



**PENDAPATAN DAN PEMASARAN AGROINDUSTRI GULA MERAH TEBU
(STUDI KASUS SENTRA PRODUKSI DESA AMADANOM,KECAMATAN
DAMPIT,KABUPATEN MALANG)**

SKRIPSI

Oleh :

AHMAD IMAM NUR HANAFI

218.01.032.049



PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS ISLAM MALANG

2023



**PENDAPATAN DAN PEMASARAN AGROINDUSTRI GULA MERAH TEBU
(STUDI KASUS SENTRA PRODUKSI DESA AMADANOM,KECAMATAN
DAMPIT,KABUPATEN MALANG)**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat memperoleh

Gelar Sarjana Pertanian Strata Satu (S-1)

Oleh :

AHMAD IMAM NUR HANAFI

218.01.032.049



PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS ISLAM MALANG

2023

RINGKASAN

Ahmad Imam Nurhanafi (21801032049) Distribusi Pemasaran Agroindustri Gula Merah Tebu (Studi Kasus Sentra Produksi Desa Amadanom, Kecamatan Dampit, Kabupaten Malang) Dosen Pembimbing : 1. Ir. M. Noerhadi Sudjoni, MBA., MP. 2. Dr. Ir. H. Bambang Siswadi, MP.

Desa Amadanom memiliki sumber daya tebu yang sangat melimpah, sehingga saat musim giling tiba suplai tebu dari Desa Amadanom selalu terserap ke pabrik yang melakukan kegiatan produksi dengan harga yang cukup bagus. Ada 3 pabrik besar yang menjadi tujuan favorit pengusaha tebu yaitu Pabrik Tebu Kreet, Pabrik Tebu Kebon Agung, dan Pabrik Tebu Brongkos. Ketiga pabrik tersebut memasang harga jual yang hampir sama sehingga mau dikirim ke pabrik yang manapun masih akan tetap mendapatkan harga yang bagus, meskipun Pabrik Tebu Brongkos cenderung memiliki harga beli yang relatif selalu paling tinggi.

Belakangan ini ada sebuah agroindustri yang cukup dikenal oleh masyarakat Indonesia, dan agroindustri itu adalah agroindustri gula merah tebu (GMT). Gula merah tebu sendiri merupakan gula yang dihasilkan dari pengolahan air atau sari tebu (*Saccharum officinarum*) melalui pemasakan dengan satu atau tanpa penambahan bahan tambahan makanan yang diperbolehkan dan bewarna kecoklatan. Pengembangan agroindustri gula merah tebu dapat memberikan potensi keuntungan bagi pengembangan ekonomi di perdesaan. Pengembangan agroindustri gula merah tebu juga akan memacu kegiatan ekonomi ke hulu dan ke hilir, yaitu berkembangnya kegiatan suplai bahan baku tebu, bahan pembantu, mesin dan peralatan agroindustri, serta pengembangan industri-industri pangan.

Berdasarkan permasalahan yang diuraikan diatas, maka dipandang diperlukan penelitian mengenai **“Pendapatan dan Pemasaran Agroindustri Gula Merah Tebu (Studi Kasus Sentra Produksi Desa Amadanom, Kecamatan Dampit, Kabupaten Malang)**. Adapun tujuan penelitian ini dilaksanakan yaitu sebagai berikut : 1. Untuk mengetahui rata-rata pendapatan yang diperoleh oleh produsen gula merah tebu di sentra produksi Desa Amadanom Kecamatan Dampit Kabupaten Malang. 2. Untuk mengetahui alur saluran distribusi yang digunakan pada sistem pemasaran Gula Merah Tebu di sentra produksi Desa Amadanom Kecamatan Dampit Kabupaten Malang. 3. Untuk mengetahui besar margin pemasaran dan produsen share pada produsen gula merah tebu di sentra produksi Desa Amadanom Kecamatan Dampit Kabupaten Malang.

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini ialah studi kasus. Studi kasus merupakan rangkaian kegiatan ilmiah yang dilakukan secara mendalam dan terperinci pada suatu program peristiwa, dan kegiatan baik pada tingkat individu maupun sekelompok orang. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari – Februari 2023 bertempat di *Sentra Produksi Gula Merah Tebu* yang berlokasi di Ds. Amadanom, Kec. Dampit, Kabupaten Malang. Alasan memilih *Sentra Produksi Gula Merah Tebu* ialah karena terdapat relatif banyak jumlah produsen gula merah tebu dengan volume produksi yang banyak dan juga konsisten.

