

**STRATEGI PEDAGANG PENGUMPUL DALAM PEMBELIAN BOKAR
PETANI DI DESA TELUK KECAMATAN PEMAYUNG KABUPATEN
BATANGHARI**

SKRIPSI



OLEH :
Kms. Muhamad Pauzan
NIM : 1700854201035

**PROGRAM STUDI AGRIBISIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS BATANGHARI
JAMBI
2022**

**STRATEGI PEDAGANG PENGUMPUL DALAM PEMBELIAN BOKAR
PETANI DI DESA TELUK KECAMATAN PEMAYUNG KABUPATEN
BATANGHARI**

Skripsi

Oleh :

**Kms. Muhamad Pauzan
NIM : 1700854201035**

**Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Di Fakultas Pertanian Universitas Batanghari – Jambi**

Diketahui Oleh :

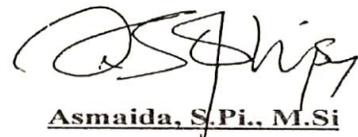
Ketua Program Studi Agribisnis,



Rizki Gemala Busyra, SP. M.Si

Disetujui Oleh :

Dosen Pembimbing I,



Asmaida, S.Pi., M.Si

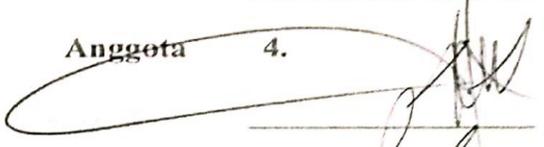
Dosen Pembimbing II,



Siti Abir Wulandari, S.TP. M.Si

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan dihadapan Tim Penguji Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Batanghari Jambi Pada Tanggal 19 Februari 2022.

Hari : Sabtu
Tanggal : 19 Februari 2022
Jam : 09.00 Wib
Tempat : Ruang Ujian Skripsi, Fakultas Pertanian

TIM PENGUJI			
No	Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Asmaida, S.Pi., M.Si	Ketua	1. 
2.	Siti Abir Wulandari, S.TP., M.Si	Sekretaris	2. 
3.	Rizki Gemala Busyra, SP.,M.Si	Anggota	3. 
4.	Ir. Nida Kemala, MP	Anggota	4. 
5.	Ir.Rogayah, MM	Anggota	5. 

Jambi, 19 Februari 2022

Ketua Tim Penguji


Asmaida, S.Pi., M.Si
NIDN : 1022057001

UCAPAN TERIMA KASIH

Selama menyelesaikan skripsi ini penulis telah banyak diberikan bantuan dari berbagai pihak, baik secara langsung dan tidak langsung. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada seluruh pihak yang membantu, khususnya :

➤ Allah SWT, atas segala rahmat dan hidayahnya yang telah diberikan sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.

Teima kasih kepada keluarga tercinta, orang tua saya ibu Jamila dan ayah Kemas Ibrahim, dan kakak saya Kemas Husni dan bibi saya Nurrohaini dan Hasyim asyari.SE dan Camelia Puji Astuti, S.Sn,MA yang sudah bekerja keras selalu mendukung dan mendo'akan saya baik dalam moral maupun materi sehingga saya dapat menyelesaikan pendidikan S1 pada Fakultas Pertanian Prodi Agribisnis.

➤ Ibu Asmaida,S.Pi., M.Si sebagai pembimbing I dan ibu Siti Abir Wulandari, S.TP, M.Si sebagai pembimbing II atas segala keiklasan dan kesabarannya dalam memberikan arahan dan bimbingan dalam penulisan skripsi ini.

➤ Dekan Fakultas Pertanian Unbari Bapak Dr. H. Rudi Hartawan, MP. Beserta semua dosen fakultas pertanian yang telah mengajari selama perkuliahan.

➤ Seluruh staf fakultas pertanian Unbari yang telah membantu saya selama masih dalam perkuliahan

➤ Debi Septiani Hikmah.ST yang senantiasa menemani, memberi dukungan dan semangat selama menjalani perkuliahan.

➤ Kepada teman-teman saya di Universitas Batanghari :Aprizal, SP, Ilham Bayu Aji,SP,Tengku Yasir,SP,Jatmiko,SP, Doni Asmara Cobar, SP, Boca Irpanto, SP, Ricko Septi Hedwar, SP, Arosidin, SP, Fachori Umar Dinata, SP, Heber Imun ,SP, Deby Juanda, SP, Riski Sugianto, SP, Joli Bermana Gultom, SP, Loiker Lia, SP, Sandra Novena Harefa, SP,Kurniati,SP

➤ Teman- teman saya posko KKN Desa Talang Bukit Kecamatan Bahar Utara

- **Kepala Desa dan Staf Desa Talang Bukit Kecamatan Bahar Utara dalam pelaksanaan KKN Tematik.**
- **Kepada seluruh pihak yang membantu dalam penulisan skripsi ini dan tidak bisa disebutkan satu-persatu atas semua bantuan dan dukunganya.**

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, Rabb semesta alam yang telah melimpahkan taufik, rahmat dan inayah – Nya. Sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Strategi Pedagang Pengumpul Dalam Pembelian Bokar Petani di Desa Teluk Kecamatan Pemayang Kabupaten Batanghari”**.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada Ibu Asmaida, S.Pi.,M.Si selaku dosen pembimbing I dan Ibu Siti Abir Wulandari, S.TP, M.Si selaku dosen pembimbing II yang telah membantu dalam menyusun skripsi penelitian ini.

Penulis menyadari skripsi penelitian ini jauh dari bentuk sempurna, maka dari itu di harapkan pemikiran cerdas dari semua pihak untuk perbaikan selanjutnya.

Jambi, 28 Februari 2022



Penulis

INTISARI

Kms Muhamad Pauzan (NIM 1700854201035). Strategi Pedagang Pengumpul Dalam Pembelian Bokar Petani Di Desa Teluk Kecamatan Pemayung Kabupaten Batang Hari. Dibawah bimbingan Ibu Asmaida sebagai pembimbing I dan Siti Abir Wulandari sebagai pembimbing II. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: 1) menggambarkan tentang kondisi karet pembelian oleh pedagang pengumpul, 2. Mendiskripsikan strategi sosial pedagang pengumpul dalam pembelian karet, 3. Mendiskripsikan strategi ekonomil pedagang pengumpul dalam pembelian karet. Penelitian ini dilakukan di Desa Teluk Teluk Kecamatan Pemayung Kabupatenn Batanghari, penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni 2021. Dengan jumlah responden 5 orang. Data yang digunakan dalam strategi snowball sampling. 1. Bokar yang dibeli oleh Pedagang pengumpul dalam bentuk lum, sebelum melakukan pembelian bokar pedagang pengumpul melakukan sortasi dulu. Volume 275 kg/1 kali dengan frekuensi rata-rata sebanyak 4 kali pembelian per bulan. Total biaya pembelian bokar yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul adalah rata-rata sebanyak 11.247.699 per bulan. 2. Strategi sosial, dengan memanfaatkan hubungan kerja maupun hubungan kekerabatan yang ada antara pedagang pengumpul dengan petani yang mengharuskan petani untuk selalu menjual bokarnya kepada mereka. Strategi sosial yang digunakan oleh pedagang pengumpul menggunakan pendekatan hubungan kekeluargaan (tali perkawani dan tali darah), hubungan tetangga dan hubungan kerja. Dari 5 pedagang pengumpul yang menggunakan strategi sosial berupa hubungan kekuargaan (tali perkawananin dan tali darah) dan hubungan tetangga adalah sebanyak 5 orang dan untuk hubungan kerja adalah berjumlah 5 orang. Alasan pedagang pengumpul membeli bokar dengan menggunakan hubungan tersebut adalah kualitas Bokarnya yang dijual bagus atau tidak dicampur tatal, dan kesepakatan hasil panen harus dijual ke pedagang bersangkutan. 3. Strategi ekonomi yang digunakan oleh pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian bokar yaitu dengan memberikan pinjaman untuk kebutuhan sehari-hari, kebutuhan pendidikan dan kebutuhan kesehatan. Strategi ekonomi yang banyak diberikan adalah dalam bentuk Pemberian beras rata-rata 52 kg per bulan, gula rata-rata 13 kg per bulan, kopi rata-rata 13 kotak per bulan, teh rata-rata 12 kotak per bulan, sabun rata-rata 13 buah per bulan, mie rata-rata 24 bungkus per bulan, minyak sayur rata-rata 16 kg per bulan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan keluarga petani. Strategi ekonomi untuk pinjaman kebutuhan yang diberikan pedagang pengumpul kepada petani adalah dalam bentuk uang, buku, pena, pensil dengan rata-rata uang sebanyak Rp.860.000,-Per bulan, buku tulis sebanyak 8 lusin, pena sebanyak 8 lusin, pensil sebanyak 9 lusin. Strategi ekonomi untuk pinjaman kebutuhan yang diberikan pedagang pengumpul. Dengan adanya pinjaman yang diberikan pedagang pengumpul memberikan kesepakatan atau perjanjian kepada petani yaitu petani harus menjual hasil panennya ke pedagang pengumpul tersebut dengan sistem pembayaran kredit atau dengan cara pemotongan langsung setiap 1 kali penimbangan.

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	I
INTISARI	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR GAMBAR	v
DAFTAR LAMPIRAN	vi
I. Pendahuluan	1
1.1. Latar belakang.....	1
1.2. Rumusan masalah	4
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat dan Kegunaan Penelitian	5
II. Tinjauan Pustaka	6
2.1. Kerangka Pemikiran Teoritis	6
2.1.1 Tanaman Karet.....	19
2.1.2 Pedagang Pengumpul.....	19
2.1.3 Strategi Bauran Pemasaran.....	19
2.1.4 Strategi Dalam Tataniaga.....	20
2.2. Penelitian Terdahulu.....	29
2.3. Kerangka Pemikiran Operasional.....	31
III. Metodologi Penelitian	34
3.1. Ruang Lingkup Penelitian	34
3.2. Metode, Sumber dan Jenis Data	35
3.3. Metode Penarikan Sampel	36
3.4. Metode Analisis Data	36
3.5. Konsepsi dan Pengukuran Variabel	37
IV. Gambaran Umum Daerah Penelitian	40
4.1. Letak Geografis dan Wilayah Administrasi	40
4.2. Keadaan Sosial Ekonomi Penduduk	40
4.2.1. Keadaan Penduduk.....	40
4.2.2. Mata Pencarian.....	42
4.2.3. Pendidikan.....	43
4.3. Keadaan Sarana dan Prasarana	44
4.4. Kondisi Usahatani Karet	46
V. Hasil dan Pembahasan	49
5.1. Identitas Responden	49
5.1.1. Umur Responden.....	49
5.1.2. Jumlah Tanggungan Keluarga.....	50
5.1.3 Pendidikan.....	51
5.1.4. Pengalaman Berdagang Responden.....	52
5.2. Gambaran Tentang Keadaan Sistem Pembelian Bokar yang dilakukan Pedagang Pengumpul.....	53

5.2.1. Volume Pembelian Bokar.....	54
5.2.2. Biaya Pembelian Bokar.....	55
5.2.3. Pendapatan Responden Dari Pembelian Bokar.....	57
5.3. Strategi Ekonomi Dalam Pembelian Bokar	59
5.4. Strategi Sosial Dalam Pembelian Bokar.....	62
VI Kesimpulan dan Saran	63
6.1 Kesimpulan.....	63
6.2 Saran.....	64
Daftar Pustaka	65
Lampiran.....	67
Dokumentasi.....	87

DAFTAR GAMBAR

Halaman

1. Perbandingan Antara Keuntungan Yang Diperoleh Pemasar Dengan Keuntungan Yang Didapat Pedagang	22
2. Strategi Pedagang Pengumpul Dalam Tataniaga Bokar	33
3. Skema Pembelian bokar.	54

DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul	Halaman
1.	Kuisoner Penelitian.	68
2.	Indentitas Responden Berdasarkan Umur,Pendidikan,Jenis Kelamin,Alamat,Anggota Keluarga dan Lama Pengalaman Berdagang di daerah Penelitian Tahun 2021.	71
3.	Biaya penyusutan Mobil yang dikeluarkan oleh Responden di Daerah Penelitian Tahun 2021.....	72
4.	Biaya penyusutan Gancu yang Dikeluarkan Oleh Responden Di Daerah Penelitian Tahun 2021	73
5.	Biaya penyusutan Timbangan yang dikeluarkan oleh Responden di Daerah Penelitian Tahun 2021.....	74
6.	Total Biaya Tetap yang dikeluarkan oleh Responden di Daerah Penelitian Tahun 2021.....	75
7.	Volume Pembelian Bokar Responden di Daerah Penelitian Tahun 2021.....	76
8.	Biaya Tidak Tetap Jumlah Pembelian Bokar Oleh Responden di Daerah Penelitian Tahun 2021.....	77
9.	Biaya Tidak Tetap Upah Tenaga Kerja oleh Responden Di Daerah Penelitian Tahun 2021.....	78
10.	Biaya Tidak Tetap Bensin yang dikeluarkan oleh Responden di Daerah Penelitian Tahun 2021.....	79
11.	Total Biaya Tidak tetap yang dikeluarkan oleh Responden di daerah Penelitian Tahun 2021.....	80
12.	Total Biaya yang dikeluarkan oleh Responden di daerah penelitian Tahun 2021	81
13.	Penerimaan Responden di daerah Penelitian Tahun 2021.....	82
14.	Pendapatan Responden di daerah Penelitian Tahun 2021.....	83
15.	Strategi sosial yang digunakan oleh responden di Daerah penelitian	84
16.	Strategi Ekonomi Kebutuhan sehari-hari yang digunakan oleh responden di Daerah penelitian tahun 2021.....	85
17.	Strategi Ekonomi Biaya Pendidikan yang digunakan oleh responden di Daerah penelitian tahun 2021.....	86
18.	Strategi Ekonomi Biaya Kesehatan yang digunakan oleh responden di Daerah penelitian tahun 2021.....	87

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Di Indonesia karet merupakan salah satu hasil pertanian yang menjadi sumber bahan baku bagi sektor industri. Tetesan getah pohon karet (*Hevea brasiliensis* Muell. Arg) menjadi sangat berharga ketika teknologi mampu mengubahnya menjadi aneka barang industri. Banyak negara mengusahakan tanaman ini sebagai tanaman perkebunan termasuk industri. Total luas perkebunan karet di Indonesia mencapai tiga juta hektar. Namun perkebunan yang luas ini belum optimal produksinya. Fakta menunjukkan bahwa Malaysia dan Thailand dengan luas perkebunan yang lebih sempit mampu menyaingi produksi karet alam Indonesia. Bukan hanya kualitas produksi, namun juga menyangkut kuantitas produksi. Harus diakui bahwa hasil dan mutu produksi karet di Indonesia masih rendah. Untuk mengharapkan devisa terus mengalir dari produksi karet, maka peningkatan mutu dan hasil produksi harus terus dilakukan disamping penerapan strategi pemasaran yang tepat (Perdana, 2019).

Di Provinsi Jambi perkebunan karet rakyat memiliki luas yang paling besar dibanding perkebunan milik swasta. Luas areal karet di Provinsi Jambi pada tahun 2019 tercatat 669,521 ha, yang mana 99,37% adalah perkebunan rakyat dan 0,63% perkebunan. Kabupaten Batanghari merupakan salah satu daerah produksi karet dengan luas lahan sebesar 113.572 hektar dan produksi 7.443 ton. Kecamatan Pelayung merupakan wilayah dalam kabupaten Batanghari yang memiliki luas perkebunan karet sebesar 9.206 ha dengan produksi mencapai 4.558 ton (Dinas Perkebunan Propinsi Jambi, 2019).

Desa Teluk merupakan salah satu daerah dalam Kecamatan Pelayung yang mayoritas penduduknya berusaha tani karet. Karet yang dihasilkan petani diolah menjadi bokar. Bokar tersebut dijual petani dalam frekuensi 4 sampai 5 kali dalam sebulan. Panjang pendeknya jalur tataniaga karet di Desa Teluk dipengaruhi oleh panjang pendeknya lembaga tataniaga yang memasarkan karet tersebut. Semakin panjang jalur tataniaga maka akan semakin tidak efektif jalur tersebut sebaliknya semakin pendek jalur tataniaga maka akan semakin efektif jalur pemasaran tersebut. Dengan adanya pedagang pengumpul yang berada disekitar Kecamatan Pelayung diharapkan saluran Pemasaran menjadi lebih pendek sehingga pendapatan petani juga lebih tinggi.

Harga bokar pada pedagang pengumpul cenderung bervariasi tergantung mutu atau kualitas bokar. Rendahnya harga yang diterima dari pedagang pengumpul di sebabkan karena posisi yang lemah dalam penetapan harga, salah satu penyebabnya yaitu adanya hutang petani pada pedagang pengumpul (Fitri, 1997). Meskipun pasar lelang dapat meningkatkan pendapatan, namun petani tetap lebih cenderung menjual bokarnya ke pedagang pengumpul, walaupun harga yang diterima petani lebih rendah. Peningkatan harga yang diterima petani jika mereka menjual bokar ke pasar lelang adalah karena dihilangkannya sistem potongan harga yang sebelumnya banyak dilakukan oleh pedagang pengumpul. Pasar lelang merupakan suatu bentuk pasar yang teratur yang ditujukan untuk memperoleh manfaat berupa:

1. Terciptanya transparansi harga dalam pemasaran bokar hingga ke tingkat petani
2. Meningkatkan efisiensi pemasaran,

3. Meningkatkan posisi tawar menawar petani sehingga dapat mendorong perolehan harga yang lebih tinggi yang pada gilirannya diharapkan akan dapat meningkatkan pendapatan petani
4. Dapat menjadi pendorong peningkatan mutu dan produksi bokar petani (Marlinda, 1997).

Menurut penelitian Limbong dan Sitorus (1987), alasan petani memasarkan bokarnya kepedagang pengumpul antara lain

1. Petani meminjam uang kepada pedagang pengumpul, untuk membayar pinjaman tersebut dengan cara menjual bokarnya ke pedagang pengumpul tersebut.
 2. Petani membeli barang-barang konsumsi yang diperlukan secara kredit pada pedagang pengumpul.
 3. Kurangnya tenaga kerja, kadangkala untuk menjual bokarnya mereka hanya menitip.
- 1 Tidak mengeluarkan biaya.

Pada sistem pemasaran tradisional komoditi karet, petani yang menjual bokarnya ke pedagang pengumpul disebabkan keterikatan ekonomi. Menurut Limbong dan Sitorus (1987) bahwa keterkaitan antara petani dengan pedagang pengumpul merupakan keterkaitan yang umum terjadi. Keterkaitan ekonomi pada pemasaran bokar adalah keterkaitan produsen dengan pedagang pengumpul yang disebabkan adanya bantuan materi antara pedagang pengumpul dengan petani. Dalam hal ini pedagang pengumpul berupaya agar para petani mau menjual produksi bokarnya dengan harga yang cenderung lebih rendah dari harga di pasar lelang.

Berdasarkan uraian tersebut diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Pedagang Pengumpul Dalam Pembelian Bokar Petani di Desa Teluk Kecamatan Pelayung Kabupaten Batanghari”**.

1.2. Rumusan Masalah

Desa Teluk Kecamatan Pelayung merupakan salah satu daerah penghasil karet di wilayah Kabupaten Batanghari. Mayoritas petani karet di daerah tersebut menjual hasil usahatani karetnya kepada pedagang pengumpul yang tersebar di wilayah Kecamatan Pelayung.

Setiap pedagang pengumpul memiliki cara atau strategi tersendiri dalam membeli karet dari petani. Strategi tersebut dapat ditempuh melalui pendekatan sosial ataupun pendekatan ekonomi. Pendekatan sosial umumnya terkait dengan adanya ikatan keluarga, tetangga, dan hubungan kerja. Sedangkan pendekatan ekonomi lebih kearah keuangan seperti pinjaman untuk memenuhi kebutuhan petani.

Tujuan utama dari strategi pedagang pengumpul tersebut adalah untuk menciptakan minat dan kepercayaan bagi para petani agar mau menjual karetnya kepada mereka sehingga akan tercipta suatu keterikatan antara petani dengan pedagang pengumpul.

Dari uraian diatas maka rumusan permasalahan yang perlu dibahas antara lain :

1. Bagaimana gambaran tentang kondisi pembelian karet oleh pedagang pengumpul di Desa Teluk Kecamatan Pelayung Kabupaten Batanghari?
2. Bagaimana strategi sosial pedagang pengumpul dalam pembelian karet petani di Desa Teluk Kecamatan Pelayung Kabupaten Batanghari?

3. Bagaimana strategi ekonomi pedagang pengumpul dalam pembelian karet petani di Desa Teluk Kecamatan Pemayung Kabupaten Batanghari?
4. Bagaimana besarnya pendapatan pedagang pengumpul di Desa Teluk Kecamatan Pemayung Kabupaten Batanghari?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk :

1. Menggambarkan tentang kondisi pembelian karet oleh pedagang pengumpul di Desa Teluk Kecamatan Pemayung Kabupaten Batanghari
2. Mendiskripsikan strategi sosial pedagang pengumpul dalam pembelian karet petani di Desa Teluk Kecamatan Pemayung Kabupaten Batanghari
3. Mendiskripsikan ekonomi pedagang pengumpul dalam pembelian karet petani di Desa Teluk Kecamatan Pemayung Kabupaten Batanghari
4. Menganalisis besarnya pendapatan pedagang pengumpul di Desa Teluk Kecamatan Pemayung Kabupaten Batanghari

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat dilaksanakannya penelitian ini adalah :

1. Menambah pengetahuan dan wawasan penulis pada masalah yang diteliti
2. Sebagai sumbangan pemikiran bagi pihak yang membutuhkan dalam menyikapi para pedagang pengumpul sehingga mampu melaksanakan perannya dan dapat memperbaiki taraf hidup petani karet khususnya.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kerangka Pemikiran Teoritis

2.1.1 Tanaman Karet

Tanaman kaet (*Hevea brasiliensis Muell. Arg*) berasal dari Negara Brazil. Tanaman merupakan sumber utama dalam tanaman karet alam dunia. Tanaman karet ini dibudidayakan, penduduk asli diberbagai tempat seperti: Amerika Serikat, Asia dan Afrika Selatan menggunakan pohon lain yang Juga menghasilkan getah. Getah yang mirip lateks juga dapat diperoleh dari tanaman *Catillwlastior* (family morve). Sekarang tanaman tersebut kurang dimanfaatkan lagi getahnya karena tanaman karet telah dikenal secara luas dan banyak dibudidayakan. Sebagai penghasil lateks tanaman karet dapat dikatakan satu-satunya tanaman yang dikedarkan secara besar-besaran (Setiawan, 2005).

Karet cukup baik dikembangkan di daerah lahan kering beriklim basah. Tanaman karet memiliki beberapa keunggulan dibandingkan dengan komoditas lainnya, yaitu: (1) dapat tumbuh pada berbagai kondisi dan jenis lahan, serta masih mampu dipanen hasilnya meskipun pada tanah yang tidak subur, (2) mampu membentuk ekologi hutan, yang pada umumnya terdapat pada daerah lahan kering beriklim basah, sehingga karet cukup baik untuk menanggulangi lahan kritis, (3) dapat memberikan pendapatan harian bagi petani yang mengusahakannya, dan (4) memiliki prospek harga yang cukup baik, karena kebutuhan karet dunia semakin meningkat setelah China membuka pasar baru bagi karet Indonesia (Setiawan, 2005).

Menurut hasil penelitian (Anwar, 2001) untuk membangun kebun karet diperlukan manajemen dan teknologi budidaya tanaman karet yang mencakup kegiatan sebagai berikut:

2.1.2 Klasifikasi dan Morfologi Tanaman Karet

A. Klasifikasi Tanaman Karet

Menurut Cahyono, 2010, dalam ilmu tumbuhan, tanaman karet diklasifikasikan sebagai berikut:

Kingdom	:Plantae (Tumbuhan)
Subkingdom	:Tracheobionta (Tumbuhan berpembuluh)
Super Divisi	:Spermatophyta (Menghasilkan biji)
Divisi	:Magnoliophyta (Tumbuhan berbunga)
Kelas	: Magnoliopsida (berkeping dua / dikotil)
Sub Kelas	:Rosidae
Ordo	: Euphorbiales
Famili	: Euphorbiaceae
Genus	: Hevea
Spesies	: <i>Hevea brasiliensis</i> .Muell.Arg

B. Morfologi Tanaman Karet

Tanaman karet berasal dari bahasa latin yang bernama *Hevea brasiliensis* Muell. Arg. Tanaman ini merupakan sumber utama bahan tanamankaret alam dunia. Jauh sebelum tanaman karet ini dibudidayakan, penduduk asli di berbagai tempat seperti: Amerika, Asia dan Afrika Selatan menggunakan pohon lain yang juga menghasilkan getah. Getah yang mirip lateks juga dapat diperoleh dari tanaman *Castillaelastica* family *Moraceae*.

