedagang pengumpul (tengkulak) membeli garam dari pegaram Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen dengan harga Rp. 6.000,-/kg, dan dijual oleh pedagang pengecer untuk konsumen akhir dengan harga Rp. 12.000,-/kg, maka besarnya selisih harga jual dengan harga beli (margin) adalah Rp. 6.000,-/kg.

- b) Presentase bagian yang diterima oleh pengusaha pada saluran II

$$F = \left(1 - \frac{Mp}{Pr} \right) \times 100\%$$

$$F = \left(1 - \frac{Rp.6.000}{Rp.12.000} \right) \times 100\%$$

$$F = 50\%$$

Dari nilai persentase tersebut dapat dipahami bahwa besarnya bagian yang diterima oleh pegaram Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen selaku produsen garam adalah 50% dari harga jual pedagang pengecer kepada konsumen akhir. Ini bermakna bahwa dengan harga jual pedagang pengecer kepada konsumen akhir sebesar

Rp. 12.000,-/kg, maka besarnya bagian yang diterima pemilik usaha adalah Rp. 6.000,-/kg.

Berdasarkan hasil perhitungan persentase margin pemasaran dan persentase bagian yang diterima pegaram Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen dapat disimpulkan bahwa kedua saluran pemasaran tergolong efisien. Dari kedua saluran pemasaran tersebut yang paling efisien dalam memasarkan garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen adalah menggunakan saluran I yaitu produsen → pedagang pengecer → konsumen akhir. Hal ini dikarenakan nilai persentase margin pemasaran yang diperoleh lembaga pemasaran bernilai rendah yaitu 30%, dan nilai persentase bagian yang diterima pegaram Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen bernilai tinggi yaitu sebesar 70% .

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Proses pemasaran garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen dilakukan melalui 2 (dua) saluran pemasaran yaitu
Saluran I = produsen → pedagang pengecer → konsumen akhir.
Saluran II = produsen → pedagang pengumpul → pedagang besar → pedagang pengecer → konsumen akhir
- 2) Besarnya biaya pemasaran yang dikeluarkan pada sistem pemasaran saluran I adalah sebesar Rp.1.000,-/kg, dengan keuntungan lembaga pemasaran sebesar Rp. 2.500,-/kg, sedangkan biaya pemasaran yang dikeluarkan pada sistem pemasaran saluran II adalah sebesar Rp. Rp.1.500,-/kg, dengan keuntungan

lembaga pemasaran sebesar Rp. 4.500,-/kg.

- 3) Dari kedua saluran pemasaran tersebut yang paling efisien dalam memasarkan garam Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen adalah menggunakan saluran I yaitu produsen → pedagang pengecer → konsumen akhir. Hal ini dikarenakan nilai persentase margin pemasaran yang diperoleh lembaga pemasaran bernilai rendah yaitu 30%, dan nilai persentase bagian yang diterima pegaram Gampong Tanoh Anoe Kecamatan Jangka Kabupaten Bireuen bernilai tinggi yaitu sebesar 70%.

DAFTAR PUSTAKA

- Anindita. 2006. Upaya Peningkatan Pendapatan Petani Garam Melalui Pemasaran garam. Jurnal Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Trunojoyo. Madura.
- Darmawanti. 2005. Teori dan Praktik Riset Pemasaran dengan SPSS. Andi :Yogyakarta.
- Hankey, G.J, 2012. *Your Question Answered Stroke*, Harcourt Publisher Limited, Perth,. Australia
- Heriansyah dan Fathuddin. 2014. Analisis Tata Niaga Garam Untuk Pengembangan Usaha Garam Rakyat di Kabupaten Pangkep. Jurnal Sekolah Tinggi Teknologi Kelautan (STITEK) Balik Diwa. Makassar.
- Hermi Ismail. 2015. Analisis Pendapatan dan Pemasaran Usaha Pembuatan Garam di Kelurahan Talise Kecamatan Mantikulore Kota Palu. Jurnal Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako. Palu.
- Kementrian Perindustrian, 2010. Kebutuhan Garam Nasional. Badan Pusat Statistik, Jakarta.
- KKP, 2010. Program Peningkatan Produksi Perikanan Budidaya Tahun 2010-2014. Makalah. Forum Akselerasi Pembangunan Perikanan Budidaya 2010, 11-14 Januari 2010, Makassar.
- Kotler. 2007. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Prenada Media Group.
- Rahim dan Hastuti. 2007. *Ekonomika Pertanian*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Soekartawi, 2006. Strategi Pemasaran Edisi Pertama, Grafindo Persada, Jakarta.
- Stanton, 2011. Manajemen Pemasaran, Cetakan II. Salemba Empat. Jakarta.
- Sudiyono. 2010. Pemasaran Pertanian. Universitas Muhammadiyah Malang.
- Sugiyono. 2006. Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R& D. Alfabeta Bandung.
- Suherman. 2011. Analisis Pemasaran Garam Rakyat (*Studi Kasus Desa Kertasada, Kecamatan Kalianget, Kabupaten Sumenep*). Jurnal Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Trunojoyo. Madura.
- Swastha, B. 2006. Azas-Azas Marketing. Edisi Ketiga, Liberty, Yogyakarta.