Metode pengumpulan pada data primer dilakukan dengan metode : 1). Observasi, yaitu metode pengamatan dan peninjauan langsung ke lokasi usaha agroindustri, 2). Wawancara, yaitu dengan mengajukan pertanyaan – pertanyaan terstruktur dengan menggunakan kuisioner kepada pengrajin. Data primer yang dimaksud meliputi informasi tentang : identitas pengrajin mencakup nama, umur, pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, dan pengalaman usaha, serta keterampilan, kegiatan agroindustri gula merah tebu, produksi gula merah tebu (Kg/bln), biaya produksi (Rp/bln), harga jual gula merah tebu (Rp), jumlah bahan baku (Kg/bln), tenaga kerja, pendapatan pengrajin (Rp), jumlah penduduk (jiwa), serta data lain dan informasi yang relevan dengan penelitian ini. Pengumpulan data sekunder dilakukan dengan cara studi pustaka, yaitu

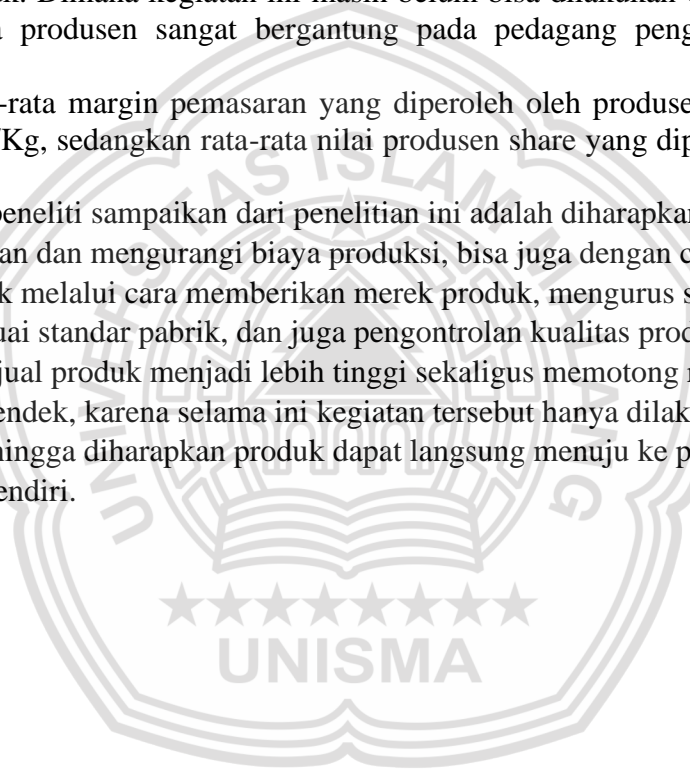
dengan mengkaji dan mempelajari literatur untuk mendapatkan teori dan konsep yang relevan dengan permasalahan dalam penelitian ini

Hasil analisis agroindustri gula merah tebu menunjukkan bahwa rata-rata biaya produksi gula merah tebu yang dikeluarkan dalam 1 (satu) bulan adalah Rp 208.193.351,22, rata-rata penerimaan dalam 1 (satu) bulan adalah Rp 220.500.000, rata-rata pendapatan agroindustri dalam 1 (satu) bulan adalah Rp 12.306.648,78. Rata-rata nilai R/C ratio sebesar 1,06 yang artinya agroindustri gula merah tersebut masih layak untuk dilakukan, meskipun keuntungannya relatif tipis

Hasil analisis rata-rata alur distribusi yang digunakan dalam agroindustri gula merah tebu cenderung pendek karena hanya melibatkan pedagang pengumpul sebelum mencapai konsumen akhir. Pedagang pengumpul mendapatkan keuntungan dari selisih harga barang yang dibeli dari produsen gula merah tebu dengan harga jual kepada konsumen akhir (pabrik besar) dengan cara melakukan sertifikasi dan juga standarisasi kualitas gula merah tebu, sehingga menambah nilai ekonomis produk sekaligus mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap produk. Dimana kegiatan ini masih belum bisa dilakukan oleh produsen secara mandiri, sehingga produsen sangat bergantung pada pedagang pengumpul untuk memasarkan produk.