Tanaman karet merupakan pohon yang tumbuh tinggi, besar dan berbatang cukup besar, tinggi pohon dewasa mencapai 15-25 meter. Tumbuh lurus dan memiliki percabangan yang tinggi diatas. Batang tanaman ini mengandung getah yang dikenal dengan nama lateks. Daun karet terdiri dari tangkai daun utama dan tangkai anak daun,. Panjang tangkai daun utama 3-20 cm. Panjang tangkai anak

daun sekitar 3-10 cm. Anak daun berbentuk eliptis, memanjang dengan ujung meruncing, tepinya rata dan gundul.

Biji karet terdapat dalam setiap ruang buah. Jumlah biji karet berkisar antara tiga dan enam sesuai dengan jumlah ruang. Ukuran biji besar dengan kulit keras. Warnanya coklat kehitaman dengan bercak-bercak berpola yang khas. Sesuai dengan sifat dikotilnya, akar tanaman karet merupakan akar tunggal

2.1.3. Syarat Tumbuh Tanaman Karet

A. Tanah

Lahan kering untuk pertumbuhan tanaman karet pada umumnya lebih mempersyaratkan sifat fisik tanah dibandingkan dengan sifat kimianya. Hal ini disebabkan perlakuan kimia tanah agar sesuai dengan syarat tumbuh tanaman karet dapat dilaksanakan dengan lebih mudah dibandingkan dengan perbaikan sifat fisiknya. Berbagai jenis tanah dapat sesuai dengan syarat tumbuh tanaman karet baik tanah vulkanis muda dan tua, bahkan pada tanah gambut 2 m. Tanah vulkanis mempunyai sifat fisika yang cukup baik terutama struktur, tekstur, kedalaman air tanah, aerasi dan drainasenya, tetapi sifat kimianya secara umum kurang baik karena kandungan haranya rendah.

Sifat-sifat tanah yang cocok untuk tanaman karet pada umumnya antara lain; Kedalaman tanah sampai 100 cm, tidak terdapat batu-batuan dan lapisan cadas, aerasi dan drainase cukup, tekstur tanah remah, dapat menahan air struktur terdiri dari 35% liat dan 30% pasir, tanah bergambut tidak lebih dari 20 cm, kandungan hara NPK cukup dan tidak kekurangan unsur hara mikro, reaksi tanah dengan pH 4,5 pH 6,5, kemiringan tanah 16% dan permukaan air tanah 100 cm (Anwar, 2001).

B. Iklim

Tanaman karet dapat tumbuh dengan baik di sekitar equator antara 10 LU dan 10 LS. Pertumbuhan tanaman karet sangat ideal bila ditanam pada ketinggian 0-200 m di atas permukaan laut. Ketinggian 600 m dari permukaan laut tidak cocok untuk pertumbuhan tanaman karet. Curah hujan berkisar antara 2500-4000 mm per tahun atau hari hujan berkisar antara 100 s/d 150 HH/tahun. Suhu harian yang cocok untuk tanaman karet rata-rata 25-30 C. Syarat lain yang dibutuhkan tanaman karet adalah sinar matahari dengan intensitas yang cukup lama yaitu 5-7 jam (Tim penerbar swadaya, 2003).

Curah hujan berpengaruh terhadap produktivitas tanaman karet. Curah hujan yang tinggi ini mengakibatkan produktivitas tanaman karet menjadi relative lebih rendah. Selain faktor utama curah hujan yang tinggi, penyebab rendahnya produktivitas tanaman karet karena inefisiensi fotosintesis akibat rendahnya intensitas/lama penyinaran matahari, dan rendahnya populasi tanaman per hektar. akibat rusaknya tanaman karet yang merupakan pengaruh langsung dari tingginya kecepatan angin selama hujan.

2.1.4. Klon - Klon Karet Rekomendasi

Kegiatan pemuliaan karet di Indonesia telah banyak menghasilkan klon-klon karet unggul sebagai penghasil lateks dan penghasil kayu. Pada Lokakarya Nasional Pemuliaan Tanaman Karet 2005, telah direkomendasikan klon-klon unggul baru generasi-4 untuk periode tahun 2006-2010, yaitu klon: IRR 5, IRK 32, IRR 39, IRR 42, IRR 104, IRR 112, dan IRR 118. Klon IRR 42 dan IRR 112 akan diajukan pelepasannya sedangkan klon IRR lainnya sudah dilepas secara resmi. Klon-klon tersebut menunjukkan produktivitas dan kinerja yang baik pada

berbagai lokasi, tetapi memiliki variasi karakter agronomi dan sifat-sifat sekunder lainnya (Setiawan, 2005).

2.1.5. Bibit

Hal yang paling penting dalam penanaman karet adalah bibit, dalam hal ini bahan tanam yang baik adalah yang berasal dari tanaman karet okulasi. Persiapan bahan tanam dilakukan paling tidak 1,5 tahun sebelum penanaman. Dalam hal bahan tanam ada tiga komponen yang perlu disiapkan, yaitu: batang bawah (root stock), entres atau batang atas (budwood), dan okulasi (grafting) pada penyiapan bahan tanam.

Persiapan batang bawah merupakan suatu kegiatan untuk memperoleh bahan tanam yang mempunyai perakaran kuat dan daya serap hara yang baik. Untuk mencapai kondisi tersebut, diperlukan pembangunan pembibitan batang bawah yang memenuhi syarat teknis yang mencakup persiapan tanah pembibitan, penanganan benih, perkecambahan, penanaman kecambah, serta usaha pemeliharaan tanaman di pembibitan. Untuk mendapatkan bahan tanam hasil okulasi yang baik diperlukan entres yang baik, pada dasarnya okulasi dapat diambil dari dua sumber, yaitu berupa entres cabang dari kebun produksi atau entres dari kebun entres. Dari dua macam sumber mata okulasi ini sebaiknya dipilih entres dari kebun entres murni, karena entres cabang akan menghasikan tanaman yang pertumbuhannya tidak seragam dan keberhasilan okulasinya rendah. Okulasi merupakan salah satu cara perbanyakan tanaman yang dilakukan dengan menempelkan mata entres dari satu tanaman ke tanaman sejenis dengan tujuan mendapatkan sifat yang unggul. Untuk tanaman karet, mata entres ini yang

merupakan bagian atas dari tanaman dan dicirikan oleh klon yang digunakan sebagai batang atasnya (Anwar, 2001).

Penanaman bibit tanaman karet harus tepat waktu untuk menghindari tingginya angka kematian di lapangan. Waktu tanam yang sesuai adalah pada musim hujan. Selain itu perlu disiapkan tenaga kerja untuk kegiatan-kegiatan untuk pembuatan lubang tanam, pembongkaran, pengangkutan, dan penanaman bibit. Bibit yang sudah dibongkar sebaiknya segera ditanam dan tenggang waktu yang diperbolehkan paling lambat satu malam setelah pembongkaran (Tim Penebar Swadaya, 2008).

2.1.6. Persiapan Tanam dan Penanaman

Menurut Anwar (2001), dalam pelaksanaan penanaman tanaman karet diperlukan berbagai langkah yang dilakukan secara sistematis mulai dari pembukaan lahan (land clearing), persiapan lahan, penanaman, dan seleksi dan penanaman bibit.

A. Pembukaan Lahan

Seiring dengan pembukaan lahan ini dilakukan penataan lahan dalam blok - blok, penataan jalan-jalan kebun, dan penataan saluran drainase dalam perkebunan, Lahan kebun dipetak- petak menurut satuan terkecil dan ditata ke dalam blok blok berukuran 10- 20 ha, setiap beberapa blok disatukan menjadi satu hamparan yang mempunyai waktu tanam yang relatif sama. Setelah pemancangan jarak tanam selesai, maka pembuatan dan penataan saluran drainase *field drain* dilaksanakan. Luas penampang disesuaikan dengan curah hujan pada satuan waktu tertentu, dan mempertimbangkan factor peresapan dan penguapan. Seluruh

kelebihan air pada *field drain* dialirkan pada parit-parit penampungan untuk selanjutnya dialirkan ke saluran pembuangan (outlet drain).

1 Persiapan Lahan Penanaman

Dalam mempersiapkan lahan pertanaman karet juga diperlukan pelaksanaan berbagai kegiatan yang secara sistematis dapat menjamin kualitas lahan yang sesuai dengan persyaratan. Beberapa diantara langkah tersebut antara lain, (Tim Pencbar Swadaya, 2008):

a. Pemberantasan Alang- alang dan Gulma lainnya.

Pada lahan yang telah selesai tebas tebang dan lahan lain yang mempunyai vegetasi alang alang. dilakukan pemberantasan alang alang dengan menggunakan bahan kimia antara lain Round up, Scoup. Dowpon atau Dalapon. Kegiatan ini kemudian diikuti dengan pemberantasan gulma lainnya, baik secara kimia maupun secara mekanis.

b.Pengolahan Tanah

Dengan tujuan efisien biaya, pengolahan lahan untuk pertanaman dapat dilaksanakan dengan sistem minimum tillage, yakni dengan membuat larikan antara barisan satu meter dengan cara mencangkul selebar 20 cm. namun demikian pengolahan tanah secara mekanis untuk lahan tertentu dapat dipertimbangkan dengan tetap menjaga kelestarian dan kesuburan tanah.

C.Pembuatan Teras atau Petakan dan Benteng atau Piket

Pada areal lahan yang memiliki kemiringan lebih dari 50 diperlukan pembuatan teras atau petakan dengan kemiringan ke dalam sekitar 150, Hal ini dimaksudkan untuk menghambat kemungkinan terjadi erosi oleh air hujan. Lebar teras berkisar antara 1,25 sampai 1,50 cm, tergantung pada derajat kemiringan

lahan. Untuk setiap 6 10 pohon (tergantung derajat kemiringan tanah) dibuat benteng atau piket dengan tujuan mencegah erosi pada permukaan petakan.

d. Pengajiran

Pada dasarnya pemancangan air adalah untuk menerai tempat lubang tanaman dengan ketentuan jarak tanaman sebagai berikut pada area lahan yang relatif datar atau landai (kemiringan antara 0080) Jarak tanam adalah 7m x 3m (476 lubang hektar) berbentuk barisan lurus mengikuti arah Timur Barat berjarak 7m dan arah Utara Selatan berjarak 3 m, pada area lahan bergelombang atau berbukit (kemiringan 8% 15%) jarak tanam 8m x2,5 m (500 lubang ha) pada teras-teras yang diatur bersambung setiap 1,25 m. Bahan ajir dapat menggunakan potongan bambu tipis dengan ukuran 20 cm -30 cm, pada setiap titik pemancangan ajir tersebut merupakan tempat penggalian lubang untuk tanaman.

c. Pembuatan Lubang Tanam

Ukuran lubang untuk tanaman dibuat 60 cm x 60 cm bagian atas, dan 40 cm x 40 cm bagian dasar dengan kedalaman 60 cm. Pada waktu melubang, Tanah bagian atas (top soil) diletakkan di sebelah kiri dan tanah bagian bawah (rub soil) diletakkan di sebelah kanan . Lubang tanaman dibiarkan selama 1 bulan sebelum bibit karet ditanam.

f. Penanaman Kacangan Penutup Tanah (Legume cover crops LCC)

Penanaman kacang penutup tanah ini dilakukan sebelum bibit karet mulai ditanam dengan tujuan untuk menghindari kemungkinan erosi, memperbaiki struktur fisik dan kimia tanah, mengurangi penguapan air, serta untuk membatasi pertumbuhan gulma. Komposisi LCC untuk setiap hektar lahan adalah 4 kg. *Pueraria javanica*, 6 kg *Colopogonium mucunoides*, dan 4 kg *Centrosema*

pubescens, yang dicampur ke dalam 5 kg Rock Phosphate (RP) sebagai media. Tanaman kacang dipelihara dengan melakukan penyiangan, dan pemupukan dengan 200 kg RP per hektar, dengan cara menyebar rata di atas tanaman kacang.

2. Seleksi dan Penanaman Bibit

1) Seleksi bibit

Sebelum bibit ditanam, terlebih dahulu dilakukan seleksi bibit untuk memperoleh bahan tanam yang memiliki sifat-sifat umum yang baik antara lain: berproduksi tinggi, responsif terhadap stimulasi hasil, resistensi terhadap serangan hama dan penyakit daun dan kulit, serta pemulihan luka kulit yang baik. Beberapa syarat yang harus dipenuhi bibit siap tanam adalah antara lain: Bibit karet di poly bagi yang sudah berpayung dua, mata okulasi benar-benar baik dan telah mulai bertunas, akar tunggang tumbuh baik dan mempunyai akar lateral bebas dari penyakit jamur akar (Jamur Akar Putih).

2) Kebutuhan bibit

Dengan jarak tanam 7mx 3 m (untuk tanah landai), diperlukan bibit tanaman karet untuk penanaman sebanyak 476 bibit, dan cadangan untuk penyulaman sebanyak 47 (106) sehingga untuk setiap hektar kebun diperlukan sebanyak 523 batang bibit karet.

3) Penanaman

Pada umumnya penanaman karet di lapangan dilaksanakan pada musim penghujan yakni antara bulan September sampai Desember dimana curah hujan sudah cukup banyak, dan hari hujan telah lebih dari 100 hari. Pada saat penanaman, tanah penutup lubang dipergunakan top soil yang telah dicampur

dengan pupuk RP 100 gram per lubang. disamping pemupukan dengan urea 50 gram dan SP - 36 sebesar 100 gram sebagai pupuk dasar,

2.1.7. Pemeliharaan Tanaman

Menurut Setiawan (2005). pemeliharaan yang umum dilakukan pada perkebunan tanaman karet meliputi pengendalian gulma, pemupukan dan pemberantasan penyakit tanaman.

1. Pengendalian gulma

Areal pertanaman karet, baik Tanaman Belum Menghasilkan (TBM) maupun Tanaman Menghasilkan (TM) harus bebas dari gulma seperti alang alang, Mekania, Eupatorium, dll sehingga tanaman dapat tumbuh dengan baik.

2. Program Pemupukan

Selain pupuk dasar yang telah diberikan pada saat penanaman, Program penanaman pemupukan secara berkelanjutan pada tanaman karet harus dilakukan dengan dosis yang seimbang dua kali pemberian dalam setahun. Jadwal pemupukan pada semester I yakni pada Januari atau Februari dan pada semester II yaitu Juli atau Agustus. Seminggu sebelum pemupukan, gawangan lebih dahulu digaru dan piringan tanaman dibersihkan. Pemberian SP-36 biasanya dilakukan dua minggu lebih dahulu dari Urea dan KCl.

3. Pemberantasan Penyakit Tanaman

Penyakit karet sering menimbulkan kerugian ekonomis di perkebunan karet. Kerugian yang ditimbulkannya tidak hanya berupa kehilangan hasil akibat kerusakan tanaman, tetapi juga biaya yang dikeluarkan dalam upaya pengendaliannya. Oleh karena itu langkah-langkah pengendalian secara terpadu dan efisien guna memperkecil kerugian akibat penyakit tersebut perlu dilakukan.

Lebih 25 jenis penyakit menimbulkan kerusakan di perkebunan karet. Penyakit tersebut dapat digolongkan berdasarkan nilai kerugian ekonomis yang ditimbulkannya.

4. Kekeringan Alur Sadap

Penyakit kekeringan alur sadap mengakibatkan kekeringan alur sadap sehingga tidak mengalirkan lateks, namun penyakit ini tidak mematikan tanaman. Penyakit ini disebabkan oleh penyadapan yang terlalu sering, terlebih jika disertai dengan penggunaan bahan perangsang lateks ethepon. Adanya kekeringan alur sadap mula - mula ditandai dengan tidak mengalirnya lateks pada sebagian alur sadap. Kemudian dalam beberapa minggu saja keseluruhan alur sadap ini kering tidak mengeluarkan lateks. Bagian yang kering akan berubah warnanya menjadi coklat karena pada bagian ini terbentuk gum (blendok). Kekeringan kulit tersebut dapat meluas ke kulit lainnya yang seumur tetapi tidak meluas dari kulit perawan ke kulit pulihan atau sebaliknya.

Pengendalian penyakit ini dilakukan dengan: menghindari penyadapan yang terlalu sering dan mengurangi pemakaian Ethepon terutama pada klon yang rentan terhadap kering alur sadap yaitu BPM 1, PB 235, PB 260, PB 330, PR 261 dan RRIC 100. Bila terjadi penurunan kadar karet kering yang terus menerus pada lateks yang dipungut serta peningkatan jumlah pohon yang terkena kering alur sadap sampai 10 % pada seluruh areal, maka penyadapan diturunkan intensitasnya dan penggunaan Ethepon dikurangi atau dihentikan untuk mencegah agar pohon-pohon lainnya tidak mengalami kering alur sadap.

Pengerokan kulit yang kering sampai batas 3- 4 mm dari kambium dengan memakai pisau sadap atau alat pengerok. Kulit yang dikerok dioles dengan bahan

perangsang pertumbuhan kulit NoBB atau Antico F-96 sekali satu bulan dengan 3 ulangan. Pengolesan NoBB harus diikuti dengan penyemprotan pestisida Matador 25 EC pada bagian yang dioles sekali seminggu untuk mencegah masuknya kumbang penggerek . Penyadapan dapat dilanjutkan di bawah kulit yang kering. Hindari penggunaan Ethepon pada pohon yang kena kekeringan alur sadap. Pohon yang mengalami kekeringan alur sadap perlu diberikan pupuk ekstra untuk mempercepat pemulihan kulit.

2.1.8. Penyadapan atau Panen

Produksi lateks dari tanaman karet disamping ditentukan oleh keadaan tanah dan pertumbuhan tanaman, klon unggul, juga dipengaruhi oleh teknik dan manajemen penyadapan. Apabila ketiga kriteria tersebut dapat terpenuhi, maka diharapkan tanaman karet pada umur 5-6 tahun telah memenuhi kriteria matang sadap. Kriteria matang sadap antara lain apabila keliling lilit batang pada ketinggian 130 cm dari permukaan tanah telah mencapai minimum 45 cm. Jika 60% dari populasi tanaman telah memenuhi kriteria tersebut, maka areal pertanaman sudah siap dipanen.

1. Tinggi bukaan sadap

Tinggi bukaan sadap, baik dengan sistem sadapan ke bawah (Down ward tapping system, DTS) maupun sistem sadap ke atas (Upward tapping system, UTS) adalah 130 cm diukur dari tanah.

2. Waktu bukaan sadap.

Waktu bukaan sadap adalah 2 kali setahun yaitu, pada (a) pemulaan musim hujan (Juni) dan (b) pemulaan masa intensifikasi sadapan (bulan Oktober). Oleh

karena itu, tidak secara otomatis tanaman yang sudah matang sadap lalu langsung disadap, tetapi harus menunggu waktu tersebut di atas tiba.

3. Kemiringan irisan sadap

Secara umum, pemulaan sadapan dimulai dengan sudut kemiringan irisan sadapan sebesar 40° dari garis horizontal. Pada sistem sadapan bawah, besar sudut irisan akan semakin mengecil hingga 30° bila mendekati "kaki gajah" (pertautan bekas okulasi). Pada sistem sadapan ke atas, sudut irisan akan semakin membesar.

4. Peralihan tanaman dari Tanaman Belum Menghasilkan (TBM)

Tanaman Menghasilkan (TM) Secara teoritis, apabila didukung dengan kondisi pertumbuhan yang sehat dan baik, tanaman karet telah memenuhi kriteria matang sadap pada umur 5- 6 tahun. Dengan mengacu pada patokan tersebut, berarti mulai pada umur 6 tahun tanaman karet dapat dikatakan telah merupakan tanaman menghasilkan atau TM.

2.2. Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul, adalah pedagang yang mengumpulkan barang-barang hasil pertanian (karet) kemudian dipasarkan kembali dalam partai besar kepada pedagang lain atau pedagang besar. Peranan pedagang pengumpul adalah mengumpulkan komoditi yang dibeli dari petani, yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi pemasaran seperti pengangkutan (Ningsih *et al*, 2015).

Pedagang pengumpul umumnya berdiri sendiri, tidak berbadan hukum atau tidak resmi, bebas berorientasi dan dapat membeli produk secara langsung ke petani, namun dengan harga pembelian yang lebih murah (Mardhiyah, 2019).

2.3. Strategi Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran adalah kata serapan dari marketing mix berarti strategi penjualan atau pemasaran dengan penentuan harga yang sifatnya unik. Bentuk promosi pemasaran ini dirancang secara khusus dan sedemikian rupa untuk hasil menguntungkan dari target pasar. Pemasaran yang sifatnya tidak statis, melainkan fleksibel dan terus menyesuaikan diri memang memerlukan pendekatan berbeda. Pendekatan dalam memasarkan sebuah produk maupun jasa dari perusahaan inilah yang disebut dengan bauran pemasaran (Kotler dan Armstrong, 2008).

Terdapat beberapa pengertian berbeda untuk bauran pemasaran berdasarkan para ahli. Mengetahui pandangan para ahli mengenai bauran pemasaran ini akan membantu untuk semakin memahami pengertiannya. Kotler dan Armstrong (2008), memandang bauran pemasaran sebagai beberapa variabel berbeda dalam marketing. Dimana variabel-variabel tersebut digunakan perusahaan untuk mengejar target penjualan yang diharapkan.

Pandangan bauran pemasaran dari Laura Lake sebagai komponen marketing yang gunanya bagi bisnis untuk proses penjualan barang, produk, atau jasa pada konsumen. Gugup Kismono memiliki pandangan bauran pemasaran sebagai kombinasi variabel atau kegiatan yang menjadi inti pemasaran. Variabel ini yang dikenal sebagai bauran pemasaran 4P. Terdiri atas product (Produk), Price (Harga), Promotion (Promosi), Place (Tempat). Pengertian dari Gugup Kismono menjadi variabel yang sering digunakan untuk metode dan strategi bauran pemasaran. Di tahun 1960, Jerome McCarthy juga memperkenalkan konsep pemasaran yang terdiri dari 4P tersebut. Variabel ini yang menjadi penentu

suksesnya pemasaran hingga penjualan sebuah produk atau jasa (Peter dan Jerry, 2013).

2.4. Konsep Strategi Dalam Tataniaga

Strategi merupakan rancangan besar yang menggambarkan bagaimana seorang pemasar harus beroperasi untuk mencapai tujuan (Swasta, 1988). Sementara itu Tull dan Kahle (1990) *dalam* Ramziah (1999) mendefinisikan strategi tataniaga sebagai alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan pemasar dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasar yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut.

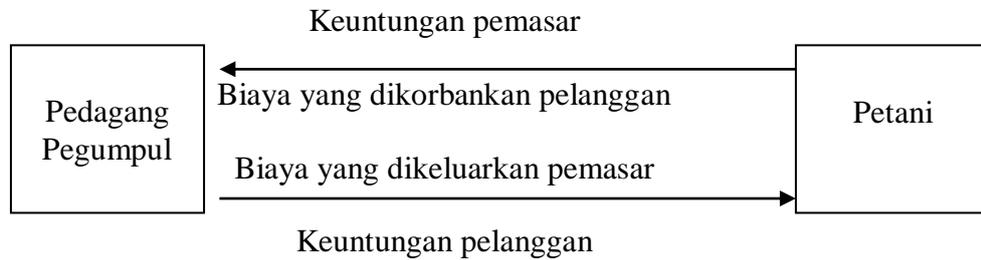
Stoner dan Frecman (1992) *dalam* Romziah (1999) menyatakan definisi strategi tataniaga berdasarkan dua perspektif yang berbeda, yaitu : (1) dari perspektif apa yang ingin dilakukan oleh suatu organisasi, artinya dapat dikatakan sebagai program untuk menentukan dan mencapai tujuan organisasi dan mengimplementasikan misinya, dan (2) dari perspektif apa yang akhirnya dilakukan organisasi, artinya strategi sebagai pola tanggapan atau respon organisasi terhadap lingkungan. Dalam kaitannya dengan pemasaran bokar, strategi sangat diperlukan oleh suatu organisasi yaitu pedagang pengumpul dalam mencari pelanggan dan mempertahankan hubungan yang telah terjalin tersebut.

