

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Gula kelapa yang dikenal juga dengan nama gula jawa atau gula merah adalah salah satu bahan pemanis untuk makanan yang terbuat dari pengolahan nira kelapa. Nira kelapa diperoleh dari penyadapan bunga kelapa yang diiris tangkai bunganya, sehingga keluar air nira tetes demi tetes. Nira yang diambil kemudian disaring dan dimasak pada suhu 110⁰ C Sambil dilakukan pengadukan sampai pada pemekatan, kemudian dicetak sehingga menjadi gula kelapa cetak. Gula kelapa banyak dipasarkan dalam bentuk bongkahan (cetak) dan baru-baru ini gula kelapa juga banyak yang dipasarkan dalam bentuk serbuk atau yang biasa disebut dengan gula semut.

Gula kelapa memiliki aroma dan rasa yang khas menjadikan gula kelapa banyak digunakan dalam bahan tambahan industri kecap dan produk minuman instan. Aroma yang khas pada gula kelapa juga dapat menjadi salah satu kekurangan. Aroma khas pada gula kelapa kurang cocok jika digunakan sebagai bahan pemanis pada bahan pangan yang sensitif terhadap aroma tertentu. Salah satu kelebihan utama dalam bidang kesehatan yaitu gula kelapa memiliki indeks glikemik rendah (GI) sehingga menjadi sifat anti-diabetes.

Banyaknya manfaat dan kelebihan dari gula kelapa tersebut menjadikan gula kelapa banyak diminati oleh konsumen. Selain manfaat dan kelebihannya, gula kelapa juga mudah ditemui dipasaran dan juga harganya relatif terjangkau. Seiring

berjalannya waktu dan mulai berkembangnya industri pangan, menjadikan permintaan pasar terhadap gula kelapa menjadi tinggi. Hal tersebut memicu terbukanya pemikiran masyarakat mengenai prospek usaha skala industri rumah tangga dalam produksi gula kelapa. Salah satu daerah yang berpotensi di Jawa Tengah yaitu Kabupaten Purbalingga.

Kabupaten Purbalingga terletak di kaki gunung Slamet, memiliki tanah subur sehingga cocok sekali untuk bercocok tanam. Menjadikan sebagian mata pencaharian penduduk purbalingga bergerak dalam dibidang pertanian dan perkebunan. Perkebunan dalam hal ini di Kabupaten Purbalingga adalah perkebunan dengan komoditas perkebunan yang beragam, salah satu komoditas utama Kabupaten Purbalingga adalah gula kelapa. Menurut data BPS Jawa Tengah dalam angka (2017), Kabupaten Purbalingga memiliki luas areal perkebunan kelapa deres di Jawa Tengah dan menduduki posisi pertama berdasar pada luas areal (Ha) di pulau Jawa, menurut tabel berikut :

Tabel 1. Luas areal dan Jumlah Poduksi Kelapa Deres se-Barlingmascakeb

No.	Nama Kabupaten	Luas Areal (Ha)	Produksi (Ton)
1.	Purbalingga	5.413,82	48.795,20
2.	Cilacap	5.261,50	48.802,51
3.	Banyumas	5.126,33	52.114,56
4.	Purworejo	2.535,27	18.655,96
5.	Kebumen	1.857,00	24.054,24

Sumber : BPS Jawa tengah dalam angka (2017).

Tabel 1 menunjukkan bahwa Kabupaten Purbalingga memiliki luas areal perkebunan kelapa deres sebesar 5.413,82 Ha dengan produksi sebesar 48.795,20 ton. Jika dilihat dari jumlah produksi gula kelapa, Purbalingga berada di urutan

ketiga, setelah Kabupaten Banyumas (52.114,56 ton) dan Kabupaten Cilacap (48.802,51 ton).

Kabupaten Purbalingga memiliki 18 Kecamatan dan 239 Desa atau Kelurahan. Kecamatan di Purbalingga yang menjadi potensi penghasil gula kelapa adalah Kecamatan Bobotsari, Kecamatan Rembang, Kecamatan Bukateja, Kecamatan Kutasari, dan sekitarnya. Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga terdiri dari 14 Desa dengan beragam komoditas pertanian yang berbeda dan beragam. Kecamatan Kutasari merupakan salah satu wilayah sebagai potensi daerah usaha tani gula kelapa. Karena memiliki luas lahan untuk perkebunan sebesar 1.001,73 Ha (BPS 2017). Lahan kering sangat cocok dijadikan sebagai perkebunan kelapa, salah satunya di Desa Karangjengkol.

Desa Karangjengkol terletak pada ketinggian 601,00 m-dpl dan memiliki luas wilayah sebanyak 726,50 ha. Luas wilayah tersebut terdiri dari 20,48 ha lahan basah dan 709,02 lahan kering. Dengan intensitas rata - rata curah hujan yang menengah sebanyak 275,75 mm, menjadikan Desa Karangjengkol sebagai kawasan yang sangat potensial dalam produksi gula kelapa, karena banyaknya pohon kelapa yang hidup dan subur disana (BPS, 2017).