Hasil analisis rata-rata margin pemasaran yang diperoleh oleh produsen gula merah tebu sebesar Rp 1.166,66/Kg, sedangkan rata-rata nilai produsen share yang diperoleh adalah 88,33%

Saran yang perlu peneliti sampaikan dari penelitian ini adalah diharapkan kedepannya menaikkan total penerimaan dan mengurangi biaya produksi, bisa juga dengan cara menaikkan kualitas produk melalui cara memberikan merek produk, mengurus sertifikasi halal, packing produk sesuai standar pabrik, dan juga pengontrolan kualitas produk secara konsisten. Sehingga nilai jual produk menjadi lebih tinggi sekaligus memotong rantai distribusi menjadi lebih pendek, karena selama ini kegiatan tersebut hanya dilakukan oleh pedagang pengumpul. Sehingga diharapkan produk dapat langsung menuju ke pasar industri dan mempunyai reseller sendiri.



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tanaman Tebu (*Saccharum officinarum* L.) merupakan komoditas penting sebagai bahan baku utama penghasil gula yang memiliki banyak manfaat dalam rumah tangga maupun industri (makanan, minuman, alkohol/bahan bakar dan sebagainya). Tebu termasuk ke dalam famili poaceae atau dikenal sebagai kelompok rumput-rumputan. Tebu tumbuh di dataran rendah daerah tropika dan dapat tumbuh juga di sebagian daerah sub tropika.

Manfaat utama tebu adalah sebagai bahan baku pembuatan gula pasir maupun gula merah, sedangkan ampas hasil dari produksinya dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku boiler, pupuk, pakan ternak, dan campuran bahan kertas. adapun manfaat lain tebu dalam bidang kesehatan diantaranya adalah merawat kesehatan kulit, menjaga kepadatan tulang, menurunkan kolesterol, mengendalikan tekanan darah, dan memperkuat daya tahan tubuh.

Desa Amadanom memiliki sumber daya tebu yang sangat melimpah, sehingga saat musim giling tiba suplai tebu dari Desa Amadanom selalu terserap ke pabrik yang melakukan kegiatan produksi dengan harga yang cukup bagus. Ada 3 pabrik besar yang menjadi tujuan favorit pengusaha tebu yaitu Pabrik Tebu Kreet, Pabrik Tebu Kebon Agung, dan Pabrik Tebu Brongkos. Ketiga pabrik tersebut memasang harga jual yang hampir sama sehingga mau dikirim ke pabrik yang manapun masih akan tetap mendapatkan harga yang bagus, meskipun Pabrik Tebu Brongkos cenderung memiliki harga beli yang relatif selalu paling tinggi.

Masalah muncul ketika Pabrik Tebu Brongkos tutup kegiatan giling, karena ketika pabrik tersebut tutup giling maka 2 pabrik tebu yang lainnya akan menurunkan harga jualnya sampai pada titik dimana jika para petani tebu tetap mengirimkan hasil panennya, petani merasa hanya balik

modal bahkan sampai rugi karena modal yang dikeluarkan lebih besar daripada hasil yang diterima. Sehingga diperlukan solusi untuk mengatasi masalah tersebut.

Belakangan ini ada sebuah agroindustri yang cukup dikenal oleh masyarakat Indonesia, dan agroindustri itu adalah agroindustri gula merah tebu (GMT). Gula merah tebu sendiri merupakan gula yang dihasilkan dari pengolahan air atau sari tebu (*Saccharum officinarum*) melalui pemasakan dengan satu atau tanpa penambahan bahan tambahan makanan yang diperbolehkan dan bewarna kecoklatan. Pengembangan agroindustri gula merah tebu dapat memberikan potensi keuntungan bagi pengembangan ekonomi di perdesaan. Pengembangan agroindustri gula merah tebu juga akan memacu kegiatan ekonomi ke hulu dan ke hilir, yaitu berkembangnya kegiatan suplai bahan baku tebu, bahan pembantu, mesin dan peralatan agroindustri, serta pengembangan industri-industri pangan (Sukardi, 2010).