Strategi adalah aktifitas yang memiliki suatu misi, kebijakan, strategi, dan taktik hingga menghasilkan suatu kinerja yang kehendaki. Strategi berorientasi pada hasil sehingga cocok untuk pengembangan pasar. Tanpa strategi yang handal maka pasar tidak dapat berkembang dengan optimal, karena itu diperlukan kiat-kiat pengembangan dengan strategi yang dijalankan pedagang mengikuti kiat-kiat

yang diciptakan guna mencapai tujuan yaitu meperluas pasar dan mempertahankannya dalam jangka waktu panjang (Cahyono, 1999).

Syarat yang harus dipenuhi oleh pemasar agar dapat sukses dalam persaingan dalam berusaha mencapai tujuan untuk menciptakan dan mempertahankan pelanggan (Levitt, 1987 *dalam* Tjiptono, 1997). Agar tujuan tersebut tercapai, maka setiap pemasar harus berupaya menghasilkan dan mencapaikan barang dan jasa yang diinginkan konsumen dengan harga yang pantas (Reasonable). Dengan demikian setiap pemasar harus mampu memahami perilaku konsumen pada pasar sasarannya, karena kelangsungan hidup pemasar tersebut sebagai organisasi yang berusaha memnuhi kebutuhan dan keinginan para konsumen sangat tergantung pada perilaku konsumennya. Melalui pemahaman perilaku konsumen, pihak manajemen pemasaran dapat menyusun strategi dan program yang tepat dalam rangka memanfaatkan peluang yang ada dan mengungguli para pesaingnya (Tjiptono, 1997).

Dalam pandangan kita, garis besar dari semua strategi dan taktik pemasar adalah untuk mempengaruhi perilaku. Kadang-kadang hal ini membutuhkan pengubahan ide dan pemikiran terlebih dahulu, tapi tujuan akhirnya adalah perubahan perilaku. Hal ini benar-benar merupakan suatu poin yang menentukan (Kotler dan Andreansen, 1995). Pihak pemasar menawarkan sesuatu hal ini merupakan biasa, dan sebagai gantinya menerima apa yang merupakan keuntungan bagi organisasi tersebut tapi dianggap sebagai biaya atau pengorbanan oleh konsumen. Menurut Kotler dan Andreansen (1995) pertukaran yang paling sederhana dapat dilihat pada Gambar 1 sebagai berikut :



Gambar 1. Perbandingan Antara Keuntungan Yang Diperoleh Pemasar Dengan Keuntungan Yang Didapat Pedagang

Ada beberapa strategi yang dilakukan pedagang pengumpul untuk mengikat petani agar mau menjual bokarnya kepada mereka diantaranya : (1) menyediakan modal untuk dipinjamkan kepada petani (2) menyediakan barang konsumsi dan sarana produksi (3) memanfaatkan hubungan kekerabatan atau hubungan kerja (Romziah,1999).

Menurut Romziah (1999) Dengan adanya strategi yang dilancarkan tersebut maka pengaruhnya akan sampai kepada petani sehingga petani dapat memutuskan ke pedagang mana mereka akan menjual bokarnya. Akibat dari adanya transaksi antara petani dengan pedagang pengumpul tempatnya menjual bokar akan tercipta suatu keterikatan dimana petani harus menjual bokarnya kepada pedagang pengumpul tersebut dalam jangka panjang. Dengan terjadinya keterkaitan tersebut maka banyak keuntungan yang besar karena harga bokar yang ditetapkan relatif rendah, disamping itu karena juga mendapatkan keuntungan dari penjualan barang konsumsi dan pinjaman modal kepada petani. Sehingga pedagang pengumpul memperoleh keuntungan ganda akibat dari keterikatan

tersebut. Sedangkan petani bokar malah akan dirugikan diantaranya yaitu harga bokar yang rendah dan tidak ada kebebasan untuk menjual bokarnya.

Konsep sistem tataniaga adalah kumpulan lembaga yang melakukan tugas pemasaran, barang, jasa, ide, orang, dan faktor – faktor lingkungan yang saling memberikan pengaruh, dan membentuk serta mempengaruhi hubungan perusahaan dengan pasarnya (Swastha dan Irawan,1997). Selanjutnya Soekartawi (1989) mengatakan bahwa sistem tataniaga biasanya berkisar pada kegiatan antara pemasok barang dan jasa, perusahaan dan pasar. Hubungan ini biasanya dipengaruhi oleh faktor lingkungan dan kegiatan lain.

Hubungan antara pemasok dan perusahaan dapat berupa hubungan yang bersifat tetap dan tidak tetap, artinya apakah pemasok mempunyai kaitan yang terikat atau tidak terikat (Soekartawi,1989). Untuk mencapai kepuasan pada kedua belah pihak diperlukan suatu sistem promosi yang efisien. Sistem tataniaga yang efisien bersumber kepada penggunaan sumber daya yang efisien dalam proses penciptaan kegunaan tempat, waktu, dan bentuk dari suatu komoditi yang dapat berupa barang dan jasa.

Keberhasilan sistem tataniaga yang efisien terutama bergantung pada aktivitas dari komponen tataniaga itu sendiri. Aktivitas tiap komponen sangat menentukan kontribusinya dalam pengembangan sistem tataniaga. Sejauh mana setiap komponen itu terlibat dalam kegiatan tertentu, maka komponen tersebut akan menentukan tingkat efisiensi tataniaga (Saefudin,1997).

Untuk pemasaran itu sendiri, menurut Teken dan Kadir (1972) pemasaran merupakan pelaksanaan kegiatan usaha dan niaga yang ditujukan untuk pengaliran barang dan jasa dari titik produsen ke titik konsumen. Dilihat dari segi ekonomis,

proses merupakan suatu tindakan kegiatan produktif karena dapat menghasilkan berbagai kegunaan baik kegunaan tempat waktu, bentuk, maupun kepemilikan (Azzaino, 1982).

Kegiatan tataniaga bukan hanya sekedar menjual barang, melainkan harus mencakup segala fungsi dan kegiatan yang luas. Perlu digaris bawahi bahwa proses tataniaga yang akan diteliti lebih di fokuskan pada kegiatan pembelinya. Tataniaga merupakan kegiatan ekonomi yang mencakup arus barang dan jasa mulai dari produsen hingga ke konsumen. Kegiatan ekonomi ini mencakup pengembangan penjualan, pembelian, penentuan mutu, penyimpanan, pengangkutan, pembelanjaan, periklanan, serta fungsi mencari keterangan pasar dan aktifitas lainnya yang tidak bersifat pembuatan barang (Saefudin, 1972).

Menurut Kohl (1980) *dalam* Fitri (1997) pemasaran adalah suatu keragaan semua kegiatan bisnis yang mencakup pengaliran barang dan jasa yang bermula dari titik produsen sampai ke titik konsumen akhir. Selanjutnya Limbong dan Sitorus (1987) mengatakan bahwa tataniaga petani adalah segala kegiatan yang berhubungan dengan perpindahan hak milik dan fisik dari barang-barang hasil pertanian dari produsen ke tenaga konsumen, termasuk didalamnya kegiatan-kegiatan tertentu yang menghasilkan perubahan bentuk dari barang yang di tujukan untuk lebih mempermudah penyaluran dan memberikan kepuasan yang lebih tinggi kepada konsumen.

Dalam kegiatan tataniaga terutama untuk produk pertanian tidak sama untuk tiap komoditi yang dipasarkan diberbagai tempat. Karena tataniaga hasil pertanian cenderung merupakan suatu proses yang agak kompleks. Tujuan akhir setiap produk adalah penjualan. Oleh karena itu, satu hal yang harus dilaksanakan untuk

menunjang keberhasilan yang sudah dibuat untuk dicapai efektifitas dan efisiensi biaya dan mutu adalah tataniaga. Dengan adanya tataniaga yang baik, maka semua aktifitas yang menyebabkan tersedotnya dana dan daya perusahaan akan dikembalikan. Bahkan akan menaikan modal usaha dengan memperoleh keuntungan yang tidak jauh berbeda dengan yang direncanakan. Jika semua bidang teknis dan teknologi serta bidang pembiayaan telah mampu bersaing, maka bidang tataniaga harus mampu memasarkan produk yang dihasilkan itu dengan menguntungkan (Soekartawi, 1989).

Dalam tataniaga bokar dari pihak produsen kepihak konsumen (Pabrik *Crum Rubber*) pada prinsipnya melalui lembaga perantara yang saling berhubungan sehingga merupakan suatu saluran. Lembaga-lembaga perantara tersebut antara lain adalah KUD, pedagang pengumpul, pedagang kecamatan dan agen komisi. Soekartawi (1989) menjelaskan bahwa masing-masing lembaga tataniaga sesuai dengan kemampuan pembiayaan yang dimilikinya akan melakukan fungsi pemasaran secara berbeda-beda sehingga tidak semua kegiatan dalam pemasarn dilakukan oleh lembaga tataniaga.

Diantara lembaga-lembaga perantara tersebut pedagang pengumpul mempunyai peran yang sangat besar mengingat sebagian besar petani karet hanya mampu menghasilkan bokar dalam jumlah kecil maka tidak memungkinkan untuk memasarkan langsung kepada konsumen ditambah lagi jarak yang jauh sehingga diharuskan unutk melakukan pengumpulaj terlebih dahulu baru kemudian dipasarkan kekonsumen.

Dari ketidak berdayaan petani memasarkan langsung kekonsumen mengakibatkan ketergantungan antara petani dengan pedagang pengumpul.

Sehingga pedagang pengumpul sangat dibutuhkan sekali peranan untuk membantu petani memasarkan produksinya, apa lagi jumlah pedagang pengumpul relatif sedikit sedangkan petani karet cukup banyak. Dapat disimpulkan bahwa bentuk pasar yang tercipta adalah pasar Oligopsoni dimana terdapat banyak penjual dan sedikit pembeli sehingga tingkat harga lebih dominan ditentukan oleh pihak pembeli mengingat jumlahnya yang sedikit (Soekartawi, 1989).

Rendahnya produksi maka rendah pula pendapatan petani sedangkan kebutuhan yang harus dipenuhi relatif besar. Dan untuk menutupi kekurangan tersebut petani membutuhkan suatu lembaga yang bersedia memberikan pinjaman baik berupa uang tunai maupun barang-brang konsumsi. Pihak yang bersedia memberikannya dengan cepat dan mudah hanya pedagang pengumpul dengan syarat petani harus menjual bokarnya kepada mereka untuk pembayaran hutang-hutangnya. Dengan begitu tidak hanya tergantung kepada pedagang pengumpul tetapi juga terikat untuk selalu menjual bokarnya kesuatu pedagang pengumpul tempatnya berhutang.

2.4.1. Strategi Sosial

Adanya hubungan informal yang erat antara lembaga tataniaga dengan petani. Hubungan informal ini telah mapan bertahun-tahun yaitu dalam bentuk berbagai pelayanan, yang tidak terbatas dalam hal tataniaga bokar saja, tetapi juga mencakup pemenuhan kebutuhan hidup petani, seperti kredit uang dan kebutuhan pokok. Pola hubungan seperti tersebut pada akhirnya akan mengikat petani dalam suatu sistem ketergantungan dan membentuk sistem tataniaga yang tetap dan sukar di ubah. Dalam kondisi ini petani bokar dalam jangka panjang akan mengalami kerugian karena menanggung dampak eksploitasi monopolistik pada

pasar kebutuhan pokok dan eksploitasi monopolistik pada pasar bokarnya (Mardhiyah, 2019).

2.4.2. Strategi Ekonomi

Dalam jual beli karet dengan pedagang pengumpul petani mempunyai posisi yang paling lemah. Apa lagi umumnya pedagang pengumpul juga merangkap sebagai pedagang yang menyediakan kebutuhan pokok sehari-hari mereka bersedia menyediakan kebutuhan pokok dengan sistem bayar dibelakang. Rata-rata memang petani karet yang tingkat ekonomi dan pendidikannya rendah terjerat dengan sistem keterikatan. Awalnya memang dirasakan hal ini dapat mengatasi para petani membantu memenuhi kebutuhan pokoknya. Tetapi setelah para petani menyadap karet dan mengolah hasilnya lalu menyerahkannya ke pedagang pengumpul boleh dikatakan mereka tidak mendapatkan apa-apa lagi. Bahkan pedagang pengumpul memperoleh keuntungan lebih besar lagi karena bisa mempermainkan harga jual bokar (Mardhiyah, 2019).

Posisi petani menjadi lemah karena jumlah petani lebih banyak dari jumlah pedagang pengumpul yang hanya sedikit. Lagi pula petani harus memenuhi kebutuhan pokoknya di daerah-daerah (tempat kebanyakan petani karet tinggal) jumlah penyediaan kebutuhan bahan pokok sehari-hari biasanya juga sedikit sehingga ketergantungan ini cukup besar karena menyangkut hal yang paling pokok, yaitu upaya menyambung hidup (Ningsih *et al*, 2015).

2.5 Konsep Biaya

Biaya (cost) merupakan pengeluaran atau pengorbanan yang dapat menimbulkan pengurangan terhadap manfaat yang kita terima (Suyanto, *et al*. 2001). Pembiayaan merupakan salah satu aspek paling menentukan dalam

pengembangan usaha. Pembiayaan agribisnis dapat diperoleh dari modal sendiri atau meminjam dari beberapa sumber keuangan, seperti pemodal perorangan, lembaga keuangan dan bank. (Krisnamurthi, 2001) Macam-macam biaya yang biasanya diperlukan dalam suatu usaha/proyek diantaranya adalah biaya investasi (tanah, bangunan dan tanaman); Biaya Operasional (Bahan baku dan tenaga kerja); dan biaya lainnya (pajak, bunga, biaya tak terduga, reinvestasi dan biaya pemeliharaan).

Biaya usahatani merupakan semua pengeluaran yang dipergunakan dalam suatu usahatani. Biaya usahatani dibedakan menjadi 2 yaitu biaya tetap (fixed cost) dan biaya variable. Untuk menghitung penggunaan biaya usahatani dilakukan dengan menggunakan rumus Soekartawi (1995) sebagai berikut :

$$TC = FC + VC$$

Dimana : TC = Total Biaya Produksi

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel

A. Biaya tetap (Fixed Cost)

Menurut Soekartawi (1995) biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap konstan dan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai tingkat tertentu. Biaya satuan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan. Semakin tinggi volume kegiatan maka semakin rendah biaya satuan dan sebaliknya.

Biaya tetap juga dapat diartikan sebagai biaya yang digunakan untuk membeli atau menyediakan bahan baku yang tidak habis dalam satu kali proses

produksi, seperti biaya sewa lahan, pajak lahan, alat-alat produksi (biaya penyusutan) dan lain-lain.

Suratiyah (2015) menjelaskan untuk memperhitungkan penyusutan pada dasarnya bertitik tolak pada harga perolehan (cost) sampai dengan modal tersebut dapat memberikan manfaat. Terdapat 4 macam cara untuk memperhitungkan nilai penyusutan. salah satu diantaranya adalah cara garis lurus (Straight - Line Method) dapat digambarkan sebagai berikut :

$$\text{Penyusutan (Rp/Bulan)} = \frac{\text{Harga Nilai Beli (Rp)} - \text{Harga Akhir Alat (Rp)}}{\text{Umur Ekonomis (Bulan)}}$$

B. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah harga yang mewakili jumlah biaya-biaya untuk faktor-faktor produksi usahatani. Biaya ini dapat berbentuk tunai, barang, atau nilai jasa dan kerja yang sesungguhnya tidak dibayarkan, yang termasuk kedalam biaya yang tidak tetap antara lain upah kerja, biaya pemeliharaan, seperti pupuk dan obat-obatan. biaya ini tidak tetap dan sifatnya berubah-ubah tergantung dari besar kecilnya produksi yang diinginkan.

Soekartawi (1995) menambahkan bahwa biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Semakin besar volume kegiatan maka semakin tinggi jumlah total biaya variabel dan sebaliknya semakin rendah volume kegiatan maka semakin rendah jumlah total biaya variabel.

2.6 Pendapatan Pedagang Pengumpul

Pendapatan pedagang pengumpul adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya produksi selama melakukan produksi (soekartawi 1995). Menurut Suratiyah (2009) untuk menghitung biaya dan pendapatan dalam pedagang

pengumpul dapat dibedakan menjadi dua yaitu Pendekatan Nominal dan Pendekatan Nilai Sekarang. Pendekatan Nominal merupakan pendekatan tanpa memperhitungkan nilai uang menurut waktu, tetapi yang dipakai adalah harga yang berlaku, sehingga langsung dihitung jumlah pengeluaran dan jumlah penerimaan pedagang pengumpul dalam satu bulan produksi.

Untuk menghitung besarnya Pendapatan Pedagang Pengumpul dalam melakukan Pembelian karet dihitung berdasarkan selisih antara penerimaan dengan biaya total(soekartawi,1995)dengan Rumus:

$$Pd = TR-TC$$

$$Pd = Y.Py-TC$$

Dimana:

Pd= Pendapatan usahatani (Rp/Bulan)

TR= Total Penerimaan (Rp/Bulan)

Y= Jumlah hasil yang dibeli oleh pedagang Pengumpul (Kg/Bulan)

Py= Harga Produksi

TC= Total cost atau biaya total (Rp/bulan)

2.7. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang dijadikan referensi anatara lain penelitian afdoni (2009) telah melakukan penelitian tentang strategi pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian kulit manis(*Cassia vera*) dari petani dikecamatan Batang Merangin Kabupaten Kerinci. Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa strategi sosial dan strategi ekonomi yang dilakukan oleh pedagang pengumpul dapat mendapat produsen kulit manis(*Cassia vera*) mau menjual komoditasnya ke pedagang pengumpul tersebut.karena dengan adanya strategi tersebut petani dapat dengan mudah memperoleh pinjaman dari pedagang dan akan terjadi ketertarikan anatar petani dengan pedagang pengumpul dalam jangka waktu panjang.

Penelitian terdahulu yang dapat di jadikan referensi antara lain Penelitian Sulatri (2007) telah melakukan penelitian tentang strategi pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian bokar di Batang merangin. Berdasarkan hasil Penelitian dapat diketahui bahwa strategi sosial dan srategi ekonomi yang dilakukan oleh pedagang pengumpul dapat menarik petani menjual Bokarnya.

2.8. Kerangka Pemikiran Operasional

Tataniaga bokar di Desa Teluk Kecamatan Pelayung termasuk pola tradisional dimana tidak menggunakan teknologi canggih seperti penjualan secara online dalam proses tataniaga. Jarak yang jauh antara daerah produsen dengan daerah konsumen menuntut adanya perantara dan dapat membantu mengalirkan bokar petani agar sampai ke konsumen.

Akibat dari kesulitan petani yang tidak dapat memasarkan langsung bokarnya ke konsumen karena jumlah yang dihasilkan sedikit, sehingga menciptakan ketergantungan petani terhadap pedagang pengumpul. Ketergantungan ini akan menjadi penyebab keterikatan dengan pedagang pengumpul sehingga merugikan petani seperti lemahnya posisi tawar menawar petani dalam menjual bokar, karena pedagang penguimpul merasa dibutuhkan sehingga mereka akan menekan harga bokar untuk mendapatkan keuntungan yang besar.

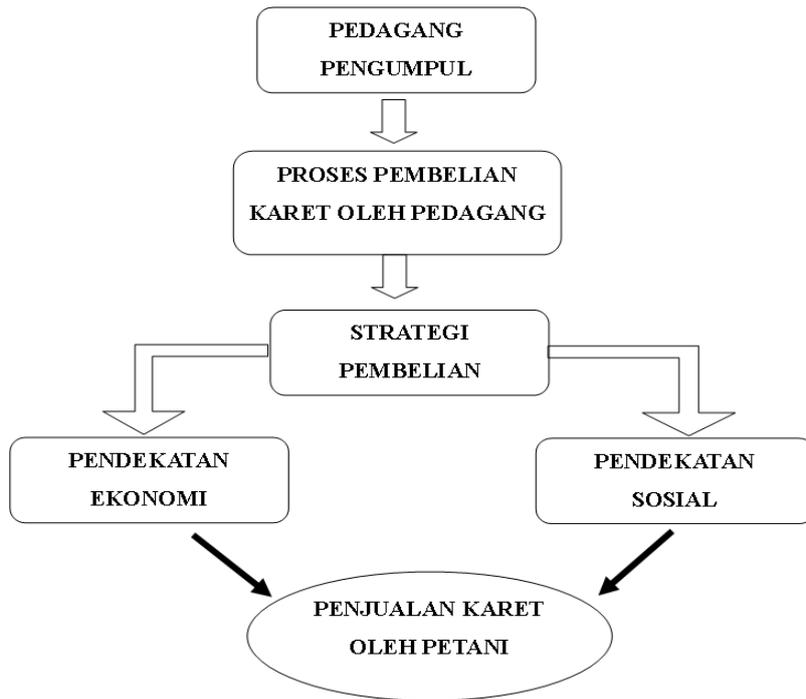
Dalam menjual bokar, biasanya petani hanya mengumpulkannya dipingir jalan didekat rumah atau kebun karet mereka karena dengan begitu mereka tidak perlu mengeluarkan biaya dan tenaga. Mereka hanya menunggu sampai datang pembeli yang menghampiri memeriksa/menaksir kemudian membawa bokar tersebut dan membayar sesuai dengan Kadar Karet Keringnya (K3).

Setiap pedagang pengumpul mempunyai keunggulan masing-masing dalam bersaing mendapatkan pelanggan baru dan mereka akan selalu mengembangkan potensi/ keunggulan tersebut agar lebih maju lagi atau paling tidak mampu bertahan.

Selain persaingan antar pedagang pengumpul, juga terjadi persaingan antara pedagang dengan pasar lelang mengingat di daerah tersebut terdapat KUD yang melaksanakan pasar lelang karet namun sebagian pedagang pengumpul tidak menganggap pasar lelang tersebut sebagai saingan karena adanya pasar lelang tidak banyak berpengaruh terhadap aktifitas pedagang pengumpul khususnya dalam pembelian bokar petani. Buktinya para petani karet masih cukup banyak menjual bokarnya langsung ke pedagang pengumpul meskipun ada pasar lelang.

Pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian bokar kepetani mempunyai strategi yaitu melalui strategi pendekatan sosial dan strategi ekonomi. Strategi social berdasarkan hubungan kekeluargaan (tali perkawinan dan tali darah), hubungan tetangga, dan hubungan kerja sedangkan strategi ekonomi yaitu dilakukan dengan memberikan pinjaman untuk kebutuhan sehabutuhan kesehatan.ri-hari, pinjaman untuk kebutuhan pendidikan, piijaman untuk ke

Dari uraian diatas makan dapat di gambarkan kedalam skema kerangka pemikiran seperti terlihat pada Gambar 2 sebagai berikut:



Gambar 2. Strategi Pedagang Pengumpul Dalam Tataniaga Bokar

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Teluk Kecamatan Pelayung Kabupaten Batanghari pada bulan Maret tahun 2021. Pemilihan Desa Teluk sebagai daerah penelitian adalah secara sengaja, dengan pertimbangan bahwa desa ini merupakan salah satu penghasil karet rakyat di Kecamatan Pelayung, dan sebagian besar penduduknya bermata pencarian sebagai petani karet. Di samping itu di daerah tersebut terdapat beberapa pedagang pengumpul yang menjadi objek dalam penelitian ini di mana mereka membeli bokar dari petani secara langsung.

Agar penelitian ini lebih terarah, maka penulis menentukan batas penelitian pada proses pembelian bokar pedagang pengumpul melalui pendekatan atau strategi yang dilakukan oleh pedagang pengumpul untuk mempengaruhi sikap petani karet dalam mengambil keputusan untuk memasarkan bokarnya.