Keterkaitan kegiatan usahatani dan pemasaran dalam memenuhi ketersediaan produk di tangan konsumen sangat dibutuhkan. Penyaluran produk dari tangan pengrajin gula kelapa sampai ke konsumen akhir dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran sehingga terbentuknya saluran pemasaran. Secara umum, saluran pemasaran gula kelapa melibatkan pengrajin, pedagang pedagang perantara, pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang pengecer sampai ke konsumen.

Pemasaran hasil produksi sering terjadi pertentangan kepentingan yang perlu diperhatikan, yaitu produsen yang menghendaki harga jual tinggi, konsumen akhir yang menghendaki harga beli yang relatif murah serta lembaga pemasaran yang menginginkan keuntungan yang besar. Jarak yang ditempuh dalam proses pemindahan hasil produksi dari produsen ke konsumen akan menimbulkan resiko dan biaya, sehingga diperlukan keterlibatan lembaga pemasaran yang dikenal sebagai pedagang perantara. Harga gula kelapa di tingkat pengrajin berbeda dengan harga di tingkat pedagang. Selisih harga yang cukup tinggi menunjukkan adanya pembagian keuntungan antar pelaku pemasaran dan pengrajin gula kelapa yang tidak efisien. Pengrajin gula kelapa cenderung menerima harga yang jauh lebih rendah dibandingkan dengan keuntungan yang diperoleh pedagang, hal ini tidak sebanding dengan besarnya resiko pengrajin dari mulai merawat tanaman kelapa, memanen nira, sampai mengolah nira tersebut menjadi gula kelapa. Kondisi umum yang terjadi pada pemasaran produk gula kelapa adalah harga tinggi di konsumen namun pengrajin hanya menerima bagian harga yang relatif kecil.

Berdasarkan survey pendahuluan wawancara kepada Kepala Desa, Desa Karangjengkol terdiri dari 5 dusun, yaitu dusun Kapaklegok, Rajan, Gunung Genteng, Limpaktepus, dan Pakejen Limpakgombong. Berdasarkan survey pendahuluan dengan wawancara kepada Kepala Desa, diketahui bahwa penduduk Desa Karangjengkol mayoritas adalah pengrajin gula kelapa. Persentasenya mencapai 90% dari masyarakat Desa Karangjengkol. Pengrajin gula kelapa terbanyak terdapat pada dusun Kapaklegok, Rajan, dan Gunung Genteng.

Kegiatan pemasaran gula kelapa di Desa Karangjengkol cenderung melalui rantai pemasaran yang cukup panjang dan pembagian keuntungan yang tidak merata antar lembaga pemasaran sehingga menyebabkan perbedaan harga yang cukup tinggi antara harga yang diterima pengrajin dengan harga yang dibayar konsumen. Nilai margin pemasaran berbeda-beda tergantung panjang saluran pemasaran, biaya dan keuntungan seluruh lembaga pemasaran. Bagian harga yang diterima oleh pengrajin gula kelapa cenderung lebih rendah. Perubahan harga gula kelapa yang terjadi di setiap lembaga pemasaran mempengaruhi besarnya margin pemasaran dan harga yang diterima oleh pengrajin.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, penulis bermaksud melakukan penelitian tentang margin pemasaran gula kelapa sehingga dapat diketahui saluran pemasaran, besarnya margin pemasaran, dan presentase bagian harga untuk pengrajin (*Producer share*).

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian, maka rumusan masalah dalam penelitian ini diperoleh sebagai berikut :

1. Bagaimana saluran dan fungsi pemasaran gula kelapa di Desa Karangjengkol Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga?
2. Berapa besar margin pemasaran pada masing – masing saluran pemasaran gula kelapa di Desa Karangjengkol Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga?

3. Berapa besar *Producer Share* pada setiap saluran pemasaran, persentase bagian biaya (*cost share*) dan bagian keuntungan (*profit share*) pada setiap saluran pemasaran?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang ada, maka tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Mengetahui saluran dan fungsi pemasaran gula kelapa di Desa Karangjengkol Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga.
2. Mengetahui besarnya margin pemasaran pada masing – masing saluran pemasaran gula kelapa di Desa Karangjengkol Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga.
3. Mengetahui besarnya *Producer Share*, persentase bagian biaya (*cost share*) dan bagian keuntungan (*profit share*) pada setiap saluran pemasaran.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengalaman dan pengetahuan, di samping untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Pertanian di Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Purwokerto.

2. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai marjin pemasaran dan informasi tentang sistem pemasaran gula kelapa di Desa Karangjengkol Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga.
3. Bagi pihak lain, penelitian ini dapat menjadi salah satu sumber informasi, wawasan dan pengetahuan serta sebagai referensi untuk penelitian yang sejenis.

E. Pembatasan Masalah

1. Obyek penelitian adalah pengrajin gula kelapa dan pelaku pemasaran gula kelapa di Desa Karangjengkol.
2. Penelitian dilaksanakan di Desa Karangjengkol, Kecamatan Kutasari, Kabupaten Purbalingga.
3. Responden yang diambil adalah pengrajin dan pedagang gula kelapa di Desa Karangjengkol.
4. Jenis Gula Kelapa yang diteliti adalah jenis gula kelapa cetak.
5. Penelitian dilakukan selama 8 bulan yaitu pada bulan Januari 2018 – Agustus 2018.