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka ada beberapa rumusan masalah yang dibahas di penelitian ini, yang diantaranya adalah :

1. Berapa rata-rata pendapatan yang diperoleh oleh produsen gula merah tebu di sentra produksi Desa Amadanom Kecamatan Dampit Kabupaten Malang?
2. Bagaimana alur saluran distribusi yang digunakan pada sistem pemasaran Gula Merah Tebu di sentra produksi Desa Amadanom Kecamatan Dampit Kabupaten Malang?
3. Berapa banyak besaran margin distribusi pemasaran dan produsen share pada produsen gula merah tebu di sentra produksi Desa Amadanom Kecamatan Dampit Kabupaten Malang?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui rata-rata pendapatan yang diperoleh oleh produsen gula merah tebu di sentra produksi Desa Amadanom Kecamatan Dampit Kabupaten Malang.
2. Untuk mengetahui bagaimana alur saluran distribusi yang digunakan pada sistem pemasaran Gula Merah Tebu di sentra produksi Desa Amadanom Kecamatan Dampit Kabupaten Malang.
3. Untuk mengetahui besar margin pemasaran dan produsen share gula merah tebu pada produsen gula merah tebu di sentra produksi Desa Amadanom Kecamatan Dampit Kabupaten Malang.

1.4 Batasan Penelitian

Adapun batasan-batasan dalam penelitian ini adalah :

1. Lokasi yang diambil untuk penelitian adalah di sentra produksi Desa Amadanom Kecamatan Dampit Kabupaten Malang
2. Sampel yang dijadikan penelitian adalah produsen gula merah tebu di sentra produksi Desa Amadanom Kecamatan Dampit Kabupaten Malang.
3. Penelitian dilakukan untuk mengetahui biaya produksi, rata-rata pendapatan, besar margin pemasaran, produsen share, dan juga besaran margin distribusi yang digunakan pada sistem pemasaran Gula Merah Tebu di sentra produksi Desa Amadanom Kecamatan Dampit Kabupaten Malang.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi produsen gula merah tebu, penelitian ini diharapkan dapat membantu dalam meningkatkan pendapatan produksi serta mengoptimalkan alur saluran distribusi.
2. Bagi peneliti, penelitian ini untuk menambah wawasan dan pengetahuan yang berkaitan dengan topic penelitian ini. Serta sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana di Fakultas Pertanian, Universitas Islam Malang.
3. Bagi pemerintah, penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai sumbangan pemikiran, bahan pertimbangan, dan evaluasi terhadap penetapan kebijakan pemerintah dalam hal pendistribusian gula merah tebu bagi pelaku usaha. Bagi pembaca, penelitian ini dapat dijadikan sumber informasi, bahan pembanding, dan bahan pustaka bagi penelitian serupa.



BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan mengenai distribusi dan pemasaran gula merah tebu, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Biaya produksi gula merah tebu yang dikeluarkan dalam 1 (satu) bulan adalah sebesar Rp 208.193.351,22, penerimaan yang diperoleh dalam 1 (satu) bulan adalah sebesar Rp 220.500.000, pendapatan agroindustri yang diperoleh dalam 1 (satu) bulan adalah sebesar Rp 12.306.648,78. Nilai R/C ratio yang didapatkan sebesar 1,06 yang artinya agroindustri gula merah tersebut masih layak untuk dilakukan dan menguntungkan.
2. Alur distribusi yang digunakan dalam agroindustri gula merah tebu cenderung pendek karena hanya melibatkan pedagang pengumpul sebelum mencapai konsumen akhir. Pedagang pengumpul mendapatkan keuntungan dari selisih harga barang yang dibeli dari produsen gula merah tebu dengan harga jual kepada konsumen akhir (pabrik besar) dengan cara melakukan sertifikasi dan juga standarisasi kualitas gula merah tebu, sehingga menambah nilai ekonomis produk sekaligus mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap produk. Dimana kegiatan ini masih belum bisa dilakukan oleh produsen secara mandiri, sehingga produsen sangat bergantung pada pedagang pengumpul untuk memasarkan produk.
3. Margin pemasaran yang diperoleh oleh produsen gula merah tebu adalah sebesar Rp 1.166,66/Kg, sedangkan nilai produsen share yang diperoleh adalah sebesar 88,33%.