Adapun data yang diperlukan dalam penelitian ini antara lain:

1. Karakteristik pedagang meliputi :
 - a. umur,
 - b. tingkat pendidikan,
 - c.cara pendekatan,
 - d.harga karet yang dibeli
 - e.lama menjadi pedagang.
2. Untuk strategi pedagang, meliputi :
 - (a) pendekatan secara ekonomi, yaitu pemberian pinjaman modal, menyediakan barang konsumsi dan sarana produksi

- (b) pendekatan secara sosial, dengan memanfaatkan hubungan kekeluargaan (tali perkawinan dan tali darah), hubungan tetangga dan hubungan kerja.
3. Keadaan tataniaga karet oleh pedagang pengumpul, meliputi :
 - a. jumlah karet yang dibeli pedagang pengumpul
 - b. biaya yang dikeluarkan oleh pengumpul dalam pembelian bokar
 - c. keuntungan yang diperoleh pedagang pengumpul dalam pembelian
 4. Data-data lain yang berhubungan dengan permasalahan yang akan diteliti yang dianggap perlu.

3.2. Metode, Sumber dan Jenis Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey secara langsung di lokasi penelitian dengan cara menyebarkan daftar pertanyaan (quisioner) yang sudah dipersiapkan sebelum turun ke lapangan.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini bersumber dari data sekunder dan data primer. Data primer yaitu data yang dikumpulkan dengan cara melakukan penelitian langsung kelapangan melalui observasi dan interview langsung dengan sampel yaitu pedagang pengumpul dan petani karet yang dipandu dengan daftar pertanyaan (quisioner) yang telah dipersiapkan terlebih dahulu. Data sekunder yaitu data yang dikumpulkan dari berbagai laporan hasil penelitian, bahan bacaan serta laporan intansi yang terkait yang ada hubungan dengan penelitian ini.

Jenis data yang digunakan berdasarkan kurun waktu dalam penelitian ini adalah data *cross section* dan jenis data berdasarkan skala ukur untuk keperluan analisis adalah data nominal.

3.3. Metode Penarikan Sampel

Dalam kasus ini, kelompok atau orang sebagai responden tidak dapat ditentukan dengan jelas karena tidak ada data pasti di instansi terkait berapa banyak jumlah pendapatan pedagang pengumpul. Dalam kondisi seperti ini, para peneliti menemukan kesulitan mengenai siapa yang harus diteliti. Beberapa peneliti mengatasi situasi seperti ini dengan menggunakan teknik sampling snowball. Snowball sampling merupakan salah satu metode dalam pengambilan sampel dari suatu populasi. Dimana snowball sampling ini termasuk dalam teknik non-probability sampling (sampel dengan probabilitas yang tidak sama). Untuk metode pengambilan sampel seperti ini khusus digunakan untuk data-data yang bersifat komunitas dari subjek/sampel, atau dengan kata lain sampel objek yang kita inginkan sangat langka dan bersifat mengelompokkan suatu Himpunan. Dengan kata lain snowball sampling metode pengambilan sampel secara berantai (multi level). Sampel dalam penelitian ini adalah para petani pakey hidroponik yang berada di Kota Jambi yang dipilih secara berantai (multi level).

Sampel dalam penelitian ini adalah para pedagang pengumpul yang berada di Desa Teluk Kecamatan Pemayang yang dipilih secara berantai (multi level). Teknik snowball sampling yaitu teknik pengambilan sumber data yang awalnya sedikit kemudian menjadi membesar, hal ini dikarenakan sumber data yang sedikit tersebut belum mampu memberikan data yang memuaskan, maka mencari informasi lain yang digunakan sebagai sumber data (Sugiyono, 2017: 218-219).

3.4. Metode Analisis Data

Data dan informasi yang telah dikumpulkan dari lapangan disederhanakan dengan melakukan tabulasi dan presentase untuk menjawab tujuan. Data di

analisis secara deskriptif yaitu membuat gambaran secara sistematis, faktual dan akurat kemudian membandingkan dengan teori-teori dan fakta-fakta yang ada.

Kemudian untuk menghitung penggunaan biaya produksi yang dikeluarkan pedagang pengumpul karet dihitung dengan menggunakan rumus (soekarti,1995):

$$TC=FC+VC$$

Dimana:

TC=Total cost atau biaya total (Rp/Bulan)

FC=Fixed Cost atau biaya tetap(Rp/Bulan)

VC=Variabel cost atau biaya variabel(Rp/bulan)

Dimana Fc atau biaya tetap dihitung berdasarkan nilai penyusutan dengan asumsi nilai sisa (residu) adalah nol.maka untuk itu digunakan rumus (Syafri, 2002)sebagain berikut:

$$D=\frac{C-S}{N}$$

Dimana:

D= Beban Penyusutan (Rp)

C= Harga Perolehan

S= Nilai Residu (nilai sisa) asumsi = 0

N= Umur Ekonomi (Tahun)

Sedangkan untuk menghitung besarnya Pendapatan Pedagang Pengumpul dalam melakukan Pembelian karet dihitung berdasarkan selisih antara penerimaan dengan biaya total(soekartawi,1995)dengan Rumus:

$$Pd = TR-TC$$

$$Pd = Y.Py-TC$$

Dimana:

Pd= Pendapatan usahatani (Rp/Bulan)

TR= Total Penerimaan (Rp/Bulan)

Y= Jumlah hasil yang dibeli oleh pedagang Pengumpul (Kg/Bulan)

Py= Harga Produk satuan

TC= Total cost atau biaya total (Rp/bulan)

4.5 Konsepsi dan Pengukuran Variabel

1. Pedagang pengumpul adalah pedagang yang membeli bokar dari petani dan menjual ke pihak selanjutnya di Desa Teluk Kecamatan Pemayang Kabupaten Batanghari
2. Bokar adalah bahan olah karet yang dihasilkan petani karet dalam bentuk lum yang diukur dalam satuan kilogram perPriode
3. Gambaran tentang keadaan pembelian bokar adalah kegiatan yang dilakukan oleh pedagang pengumpul di Desa Teluk Kecamatan Pemayang Kabupaten Batanghari, yang mencakup gambaran tentang volume Jual beli bokar, biaya yang dikeluarkan pedagang pengumpul dalam pembelian karet dan biaya yang dikeluarkan pedagang pengumpul dalam pembelian bokar dan besar keuntungan yang didapat oleh pedagang pengumpul dari Jual beli bokar dari daerah penelitian yang mana:
 - > Volume Pembelian adalah jumlah karet yang dibeli oleh pedagang pengumpul yang diukur dalam satuan kilogram per bulan (kg/bulan)
 - > Biaya adalah semua pengorbanan atau nilai yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian bokar kepetani yang diukur dalam satuan rupiah per bulan (Rp/bln)
4. Strategi merupakan kiat-kiat yang dilakukan pedagang pengumpul dalam menarik petani karet untuk menggunakan jasanya dan menciptakan kesinambungan dalam hal : Pembelian Bokar dilihat dalam 2 Pendekatan
 - (a)pendekatan secara ekonomi yang mendukung kegiatan usahatani karet di Desa Teluk Kecamatan Pemayang Kabupaten Batanghari, yaitu
 - a. berupa pemberian pinjaman uang untuk membiayai pendidikan anak dan memenuhi kebutuhan sehari-hari
 - b. menyediakan barang konsumsi dan sarana produksi

(b)pendekatan secara sosial, dengan memanfaatkan hubungan kekerabatan dan hubungan kerja

1. Hubungan kekeluargaan tali perkawinan dan tali darah) adalah hubungan antara pedagang pengumpul dengan petani karet yang masih mempunyai ikatan tali perkawinan yaitu orang tua, anak, kakak, adik, mertua, menantu, ipar,spupu.ponakan.
2. Hubungan tetangga adalah hubungan antara pedagang pengumpul dengan petani karet yang masih dalam lingkungan atu rukun tetangga(RT).
3. Hubungan kerja adalah hubungan antara pedagang pengumpul dengan petani sebagai pekerja dari pedagang pengumpul yaitu bos dengan anak buah.

IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1. Letak Geografis dan Wilayah Administrasi

Kecamatan Pelayung merupakan salah satu dari 8 kecamatan yang ada dalam wilayah Kabupaten Batang Hari. Kecamatan Pelayung memiliki luas wilayah sebesar 1.022,51 Ha dengan topografi dataran, terdiri dari 19 Desa. Desa Teluk merupakan Desa yang terdapat di dalam Kecamatan Pelayung Kabupaten Batang Hari Provinsi Jambi.

Batas wilayah administrasi Kecamatan Pelayung adalah sebagai berikut:

- Utara : Kabupaten Muaro Jambi
- Timur : Kabupaten Muaro Jambi
- Selatan : Kecamatan Bajubang dan Kabupaten Muaro Jambi
- Barat : Kecamatan Maro Sebo Ilir dan Muara Bulian

4.2 Keadaan Sosial Ekonomi Penduduk

4.2.1 Keadaan Penduduk

Jumlah penduduk Kecamatan Pelayung pada tahun 2020 sebanyak 31.627 jiwa. Jumlah penduduk terbanyak bermukim di Kelurahan Jembatan Mas, sedangkan jumlah penduduk terendah berada di Desa Kubu Kandang. Jumlah penduduk berjenis kelamin laki-laki di Kecamatan Pelayung adalah sebanyak 15.996 jiwa, lebih banyak dari pada jumlah penduduk perempuan yaitu 15.631 jiwa dengan ratio antara laki-laki dan perempuan sebesar 102.34 (BPS Kabupaten Batang Hari, 2020).

Jumlah penduduk Desa Teluk pada tahun 2020 berjumlah 3.365 jiwa dengan 1.756 jiwa berjenis kelamin laki-laki dan 1.609 jiwa berjenis kelamin

perempuan dengan jumlah rumah tangga 841 KK (BPS Kabupaten Batang Hari, 2020).

Ditinjau dari segi ekonomis, penduduk berdasarkan usia dapat dibagi dua kelompok yaitu penduduk usia produktif dan penduduk usia non-produktif. Penduduk usia produktif berkisaran antara usia 16 - 56 tahun, sedangkan usia non-produktif dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu dibawah usia 15 tahun dan diatas usia 56 tahun. Untuk mengetahui jumlah dan struktur umur penduduk di Desa Teluk dapat dilihat pada Tabel 1 berikut:

Tabel 1. Jumlah dan Struktur Umur Penduduk di Desa Teluk Kecamatan Pemayang tahun 2021.

Kelompok umur	Jumlah penduduk (jiwa)	Persentase(%)
0 - 5	280	8,32
5 - 7	224	6,66
7 - 12	372	11,05
12 - 15	254	7,55
16 - 20	202	6,00
21 - 25	214	6,36
26 - 45	1.254	37,26
46 - 56	365	10,85
> 56	200	5,94
Jumlah	3.365	100

Sumber: Kantor Kepala Desa Teluk, Tahun 2021.

Berdasarkan Tabel 1 diatas, dapat dilihat bahwa di Desa Teluk Penduduk usia produktif berjumlah 2.035 jiwa atau sebesar 60,48% yaitu dari usia 16 – 56 tahun, sedangkan jumlah usia non produktif berjumlah 1.330 jiwa atau sebesar 39,52%.

4.2.2 Mata Pencarian

Sebagaimana layaknya penduduk bermukim di perdesaan sebagian besar dari masyarakatnya masih menggantungkan kehidupannya dari sektor perkebunan dengan berkerja sebagai petani atau buruh tani. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 2 berikut:

Tabel 2. Jumlah Penduduk Desa Teluk Menurut Mata Pencaharian Tahun 2021.

Jenis Pekerjaan	jumlah Penduduk (Jiwa)	Persentase (%)
Petani	1.086	53,36
Nelayan	200	9,82
Peternak	179	8,80
Pedagang	220	10,81
Pengusaha	-	0
PNS	100	4,91
Pegawai Swasta	250	12,30
Jumlah	2.035	100

Sumber: Kantor Kepala Desa Teluk, Tahun 2021

Menurut tabel 2 diatas, dapat dilihat bahwa penduduk di Desa Teluk yang bekerja sebagai petani berjumlah 1.086 Jiwa atau sekitar 53,36%, yang berkerja sebagai pegawai swasta berjumlah 250 Jiwa atau sekitar 12,30%. Dalam hal ini petani yang dimaksud adalah petani bokar dengan demikian semakin banyak penduduk yang bekerja sebagai petani bokar maka jumlah bokar yang dihasilkan akan semakin banyak dan petani akan memilih menjual bokarnya ke pedagang pengumpul yang memberikan keuntungan bagi petani tersebut. Sehingga diperlukan strategi bagi pedangan pengumpul bokar agar petani mau menjual karetnya ke pedagang pengumpul.

4.3.3 Pendidikan

Salah satu program pokok pembangunan di Kabupaten Batanghari adalah meningkatnya pembangunan sektor pendidikan formal mulai dari tingkat sekolah dasar sampai dengan perguruan tinggi dan pendidikan non formal berupa pendidikan dan latihan sebagai bidang pengetahuan keterampilan yang diperlukan untuk pembinaan generasi muda dan generasi yang sehat jasmani dan nohani.

Di daerah penelitian di Desa Teluk, bahwa tingkat pendidikan masyarakat umumnya bervariasi mulai dari penduduk yang belum sekolah sampai jenjang Pendidikan Perguruan tinggi. Tingkat pendidikan Masyarakat yang tamat sekolah dasar adalah sebanyak 1.075 jiwa atau sekitar 31,95 %. Sekolah Menengah Atas adalah berjumlah 950 jiwa atau sekitar 28,23 %, Penduduk yang tamat di jenjang Pendidikan Perguruan tinggi adalah sebanyak 160 jiwa atau sekitar 4,75% dari uraian diatas keadaan Penduduk Daerah penelitian menurut tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 3 berikut ini:

Tabel 3 Keadaan Penduduk menurut Tingkat Pendidikan Pada lokasi Desa objek Penelitian di Desa Teluk Tahun 2020.

Tingkat Pendidikan	Jumlah Penduduk (Orang)	Persentase%
Belum Sekolah	424	12,60
Tidak tamat SD	449	13,34
Tamat SD	1.075	31,95
Tamat SMP	200	5,94
Tamat SMA	950	28,23
Akademisi?PT	160	4,75
Buta Aksara	107	3,18
Jumlah	3.365	100

Sumber: Kantor Kepala Desa Teluk Tahun 2021.

Dari tabel 3 diatas, dapat kita lihat secara umum rata-rata tingkat pendidikan pada Desa Teluk masih tergolong rendah. Dengan rendahnya pendidikan yang dimiliki oleh petani maka akan mempengaruhi keputusan petani dalam menjual bokarnya dan akhirnya akan mempengaruhi pendapatan petani tersebut.

4.3 Sarana dan Prasarana Pada Daerah Penelitian

Sarana transportasi tidak kalah pentingnya bagi lancarnya penyaluran hasil-hasil produk pertanian yang dihasilkan oleh petani. Transportasi tersebut baik untuk mendistribusi arus masuk barang - barang kebutuhan sehari – hari atau arus keluarnya. Hasil pertanian yang akan dijual daerah adalah karet dan komoditi

lainnya yang telah diproduksi dari kebun petan Kelancaran akan aksesibilitas dan mobilitas transportasi ini akan dapat mempengaruhi tingkat harga yang akan diterima petani.

Di daerah penelitian terdapat satu macam sarana transportasi yaitu transportasi darat kendaraan roda dua dan kendaraan roda empat. Desa Teluk adalah desa yang terletak dikecamatan pelayung Kabupaten Batanghari akses menuju Desa tersebut dapat ditempuh dengan jalur darat, transportasi jalur darat tersebut melewati jalan aspal dengan kualitas sedang, jalan aspal dengan kualitas tersebut ditempuh mulai dari Simpang Selat pada lintas Jambi Kabupaten Batanghari.

Di Desa Teluk terdapat beberapa gedung sekolah baik negeri maupun swasta sebagai sarana pendidikan. Namun fasilitas untuk bidang pendidikan masih dikatakan minim. Selain itu fasilitas yang bersifat khusus dalam bidang islam lebih dominan jika dibandingkan dengan sarana pendidikan yang bersifat umum, hal ini disebabkan karena desa teluk masih termasuk dalam rumpun melayu dimana jalur pendidikan agama islam lebih utama oleh masyarakatnya, Dari penjelasan di atas kedepan diharapkan perlu perhatian khusus dari pemerintah daerah dalam hal pendidikan. karena pendidikan merupakan salah satu cara yang mampu untuk pembinaan sumber daya manusia (SDM) untuk kemajuan dan pembangunan daerahnya.

Dari uraian diatas dapat dilihat Jumlah Sarana dan prasarana Desa Teluk Kecamatan Pelayung pada Tabel 4 berikut ini.

Tabel 4. Data Sarana dan Prasarana Pada Desa Teluk Kecamatan Pelayung Tahun 2020.

Sarana dan Prasarana	Jumlah (Unit)
Paud	1
TK	1
SD/Sederajat	2
SMP/Sederajat	2
Poskesdes	1
Posyandu	1
Jumlah	8

Sumber: Kantor Kepala Desa Teluk, Tahun 2021

Dari Tabel 4 diatas, dapat kita ketahui bahwa sarana dan prasarana yang ada di daerah penelitian Tidak cukup baik. Desa Teluk dimana terdapat 1 Unit Paud 1 unit TK, 2 unit SD sederajat, 2 unit SMP sedernjat, 1 unit posyandu, 1 unit poskesdes.sedangkan sarana dan prasarana pendukung lainnya belum ada seperti pasar maka dari ini menjadi perhatian bagi pemerintah dalam mempercepat pembagunan apa lagi bagi produksi pertanian. Pasar yang dimaksud dalam penelitian ini adalah tempat bertemunya antara penjual dan pembeli serta terjadi transaksi didalamnya dimana petani dapat menyalurkan sebagian dari hasil-hasil pertanian mereka.

4.4. Kondisi Usahatani Karet

Desa Teluk memiliki perkebunan karet yang cukup luas dengan mendapatkan 5 terbesar dari 19 desa/kelurahan yang ada di Kecamatan Pelayung sebagian besar penduduknya bermata pencarian sebagai petani karet, hal ini dapat dilihat pada Tabel 5 berikut

Tabel 5. Luas, Produksi, Produktivitas dan jumlah petani Tanaman karet di Kecamatan Pelayung 2020.

Desa	Luas Area (Ha)			Produksi Jumlah	Produktivitas (Ton) (Ton/Ha)	Jumlah petani (KK)	
	TBM	TM	TTM				
Teluk	70	159	173	402	407	2,56	140
Kaos	89	171	191	420	377	2,20	132
Pulau Raman	43	157	150	301	287	1,83	129
Olkrambahan	20	134	155	304	296	2,21	133
Selat	35	125	150	300	285	2,28	129
Lopak Aur	25	113	132	270	264	2,34	121
Pulau Betung	20	147	133	300	275	1,87	115
Tlk Ketapang	47	187	174	408	450	2,41	152
Ture	37	185	194	416	447	2,42	145
Lubuk Ruso	51	217	313	481	501	2,31	152
Serasa	27	211	221	469	470	2,23	148
Jembatanmas	31	207	234	472	479	2,31	150
Awin	42	188	170	400	396	2,11	137
Kuap	29	190	171	394	385	2,03	133
Senaning	24	175	161	360	375	2,14	124
Kubukandang	23	163	176	370	380	2,33	127
Smp Kandang	32	173	183	450	465	2,69	146
Tebing Tinggi	42	172	193	400	357	2,07	143
Kampungpulau	15	85	94	197	112	1,32	59
Jumlah	702	3.159	3.268	7.116	6.608	41,66	2.515
Rata-rata	36,9	166,3	172	374,5	47,8	2,19	132,36

Sumber data: Statistik Dinas Perkebunan Kabupaten Batanghari, Tahun 2021

Desa Teluk Kecamatan Pelayung memiliki perkebunan karet yang cukup luas diantara Desa lain di Kecamatan Pelayung sehingga Penduduknya bermata pencarian sebagai petani karet. Namun dari luas sebagian lahan tersebut dicampuri tanaman lain juga dari satu lahan diantara tanaman karet, jika tanaman karet sudah lama tidak disadap atau ditinggalkan maka ada juga yang sebagian ditanami cabai, terong, timun dan seperti tanaman hortikultura dan sebagiannya untuk dikonsumsi sendiri dan dijual untuk penghasilan tambahan bagi petani.

Berdasarkan Tabel 5 diatas, dapat kita ketahui bahwa produktivitas tanaman karet di Desa Teluk yaitu 2,56 Ton/Ha dengan jumlah petani sebanyak 140 KK. Pemeliharaan karet pada umumnya dilakukan secara tradisional yaitu

membersihkan disekeliling batang dan pemupukan secara berkala, rendahnya Produksi yang dihasilkan petani karet mengakibatkan ketidakberdayaan petani untuk menjual ke Pabrik langsung ditambah biaya transportasi yang cukup mahal.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.I. Identitas Responden

5.1.1. Umur Responden

Umur seseorang menentukan prestasi kerja atau kinerja orang tersebut. Semakin berat suatu pekerjaan dalam berdagang, semakin membutuhkan tenaga kerja yang kuat. Tenaga kerja yang kuat sangat dipengaruhi oleh umur seseorang. Semakin tua umur seseorang semakin menurun kemampuannya untuk bekerja. Sehingga untuk pekerjaan yang relatif berat biasanya dikerjakan oleh pekerja yang usia produktif.

Umur pedagang pengumpul di Daerah penelitian umumnya bervariasi dari umur 46 tahun sampai 57 tahun dengan rata-rata umur 50 tahun. Untuk lebih jelasnya mengenai umur pedagang dapat dilihat pada Lampiran 2 dan Tabel 6 berikut ini :

Tabel 6. Distribusi Frekuensi Responden Berdasarkan Kelompok Umur di Daerah Penelitian Tahun 2021.

No. Kelas	Kelompok umur (Tahun)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	46-49	3	60
2	50-53	0	0
3	54-57	2	40
Jumlah		5	100

Sumber : Data Primer yang diolah, 2021

Data pada Tabel 6 menunjukkan bahwa rentang umur pedagang terbesar berada pada kelompok umur 46 sampai 49 tahun yaitu sebesar 60 % (3 orang). Rentang umur pedagang terkecil pada kelompok umur 54 sampai 57 tahun yaitu

sebesar 40 % (2 orang) dari jumlah keseluruhan pedagang pengumpul di Daerah penelitian.

Umur memegang peran penting dalam melakukan pembelian bokar dan merupakan salah satu faktor internal yang penting karena umur mempengaruhi ketahanan fisik dan kemampuan pedagang di dalam bekerja serta di dalam hal berfikir untuk pengambilan keputusan. Secara umum dapat dikatakan bahwa pedagang yang termasuk dalam golongan usia muda dan sehat akan memiliki kemampuan fisik yang lebih baik (Seoharjo dan Patong, 1973).

5.1.2. Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah anggota keluarga yang di maksud dalam penelitian ini adalah semua orang yang menjadi tanggungan seorang kepala keluarga dalam pemenuhan kebutuhan hidup yang terdiri dari istri, anak, dan saudara atau anggota keluarga lainnya yang menjadi tanggungan kepala keluarga. Anggota keluarga pedagang pengumpul di daerah penelitian berkisar antara 3 sampai 5 orang dengan rata-rata jumlah tanggungan keluarga berjumlah antara 4 orang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 7 di bawah ini dan pada Lampiran 2:

Tabel 7. Distribusi Frekuensi Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan keluarga di Daerah Penelitian Tahun 2021.

No. Kelas	Jumlah Anggota Keluarga (Orang)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	3	2	40
2	4	1	20
3	5	2	40
Jumlah		5	100

Sumber : Data Primer yang diolah, 2021

Tabel 7 memperlihatkan bahwa persentase jumlah anggota keluarga pedagang sampel terbesar beranggotakan 5 dan 3 orang yaitu masing-masing

sebesar 2 orang (40 %), dan jumlah anggota keluarga pedagang sampel terkecil beranggotakan 1 orang (20 %).

Jumlah anggota keluarga yang banyak pada suatu keluarga yang menjadi tanggungan bagi keluarga tentunya memiliki pengaruh terhadap responden (pedagang pengumpul) dalam melakukan pembelian bokar, dimana semakin besarnya anggota suatu keluarga maka semakin tinggi pula kebutuhan hidup yang harus dipenuhi oleh kepala keluarga sehingga mendorong mereka untuk lebih giat mencari dan melakukan aktivitas-aktivitas lain yang mendukung untuk memenuhi kebutuhan keluarga tersebut.

5.1.3. Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu faktor pelancar dalam pembangunan pertanian, karena melalui pendidikan dapat menentukan cara berfikir pedagang. Pendidikan berpengaruh terhadap ketepatan seorang dalam menerima suatu inovasi atau perubahan-perubahan yang terjadi di lingkungannya. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, semakin berkembang pola berpikirnya sehingga dapat dengan mudah mengambil keputusan dalam melakukan sesuatu dengan baik (Soebagio H *et al*, 2016).

Tingkat pendidikan pedagang sampel yang dimaksud dalam penelitian ini adalah jenjang pendidikan formal (SD, SMP, SMA) yang pernah di ikuti oleh Pedagang pengumpul. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 8 pada Lampiran 1 di bawah ini :

Tabel 8. Distribusi Frekuensi Petani Berdasarkan Tingkat Pendidikan Formal di Daerah Penelitian Tahun 2021.

No. Kelas	Tingkat Pendidikan	Frekuensi (Orang)	Persentase(%)
1	SD	2	40.00
2	SMP	2	40,00
3	SMA	1	20,00
Jumlah		5	100

Sumber: Data primer yang diolah, Tahun 2021

Tabel 8 memperlihatkan bahwa tingkat pendidikan pedagang sampel bervariasi mulai dari Sekolah Dasar sampai dengan Sekolah Menengah Atas. Petani sampel yang tamat Sekolah Dasar sebesar 40 % (2 orang), Sekolah Menengah Pertama 40 % (2 orang), Sekolah Menengah Atas sebesar 20% (1 orang).

Dari Tabel 8 diatas dapat kita ketahui secara umum rata-rata tingkat pendidikan pada Desa Teluk Kecamatan pemyung masih tergolong rendah. Dengan rendahnya pendidikan yang dimiliki oleh pedagang maka akan mempengaruhi keputusan pedagang dalam menjual bokar nya dan akhirnya akan mempengaruhi pendapatan pedagang pengumpul.

5.1.4 Pengalaman Berdagang Responden

Pengalaman merupakan salah satu faktor yang sangat penting karena lamanya pengalaman responden dalam berdagang merupakan salah satu faktor yang berperan penting dalam hal tingkat pengambilan keputusan dalam melakukan pembelian bokar. Lamanya pengalaman responden (pedagang pengumpul) dalam berdagang di Desa Teluk Kecamatan Pemyung Kabupaten Batang Hari diukur dalam tahun sejak pedagang pertama kali mulai berdagang.

Berdasarkan hasil penelitian, bahwa pengalaman responden (pedagang pengumpul) dalam berdagang di daerah penelitian berkisar 4 - 15 tahun dengan rata-rata lama pengalaman adalah 11 tahun dapat dilihat pada Lampiran 3.

Pengalaman berdagang melakukan pembelian karet umumnya diperoleh pedagang melalui turun temurun. Distribusi frekuensi responden berdasarkan lama pengalaman dalam melakukan pembelian Bokar di Daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 9 dan Lampiran 2 berikut:

Tabel 9. Distribusi Frekuensi Responden Berdasarkan Lama Pengalaman Daerah Penelitian Tahun 2021

No	Lama Pengalaman (Tahun)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	4 - 7	1	20
2	8 - 11	1	20
3	12 - 15	3	60
Jumlah		5	100

Sumber: Data Primer Diolah, Tahun 2021

Berdasarkan Tabel 9 di atas, distribusi lama pengalaman pedagang pengumpul dalam berdagang melakukan pembelian Bokar yang terbanyak adalah pada distribusi 12 - 15 tahun dengan frekuensi 3 orang pedagang pengumpul (60%) dan distribusi lama pengalaman pedagang yang paling sedikit adalah pada distribusi 4 - 7 dengan frekuensi 1 orang pedagang pengumpul (20%) dan 8 - 11 dengan frekuensi 1 orang pedagang pengumpul (20%) tahun dengan frekuensi 1 orang pedagang pengumpul.

5.2 Gambaran Tentang Keadaan Sistem Pembelian Bokar yang dilakukan Pedagang Pengumpul

Sistem pembelian Bokar yaitu cara atau teknik yang dilakukan pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian bokar. Petani menjual hasilnya ke pedagang pengumpul. Dalam melakukan pembelian pedagang pengumpul terlebih dahulu melakukan sortasi produk, dengan adanya sortasi pedagang pengumpul dapat menentukan harga bokarnya. Kualitas atau mutu bokar sangat diperhatikan oleh pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian bokar. Adapun

pembagian kelompok kualitas bokar yang dibeli oleh pedagang pengumpul adalah bokar yang bersih dan kering maka harga jualnya akan tinggi sedangkan bokar yang mengandung tatal dan kadar air yang tinggi maka harga jualnya akan rendah atau murah. Setelah dilakukan sortasi tersebut pedagang pengumpul langsung melakukan transaksi dengan petani.

Di Desa Teluk Kecamatan Pelayang keberadaan pedagang pengumpul sangat penting dan dibutuhkan petani karet agar hasil Bokar mereka dapat sampai ketangan pedagang pengumpul dan petani tersebut dapat memperoleh pendapatan. Dari gambar di bawah dapat disimpulkan bahwa saluran tataniaga di Desa Teluk Kecamatan Pelayang yaitu di mulai dari petani bokar ke pedagang pengumpul kemudian ke pabrik.

Dari uraian diatas maka dapat di gambarkan kedalam skema pembelian Bokar seperti terlihat pada Gambar 2 berikut berikut :

Petani karet → Pedagang → Pengumpul → Pabrik

5.2.1 Volume Pembelian Karet

Kualitas atau mutu bokar sangat diperhatikan oleh pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian bokar dari petani. Bokar yang dibeli oleh pedagang pengumpul adalah dalam bentuk lum. Frekuensi pembelian karet rata – rata adalah sebanyak 4 kali dalam satu bulan dengan volume pembelian rata-rata adalah sebanyak 273 Kg/1 kali atau 1.142 Kg/bulan (Lampiran 4). Berdasarkan Tabel 10 berikut: terlihat bahwa volume pembelian karet oleh pedagang pengumpul yang paling banyak adalah berkisar 1.080 – 1.137 Kg per bulan dengan frekuensi 3 orang pedagang pengumpul (60 %). Untuk lebih jelasnya distribusi frekuensi

pembelian karet di daerah penelitian dapat di lihat pada Tabel 10 berikut ini pada Lampiran 7:

Tabel 10 Distribusi Frekuensi Responden Berdasarkan Volume Pembelian Karet di Daerah Penelitian Tahun 2021

Volume Pembelian Karet (Kg)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1.080 – 1.137	3	60
1.138 – 1.195	1	20
1.196 – 1.252	1	20
Jumlah	5	100

Data Primer Diolah, Tahun 2021.

5.2.2 Biaya Bokar

Biaya pembelian bokar yang dihitung adalah semua nilai korbanan baik dalam bentuk benda maupun jasa selama proses pembelian karet yang dilakukan oleh pedagang pengumpul (Lampiran 11 dan lampiran 12). Dalam penelitian ini biaya pembelian karet yang dihitung adalah biaya tetap dan biaya tidak tetap. Komponen dari biaya tetap pada pembelian karet oleh pedagang pengumpul pada daerah penelitian ini dihitung berdasarkan nilai penyusutan peralatan yang digunakan pedagang pengumpul pada pembelian bokar tersebut, yang terdiri dari mobil, gancu dan timbangan. Besarnya biaya tetap atau nilai penyusutan peralatan diperoleh dari perhitungan selisih nilai perolehan dengan nilai sisa (residu) dibagi dengan umur ekonomis alat.

Selanjutnya dari rata - rata komponen biaya tetap dan biaya tidak tetap yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul pada pembelian karet di daerah penelitian tersebut dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11 Rata- Rata Komponen Biaya Pembelian Bokar Oleh Responden di Daerah Penelitian Tahun 2021.

No	Komponen Biaya Pembelian	Jumlah Biaya(Rp/Bulan)	Persentase(%)
I	Biaya Tetap		
1	Mobil	1.240.833	11,03
2	Gancu	2.883	0,02
3	Timbangan	7.083	0,06
	Jumlah I	1.250.750	11,1
II	Biaya Tidak Tetap		
1	Jumlah Pembelian	9.382.000	83,4
2	Upah Tenaga Kerja	246.000	2,18
3	Bensin	368.950.	3,2
	Jumlah II	9.999.990	88,9
Jumlah I+ II		11.247.699	100

Sumber: Data Primer Diolah, Tahun 2021

Rata- rata biaya tetap yang paling besar dikeluarkan pedagang pengumpul adalah untuk biaya mobil yaitu sebanyak Rp.1. 250.750 per bulan (11,1%), untuk biaya timbangan yaitu sebanyak Rp. 7.083- per bulan (0,06%), sedangkan untuk biaya gancu yaitu sebanyak Rp. 2.883 per bulan (0,02%), dengan total biaya tetap yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul adalah sebanyak Rp. 1.250.750- per bulan atau sekitar 11,1% dapat dilihat pada Lampiran 6.

Biaya tetap terbesar yang dikeluarkan oleh responden yaitu sebesar 1.375.833 dan untuk biaya tetap yang terkecil yang dikeluarkan oleh responden yaitu sebesar 2.883 dengan rata-rata biaya tetap yaitu sebesar 1.250.750

Rata - rata komponen biaya tidak tetap yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul pada pembelian karet di daerah penelitian tersebut, rata- rata biaya tidak tetap yang paling besar dikeluarkan pedagang pengumpul pada pembelian Bokar di daerah penelitian rata- rata Rp. 9.382.000,- per bulan (83,4 %) dapat dilihat pada Lampiran 11.

Biaya tidak tetap terbesar yang dikeluarkan oleh responden yaitu sebesar 10.681.750 dan biaya tidak tetap terkecil yang dikeluarkan oleh responden yaitu sebesar 9.441.400 dengan rata-rata biaya tidak tetap sebesar 9.999.950 terdapat pada Lampiran 12.

Rata- rata jumlah total biaya pembelian yang dikeluarkan pedagang pengumpul adalah sebanyak Rp11.247.699 per bulan (Lampiran 12), dengan biaya yang tertinggi adalah pada komponen biaya tidak tetap yaitu sebanyak Rp. 9.999.990,- per bulan (88,9%), sedangkan untuk biaya tetap hanya sebanyak Rp. 1.250.750- per bulan (11,1 %) dapat dilihat pada Lampiran 12.

5.2.3 Pendapatan Responden Dari Pembelian Bokar

Pendapatan dipengaruhi oleh besaran penerimaan dan biaya yang dikeluarkan. Adapun penerimaan tergantung kepada jumlah hasil bokar yang di jual, dalam berdagang yang dikelola pedagang pengumpul dan harga jual dari bokar. Besarnya biaya yang dikorbankan untuk berdagang tergantung dari besarnya jumlah penggunaan biaya yang dikeluarkan pedagang pengumpul dalam pembelian bokar.

Besarnya biaya yang dikorbankan tersebut bertujuan untuk mencapai hasil produksi pembelian bokar yang maksimal yang akhirnya akan menentukan besaran pendapatan pedagang pengumpul.

Rata - rata harga jual bokar di tingkat pedagang pengumpul pada waktu penelitian adalah Rp. 11.300,kg (Lampiran 13). Adapun besarnya rata rata hasil penerimaan, total biaya dan pendapatan yang diperoleh pedagang pangumpul dalam melakukan pembelian bokar di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 12. Berdasarkan Tabel 12 dibawah ini, dapat di lihat rata - rata pendapatan

responden (pedagang pengumpul), dalam melakukan pembelian bokar di daerah penelitian adalah sebesar Rp. 1.656.900- per bulan.

Hal inilah yang menjadikan pedagang pengumpul sangat tertarik dan bertahan untuk menjadi pedagang pengumpul. Dari uraian diatas rata - rata penerimaan, biaya dan pendapatan responden di daernh penelitian dapat di lihat pada Tabel 12 berikut ini:

Tabel 12. Rata-rata Penerimaan, Total Biaya, dan Pendapatan Responden di Daerah Penelitian Tahun 2021.

No	Uraian	Jumlah(Rp/Bulan)
1.	Penerimaan	12.904.600
2.	Total Biaya	11.247.699
3.	Pendapatan	1.656.900

Sumber : Data Primer Diolah, Tahun 2021

Pedagang pengumpul di Desa Teluk Kecamatan Pelayung langsung sudah memperhitungkan untung nuginya dalam melakukan pembelian bokar. Hal ini terlihat bahwa kegiatan ini sudah dilakukan pedagang pengumpul sudah bertahun-tahun atau turun temurun. Pendapatan yang diperoleh responden pedagang pengumpul) dari pembelian karet ini merupakan sumber pendapatan pokok bagi pedagang pengumpul untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Pedagang pengumpul mengadakan perhitungan perhitungan ekonomi dan keuangan, yaitu dengan membandingkan antara hasil yang diperoleh pada waktu pembelian karet dengan biaya yang dikeluarkan.

5.3. Pendekatan Ekonomi

Kiat-kiat pedagang pengumpul agar petani mau menjual bokar kepada pedagang pengumpul atau dengan meminjam uang kepada petani dengan jaminan pembayaran berupa penjualan bokarnya kepada pedagang tersebut. Dari hasil penyualan tersebut, akan langsung dipotong hutang yang telah dipinjam pedagang

ke petani secara berangsur-angsur setiap kali penimbangan. Selain itu dalam bentuk uang tunai pedagang yang menyediakan barang-barang kebutuhan sehari-hari yang bisa di pinjam (hutang) oleh petani dan uang yang ada di desa tersebut. Begitu pula dengan penyediaan sarana produksi seperti mangkok wadah karet, pisau sdap, ember, cuka dan sebagainya.

5.4. Pendekatan Sosial dalam pembelian bokar

Dengan membeli bokar ke keluarga, tetangga dan bawahan pedagang pengumpul memberikan pinjaman kapanpun atau dalam kondisi apapun. Namun demikian pedagang pengumpul tetap berhak menentukan harga beli bokar kepada petani. Kebanyakan pedagang menggunakan pendekatan sosial yang menarik petani untuk menjual bokar nya ke pedagang pengumpul tersebut. Mulai dari hubungan pekerja, kebanyakan petani yang bekerja dengan pedagang pengumpul tersebut ada timbang rasa (kesesuaian) apabila tidak menjual bokar kepada atasannya, tetangga sekaligus lingkungan rumah pedagang pengumpul yang menjual bokar kepada pedagang pengumpul tersebut karena untuk menjalin tali silaturahmi dan kekeluargaan. Hubungan tali pernikahan yang mempengaruhi aktivitas jual beli bokar mulai dari, sepupu, keponakan, mertua, ipar dan lain-lain. Ingin menolong sasama keluarga dengan cara menjual bokar kepada pedagang pengumpul yang mejadi keluarga nya.

Selain itu dengan membeli bokar kepada petani yang telah di kenal, maka pedagang tidak kesulitan untuk memberi arahan kepada petani agar menjaga mutu bokarnya. Dalam alasan bokarnya bersih tanpa campuran bahan-bahan yang bisa menurunkan mutu bokarnya.

Selanjutnya strategi sosial berdasarkan pendekatan hubungan keluarga adalah merupakan hubungan antara pedagang pengumpul dengan petani Karet yang masih mempunyai ikatan keluarga atau tali perkawinan seperti orang tua, anak, mertua, menantu, dan ipar. Strategi sosial hubungan tetangga adalah hubungan pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian bokar dengan tetangga di sekitar rumah atau dalam jangkauan satu rukun tetangga (RT). Strategi sosial hubungan kerja adalah hubungan kerja antara pedagang pengumpul dengan Petani sebagai Pekerja dari pedagang pengumpul, Seperti bos dengan anak buah.

Berdasarkan Tabel 13 di bawah ini, dapat terlihat bahwa dari 5 orang responden (pedagang pengumpul), pendekatan yang digunakan dalam pembelian bokar adalah 5 orang pedagang Pengumpul (100%) Menggunakan Pendekatan dengan hubungan kekeluargaan (tali Perkawinan dan tali darah) dan hubungan tetangga Sedangkan Hubungan kerja hanya 1orang pedagang pengumpul 100. Untuk lebih jelasnya distribusi frekuensi Pendekatan sosial atau strategi sosial yang dilakukan pedagang pengumpul dalam pembelian bokar dapat dilihat pada lampiran 15 dan Tabel 13 dibawah ini.

Tabel 13 Distribusi Responden Berdasarkan Pendekatan Sosial Dalam Melakukan Pembelian Bokar Didaerah Penelitian Tahun 2021.

No	Strategi Sosial	Frekuensi (Orang)	Persentase %
1	Hubungan kekeluargaan (Tali Perkawinan dan Tali darah)		
	a.Menggunakan	5	100
	b.Tidak menggunakan	-	-
2	Hubungan Tetangga		
	a.Menggunakan	5	100
	b.Tidak Menggunakan	-	-
	Hubungan Kerja		
	a.Menggunakan	5	100
	b.Tidak Menggunakan		
		15	100

Sumber: Data Primer diolah, Tahun 2021

Dari ketiga strategi sosial di atas, pedagang pengumpul mempunyai kenapa melakukan pembelian karet dengan hubungan kekeluargaan (tali perkawinan dan tali darah) dan hubungan tetangga dan hubungan kerja sendiri adalah karena bokar yang dijual kualitas bagus atau baik, tidak dicampur dengan tatal atau sampah. Sedangkan perjanjian atau kesepakatan yang diberikan pedagang pengumpul kepada petani karet adalah petani harus menjual bokarnya ke pedagang pengumpul yang memberikan pinjaman tersebut, sampai pinjaman yang diberikan oleh pedagang pengumpul tersebut lunas.

5.5.Pendekatan Ekonomi dalam pembelian Bokar

Afdoni (2009) Pendekatan secara Ekonomi atau Strategi Ekonomi teori ekonomi dimaksud bahwa dalam membahas atau memecahkan masalah tataniaga dipergunakan teori - teori ckonomi. Pada daerah penelitian strategi ekonomi juga digunakan pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian karet. Strategi ekonomi yang digunakan dalam pembelian karet adalah dengan memberikan pinjaman untuk kebutuhan sehari - hari, pinjaman untuk pendidikan dan pinjaman

untuk kesehatan. Tujuan pedagang pengumpul melakukan pendekatan strategi ekonomi adalah untuk menciptakan keterikatan antara petani dengan pedagang pengumpul. Di daerah penelitian, dalam strategi ekonomi dengan menggunakan pendekatan memberikan pinjaman untuk kebutuhan sehari - hari adalah berupa beras, gula, kopi, teh, sabun, mie dan minyak sayur. Pinjaman untuk kebutuhan pendidikan adalah berupa uang (Rp), buku tulis, pena, pensil sedangkan untuk pinjaman kebutuhan kesehatan adalah berupa uang (Rp).

Berdasarkan Tabel 14 di bawah ini, dapat dilihat bahwa dari 5 responden rata - rata pedagang pengumpul menggunakan strategi ekonomi, baik pinjaman untuk kebutuhan sehari-hari, pinjaman kebutuhan pendidikan maupun pinjaman kebutuhan kesehatan. Strategi ekonomi untuk kebutuhan sehari - hari yang banyak diberikan adalah dalam bentuk pemberian beras dengan rata - rata 52 kg per bulan, gula rata rata sebanyak 13 kg per bulan, kopi rata rata sebanyak 13 kg, teh rata- rata sebanyak 12 kotak per bulan, sabun rata - rata sebanyak 13 buah, mie rata - rata sebanyak 24 bungkus per bulan dan minyak sayur rata -rata sebanyak 16 kg per bulan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan keluarga petani (Lampiran 16).

Strategi ekonomi untuk pinjaman kebutuhan pendidikan yang diberikan pedagang pengumpul kepada petani adalah dalam bentuk uang, buku, pena, pensil dengan rata rata uang sebanyak Rp.860.000,- perbulan, buku tulis rata-rata sebanyak 8 lusin, pena rata - rata sebanyak 8 lusin, pensil rata rata sebanyak 9 lusin (Lampiran 17). Strategi ekonomi untuk pinjaman kebutuhan kesehatan yang diberikan oleh pedagang pengumpul kepada petani sebagian besar adalah dalam

bentuk pinjaman uang dengan rata – rata sebanyak Rp.920.000,- per bulan (Lampiran 18). Untuk lebih jelasnya distribusi frekuensi strategi ekonomi yang dilakukan pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian Bokar dapat dilihat pada Lampiran 16 sampai 18 dan Tabel 14 dibawah ini:

Tabel 14 Distribusi Frekuensi Responden Berdasarkan Pendekatan Ekonomi dalam Melakukan Pembelian Bokar didaerah Penelitian Tahun 2021.

No	Pendekatan Ekonomi	Frekuensi (Orang)	Persentase %	Bentuk Strategi (Gula) (Minyak) (Beras)
1	Pinjaman Untuk Kebutuhan Sehari-hari			
	a.Menggunakan	5	100	Gula, kopi, beras, minyak, Sayur, Sabun
	b.Tidak Menggunakan	-	-	
	Jumlah	5	100	
2	Pinjaman Untuk Kebutuhan Pendidikan			
	a.Menggunakan	5	100	Pakaian, Uang, Buku, Pena Pensil dan Tas
	b.Tidak Menggunakan	-	-	
	Jumlah	5	100	
3	Pinjaman Untuk Kebutuhan Kesehatan			
	a.Menggunakan	5		Uang
	b.Tidak Menggunakan	-	-	
	Jumlah	5	100	

Sumber : Data Primer Diolah, Tahun 2021

Dari 5 orang pedagang pengumpul yang ada di daerah penelitian tersebut, semua pedagang pengumpul mempunyai toko untuk melayani petani karet, yaitu menyediakan barang barang yang dibutuhkan oleh petani tersebut. Pendekatan secara ekonomi yang digunakan baik untuk memberikan pinjaman kebutuhan sehari-hari, kebutuhan pendidikan, dan kebutuhan kesehatan dilakukan pada

waktu petani dalam kondisi yang mendadak atau mendesak, yaitu pada saat keluarga sakit yang harus segera dibawah untuk berobat. Pinjaman untuk pendidikan diberikan ketika pada saat awal tahun ajaran baru.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Dari uraian sebelumnya bahwa Strategi pedagang pengumpul dalam pembelian karet bokar di Desa Teluk Kecamatan Pelayung Kabupaten Batanghari dapat ditarik Kesimpulan bahwa ;

1. Bokar yang dibeli oleh Pedagang pengumpul dalam bentuk lum, sebelum melakukan pembelian bokar pedagang pengumpul melakukan sortasi dulu. Volume 275 kg/1 kali dengan frekuensi rata-rata sebanyak 4 kali pembelian per bulan.
2. Strategi sosial, dengan memanfaatkan hubungan kerja maupun hubungan kekerabatan yang ada antara pedagang pengumpul dengan petani yang mengharuskan petani untuk selalu menjual bokarnya kepada mereka. Strategi sosial yang digunakan oleh pedagang pengumpul menggunakan pendekatan hubungan kekeluargaan (tali perkawani dan tali darah), hubungan tetangga dan hubungan kerja. Dari 5 pedagang pengumpul yang menggunakan strategi sosial berupa hubungan kekuargaan (tali perkawaninan dan tali darah) dan hubungan tetangga adalah sebanyak 5 orang dan untuk hubungan kerja adalah berjumlah 5 orang. Alasan pedagang pengumpul membeli bokar dengan menggunakan hubungan tersebut adalah kualitas Bokarnya yang dijual bagus atau tidak dicampur tatal, dan kesepakatan hasil panen harus dijual ke pedagang bersangkutan.