6.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, sehingga peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut :

1. Menaikkan total penerimaan dan mengurangi biaya produksi, bisa juga dengan cara menaikkan kualitas produk melalui cara memberikan merek produk, mengurus sertifikasi halal, packing produk sesuai standar pabrik, dan juga pengontrolan kualitas produk secara konsisten. Sehingga nilai jual produk menjadi lebih tinggi sekaligus memotong rantai distribusi menjadi lebih pendek, karena selama ini kegiatan tersebut hanya dilakukan oleh pedagang pengumpul. Sehingga diharapkan produk dapat langsung menuju ke pasar industri dan mempunyai reseller sendiri.
2. Bagi pedagang pengumpul disarankan untuk memperbaiki moda transportasi distribusi dengan cara mengganti mobil yang berkapasitas 8 ton dengan mobil yang mempunyai kapasitas di atasnya. Hal ini akan sangat berpengaruh kepada biaya distribusi yang dikeluarkan, karena semakin besar kapasitas muatannya maka semakin efisien pula biaya distribusinya.
3. Bagi peneliti, penelitian ini hanya berfokus menganalisis pendapatan dan juga pemasaran, dan hasil menunjukkan pendapatan agroindustri gula merah tebu bernilai positif dan dapat diusahakan. Kelemahan dalam penelitian ini adalah belum menganalisis mengenai analisis sword, strategi pengembangan agroindustri, dll. Kelemahan tersebut nantinya dapat dijadikan sebagai topik penelitian yang lebih lanjut oleh peneliti setelahnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Albertus Ferry Rostya. 2012. *Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan (Studi Kasus pada Waroeng Spesial Sambal cabang Lampersari Semarang)*.
- Arianti, Yoesti Silvana., Lestari Rahayu Waluyati. (2019). *Analisis Nilai Tambah Dan Strategi Pengembangan Agroindustri Gula Merah di Kabupaten Madiun*. Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA). Volume 3, Nomor 2 (2019): 256-266. Doi: 10.21776/ub.jepa.2019.003.02.4
- Dalita, AF., 2013. *Pengembangan Agroindustri Berbasis Sumber Daya Lokal di Kecamatan Sapeken*. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Pembangunan Nasional "Veteran". Jawa Timur. Surabaya.
- Ilahude, Mega Artha. 2013. *Analisis Sistem Pemasaran Kopra di Kabupaten Gorontalo (Suatu Studi di Kecamatan Limboto)*. Skripsi. Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Negeri Gorontalo.
- Jhingan, ML. 2003. *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*. PT. Raja Grafindo : Padang.
- Kamaluddin, 2008. *Lembaga dan Saluran Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.
- Kindangen, JG., 2014. *Prospek Pengembangan Agroindustri Pangan dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Tani di Kabupaten Minahasa Tenggara*. Seminar Regional Inovasi Teknologi Pertanian, mendukung Program Pembangunan Pertanian Propinsi Sulawesi Utara. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP) Sulawesi Utara.
- Kohls RL, Uhl JN. 2002. *Marketing of Agricultural Products*. Prentice Hall. New Jersey.
- Kotler, Philip; Armstrong, Garry, 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran, Jilid 1*, Erlangga, Jakarta.
- Moehar Daniel. 2002. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. PT Bumi Aksara. Jakarta.
- Oentoro, Deliyanto. (2010). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: LaksBang PRESSindo.
- Pranatagama, Muhammad Friendly. 2015. *Efisiensi dan Bauran Pemasaran Usahatani Kacang Tanah di Desa Darungan Kecamatan Tanggul Kabupaten Jember*. Skripsi. Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember
- Rostwentiwaivi, S.V. 2014. *Analisis Rantai Nilai Pemasaran Kentang Granola di Kecamatan Pangalengan, Kabupaten Bandung Jawa Barat*. Tesis. Institut Pertanian Bogor.
- Soekartawi. 2001. *Pengantar Agroindustri*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada. 152 hal.
- Sudiyono, Armand. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhamadiyah Malang. Malang.

Suradi, Hakim, Zulkifli, (2021) *Pola Distribusi Pemasaran Gula Merah di Kabupaten Enrekang (Studi Kasus Pengrajin Gula Merah Desa Batu Mila Kec. Maiwa)*. Journal Industrial Engineering and Management.

Tresnawati, D., 2010. *Analisis Pengembangan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang*. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.

Widiana. *Analisis efisiensi pemasaran anggrek potong di DKI Jakarta, studi kasus : PUSP2BTH Rawa Belong, Pasar bunga Barito dan Pasar bunga Cikini.*[skripsi](Bogor: IPB, Fakultas Pertanian, 2001).