3. Strategi ekonomi yang digunakan oleh pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian bokar yaitu dengan memberikan pinjaman untuk kebutuhan sehari-hari, kebutuhan pendidikan dan kebutuhan kesehatan. Strategi ekonomi yang banyak diberikan adalah dalam bentuk Pemberian beras rata-rata 52 kg per bulan, gula rata-rata 13 kg per bulan, kopi rata-rata 13 kotak per bulan, teh rata-rata 12 kotak per bulan, sabun rata-rata 13 buah per bulan, mie rata-rata 24 bungkus per bulan, minyak sayur rata-rata 16 kg per bulan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan keluarga petani. Strategi ekonomi untuk pinjaman kebutuhan yang diberikan pedagang pengumpul kepada petani adalah dalam bentuk uang, buku, pena, pensil dengan rata-rata uang sebanyak Rp.860.000,-Per bulan, buku tulis sebanyak 8 lusin, pena sebanyak 8 lusin, pensil sebanyak 9 lusin. Strategi ekonomi untuk pinjaman kebutuhan yang diberikan pedagang pengumpul. Dengan adanya pinjaman yang diberikan pedagang pengumpul memberikan kesepakatan atau perjanjian kepada petani yaitu petani harus menjual hasil panennya ke pedagang pengumpul tersebut dengan sistem pembayaran kredit atau dengan cara pemotongan langsung setiap 1 kali penimbangan.
4. Bagaimana besarnya pedapatan pedagang pengumpul Desa Teluk Kecamatan Pemayung

6.2. Saran

Saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Strategi yang dijalankan pedagang pengumpul terhadap petani karet dapat dijadikan pedoman bagi pemerintah maupun KUD untuk dapat membantu petani dalam memasarkan bokarnya.
2. Kepada pedagang pengumpul diharapkan agar mau bekerja sama dengan pihak KUD untuk membantu petani dalam hal penjualan hasil produksi petani dengan harga yang sesuai.
3. Kelemahan dari penjualan dengan pedagang pengumpul adalah tidak transparannya kegiatan penimbangan bokar sehingga keuntungan yang didapatkan tidak maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Kadir Hamid dan I.B Teken. 1972. Tataniaga Pertanian. Universitas Hasanuddin. Institut Pertanian Bogor.
- Aini, Y dan E. Rusdiyana (2017). Analisis Strategi Pemasaran Komoditas Karet Di Kabupaten Rokan Hulu. Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos Vol. 6 No. 1 Januari 2017.
- Ainun. M. 2019. Strategi Pemasaran Produksi Karet Oleh Petani Karet (Studi Di Desa Dolok Merawan, Kecamatan Dolok Merawan, Kabupaten Serdang Bedagai). Jurnal Teknologi dan Terapan Bisnis (JTTB). Vol. 2, No. 1, Maret 2019, page. 104-108.
- Anoragon, Pandji dan Wadiayti, 1994. Manajemen Koperasi Teori dan Praktek. Penerbit PT. Dunia Pustaka Jaya. Jakarta
- Azwar Saifuddin. 1997. Reabilitas dan vasiliditas. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Azzaino, Z. 1982. Tataniaga Hasil Pertanian. Institut Pertanian Bogor.
- Badan Pusat Statistik Batanghari. Pelayung dalam angka 2020. Statistik Daerah Kecamatan Pelayung
- Badan Pusat Statistik Provinsi Jambi. 2018. Luas area produksi dan jumlah petani kabupaten batang hari. <https://jambi.bps.go.id/indicator/54/1774/1/html>.
- Dinas Perkebunan, 2019. Laporan Tahunan Dinas Propinsi Jambi
- Fjrias, D. Napitupul, A. Rahman,1996. Analisis Sistem Keterikatan Petani Karet Rakyat Pada Pedagang di Kabupaten Muaro Jambi Propinsi Jambi.
- Husnan, S dan Urwan, 1986. Studi Kelayakan Proyek, Konsep Teknis dan Penyusunan Laporan. BPFE-LPM2M-YKPM. Yogyakarta.
- Kohl, P.B. dan Finkelstein, N.D. (2007). Expret and novice use of multiple representations during physics problem solving. AIP Conf. Proc., Volume 951, pp. 132-135
- Kotler, P dan Andrian, 1995. Strategi Pemasaran Untuk Organisasi Nirlabat. Gajah Mada Universitas Press. Yogyakarta.
- Kotler dan Amstrong, Manajemen Pemasaran Edisi 13 Jilid 2, Jakarta: Erlangga. 2008, hal.63.
- Limbong, H dan Sitorus, P, 1987. Pengantar Tataniaga Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor

- Nazarudin dan Paimin, 1997. Karet, Strategi Pemasaran Tahun 2000. Budidaya Pengolahan. Penebar Swadaya. Jakarta
- Ningsih. S., Eliza., Kausar. 2015. Analisis Pemasaran Karet (*Havea Brasiliensis*) Di Kelurahan Pangkalan Bunut Kecamatan Bunut Kabupaten Pelalawan. *Jom Faperta* Vol. 2 No. 1 Februari 2015.
- Nazarudin dan Paimin, 1997. Karet, Strategi Pemasaran Tahun 2000. Budidaya Pengolahan. Penebar Swadaya. Jakarta
- Perdana, R.P. 2019. Kinerja Ekonomi Karet Dan Strategi Pengembangan Hilirisasinya Di Indonesia. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, Vol. 37 No. 1, Juli 2019: 25-39
- Peter dan Jerry, *Perilaku Konsumen & Strategi Pemasaran* edisi 9, Jakarta: Salemba Empat: 2013, hal. 70.
- Ramziah, 1996. Strategi Pedagang Mempertahankan Keterikatan Dengan Petani Dalam Pemasaran Bokar.
- Rochmat, 1993. Pengaruh Faktor Internal dan Eksternal Terhadap Kebersihan Pengembangan KUD di Wilayah Transmigrasi Propinsi Jambi.
- Safitri, R. 2002. Karakteristik Sifat Antioksidan secara *in vitro* Beberapa Senyawa yang terkandung dalam Tanaman Secang. Program Pascasarjana Universitas Padjajaran. Bandung.
- Soebagio Atmodiwirjo, *Manajemen Pendidikan Indonesia*, Ardadidya Jaya, Jakarta, 2000.
- Soeharjo A, Patong D. 1973. *Sendi-Sendi Pokok Ilmu Usahatani*. IPB. Bogor.
- Soekartawi, 1989. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-hasil Pertanian. Teori dan Aplikasinya*. Fakultas Pertanian. Universitas Brawijaya. Malang
- Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Jakarta: UI-PRESS.

Lampiran 1. Kuisisioner penelitian strategi pedagang pengumpul dalam pembelian bokar di Desa Teluk Kecamatan Pemayung Kabupaten Batang Hari.

I. Identitas Pedagang Pengumpul?Sampel :

- a. Nama :
- b. Umur :
- c. Jumlah Anggota keluarga : a. laki-laki.....orang
b. perempuan.....orang
- d. Pendidikan : a. tidak sekolah
b. SD sederajat
c. SMP sederajat
d. SMA sederajat
e. Sarjana/perguruanTinggi
- e. Pengalaman (Tahun) :
- f. jenis kelamin : a. Laki-laki
:b. Perempuan
- g. Alamat : di Desa Teluk Kecamatan
Pemayung

2. Berapa kali bapak melakukan pembelian karet dalam sehari, perminggu atau perbulan?

3. Berapa Volum pedagang prngumpul dalam pembelian karet perbulan nya ?

4. Berapa harga karet per kgnya yang bapak beli?

5. Dalam bentuk apa, karet yang bapak beli?

6. Berapa biaya yang dikeluarkan dalam satu bulan pembelian ?

7. Untuk biaya apa saja yang dikeluarkan?

8. Berapa besar keuntungan yang diperoleh dalam satu kali pembelian?

9. Strategi Sosial

- Kepada siapa saja Bapak melakukan pembelian karet

a. Keluarga/Tali Perkawinan,

Alasannya :

1

2

3.

b. Tetangga/Kerabat,

Alasannya :

C. Hubungan kerja, alasannya ?

Alasannya

1.

2.

3.

10. Strategi Ekonomi

a. Memberikan pinjaman untuk kebutuhan sehari - hari:

No	Bentuk	Jumlah
1		
2		
3		
4		
5		

b. Memberikan pinjaman untuk kebutuhan sehari - hari:

No	Bentuk	Jumlah
1		
2		
3		
4		
5		

c. Memberikan pinjaman uang

No	Bentuk	Jumlah
1		
2		
3		
4		
5		

d. Memberikan pinjaman untuk kebutuhan kesehatan

No	Bentuk	Jumlah
1		
2		
3		
4		
5		

11. Apakah Bapak membuat suatu perjanjian dalam melakukan pembelian karet pada

- Bunyi perjanjiannya?
- Strategi Ekonomi, Ya atau Tidak?
- Bunyi Perjanjiannya?

Lampiran 2. Identitas Responden Berdasarkan Umur, Pendidikan, Jenis Kelamin, Anggota Keluarga dan Pengalaman Berdagang di Desa Teluk Kecamatan Pelayang Tahun 2021.

No	Nama Pedagang	Umur (Tahun)	Pengalaman (Tahun)	Anggota Keluarga			Jenis Kelamin (L/P)	Tingkat Pendidikan
				L	P	Jumlah		
[1] 1	[2] M. Zen	[3] 47	[4] 14	[5] 1	[6] 4	[7] 5	[8] L	[9] SD
2	Kadam	54	9	3	1	4	L	SD
3	Lukman	46	12	1	2	3	L	SMP
4	Muhamad	47	15	3	2	5	L	SMA
5	Mahili	57	4	1	2	3	L	SMP
Jumlah		251	54	9	11	20		-
Rata-Rata		50	11	2	2	4		-

Sumber : Data primer diolah, Tahun 2021

Lampiran 3 Biaya penyusutan Mobil yang dikeluarkan oleh Responden di Daerah Penelitian Tahun 2021.

No	Nama Pedagang Pengumpul	Jumlah Mobil (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Nilai Perolehan (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan (Rp/Bulan)
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7] = [5] : [6]
1	M.Zen	1	78.800.000	78.800.000	60	1.313.333
2.	Kadam	1	70.000.000	70.000.000	60	1.166.667
3	Lukman	1	76.500.000	76.500.000	60	1.275.000
4.	Muhamad	1	81.950.000	81.950.000	60	1.365.833
5.	Mahili	1	65.000.000	65.000.000	60	1.083.333
Jumlah		5	372.250.000	372.250.000	300	6.204.166
Rata-Rata		1	74.450.000	74.450.000	60	1.240.833

Sumber : Data Primer Diolah, Tahun 2021

Lampiran 4 Biaya penyusutan Gancu yang Dikeluarkan Oleh Responden Di Daerah Penelitian Tahun 2021

No	Nama Pedagang Pengumpul	Jumlah Gancu (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Nilai Perolehan (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan (Rp/Bulan)
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]=[5]:[6]
1	M.Zen	2	45.000	90.000	36	2.500
2.	Kadam	2	46.000	92.000	36	2.555
3	Lukman	2	50.000	100.000	36	2.778
4.	Muhamad	2	60.000	120.000	36	3.333
5.	Mahili	2	54.000	108.000	36	3.000
Jumlah		10	255.000	510.000	180	14.166
Rata-Rata		2	51.000	102.000	36	2.833

Sumber : Data Primer Diolah, Tahun 2021

Lampiran 5 Biaya penyusutan Timbangan yang dikeluarkan oleh Responden di Daerah Penelitian Tahun 2021.

No	Nama Pedagang Pengumpul	Jumlah timbangan (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Nilai Perolehan (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan (Rp/Bulan)
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7] = [5] : [6]
1	M.Zen	1	400.000	400.000	60	6.667
2.	Kadam	1	495.000	495.000	60	8.250
3	Lukman	1	450.000	450.000	60	7.500
4.	Muhamad	1	400.000	400.000	60	6.667
5.	Mahili	1	380.000	380.000	60	6.333
Jumlah		5	2.125.000	2.125.000	300	35.417
Rata-Rata		1	425.000	425.000	60	7.083

Sumber : Data Primer Diolah, Tahun 2021

Lampiran 6 Total Biaya Tetap yang dikeluarkan oleh Responden Pada Penelitian Tahun 2021.

No	Nama Pedagang Pengumpul	Biaya Tetap (Rp/Bulan)			(Rp/Bulan)
		Mobil	Gancu	Timbangan	
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]=[3]+[4]+[5]
1	M.Zen	1.313.333	2.500	6.667	1.322.500
2	Kadam	1.166.667	2.555	8.250	1.177.472
3	Lukman	1.275.000	2.778	7.500	1.285.278
4	Muhamad	1.365.833	3.333	6.667	1.375.833
5	Mahili	1.083.333	3.000	6.333	1.092.666
Jumlah		6.204.166	14.166	35.417	6.253.749
Rata-Rata		1.240.833	2.833	7.083	1.250.750

Sumber : Data Primer Diolah, Tahun 2021

Lampiran 7. Volume Pembelian Bokar Responde di Desa Teluk Kecamatan Pelayang Tahun 2021.

No	Nama Pedagang Pengumpul	Frekuensi Pembelian (Kali/Bulan)	Volume Pembelian	
			(Kg/Kali)	(Kg/Bulan)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5=3x4)
1	M.Zen	4	275	1.100
2	Kadam	4	270	1.080
3	Lukman	4	280	1.120
4	Muhammad	4	290	1.160
5	Mahili	5	250	1.250
Jumlah		21	1.365	5.710
Rata-Rata		4	273	1.142

Sumber : Data Primer diolah, Tahun 2021

Keterangan:

-Bentuk produk yang dibeli adalah bentuk lum.

Lampiran 8 biaya Tidak Tetap Jumlah Pembelian Bokar Oleh Responden di Daerah Penelitian Tahun 2021

No	Nama Pedagang	Volume Pembelian	Harga Beli (Rp/Kg)	Nilai Pembelian (Rp/bln)
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]=[3]x[4]
1	M.Zen	1.100	8.300	9.130.000
2	Kadam	1.080	8.200	8.856.000
3	Lukman	1.120	8.300	9.296.000
4	Muhamad	1.160	8.300	9.628.000
5	Mahili	1.250	8.000	10.000.000
	Jumlah	5.710	41.100	46.910.000
	Rata-rata	1.142	8.220	9.382.000

Sumber : Data Primer Diolah, Tahun 2021

Lampiran 9 Biaya Tidak Tetap Upah Tenaga Kerja oleh Responden Di Daerah Penelitian Tahun 2021.

No	Nama Pedagang	Frekuensi Pembelian	Jumlah tenaga kerja (org/bln)	Harga Beli (Rp/Kg)	Nilai Pembelian (Rp/bln)
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]=[3]x[4]x[5]
1	M.Zen	4	1	70.000	280.000
2	Kadam	4	1	60.000	240.000
3	Lukman	4	1	55.000	220.000
4	Muhamad	4	1	60.000	240.000
5	Mahili	5	1	50.000	250.000
	Jumlah	21	5	295.000	1.230.000
	Rata-rata	4	1	59.000	246.000

Sumber : Data Primer Diolah, Tahun 2021

Lampiran 10 Biaya Tidak Tetap Bensin yang dikeluarkan Responden di Daerah Penelitian Tahun 2021

No	Nama Pedagang	Frekuensi Pembelian	Bensin		Nilai Pembelian (Rp/bln)
			(Liter/Kali)	(Rp/liter)	
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]=[3]x[4]x[5]
1	M.Zen	4	1	70.850	376.800
2	Kadam	4	1	7.850	345.400
3	Lukman	4	1	7.850	345.400
4	Muhamad	4	1	7.850	345.400
5	Mahili	5	1	7.850	431.750
	Jumlah	21	5	39.250	1.884.750
	Rata-rata	4	1	7.850	368.950

Sumber : Data Primer Diolah, Tahun 2021

Lampiran 11 Total Biaya Tidak tetap yang dikeluarkan oleh Responden di daerah Penelitian Tahun 2021.

No	Nama pedagang Pengumpul	Biaya Tidak tetap(cost/kg)			Jumlah
		Pembelian Karet	Upah tenaga Kerja	Bensin	
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]=[3]+[4]+[5]
1	M.Zen	9.130.000	280.000	376.800	9.786.800
2	Kadam	8.856.000	240.000	345.400	9.441.400
3	Lukman	9.296.000	220.000	345.400	9.861.400
4	Muhamad	9.628.000	240.000	345.400	10.213.400
5	Mahili	10.000.000	250.000	431.750	10.681.750
Jumlah		46.910.000	1.230.000	1.884.750	49.984.750
Rata-Rata		9.382.000	246.000	368.950	9.999.950

Sumber : Data Primer Diolah, Tahun 2021.

Lampiran 12 Total Biaya yang dikeluarkan oleh Responden di daerah penelitian Tahun 2021.

No	Nama Pedagang Pengumpul	Total Biaya(Rp/Bulan)		
		Biaya Tetap	Biaya tidak Tetap	Total Biaya
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]=[3]+[4]
1	M.Zen	1.322.500	9.786.800	11.109.300
2	Kadam	1.177.472	9.441.400	10.618.872
3	Lukman	1.285.278	9.861.400	11.146.678
4	Muhamad	1.375.833	10.213.400	11.589.233
5	Mahili	1.092.666	10.681.750	11.774.416
Jumlah		6.253.749	49.9842.750	56.238.499
Rata-Rata		1.250.750	9.999.950	11.247.699

Sumber :Data Diolah,Tahun 2021

$$TC = TFC + TVC \quad TC = 1.250.750 + 9.999.95 = 11.247.699$$

Lampiran 13 Penerimaan Responden di daerah Penelitian Tahun 2021

No	Nama pedagang pengumpul	Frekuensi Pembelian (kali/bulan)	Volume pembelian (kg/bulan)	Volume penjualan (kg/bulan)	Harga jual (Rp/kg)	Jumlah Penerimaan (Rp/bulan)
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]= [5] x [6]
1	M.Zen	4	1.100	1.100	11.300	12.430.000
2	Kadam	4	1.080	1.080	11.300	12.204.000
3	Lukman	4	1.120	1.120	11.300	12.656.000
4	Muhamad	4	1.160	1.160	11.300	13.108.000
5	Mahili	5	1.250	1.250	11.300	14.125.000
Jumlah		21	5.710	5.710	56.500	64.523.000
Rata-Rata		4	1.142	1.142	11.300	12.904.600

Sumber : Data Diolah, Tahun 2021

Lampiran 14 Pendapatan Responden di Daerah Penelitian Tahun 2021.

No	Nama Pedagang	Pendapatan		
		Penerimaan	Total Biaya	Jumlah
[1]	[2]	[3]	[4]	[5] = [3] - [4]
1	M.Zen	12.430.000	11.109.300	1.320.700
2	Kadam	12.204.000	10.618.872	1.585.128
3	Lukman	12.656.000	11.146.678	1.509.322
4	Muhamad	13.108.000	11.589.233	1.518.767
5	Mahili	14.125.000	11.774.416	2.350.584
Jumlah		64.523.000	56.238.499	8.284.501
Rata-Rata		12.904.600	11.247.699	1.656.900

$$\pi = TR - TC$$

$$= 12.904.600 - 11.247.699$$

$$= 1.656.900$$

Lampiran 15 Strategi sosial yang digunakan oleh responden di Daerah penelitian tahun 2021

No	Nama	Strategi Sosial		
		Pedagang	Hubungan Kekeluargaan	Hubungan Tetangga
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]
1	M.Zen	✓	✓	✓
2	Kadam	✓	✓	✓
3	Lukman	✓	✓	✓
4	Muhamad	✓	✓	✓
5	Mahili	✓	✓	✓

Sumber:Data diolah,Tahun 2021

Keterangan:

- Kesepakatan :Hasil Paenen dijual kepedagang yang bersangkutan,sampai Pinjaman lunas
- Alasannya :Bokarnya bagus,tidak dicampur dengan tatal atau sampah

Lampiran 16 Strategi Ekonomi (Kebutuhan Sehari-hari) yang di gunakan oleh Responden di daerah penelitian Tahun 2021.

No	Nama Pedagang	Strategi Ekonomi						
		Beras	Gula	Kopi	Teh	Sabun	Mie	Minyak Sayur
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]	[8]	[9]
1.	M.Zen	70	15	14	10	15	20	13
2	Kadam	50	20	15	12	16	25	15
3	Lukman	40	10	12	14	10	21	16
4	Muhamad	60	10	10	10	11	28	20
5	Mahili	40	12	12	13	14	25	17
Jumlah		260	67	63	59	66	119	78
Rata-Rata		52	13	13	12	13	24	16

Sumber : Data Primer Diolah, Tahun 2021

Keterangan:

-Kesepakatan atau Perjanjian antara petani dengan pedagang Pengumpul:
 “Hasil Panen dijual kepedagang yang bersangkutan,dengan sistem pembayaran secara kredit,yaitu dengan pemotongan setiap kali penimbangan hasil panen”

-Pinjaman diberikan 1 bulan Sekali

Lampiran 17 Strategi Ekonomi(Biaya Pendidikan) yang digunakan oleh Responden di daerah Penelitian Tahun 2021.

No	Nama Pedagang	Strategi Ekonomin (Aspek Pendidikan)			
		Uang (Rp)	Buku (Lusin)	Pena (Lusin)	Pensil (Lusin)
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
1	M.Zen	800.000	10	7	5
2	Kadam	900.000	9	8	7
3	Lukman	850.000	8	7	8
4	Muhamad	800.000	8	8	9
5	Mahili	950.000	12	10	10
Jumlah		4.300.000	47	40	39
Rata-Rata		860.000	8	8	9

Sumber:Data Diolah,Tahun 2021

Keterangan:

-Kesepakatan atau Perjanjian antara petani dengan pedagang

Pengumpul: “Hasil Panen dijual kepedagang yang bersangkutan,dengan sistem pembayaran secara kredit,yaitu dengan pemotongan setiap kali penimbangan hasil Panen”

Lampiran 18 Strategi Ekonomi (Biaya Kesehatan) yang digunakan oleh Responden di daerah Penelitian Tahun 2021.

No	Nama Pedagang	Strategi Ekonomi (Biaya Kesehatan) Dalam Bentuk Uang (Rp)
[1]	[2]	[3]
1	M.Zen	950.000
2	Kadam	900.000
3	Lukman	900.000
4	Muhamad	850.000
5	Mahili	1.000.000
Jumlah		4.600.000
Rata-Rata		920.000

Sumber : Data Diolah, Tahun 2021

Keterangan:

-Kesepakatan atau Perjanjian antara petani dengan pedagang Pengumpul: “Hasil Panen dijual kepedagang yang bersangkutan, dengan sistem pembayaran secara kredit, yaitu dengan pemotongan setiap kali penimbangan hasil panen”

JURNAL MEDIA AGRIBISNIS (MEA)

Jl. Slamet Riyadi, Broni Jambi. Telp. (0741) 60103
Website: <http://mea.unbari.ac.id> Email: agri.unbari@yahoo.com

SURAT KETERANGAN

Redaksi Jurnal Media Agribisnis (MEA), Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Batanghari, **menerima** naskah jurnal yang berjudul :

STRATEGI PEDAGANG PENGUMPUL DALAM PEMBELIAN BOKAR PETANI DI DESA TELUK KECAMATAN PEMAYUNG KABUPATEN BATANGHARI

atas nama penulis :

1. Kms. Muhammad Pauzan, SP
2. Asmaida, S,Pi, M.Si

Dalam bank data Jurnal Mea.

Demikian surat keterangan ini dibuat. Atas kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Jambi, 17 Maret 2022
Dewan Redaksi Jurnal MEA

Rizki Gemala Busyra, SP., M.Si

**STRATEGI PEDAGANG PENGUMPUL DALAM PEMBELIAN BOKAR
PETANI DI DESA TELUK KECAMATAN PEMAYUNG KABUPATEN
BATANGHARI**

KMS. MUHAMAD PAUZAN

ASMAIDA, S.Pi., M.Si

SITI ABIR WULANDARI, S.TP. M.Si

PROGRAM STUDI AGRIBISIS UNIVERSITAS BATANGHARI
Jalan Slamet Riyadi-Broni Jambi, 36122. Tel.+624160103
Email: kemasfauzan08@gmail.com

Abstract

This study aims to find out: 1) describe the condition of rubber buying by collectors, 2. describe the social strategy of middlemen in purchasing rubber, 3. describe the economic strategy of collectors in purchasing rubber. This research was conducted in Teluk Teluk Village, Pemayung District, Batanghari Regency, this research was carried out in June 2021. With a total of 5 respondents. The data used in the snowball sampling strategy.1. The bokar purchased by the collecting traders is in the form of lumps, before making a purchase, the collecting traders do the sorting first. Volume 275 kg/1 times with an average frequency of 4 purchases per month. The total cost of buying bokars issued by collecting traders is an average of 11,247,699 per month. 2. Social strategy, by utilizing existing working relationships and kinship between collecting traders and farmers who require farmers to always sell their bokar to them. and working relations. Of the 5 collecting traders who use social strategies in the form of family relationships (marriage and blood ties) and neighboring relationships, 5 people and 5 people for working relationships. The reason collector traders buy bokar using this relationship is the quality of the Bokar that is sold is good or not. not mixed with chafing, and the agreement on the harvest must be sold to the relevant trader. 3. The economic strategy used by collecting traders in purchasing bokar is by providing loans for daily needs, education needs and health needs. Many economic strategies are given in the form of giving rice an average of 52 kg per month, sugar an average of 13 kg per month, coffee an average of 13 boxes per month, tea an average of 12 boxes per month, soap an average of 13 fruit per month, noodles an average of 24 packs per month, vegetable oil an average of 16 kg per month with the aim of meeting the needs of farming families. The economic strategy for need loans given by collecting traders to farmers is in the form of money, books, pens, pencils with an average of IDR 860,000 per month, 8 dozen notebooks, 8 dozen pens, 9 dozen pencils . Economic strategy for need

loans provided by collectors. With the loans given, the collecting traders provide an agreement or agreement to the farmers, namely the farmers must sell their harvests to the collecting traders with a credit payment system or by direct deduction every 1 time of weighing.

Keyword: revenue, strategy and expenses

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: 1) menggambarkan tentang kondisi karet pembelian oleh pedagang pengumpul, 2. Mendiskripsikan strategi sosial pedagang pengumpul dalam pembelian karet, 3. Mendiskripsikan strategi ekonomi pedagang pengumpul dalam pembelian karet. Penelitian ini dilakukan di Desa Teluk Teluk Kecamatan Pemayung Kabupaten Batanghari, penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni 2021. Dengan jumlah responden 5 orang. Data yang digunakan dalam strategi snowball sampling. 1. Bokar yang dibeli oleh Pedagang pengumpul dalam bentuk lum, sebelum melakukan pembelian bokar pedagang pengumpul melakukan sortasi dulu. Volume 275 kg/1 kali dengan frekuensi rata-rata sebanyak 4 kali pembelian per bulan. Total biaya pembelian bokar yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul adalah rata-rata sebanyak 11.247.699 per bulan. 2. Strategi sosial, dengan memanfaatkan hubungan kerja maupun hubungan kekerabatan yang ada antara pedagang pengumpul dengan petani yang mengharuskan petani untuk selalu menjual bokarnya kepada mereka. Strategi sosial yang digunakan oleh pedagang pengumpul menggunakan pendekatan hubungan kekeluargaan (tali perkawani dan tali darah), hubungan tetangga dan hubungan kerja. Dari 5 pedagang pengumpul yang menggunakan strategi sosial berupa hubungan kekeluargaan (tali perkawananin dan tali darah) dan hubungan tetangga adalah sebanyak 5 orang dan untuk hubungan kerja adalah berjumlah 5 orang. Alasan pedagang pengumpul membeli bokar dengan menggunakan hubungan tersebut adalah kualitas Bokarnya yang dijual bagus atau tidak dicampur tatal, dan kesepakatan hasil panen harus dijual ke pedagang bersangkutan. 3. Strategi ekonomi yang digunakan oleh pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian bokar yaitu dengan memberikan pinjaman untuk kebutuhan sehari-hari, kebutuhan pendidikan dan kebutuhan kesehatan. Strategi ekonomi yang banyak diberikan adalah dalam bentuk Pemberian beras rata-rata 52 kg per bulan, gula rata-rata 13 kg per bulan, kopi rata-rata 13 kotak per bulan, teh rata-rata 12 kotak per bulan, sabun rata-rata 13 buah per bulan, mie rata-rata 24 bungkus per bulan, minyak sayur rata-rata 16 kg per bulan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan keluarga petani. Strategi ekonomi untuk pinjaman kebutuhan yang diberikan pedagang pengumpul kepada petani adalah dalam bentuk uang, buku, pena, pensil dengan rata-rata uang sebanyak Rp.860.000,- Per bulan, buku tulis sebanyak 8 lusin, pena sebanyak 8 lusin, pensil sebanyak 9 lusin. Strategi ekonomi untuk pinjaman kebutuhan yang diberikan pedagang pengumpul. Dengan adanya pinjaman yang diberikan pedagang pengumpul memberikan kesepakatan atau perjanjian kepada petani yaitu petani harus menjual hasil panennya ke pedagang pengumpul tersebut dengan sistem pembayaran kredit atau dengan cara pemotongan langsung setiap 1 kali penimbangan.

Kata kunci : Pendapatan, Strategi dan Pengeluaran

PENDAHULUAN

Di Indonesia karet merupakan salah satu hasil pertanian yang menjadi sumber bahan baku bagi sektor industri. Tetapan getah pohon karet (*Hevea brasiliensis* Muell. Arg) menjadi sangat berharga ketika teknologi mampu mengubahnya menjadi aneka barang industri. Banyak negara mengusahakan tanaman ini sebagai tanaman perkebunan termasuk industri. Total luas perkebunan karet di Indonesia mencapai tiga juta hektar. Namun perkebunan yang luas ini belum optimal produksinya. Fakta menunjukkan bahwa Malaysia dan Thailand dengan luas perkebunan yang lebih sempit mampu menyaingi produksi karet alam Indonesia. Bukan hanya kualitas produksi, namun juga menyangkut kuantitas produksi. Harus diakui bahwa hasil dan mutu produksi karet di Indonesia masih rendah. Untuk mengharapkan devisa terus mengalir dari produksi karet, maka peningkatan mutu dan hasil produksi harus terus dilakukan disamping penerapan strategi pemasaran yang tepat (Perdana, 2019).

Di Provinsi Jambi perkebunan karet rakyat memiliki luas yang paling besar dibanding perkebunan milik swasta. Luas areal karet di Provinsi Jambi pada tahun 2019 tercatat 669,521 ha, yang mana 99,37% adalah perkebunan rakyat dan 0,63% perkebunan. Kabupaten Batanghari merupakan salah satu daerah produksi karet dengan luas lahan sebesar 113.572 hektar dan produksi 7.443 ton. Kecamatan Pelayung merupakan wilayah dalam kabupaten Batanghari yang memiliki luas perkebunan karet sebesar 9.206 ha dengan produksi mencapai 4.558 ton (Dinas Perkebunan Propinsi Jambi, 2019).

Desa Teluk merupakan salah satu daerah dalam Kecamatan Pelayung yang mayoritas penduduknya berusaha tani karet. Karet yang dihasilkan petani diolah menjadi bokar. Bokar tersebut dijual petani dalam frekuensi 4 sampai 5 kali dalam sebulan. Panjang pendeknya jalur tataniaga karet di Desa Teluk dipengaruhi oleh panjang pendeknya lembaga tataniaga yang memasarkan karet tersebut. Semakin panjang jalur tataniaga maka akan semakin tidak efektif jalur tersebut sebaliknya semakin pendek jalur tataniaga maka akan semakin efektif jalur pemasaran tersebut. Dengan adanya pedagang pengumpul yang berada disekitar Kecamatan Pelayung diharapkan saluran Pemasaran menjadi lebih pendek sehingga pendapatan petani juga lebih tinggi.

Harga bokar pada pedagang pengumpul cenderung bervariasi tergantung mutu atau kualitas bokar. Rendahnya harga yang diterima dari pedagang pengumpul di sebabkan karena posisi yang lemah dalam penetapan harga, salah satu penyebabnya yaitu adanya hutang petani pada pedagang pengumpul (Fitri, 1997). Meskipun pasar lelang dapat meningkatkan pendapatan, namun petani tetap lebih cenderung menjual bokarnya ke pedagang pengumpul, walaupun harga yang diterima petani lebih rendah. Peningkatan harga yang diterima petani jika mereka menjual bokar ke pasar lelang adalah karena dihilangkannya sistem potongan harga yang sebelumnya banyak dilakukan oleh pedagang pengumpul. Pasar lelang merupakan suatu bentuk pasar yang teratur yang ditujukan untuk memperoleh manfaat berupa:

5. Terciptanya transparansi harga dalam pemasaran bokar hingga ketingkat petani

6. Meningkatkan efisiensi pemasaran,
7. Meningkatkan posisi tawar menawar petani sehingga dapat mendorong perolehan harga yang lebih tinggi yang pada gilirannya diharapkan akan dapat meningkatkan pendapatan petani
8. Dapat menjadi pendorong peningkatan mutu dan produksi bokar petani (Marlinda, 1997).

Menurut penelitian Limbong dan Sitorus (1987), alasan petani memasarkan bokarnya kepedagang pengumpul antara lain

4. Petani meminjam uang kepada pedagang pengumpul, untuk membayar pinjaman tersebut dengan cara menjual bokarnya ke pedagang pengumpul tersebut.
5. Petani membeli barang-barang konsumsi yang diperlukan secara kredit pada pedagang pengumpul.
6. Kurangnya tenaga kerja, kadangkala untuk menjual bokarnya mereka hanya menitip.
- 2 Tidak mengeluarkan biaya.

Pada sistem pemasaran tradisional komoditi karet, petani yang menjual bokarnya ke pedagang pengumpul disebabkan keterikatan ekonomi. Menurut Limbong dan Sitorus (1987) bahwa keterkaitan antara petani dengan pedagang pengumpul merupakan keterkaitan yang umum terjadi. Keterkaitan ekonomi pada pemasaran bokar adalah keterkaitan produsen dengan pedagang pengumpul yang disebabkan adanya bantuan materi antara pedagang pengumpul dengan petani. Dalam hal ini pedagang pengumpul berupaya agar para petani mau menjual produksi bokarnya dengan harga yang cenderung lebih rendah dari harga di pasar lelang.

Berdasarkan uraian tersebut diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Pedagang Pengumpul Dalam Pembelian Bokar Petani di Desa Teluk Kecamatan Pelayung Kabupaten Batanghari”**.

METODOLOGI PENELITIAN

Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Teluk Kecamatan Pelayung Kabupaten Batanghari pada bulan Maret tahun 2021. Pemilihan Desa Teluk sebagai daerah penelitian adalah secara sengaja, dengan pertimbangan bahwa desa ini merupakan salah satu penghasil karet rakyat di Kecamatan Pelayung, dan sebagian besar penduduknya bermata pencarian sebagai petani karet. Di samping itu di daerah tersebut terdapat beberapa pedagang pengumpul yang menjadi objek dalam penelitian ini di mana mereka membeli bokar dari petani secara langsung.

Agar penelitian ini lebih terarah, maka penulis menentukan batas penelitian pada proses pembelian bokar pedagang pengumpul melalui pendekatan atau strategi yang dilakukan oleh pedagang pengumpul untuk mempengaruhi sikap petani karet dalam mengambil keputusan untuk memasarkan bokarnya.

Metode, Sumber dan Jenis Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey secara langsung di lokasi penelitian dengan cara menyebarkan daftar pertanyaan (kuisisioner) yang sudah dipersiapkan sebelum turun ke lapangan.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini bersumber dari data sekunder dan data primer. Data primer yaitu data yang dikumpulkan dengan cara melakukan penelitian langsung kelapangan melalui observasi dan interview langsung dengan sampel yaitu pedagang pengumpul dan petani karet yang dipandu dengan daftar pertanyaan (kuisisioner) yang telah dipersiapkan terlebih dahulu. Data sekunder yaitu data yang dikumpulkan dari berbagai laporan hasil penelitian, bahan bacaan serta laporan intansi yang terkait yang ada hubungan dengan penelitian ini.

Jenis data yang digunakan berdasarkan kurun waktu dalam penelitian ini adalah data *cross section* dan jenis data berdasarkan skala ukur untuk keperluan analisis adalah data nominal.

Metode Penarikan Sampel

Dalam kasus ini, kelompok atau orang sebagai responden tidak dapat ditentukan dengan jelas karena tidak ada data pasti di instansi terkait berapa banyak jumlah pendapatan pedagang pengumpul. Dalam kondisi seperti ini, para peneliti menemukan kesulitan mengenai siapa yang harus diteliti. Beberapa peneliti mengatasi situasi seperti ini dengan menggunakan teknik sampling snowball. Snowball sampling merupakan salah satu metode dalam pengambilan sampel dari suatu populasi. Dimana snowball sampling ini termasuk dalam teknik non-probabiliiy sümpling (sampel dengan probabilitas yang tidak sama). Untuk metode pengambilan sampel seperti ini khusus digunakan untuk data-data yang bersifat komunitas dari subjek/sampel, atau dengan kata lain sampel objek yang kita inginkan sangat langka dan bersifat mengelompokkan suatu Himpunan. Dengan kata lain snowhall sampling netode pengambilan sampel secara berantai (multi level). Sampel dalam penelitian ini adalah para petani pakeay hidroponik yang berada di Kota Jambi yang dipilih secara berantai (multi level).

Sampel dalam penelitian ini adalah para pedagang pengumpul yang berada di Desa Teluk Kecamatan Pemayung yang dipilih secara berantai (multi level). Teknik snowball sampling yaitu teknik pengambilan sumber data yang awalnya sedikit kemudian menjadi membesar, hal ini dikarenakan sumber data yang sedikit tersebut belum mampu memberikan data yang memuaskan, maka mencari informasi lain yang digunakan sebagai sumber data (Sugiyono, 2017: 218-219).

Metode Analisis Data

Data dan informasi yang telah dikumpulkan dari lapangan disederhanakan dengan melakukan tabulasi dan presentase untuk menjawab tujuan. Data di analisis secara deskriptif yaitu membuat gambaran secara sistematis, faktual dan akurat kemudian membandingkan dengan teori-teori dan fakta-fakta yang ada.

Kemudian untuk menghitung penggunaan biaya produksi yang dikeluarkan pedagang pengumpul karet dihitung dengan menggunakan rumus (soekarti,1995):

$$TC=FC+VC$$

Dimana:

TC=Total cost atau biaya total (Rp/Bulan)

FC=Fixed Cost atau biaya tetap(Rp/Bulan)

VC=Variabel cost atau biaya variabel(Rp/bulan)

Dimana Fc atau biaya tetap dihitung berdasarkan nilai penyusutan dengan asumsi nilai sisa (residu) adalah nol.maka untuk itu digunakan rumus (Syafri, 2002)sebagain berikut:

$$D = \frac{C - S}{N}$$

Dimana:

D= Beban Penyusutan (Rp)

C= Harga Perolehan

S= Nilai Residu (nilai sisa) asumsi = 0

N= Umur Ekonomi (Tahun)

Sedangkan untuk menghitung besarnya Pendapatan Pedagang Pengumpul dalam melakukan Pembelian karet dihitung berdasarkan selisih antara penerimaan dengan biaya total(soekartawi,1995)dengan Rumus:

$$Pd = TR - TC$$

$$Pd = Y \cdot Py - TC$$

Dimana:

Pd= Pendapatan usahatani (Rp/Bulan)

TR= Total Penerimaan (Rp/Bulan)

Y= Jumlah hasil yang dibeli oleh pedagang Pengumpul (Kg/Bulan)

Py= Harga Produk satuan

TC= Total cost atau biaya total (Rp/bulan)

1.Strategi merupakan kiat-kiat yang dilakukan pedagang pengumpul dalam menarik petani karet untuk menggunakan jasanya dan menciptakan kesinambungan dalam hal : Pembelian Bokar dilihat dalam 2 Pendekatan

2.pendekatan secara ekonomi yang mendukung kegiatan usahatani karet di Desa Teluk Kecamatan Pemayang Kabupaten Batanghari, yaitu

a. berupa pemberian pinjaman uang untuk membiayai pendidikan anak dan memenuhi kebutuhan sehari-hari

b. menyediakan barang konsumsi dan sarana produksi

pendekatan secara sosial, dengan memanfaatkan hubungan kekerabatan dan hubungan kerja

1. Hubungan kekeluargaan tali perkawinan dan tali darah) adalah hubungan antara pedagag pengumpul dengan petani karet yang masih mempunyai ikatan tali perkawinan yaitu orang tua, anak, kakak, adik, mertua, menantu, ipar,spupu.ponakan.

2. Hubungan tetangga adalah hubungan antara pedagang pengumpul dengan petani karet yang masih dalam lingkungan atu rukun tetangga(RT).

3. Hubungan kerja adalah hubungan antara pedagang pengumpul dengan petani sebagai pekerja dari pedagang pengumpul yaitu bos dengan anak buah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identitas Responden

Umur Responden

Umur seseorang menentukan prestasi kerja atau kinerja orang tersebut. Semakin berat suatu pekerjaan dalam berdagang, semakin membutuhkan tenaga kerja yang kuat. Tenaga kerja yang kuat sangat dipengaruhi oleh umur seseorang. Semakin tua umur seseorang semakin menurun kemampuannya untuk bekerja. Sehingga untuk pekerjaan yang relatif berat biasanya dikerjakan oleh pekerja yang usia produktif.

Umur pedagang pengumpul di Daerah penelitian umumnya bervariasi dari umur 46 tahun sampai 57 tahun dengan rata-rata umur 50 tahun. Untuk lebih jelasnya mengenai umur pedagang dapat dilihat pada Tabel 1 berikut ini :

Tabel 1. Distribusi Frekuensi Responden Berdasarkan Kelompok Umur di Daerah Penelitian Tahun 2021.

No. Kelas	Kelompok umur (Tahun)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	46-49	3	60
2	50-53	0	0
3	54-57	2	40
Jumlah		5	100

Sumber : Data Primer yang diolah, 2021

Data pada Tabel 1 menunjukkan bahwa rentang umur pedagang terbesar berada pada kelompok umur 46 sampai 49 tahun yaitu sebesar 60 % (3 orang). Rentang umur pedagang terkecil pada kelompok umur 54 sampai 57 tahun yaitu sebesar 40 % (2 orang) dari jumlah keseluruhan pedagang pengumpul di Daerah penelitian.

Umur memegang peran penting dalam melakukan pembelian bokar dan merupakan salah satu faktor internal yang penting karena umur mempengaruhi ketahanan fisik dan kemampuan pedagang di dalam bekerja serta di dalam hal berfikir untuk pengambilan keputusan. Secara umum dapat dikatakan bahwa pedagang yang termasuk dalam golongan usia muda dan sehat akan memiliki kemampuan fisik yang lebih baik (Seoharjo dan Patong, 1973).

Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah anggota keluarga yang di maksud dalam penelitian ini adalah semua orang yang menjadi tanggungan seorang kepala keluarga dalam pemenuhan kebutuhan hidup yang terdiri dari istri, anak, dan saudara atau anggota keluarga lainnya yang menjadi tanggungan kepala keluarga. Anggota keluarga pedagang pengumpul di daerah penelitian berkisar antara 3 sampai 5 orang dengan rata-rata jumlah tanggungan keluarga berjumlah antara 4 orang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 2 di bawah ini:

Tabel 2. Distribusi Frekuensi Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan keluarga di Daerah Penelitian Tahun 2021.

No. Kelas	Jumlah Anggota Keluarga (Orang)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	3	2	40
2	4	1	20
3	5	2	40
	Jumlah	5	100

Sumber : Data Primer yang diolah, 2021

Tabel 2 memperlihatkan bahwa persentase jumlah anggota keluarga pedagang sampel terbesar beranggotakan 5 dan 3 orang yaitu masing-masing sebesar 2 orang (40 %), dan jumlah anggota keluarga pedagang sampel terkecil beranggotakan 1 orang (20 %).

Jumlah anggota keluarga yang banyak pada suatu keluarga yang menjadi tanggungan bagi keluarga tentunya memiliki pengaruh terhadap responden (pedagang pengumpul) dalam melakukan pembelian bokar, dimana semakin besarnya anggota suatu keluarga maka semakin tinggi pula kebutuhan hidup yang harus dipenuhi oleh kepala keluarga sehingga mendorong mereka untuk lebih giat mencari dan melakukan aktivitas-aktivitas lain yang mendukung untuk memenuhi kebutuhan keluarga tersebut.

Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu faktor pelancar dalam pembangunan pertanian, karena melalui pendidikan dapat menentukan cara berfikir pedagang. Pendidikan berpengaruh terhadap ketepatan seorang dalam menerima suatu inovasi atau perubahan-perubahan yang terjadi di lingkungannya. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, semakin berkembang pola berpikirnya sehingga dapat dengan mudah mengambil keputusan dalam melakukan sesuatu dengan baik (Soebagio H *et al*, 2016).

Tingkat pendidikan pedagang sampel yang dimaksud dalam penelitian ini adalah jenjang pendidikan formal (SD, SMP, SMA) yang pernah di ikuti oleh Pedagang pengumpul. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 3 pada di bawah ini :

Tabel 3. Distribusi Frekuensi Petani Berdasarkan Tingkat Pendidikan Formal di Daerah Penelitian Tahun 2021.

No. Kelas	Tingkat Pendidikan	Frekuensi (Orang)	Persentase(%)
1	SD	2	40.00
2	SMP	2	40,00
3	SMA	1	20,00
	Jumlah	5	100

Sumber: Data primer yang diolah, Tahun 2021

Tabel 3 memperlihatkan bahwa tingkat pendidikan pedagang sampel bervariasi mulai dari Sekolah Dasar sampai dengan Sekolah Menengah Atas. Petani sampel yang tamat Sekolah Dasar sebesar 40 % (2 orang), Sekolah

Menengah Pertama 40 % (2 orang), Sekolah Menengah Atas sebesar 20% (1 orang).

Dari Tabel 8 diatas dapat kita ketahui secara umum rata-rata tingkat pendidikan pada Desa Teluk Kecamatan pelayung masih tergolong rendah. Dengan rendahnya pendidikan yang dimiliki oleh pedagang maka akan mempengaruhi keputusan pedagang dalam menjual bokar nya dan akhirnya akan mempengaruhi pendapatan pedagang pengumpul.

Pengalaman Berdagang Responden

Pengalaman merupakan salah satu faktor yang sangat penting karena lamanya pengalaman responden dalam berdagang merupakan salah satu faktor yang berperan penting dalam hal tingkat pengambilan keputusan dalam melakukan pembelian bokar. Lamanya pengalaman responden (pedagang pengumpul) dalam berdagang di Desa Teluk Kecamatan Pelayung Kabupaten Batang Hari diukur dalam tahun sejak pedagang pertama kali mulai berdagang.

Berdasarkan hasil penelitian, bahwa pengalaman responden (pedagang pengumpul) dalam berdagang di daerah penelitian berkisar 4 - 15 tahun dengan rata-rata lama pengalaman adalah 11 tahun . Pengalaman berdagang melakukan pembelian karet umumnya diperoleh pedagang melalui turun temurun. Distribusi frekuensi responden berdasarkan lama pengalaman dalam melakukan pembelian Bokar di Daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 4 berikut:

Tabel 4. Distribusi Frekuensi Responden Berdasarkan Lama Pengalaman Daerah Penelitian Tahun 2021

No	Lama Pengalaman (Tahun)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1	4 - 7	1	20
2	8 - 11	1	20
3	12 - 15	3	60
	Jumlah	5	100

Sumber: Data Primer Diolah, Tahun 2021

Berdasarkan Tabel 4 di atas, distribusi lama pengalaman pedagang pengumpul dalam berdagang melakukan pembelian Bokar yang terbanyak adalah pada distribusi 12 - 15 tahun dengan frekuensi 3 orang pedagang pengumpul (60%) dan distribusi lama pengalaman pedagang yang paling sedikit adalah pada distribusi 4 - 7 dengan frekuensi 1 orang pedagang pengumpul (20%) dan 8 - 11 dengan frekuensi 1 orang pedagang pengumpul (20%) tahun dengan frekuensi 1 orang pedagang pengumpul.

Gambaran Tentang Keadaan Sistem Pembelian Bokar yang dilakukan Pedagang Pengumpul

Sistem pembelian Bokar yaitu cara atau teknik yang dilakukan pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian bokar. Petani menjual hasilnya ke pedagang pengumpul. Dalam melakukan pembelian pedagang pengumpul terlebih dahulu melakukan sortasi produk, dengan adanya sortasi pedagang pengumpul dapat menentukan harga bokarnya. Kualitas atau mutu bokar sangat diperhatikan oleh pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian bokar. Adapun pembagian kelompok kualitas bokar yang dibeli oleh pedagang pengumpul adalah bokar yang bersih dan kering maka harga jualnya akan tinggi sedangkan bokar

yang mengandung tatal dan kadar air yang tinggi maka harga jualnya akan rendah atau murah. Setelah dilakukan sortasi tersebut pedagang pengumpul langsung melakukan transaksi dengan petani.

Di Desa Teluk Kecamatan Pemayang keberadaan pedagang pengumpul sangat penting dan dibutuhkan petani karet agar hasil Bokar mereka dapat sampai ketangan pedagang pengumpul dan petani tersebut dapat memperoleh pendapatan. Dari gambar di bawah dapat disimpulkan bahwa saluran tataniaga di Desa Teluk Kecamatan Pemayang yaitu di mulai dari petani bokar ke pedagang pengumpul kemudian ke pabrik.

Dari uraian diatas maka dapat di gambarkan kedalam skema pembelian Bokar seperti terlihat pada Gambar 2 berikut berikut :

Petani karet → Pedagang → Pengumpul → Pabrik

Volume Pembelian Karet

Kualitas atau mutu bokar sangat diperhatikan oleh pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian bokar dari petani. Bokar yang dibeli oleh pedagang pengumpul adalah dalam bentuk lum. Frekuensi pembelian karet rata – rata adalah sebanyak 4 kali dalam satu bulan dengan volume pembelian rata-rata adalah sebanyak 273 Kg/1 kali atau 1.142 Kg/bulan (Lampiran 4). Berdasarkan Tabel 10 berikut: terlihat bahwa volume pembelian karet oleh pedagang pengumpul yang paling banyak adalah berkisar 1.080 – 1.137 Kg per bulan dengan frekuensi 3 orang pedagang pengumpul (60 %). Untuk lebih jelasnya distribusi frekuensi pembelian karet di daerah penelitian dapat di lihat pada Tabel 5 berikut ini:

Tabel 5 Distribusi Frekuensi Responden Berdasarkan Volume Pembelian Karet di Daerah Penelitian Tahun 2021

Volume Pembelian Karet (Kg)	Frekuensi (Orang)	Persentase (%)
1.080 – 1.137	3	60
1.138 – 1.195	1	20
1.196 – 1.252	1	20
Jumlah	5	100

Data Primer Diolah, Tahun 2021.

Biaya Bokar

Biaya pembelian bokar yang dihitung adalah semua nilai korbanan baik dalam bentuk benda maupun jasa selama proses pembelian karet yang dilakukan oleh pedagang pengumpul. Dalam penelitian ini biaya pembelian karet yang dihitung adalah biaya tetap dan biaya tidak tetap. Komponen dari biaya tetap pada pembelian karet oleh pedagang pengumpul pada daerah penelitian ini dihitung berdasarkan nilai penyusutan peralatan yang digunakan pedagang pengumpul pada pembelian bokar tersebut, yang terdiri dari mobil, gancu dan timbangan. Besarnya biaya tetap atau nilai penyusutan peralatan diperoleh dari perhitungan selisih nilai perolehan dengan nilai sisa (residu) dibagi dengan umur ekonomis alat.

Selanjutnya dari rata - rata komponen biaya tetap dan biaya tidak tetap yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul pada pembelian karet di daerah penelitian tersebut dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6 Rata- Rata Komponen Biaya Pembelian Bokar Oleh Responden di Daerah Penelitian Tahun 2021.

No	Komponen Biaya Pembelian	Jumlah Biaya(Rp/Bulan)	Persentase(%)
I	Biaya Tetap		
1	Mobil	1.240.833	11,03
2	Gancu	2.883	0,02
3	Timbangan	7.083	0,06
	Jumlah I	1.250.750	11,1
II	Biaya Tidak Tetap		
1	Jumlah Pembelian	9.382.000	83,4
2	Upah Tenaga Kerja	246.000	2,18
3	Bensin	368.950.	3,2
	Jumlah II	9.999.990	88,9
Jumlah I+ II		11.247.699	100

Sumber: Data Primer Diolah, Tahun 2021

Rata- rata biaya tetap yang paling besar dikeluarkan pedagang pengumpul adalah untuk biaya mobil yaitu sebanyak Rp.1. 250.750 per bulan (11,1%), untuk biaya timbangan yaitu sebanyak Rp. 7.083- per bulan (0,06%), sedangkan untuk biaya gancu yaitu sebanyak Rp. 2.883 per bulan (0,02%), dengan total biaya tetap yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul adalah sebanyak Rp. 1.250.750- per bulan atau sekitar 11,1%.

Biaya tetap terbesar yang dikeluarkan oleh responden yaitu sebesar 1.375.833 dan untuk biaya tetap yang terkecil yang dikeluarkan oleh responden yaitu sebesar 2.883 dengan rata-rata biaya tetap yaitu sebesar 1.250.750

Rata - rata komponen biaya tidak tetap yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul pada pembelian karet di daerah penelitian tersebut, rata- rata biaya tidak tetap yang paling besar dikeluarkan pedagang pengumpul pada pembelian Bokar di daerah penelitian rata- rata Rp. 9.382.000,- per bulan (83,4 %).

Biaya tidak tetap terbesar yang dikeluarkan oleh responden yaitu sebesar 10.681.750 dan biaya tidak tetap terkecil yang dikeluarkan oleh responden yaitu sebesar 9.441.400 dengan rata-rata biaya tidak tetap sebesar 9.999.950.

Rata- rata jumlah total biaya pembelian yang dikeluarkan pedagang pengumpul adalah sebanyak Rp11.247.699 per bulan, dengan biaya yang tertinggi adalah pada komponen biaya tidak tetap yaitu sebanyak Rp. 9.999.990,- per bulan (88,9%), sedangkan untuk biaya tetap hanya sebanyak Rp. 1.250.750- per bulan (11,1 %).

Pendapatan Responden Dari Pembelian Bokar

Pendapatan dipengaruhi oleh besaran penerimaan dan biaya yang dikeluarkan. Adapun penerimaan tergantung kepada jumlah hasil bokar yang di jual, dalam berdagang yang dikelola pedagang pengumpul dan harga jual dari bokar. Besarnya biaya yang dikorbankan untuk berdagang tergantung dari besarnya jumlah penggunaan biaya yang dikeluarkan pedagang pengumpul dalam pembelian bokar.

Besarnya biaya yang dikorbankan tersebut bertujuan untuk mencapai hasil produksi pembelian bokar yang maksimal yang akhirnya akan menentukan besaran pendapatan pedagang pengumpul.

Rata - rata harga jual bokar di tingkat pedagang pengumpul pada waktu penelitian adalah Rp. 11.300/kg. Adapun besarnya rata rata hasil penerimaan, total biaya dan pendapatan yang diperoleh pedagang pangumpul dalam melakukan pembelian bokar di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 12. Berdasarkan Tabel 12 dibawah ini, dapat di lihat rata - rata pendapatan responden (pedagang pengumpul), dalam melakukan pembelian bokar di daerah penelitian adalah sebesar Rp. 1.656.900- per bulan.

Hal inilah yang menjadikan pedagang pengumpul sangat tertarik dan bertahan untuk menjadi pedagang pengumpul. Dari uraian diatas rata - rata penerimaan, biaya dan pendapatan responden di daernh penelitian dapat di lihat pada Tabel 7 berikut ini:

Tabel 7. Rata-rata Penerimaan, Total Biaya, dan Pendapatan Responden di Daerah Penelitian Tahun 2021.

No	Uraian	Jumlah(Rp/Bulan)
1.	Penerimaan	12.904.600
2.	Total Biaya	11.247.699
3.	Pendapatan	1.656.900

Sumber : Data Primer Diolah, Tahun 2021

Pedagang pengumpul di Desa Teluk Kecamatan Pelayung langsung sudah memperhitungkan untung nuginya dalam melakukan pembelian bokar. Hal ini terlihat bahwa kegiatan ini sudah dilakukan pedagang pengumpul sudah bertahun-tahun atau turun temurun. Pendapatan yang diperoleh responden (pedagang pengumpul) dari pembelian karet ini merupakan sumber pendapatan pokok bagi pedagang pengumpul untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Pedagang pengumpul mengadakan perhitungan ekonomi dan keuangan, yaitu dengan membandingkan antara hasil yang diperoleh pada waktu pembelian karet dengan biaya yang dikeluarkan.

Pendekatan Ekonomi

Kiat-kiat pedagang pengumpul agar petani mau menjual bokar kepada pedagang pengumpul atau dengan meminjam uang kepada petani dengan jaminan pembayaran berupa penjualan bokarnya kepada pedagang tersebut. Dari hasil penyualan tersebut, akan langsung dipotong hutang yang telah dipinjam pedagang ke patani secara berangsur-angsur setiap kali penimbangan. Selain itu dalam bentuk uang tunai pedagang yang menyediakan barang-barang kebutuhan sehari-hari yang bisa di pinjam (hutang) oleh petani dan uang yang ada di desa tersebut. Begitu pula dengan penyediaan sarana produksi seperti mangkok wadah karet, pisau sdap, ember, cuka dan sebagainya.

Pendekatan Sosial dalam pembelian bokar

Dengan membeli bokar ke keluarga, tetangga dan bawahan pedagang pengumpul memberikan pinjaman kapanpun atau dalam kondisi apapun. Namun demikian pedagang pengumpul tetap berhak menentukan harga beli bokar kepada petani. Kebanyakan pedagang menggunakan pendekatan sosial yang menarik petani untuk menjual bokar nya ke pedagang pengumpul tersebut. Mulai dari

hubungan pekerja, kebanyakan petani yang bekerja dengan pedagang pengumpul tersebut ada timbang rasa (kesesuaian) apabila tidak menjual bokar kepada atasannya, tetangga sekaligus lingkungan rumah pedagang pengumpul yang menjual bokar kepada pedagang pengumpul tersebut karena untuk menjalin tali silaturahmi dan kekeluargaan. Hubungan tali pernikahan yang mempengaruhi aktivitas jual beli bokar mulai dari, sepupu, keponakan, mertua, ipar dan lain-lain. Ingin menolong sasama keluarga dengan cara menjual bokar kepada pedagang pengumpul yang mejadi keluarga nya.

Selain itu dengan membeli bokar kepada petani yang telah di kenal, maka pedagang tidak kesulitan untuk memberi arahan kepada petani agar menjaga mutu bokarnya. Dalam alasan bokarnya bersih tanpa campuran bahan-bahan yang bisa menurunkan mutu bokarnya.

Selanjutnya strategi sosial berdasarkan pendekatan hubungan keluarga adalah merupakan hubungan antara pedagang pengumpul dengan petani Karet yang masih mempunyai ikatan keluarga atau tali perkawinan seperti orang tua, anak, mertua, menantu, dan ipar. Strategi sosial hubungan tetangga adalah hubungan pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian bokar dengan tetangga di sekitar rumah atau dalam jangkauan satu rukun tetangga (RT). Strategi sosial hubungan kerja adalah hubungan kerja antara pedagang pengumpul dengan Petani sebagai Pekerja dari pedagang pengumpul, Seperti bos dengan anak buah.

Berdasarkan Tabel 13 di bawah ini, dapat terlihat bahwa dari 5 orang responden (pedagang pengumpul), pendekatan yang digunakan dalam pembelian bokar adalah 5 orang pedagang Pengumpul (100%) Menggunakan Pendekatan dengan hubungan kekeluargaan (tali Perkawinan dan tali darah) dan hubungan tetangga Sedangkan Hubungan kerja hanya 1orang pedagang pengumpul 100. Untuk lebih jelasnya distribusi frekuensi Pendekatan sosial atau strategi sosial yang dilakukan pedagang pengumpul dalam pembelian bokar dapat dilihat pada lampiran 15 dan Tabel 8 dibawah ini.

Tabel 8 Distribusi Responden Berdasarkan Pendekatan Sosial Dalam Melakukan Pembelian Bokar Didaerah Penelitian Tahun 2021.

No	Strategi Sosial	Frekuensi (Orang)	Persentase %
1	Hubungan kekeluargaan (Tali Perkawinan dan Tali darah)		
	a.Menggunakan	5	100
	b.Tidak menggunakan	-	-
2	Hubungan Tetangga		
	a.Menggunakan	5	100
	b.Tidak Menggunakan	-	-
	Hubungan Kerja		
	a.Menggunakan	5	100
	b.Tidak Menggunakan		
		15	100

Sumber: Data Primer diolah, Tahun 2021

Dari ketiga strategi sosial di atas, pedagang pengumpul mempunyai kenapa melakukan pembelian karet dengan hubungan kekeluargaan (tali

perkawinan dan tali darah) dan hubungan tetangga dan hubungan kerja sendiri adalah karena bokar yang dijual kualitas bagus atau baik, tidak dicampur dengan tatal atau sampah. Sedangkan perjanjian atau kesepakatan yang diberikan pedagang pengumpul kepada petani karet adalah petani harus menjual bokarnya ke pedagang pengumpul yang memberikan pinjaman tersebut, sampai pinjaman yang diberikan oleh pedagang pengumpul tersebut lunas.

Pendekatan Ekonomi dalam pembelian Bokar

Afdoni (2009) Pendekatan secara Ekonomi atau Strategi Ekonomi teori ekonomi dimaksud bahwa dalam membahas atau memecahkan masalah tataniaga dipergunakan teori - teori ekonomi. Pada daerah penelitian strategi ekonomi juga digunakan pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian karet. Strategi ekonomi yang digunakan dalam pembelian karet adalah dengan memberikan pinjaman untuk kebutuhan sehari - hari, pinjaman untuk pendidikan dan pinjaman untuk kesehatan. Tujuan pedagang pengumpul melakukan pendekatan strategi ekonomi adalah untuk menciptakan keterikatan antara petani dengan pedagang pengumpul. Di daerah penelitian, dalam strategi ekonomi dengan menggunakan pendekatan memberikan pinjaman untuk kebutuhan sehari - hari adalah berupa beras, gula, kopi, teh, sabun, mie dan minyak sayur. Pinjaman untuk kebutuhan pendidikan adalah berupa uang (Rp), buku tulis, pena, pensil sedangkan untuk pinjaman kebutuhan kesehatan adalah berupa uang (Rp).

Berdasarkan Tabel 14 di bawah ini, dapat dilihat bahwa dari 5 responden rata - rata pedagang pengumpul menggunakan strategi ekonomi, baik pinjaman untuk kebutuhan sehari-hari, pinjaman kebutuhan pendidikan maupun pinjaman kebutuhan kesehatan. Strategi ekonomi untuk kebutuhan sehari - hari yang banyak diberikan adalah dalam bentuk pemberian beras dengan rata - rata 52 kg per bulan, gula rata rata sebanyak 13 kg per bulan, kopi rata rata sebanyak 13 kg, teh rata - rata sebanyak 12 kotak per bulan, sabun rata - rata sebanyak 13 buah, mie rata - rata sebanyak 24 bungkus per bulan dan minyak sayur rata -rata sebanyak 16 kg per bulan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan keluarga petani.

Strategi ekonomi untuk pinjaman kebutuhan pendidikan yang diberikan pedagang pengumpul kepada petani adalah dalam bentuk uang, buku, pena, pensil dengan rata rata uang sebanyak Rp.860.000,- perbulan, buku tulis rata-rata sebanyak 8 lusin, pena rata - rata sebanyak 8 lusin, pensil rata rata sebanyak 9 lusin. Strategi ekonomi untuk pinjaman kebutuhan kesehatan yang diberikan oleh pedagang pengumpul kepada petani sebagian besar adalah dalam bentuk pinjaman uang dengan rata - rata sebanyak Rp.920.000,- per bulan. Untuk lebih jelasnya distribusi frekuensi strategi ekonomi yang dilakukan pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian Bokar dapat lihat pada Tabel 9 dibawah ini:

Tabel 9 Distribusi Frekuensi Responden Berdasarkan Pendekatan Ekonomi dalam Melakukan Pembelian Bokar didaerah Penelitian Tahun 2021.

No	Pendekatan Ekonomi	Frekuensi (Orang)	Persentase %	Bentuk Strategi (Gula) (Minyak) (Beras)
----	--------------------	-------------------	--------------	---

1	Pinjaman Untuk Kebutuhan Sehari-hari			Gula, kopi, beras, minyak, Sayur, Sabun
	a.Menggunakan	5	100	
	b.Tidak Menggunakan	-	-	
	Jumlah	5	100	
2	Pinjaman Untuk Kebutuhan Pendidikan			Pakaian, Uang, Buku, Pena Pensil dan Tas
	a.Menggunakan	5	100	
	b.Tidak Menggunakan	-	-	
	Jumlah	5	100	
3	Pinjaman Untuk Kebutuhan Kesehatan			Uang
	a.Menggunakan	5		
	b.Tidak Menggunakan	-	-	
	Jumlah	15	100	

Sumber : Data Primer Diolah, Tahun 2021

Dari 5 orang pedagang pengumpul yang ada di daerah penelitian tersebut, semua pedagang pengumpul mempunyai toko untuk melayani petani karet, yaitu menyediakan barang-barang yang dibutuhkan oleh petani tersebut. Pendekatan secara ekonomi yang digunakan baik untuk memberikan pinjaman kebutuhan sehari-hari, kebutuhan pendidikan, dan kebutuhan kesehatan dilakukan pada waktu petani dalam kondisi yang mendadak atau mendesak, yaitu pada saat keluarga sakit yang harus segera dibayar untuk berobat. Pinjaman untuk pendidikan diberikan ketika pada saat awal tahun ajaran baru.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari uraian sebelumnya bahwa Strategi pedagang pengumpul dalam pembelian karet bokar di Desa Teluk Kecamatan Pemayang Kabupaten Batanghari dapat ditarik Kesimpulan bahwa ;

5. Bokar yang dibeli oleh Pedagang pengumpul dalam bentuk lum, sebelum melakukan pembelian bokar pedagang pengumpul melakukan sortasi dulu. Volume 275 kg/1 kali dengan frekuensi rata-rata sebanyak 4 kali pembelian per bulan.
6. Strategi sosial, dengan memanfaatkan hubungan kerja maupun hubungan kekerabatan yang ada antara pedagang pengumpul dengan petani yang mengharuskan petani untuk selalu menjual bokarnya kepada

mereka.Strategi sosial yang digunakan oleh pedagang pengumpul menggunakan pendekatan hubungan kekeluargaan (tali perkawani dan tali darah), hubungan tetangga dan hubungan kerja. Dari 5 pedagang pengumpul yang menggunakan strategi sosial berupa hubungan kekeluargaan (tali perkawananin dan tali darah) dan hubungan tetangga adalah sebanyak 5 orang dan untuk hubungan kerja adalah berjumlah 5 orang.Alasan pedagang pengumpul membeli bokar dengan menggunakan hubungan tersebut adalah kualitas Bokarnya yang dijual bagus atau tidak dicampur tatal,dan kesepakatan hasil panen harus dijual ke pedagang bersangkutan.

7. Strategi ekonomi yang digunakan oleh pedagang pengumpul dalam melakukan pembelian bokar yaitu dengan memberikan pinjaman untuk kebutuhan sehari-hari, kebutuhan pendidikan dan kebutuhan kesehatan. Strategi ekonomi yang banyak diberikan adalah dalam bentuk Pemberian beras rata-rata 52 kg per bulan, gula rata-rata 13 kg per bulan, kopi rata-rata 13 kotak per bulan, teh rata-rata 12 kotak per bulan, sabun rata-rata 13 buah per bulan, mie rata-rata 24 bungkus per bulan, minyak sayur rata-rata 16 kg per bulan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan keluarga petani. Strategi ekonomi untuk pinjaman kebutuhan yang diberikan pedagang pengumpul kepada petani adalah dalam bentuk uang, buku, pena, pensil dengan rata-rata uang sebanyak Rp.860.000,-Per bulan, buku tulis sebanyak 8 lusin, pena sebanyak 8 lusin, pensil sebanyak 9 lusin. Strategi ekonomi untuk pinjaman kebutuhan yang diberikan pedagang pengumpul. Dengan adanya pinjaman yang diberikan pedagang pengumpul memberikan kesepakatan atau perjanjian kepada petani yaitu petani harus menjual hasil panennya ke pedagang pengumpul tersebut dengan sistem pembayaran kredit atau dengan cara pemotongan langsung setiap 1 kali penimbangan.
8. Bagaimana besarnya pedapatan pedagang pengumpul Desa Teluk Kecamatan Pelayung

Saran

Saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

4. Strategi yang dijalankan pedagang pengumpul terhadap petani karet dapat dijadikan pedoman bagi pemerintah maupun KUD untuk dapat membantu petani dalam memasarkan bokarnya.
5. Kepada pedagang pengumpul diharapkan agar mau bekerja sama dengan pihak KUD untuk membantu petani dalam hal penjualan hasil produksi petani dengan harga yang sesuai.
6. Kelemahan dari penjualan dengan pedagang pengumpul adalah tidak transparannya kegiatan penimbangan bokar sehingga keuntungan yang didapatkan tidak maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Limbong, H dan Sitorus, P, 1987. Pengantar Tataniaga Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Badan Pusat Statistik Batanghari. Pemayung dalam angka 2020. Statistik Daerah Kecamatan Pemayung
- Badan Pusat Statistik Provinsi Jambi. 2018. Luas area produksi dan jumlah petani kabupaten batang hari. <https://jambi.bps.go.id/indicator/54/1774/1/html>.
- Perdana, R.P. 2019. Kinerja Ekonomi Karet Dan Strategi Pengembangan Hilirisasinya Di Indonesia. Forum Penelitian Agro Ekonomi, Vol. 37 No. 1, Juli 2019: 25-39
- Safitri, R. 2002. Karakteristik Sifat Antioksidan secara in vitro Beberapa Senyawa yang terkandung dalam Tanaman Secang. Program Pascasarjana Universitas Padjajaran. Bandung.
- Soebagio Atmodiwirjo, Manajemen Pendidikan Indonesia, Ardadidya Jaya, Jakarta, 2000.
- Soeharjo A, Patong D. 1973. Sendi-Sendi Pokok Ilmu Usahatani. IPB. Bogor.
- Soekartawi, 1989. Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-hasil Pertanian. Teori dan Aplikasinya. Fakultas Pertanian. Universitas Brawijaya. Malang

RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Desa Teluk Kecamatan Pemayung Kabupaten Batang Hari Pada Tanggal 16-September 1995 dengan nama kms. Muhamad Pauzan. Penulis adalah anak ke 2 dari 2 bersaudara dari Pasangan Bapak Kemas Ibrahim dan ibu Jamilah.

Penulis Menyelsaikan pendidikan Sekolah Dasar di SD 18/1 Teluk Pada tahun 2010.Pada Tahun 2013 Penulis Menyelsaikan pendidikan di Madrasah Tsanawiyah Swasta Lembaga Islamiyah Teluk. Pendidikan Menegah Atas diselsaikan pada tahun 2016 di Madrasa Aliyah Swasta Nurussolah Kota jambi dan pada tahun 2017 Penulis mendaftar dan diterima di Sebagai Mahasiswa Unversitas Batanghari jambi Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian.

Pada Tanggal 14 September 2021 s.d 14 November 2021, Penulis mengikuti Kegiatan kuliah Kerja Nyata(KKN-Posdaya) Angkatan XLIV Semester Ganjil Tahun Akademik 2021/2022 di Desa Talang Bukit, Kecamatan Bahar Utara Kabupaten Muaro jambi.Pada tahun Akademik 2021/2022 Penulis Melaksanakan Penelitian dan Penulisan Skripsi yang berjudul Strategi Pedagang pengumpul dalam prmbelian bokar di desa teluk kecamatan pemayung kabupaten batanghari dibawah bimbingan ibu Asmaida,S,.M.Si dan ibu Siti Abir Wulandari, S.TP,M,Si.Pada Hari Sabtu Tanggal 19-Februari-2022 penulis melaksanakan Ujian skripsi dan dinyatakan lulus dan menyandang gelar Sarjana Pertanian(SP).